INTESA SANPAOLO

Economia e finanza dei distretti industriali

Rapporto annuale - n. 11

Direzione Studi e Ricerche

Dicembre 2018

Executive Summary 3
Sintesi 5
1. I bilanci dei distretti industriali italiani nel periodo 2008-17 17
2. I distretti industriali tradizionali nel triennio 2018-20: previsioni su fatturato e margini 49
3. I bilanci delle imprese agro-alimentari 55
4. I distretti della meccanica: una ricognizione 79
5. Gli investimenti diretti in entrata nel manifatturiero italiano e nei distretti 97
6. Adozione delle tecnologie 4.0 e competenze digitali nei distretti 129
7. Imprese familiari, capitale umano ed effetto distretto: i risultati di un'indagine ad hoc 141
8. La cosmetica: un nuovo polo di specializzazione distrettuale in Lombardia 153
9. L'automotive in Italia: i territori specializzati e la ricostruzione delle filiere 169
10. I numeri dei distretti industriali italiani nel periodo 2015-17 197
Indicatori di bilancio 207

Approfondimenti

I legami reticolari delle imprese distrettuali: una prima lettura delle distanze medie degli acquisti e dell'operatività in filiera 29
Le "locomotive" nei distretti: champion di crescita e redditività 38
L'apertura del Consiglio di Amministrazione nelle imprese distrettuali 43
Filiere: una prima analisi della rete di fornitura delle aziende dell'alimentare e delle bevande in Italia 69
Export: distanze e peso dei paesi emergenti 117
Startup e PMI innovative nei centri urbani e nelle periferie: una prima valutazione dell'intensità della presenza nelle aree distrettuali 136
L'automotive di Torino 188
La Motor Valley dell'Emilia Romagna 191

Il Rapporto è stato coordinato da Giovanni Foresti, Fabrizio Guelpa e Stefania Trenti e realizzato da un gruppo di lavoro composto anche da Cristina de Michele, Serena Fumagalli, Romina Galleri, Sara Giusti, Anna Maria Moressa, Angelo Palumbo, Ilaria Sangalli, Carla Saruis, Lavinia Stoppani, Rosa Maria Vitulano.

Intesa Sanpaolo – Direzione Studi e Ricerche

Executive Summary

Nel 2017 i distretti hanno continuato a mostrare **performance di crescita del fatturato migliori** rispetto alle aree non distrettuali (+4,3% a prezzi correnti vs +4%). Nel decennio 2008-17 il differenziale di crescita ha così superato i 5 punti percentuali. **Nel 2018 la crescita dei distretti è proseguita** (+3,4%), seppure a ritmi più contenuti a causa della brusca frenata del ciclo economico nella seconda parte dell'anno.

La produttività del lavoro è salita a 56 mila euro per addetto, il 10% in più rispetto alle aree non distrettuali specializzate negli stessi settori dei distretti. I risultati sono trainati anche da numerose **imprese "champion"** che guidano con successo le filiere presenti nei territori.

I **distretti della meccanica** presentano le performance migliori: nella classifica delle prime venti aree distrettuali per crescita e redditività dodici sono specializzate nella metalmeccanica. E' stata premiante l'**alta capacità innovativa**: circa un quinto delle imprese della meccanica appartenenti ai distretti brevetta, un valore più alto rispetto alle aziende delle aree non distrettuali.

E' confermato il ruolo delle **filiere di prossimità** come fattore competitivo nei distretti: i fornitori sono molto più vicini ai committenti di quanto avviene altrove (100 km vs 118), con valori minimi di 56 chilometri nei distretti orafi.

I distretti continuano a offrire **vantaggi localizzativi**, percepiti soprattutto dalle imprese più piccole. Il legame con il territorio appare comunque importante anche per i soggetti più grandi, che considerano il distretto come luogo che agevola i processi di innovazione e di internazionalizzazione.

La vicinanza favorisce l'**adozione di tecnologie 4.0**, già oggi **maggiormente diffuse nei distretti** soprattutto in quelli specializzati nella **meccanica** (38% vs 30%) dove risultano trainanti le imprese medio-grandi (51,5%).

I vantaggi delle filiere integrate sul territorio, punto di forza dei distretti tradizionali, si stanno affermando anche in altre specializzazioni meno tipiche del mondo distrettuale: ne sono prova lo **sviluppo del comparto della cosmetica in Lombardia** e l'emergere di veri e propri distretti della **componentistica auto nell'area torinese** e **nel bresciano**.

I distretti sono stati rinnovati anche dalla **crescente presenza di capitali esteri** nelle compagini societarie: **poco meno del 43% degli ingressi è stato effettuato dopo il 2001**, contro il 30% circa nelle aree non distrettuali, con punte sopra il 63% nel caso degli investitori francesi e una quota elevata anche per quelli tedeschi (44%). I tedeschi hanno una buona presenza sui territori distrettuali con investimenti greenfield e i francesi con un'alta partecipazione nel settore moda.

Gli organi societari delle imprese distrettuali sono formati soprattutto da persone nate nel territorio di localizzazione dell'impresa. **Il 75,5% delle imprese distrettuali è guidato da board composti da amministratori nati esclusivamente nella regione di operatività delle aziende**; questa percentuale scende al 70% nelle aree non distrettuali. La varietà culturale è quindi meno accentuata che altrove, anche se tra le imprese più grandi c'è un'apertura maggiore della governance, sia con consiglieri provenienti da fuori regione o stranieri (rispettivamente il 55% e il 26% delle imprese). Una governance più aperta può anche essere la via per favorire l'**ingresso in azienda di manager con competenze trasversali** ad altri settori e con esperienza in ambito internazionale.

Più in generale, va affrontato il tema del capitale umano: le imprese distrettuali faticano a trovare **operai specializzati**, ma anche addetti con **competenze** legate alle tecnologie **4.0**. Il superamento di queste criticità passa attraverso una rivisitazione dei canali di assunzione nei distretti, molto ancorati a procedure informali (in circa tre quarti delle imprese) e poco orientati a canali formali che passano attraverso le agenzie interinali, gli istituti tecnici e professionali, gli istituti tecnici superiori e l'università.

Sintesi

Il Rapporto Economia e Finanza dei Distretti Industriali, giunto alla sua undicesima edizione, si focalizza sull'**analisi dei bilanci 2017 di circa 82.200 imprese manifatturiere, agricole e commerciali a specializzazione distrettuale**, con un fatturato complessivo pari a 765 miliardi di euro. Di queste imprese,19.881 hanno sede operativa in 156 distretti (cap. 1). Vengono poi fornite le **stime sui risultati economico-reddituali delle imprese nel 2018 e le previsioni per il biennio 2019-2020** (cap. 2).

Nell'edizione di quest'anno sono affrontati diversi temi, con l'obiettivo di illustrare le peculiarità e le trasformazioni che stanno interessando il tessuto produttivo dei distretti industriali. In particolare, nei vari capitoli e approfondimenti contenuti nel Rapporto sono studiati:

- i **rapporti di filiera** attraverso un database unico, che mappa gli acquisti effettuati nel 2017 dai clienti di Intesa Sanpaolo;
- il **grado di apertura del Consiglio di Amministrazione** a soggetti nati al di fuori della regione di operatività delle imprese o all'estero;
- la presenza di **imprese "locomotive"** campioni di crescita e redditività;
- i distretti **agroalimentari** (cap. 3) e della **meccanica** (cap. 4), punti di forza del nostro sistema distrettuale;
- gli **investimenti diretti in entrata**, con particolare attenzione alla localizzazione, alle modalità di entrata, all'età delle imprese, alla governance, alle scelte strategiche e alle performance (cap. 5);
- il raggio d'azione sui mercati esteri delle imprese distrettuali, misurato dalla "**distanza percorsa**" dalle nostre esportazioni nei diversi settori di specializzazione;
- la **diffusione delle tecnologie 4.0**, le **competenze digitali** delle imprese e le **difficoltà nel trovare personale** specializzato in ambiente **4.0** (cap. 6);
- lo sviluppo **delle startup e PMI innovative** nei centri urbani e nelle periferie, nei distretti e nelle aree non distrettuali;
- la diffusione delle **imprese familiari** e la presenza di **esternalità positive** nei territori distrettuali (cap. 7).

Sono, inoltre, descritti alcuni importanti cambiamenti relativi al tessuto industriale italiano, con lo sviluppo di nuove specializzazioni produttive che per organizzazione e struttura richiamano i distretti, essendo caratterizzate da un'alta concentrazione territoriale, rapporti di filiera e competenze diffuse. Più in particolare ci si sofferma sulla **cosmetica** (cap. 8) e sulla **componentistica auto** (cap. 9).

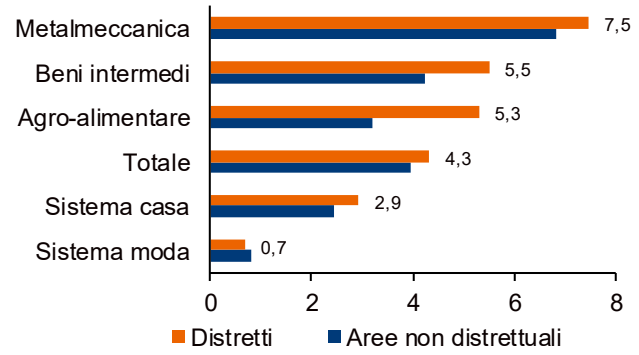
Crescita e redditività

Evoluzione del fatturato e della produttività

Nel 2017 le imprese distrettuali hanno registrato un'accelerazione della crescita, mostrando un **aumento del fatturato** a prezzi correnti pari al **4,3%** (+4% nelle aree non distrettuali). Nel decennio 2008-17 il differenziale di crescita ha così superato i 5 punti percentuali. Tutte le specializzazioni distrettuali hanno mostrato una crescita sostenuta dell'attività produttiva e superiore alle aree non distrettuali, con la sola eccezione del sistema moda.

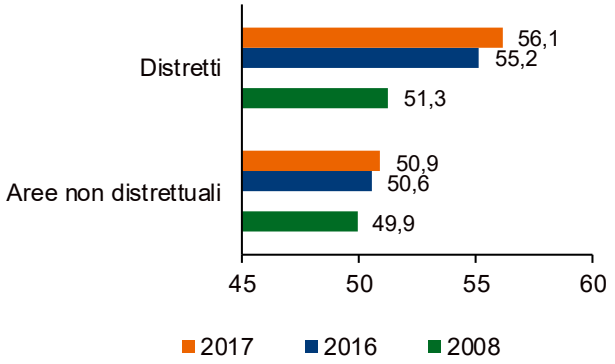
I distretti hanno ulteriormente rafforzato la **produttività (nominale) del lavoro**: il valore aggiunto pro-capite si è, infatti, portato a 56mila euro per addetto, il 10% in più rispetto alle aree non distrettuali specializzate negli stessi settori dei distretti. Il divario era molto più contenuto nel 2008 (2,7%).

Fig. 1 – Evoluzione del fatturato nel 2017 (variazione % a prezzi correnti; valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 2 – Produttività del lavoro (valore aggiunto per addetto: migliaia di euro a prezzi correnti; valori mediani)



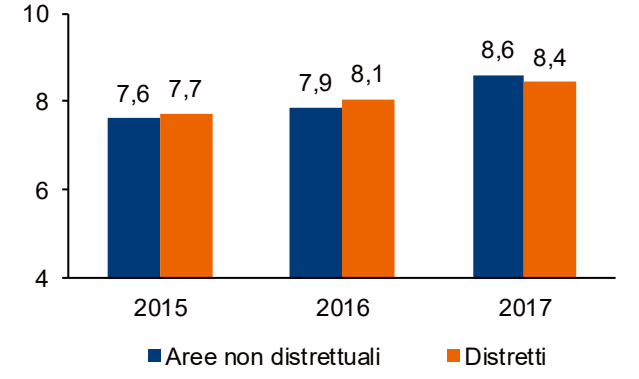
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Redditività complessiva su nuovi massimi e patrimonializzazione in rafforzamento

Nel 2017 si è ulteriormente rafforzata la redditività complessiva, che ha potuto beneficiare dell'ulteriore riduzione del costo del debito. Il **ROE** si è così portato **su livelli significativamente superiori a quelli del 2008** in tutti i settori ad alta intensità distrettuale.

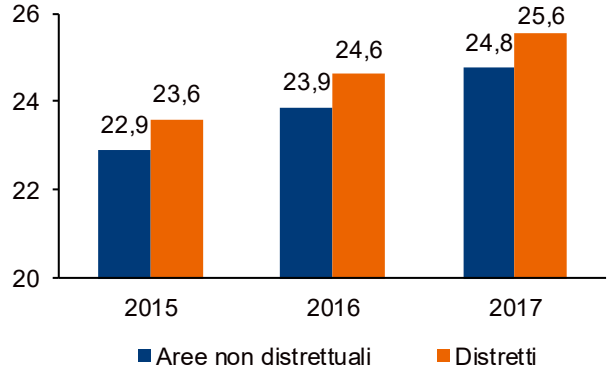
La maggiore capacità di generare utili ha favorito il **rafforzamento del processo di capitalizzazione**, che ha interessato tutte le classi dimensionali. Su questa tendenza ha influito anche l'ACE (Aiuto alla Crescita Economica), che ha ridotto il carico Ires in funzione dell'aumento del capitale cumulato nel tempo a partire dal 2011.

Fig. 3 – ROE al netto delle imposte (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 4 - Patrimonio netto in % del Passivo (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Le stime per il 2018

Il **2018** ha rappresentato un anno complessivamente positivo per le imprese distrettuali, anche se di **crescita** meno intensa rispetto al 2017, **nell'ordine del +3,4%** in termini mediani. Nei mesi autunnali, infatti, si è assistito a un vistoso rallentamento, che va di pari passo con l'intensificarsi dei segnali di debolezza dell'attuale fase ciclica. Inoltre, in un contesto di costi che si sono mantenuti in crescita per buona parte dell'anno, la **marginalità delle imprese** dovrebbe aver subito una **lieve contrazione**.

Le previsioni per il biennio 2019-2020

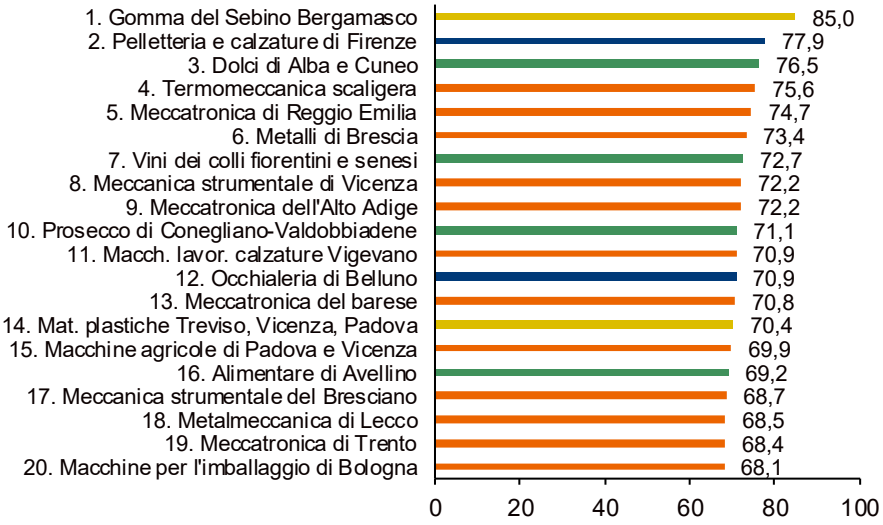
Il **biennio 2019-20** si prefigura come un periodo sfidante per il tessuto produttivo italiano: le **prospettive di crescita** si fanno sempre più **incerte**, per via delle incognite legate allo scenario economico nazionale e internazionale. Gli scambi mondiali potrebbero rallentare più del previsto, per diversi fattori, quali una crescita più moderata dell'area euro e di altri mercati di riferimento, come la Cina, o il riacutizzarsi delle tensioni sul fronte dei dazi, qualora i negoziati commerciali tra Stati Uniti e Cina dovessero dare esito negativo. Ciò penalizzerebbe le imprese distrettuali, storicamente votate ai mercati esteri.

Le aree di eccellenza

I venti distretti migliori per crescita e redditività …

Ordinando le aree distrettuali oggetto dell'analisi di questo Rapporto per performance di crescita e reddituale, è possibile ricavare una classifica dei 20 distretti migliori. A livello geografico, primeggiano il Nord-Ovest (con sei distretti) e soprattutto, il Nord-Est (dieci), guidato dal **Veneto con sei aree distrettuali**. Il Centro e il Mezzogiorno seguono con due distretti ciascuno. Vi è una **elevata prevalenza di distretti della metalmeccanica** (dodici) che hanno potuto contare su un mercato interno in ripresa (spinto anche dagli incentivi fiscali) e su buone condizioni di domanda estera. Sono poi presenti quattro distretti agro-alimentari, due del sistema moda e due specializzati in gomma e plastica.

Fig. 5 - I distretti migliori per performance di crescita e redditività (indice: 0-100)

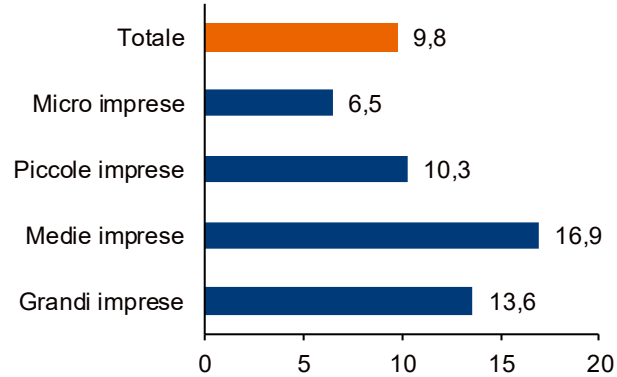


Nota: in blu i distretti del sistema moda; in giallo i distretti specializzati in gomma e plastica; in verde i distretti agro-alimentari; in arancio i distretti della meccanica. Fonte: Intesa Sanpaolo

… le imprese champion …

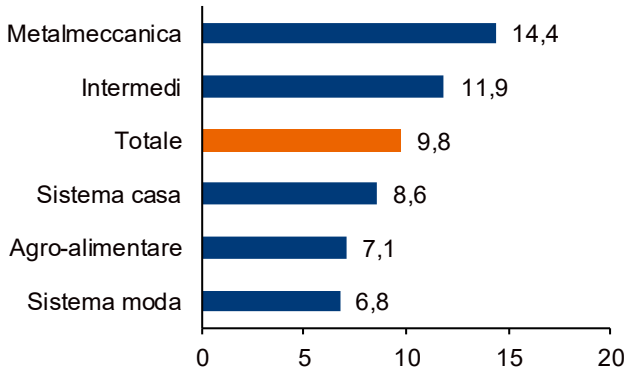
Molti di questi distretti presentano un'**elevata presenza di imprese champion**, vere e proprie locomotive in grado di crescere a tassi sostenuti, creare occupazione e mostrare buoni livelli di patrimonializzazione. Se ne contano più di 1.600 nei distretti industriali, mediamente un'impresa distrettuale su dieci. La diffusione di champion è massima in tre regioni del Nord, Piemonte (11,9%), Veneto (11,7%) e Lombardia (11,5%), tra le imprese di medie dimensioni (16,9%) e nella metalmeccanica (14,4%).

Fig. 6 – Le imprese champion distrettuali: incidenza per dimensione aziendale (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 7 – Le imprese champion distrettuali: incidenza per settore (%)



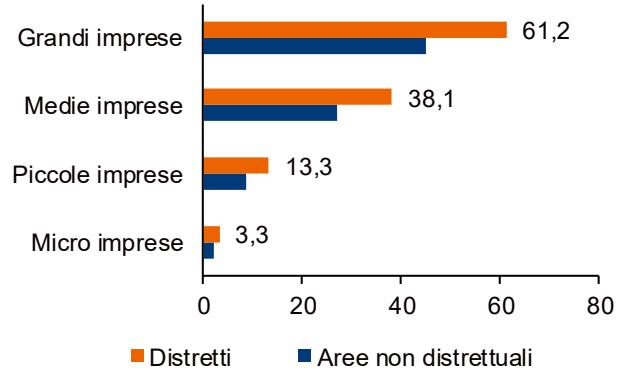
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

E' alta dunque la competitività dei **venticinque distretti della meccanica italiana** di cui presentiamo una nuova mappatura in questo Rapporto. Molti di questi sono localizzati nel Nord Italia e si distinguono per un'elevata varietà delle loro specializzazioni. Prevale un tessuto produttivo dominato da piccole e medie imprese, affiancate però da grandi player, in grado di influenzare significativamente il territorio, sia in termini di internazionalizzazione che di innovazione.

… e i venticinque distretti della meccanica

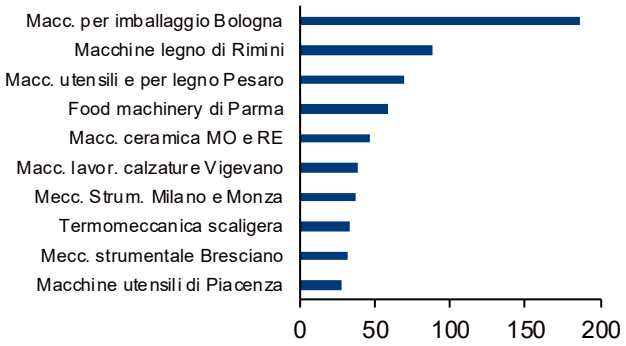
Circa un quinto delle imprese della meccanica appartenenti ai distretti brevetta, con punte del 61% tra le grandi imprese (vs 45% delle aree non distrettuali). La **propensione a brevettare** è particolarmente elevata nei distretti dell'Emilia Romagna. Su tutti spiccano le macchine per l'imballaggio di Bologna: al primo posto per quota di imprese brevettatrici, numero di brevetti e propensione a brevettare.

Fig. 8 - Diffusione di brevetti tra le imprese della metalmeccanica (quota % imprese)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9 – Primi 10 distretti della meccanica per propensione a brevettare (brevetti domandati all'EPO ogni 1.000 addetti)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Livelli di competitività elevati sono presenti anche nei **distretti agro-alimentari italiani** che possono far leva sulla forza commerciale delle produzioni DOP e IGP. Nel 2017 i distretti del settore hanno continuato a crescere a ritmi sostenuti e superiori alle aree non distrettuali, anche nel confronto intra-filiere. Il fatturato delle imprese distrettuali agro-alimentari nel 2017 è superiore in media di oltre un terzo a quello registrato nel 2008, mentre nelle imprese non distrettuali mostra una crescita più contenuta (+22%) pur collocandosi anch'esso ormai sopra i livelli pre-crisi (2008).

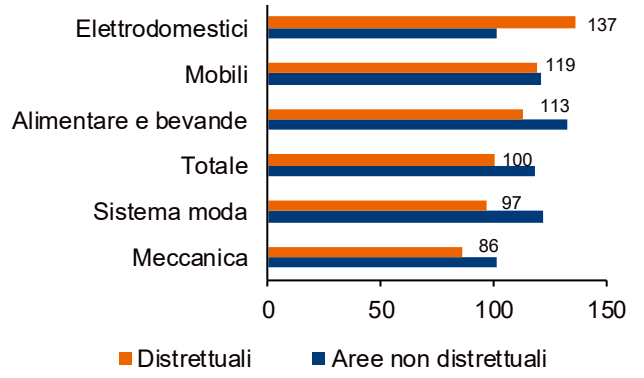
Il ruolo delle filiere di prossimità e l'effetto distretto

L'importanza delle filiere di prossimità è un'evidenza che torna più volte nelle analisi proposte in questo Rapporto. Sfruttando un **database unico**, è stato possibile mappare gli acquisti che i clienti Intesa Sanpaolo hanno gestito attraverso la nostra rete sul territorio italiano nel 2017. Grazie ai dati relativi alle transazioni (oltre 7 milioni per un controvalore di circa 59,5 miliardi di euro, un quarto circa del totale degli acquisti di beni e servizi delle imprese analizzate), siamo riusciti a fornire un quadro della **rete di fornitura delle aziende** a livello sia geografico sia merceologico.

E' confermato il ruolo delle **filiere corte** come fattore competitivo nei distretti: i fornitori nazionali sono più vicini ai committenti di quanto avviene altrove (100 km vs 118 nel 2017), con valori minimi di 56 chilometri nei distretti orafi. Emergono dunque conferme sulla presenza di forti legami reticolari all'interno dei distretti, relativamente più sviluppati rispetto a quanto emerge nelle aree non distrettuali in gran parte dei settori e in tutte le dimensioni aziendali. In evidenza soprattutto i distretti della filiera della pelle e dell'oreficeria, seguiti dalle aree distrettuali del tessile, della meccanica e dell'alimentare e bevande, e le relazioni di filiera particolarmente ravvicinate tra le imprese di dimensioni più piccole. L'unica vera grande eccezione riguarda il settore degli elettrodomestici, dove la crisi del bianco di Fabriano può aver causato uno sfilacciamento delle relazioni reticolari presenti nel distretto.

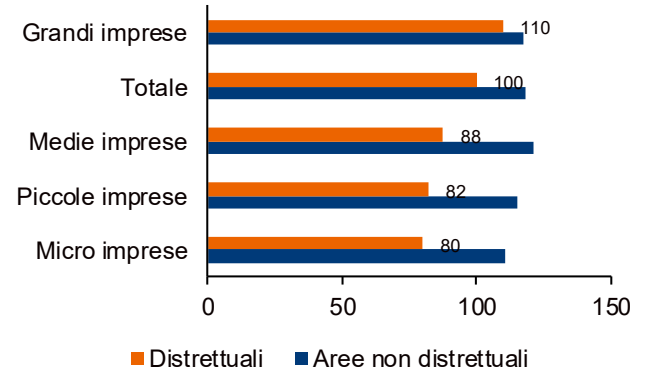
Filiere corte nei distretti, con una distanzia media delle forniture nazionali di 100 km

Fig. 10 - Distanze medie degli acquisti (km medi ponderati per gli importi delle transazioni), 2017



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 11 - Distanze medie degli acquisti per classe dimensionale dell'azienda acquirente (km medi ponderati per gli importi delle transazioni), 2017



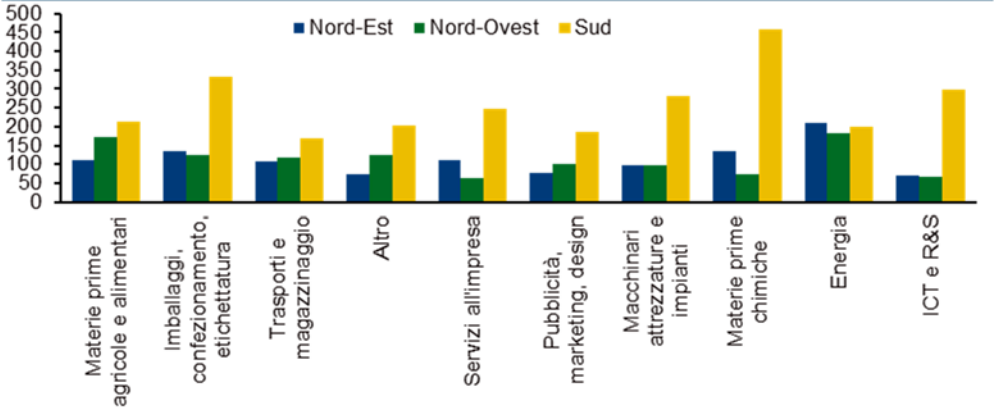
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Anche **nel settore alimentare le aziende distrettuali** sono in media **avvantaggiate** in termini di minori distanze di fornitura rispetto alle loro controparti non distrettuali. Le filiere dove questo vantaggio non compare sono caratterizzate da un importante ruolo dei distretti meridionali e insulari, zone che purtroppo si confermano in svantaggio per motivi sia puramente geografici e di carenze infrastrutturali, sia dovuti alla minore vocazione industriale dei territori limitrofi, che fanno sì che rifornirsi soprattutto di alcuni prodotti, quali imballaggi e macchinari, richieda rapporti con fornitori anche molto distanti per alcune industrie alimentari meridionali (conserviero e vitivinicolo in primis).

Nell'alimentare fitti rapporti anche fra distretti tra loro complementari nella filiera

Questa limitazione non impedisce tuttavia che vi siano ricchi scambi all'interno del Sud e tra Sud e Nord Italia. L'analisi ha permesso inoltre di mettere in luce i **fitti rapporti** che intercorrono non solo all'interno degli stessi distretti ma anche **tra distretti fra loro "complementari" nella filiera**: i distretti alimentari sono relativamente più propensi delle aree non distrettuali a rifornirsi presso altri distretti, dando vita a un tessuto produttivo di grande vivacità in tutta Italia.

Fig. 12 – Distanze medie degli approvvigionamenti per area geografica* e macrovoce di spesa nel settore agroalimentare in Italia (km medi ponderati per gli importi delle transazioni)

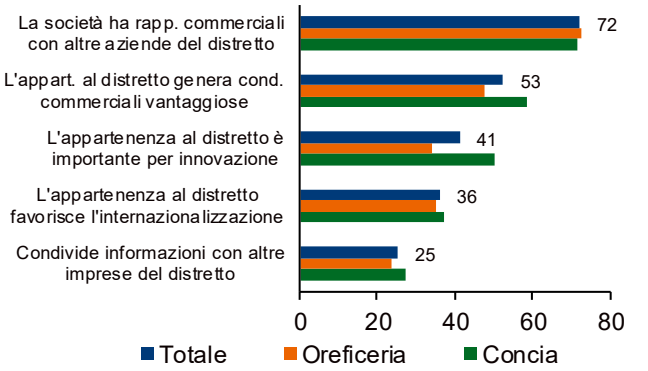


* le aziende del Centro sono escluse per motivi di rappresentatività del campione. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

L'effetto distretto esiste ancora. Vantaggi anche per internazionalizzazione e innovazione

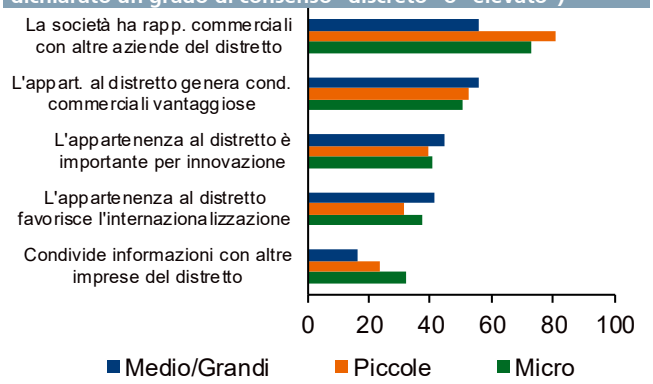
Conferme sui **vantaggi localizzativi** offerti dai distretti emergono da un'indagine ad hoc condotta tra dicembre 2018 e febbraio 2019 sui principali distretti conciari e orafi italiani. Più della metà delle imprese dichiara che l'appartenenza al distretto genera relazioni locali che favoriscono **condizioni commerciali più vantaggiose**. Le grandi imprese, pur condividendo poco le informazioni con altre imprese del distretto, segnalano in più di quattro casi su dieci il **ruolo del distretto nel favorire** processi di **internazionalizzazione** e di **innovazione**.

Fig. 13 – Le relazioni tra le imprese del distretto per settore (% aziende che ha dichiarato un grado di consenso "discreto" o "elevato")



Fonte: Intesa Sanpaolo, survey su distretti conciari e orafi

Fig. 14 – Distretti conciari e orafi: le relazioni tra le imprese del distretto per dimensione aziendale (% aziende che ha dichiarato un grado di consenso "discreto" o "elevato")



Fonte: Intesa Sanpaolo, survey su distretti conciari e orafi

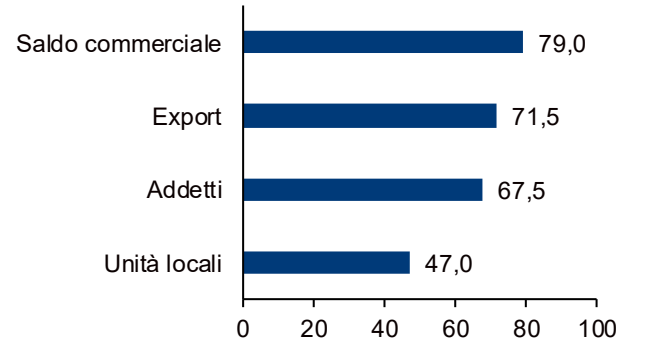
Cosmetica e componentistica auto: la frontiera dei "nuovi" distretti

I vantaggi delle filiere integrate sul territorio, punto di forza dei distretti tradizionali, si stanno affermando anche in altre specializzazioni meno tipiche del mondo distrettuale: ne sono prova lo **sviluppo del comparto della cosmetica in Lombardia** e l'emergere di nuovi distretti della **componentistica auto nell'area torinese** e **nel bresciano** e della **motor valley in Emilia-Romagna**.

Le filiere integrate sul territorio si sviluppano anche in settori non distrettuali …

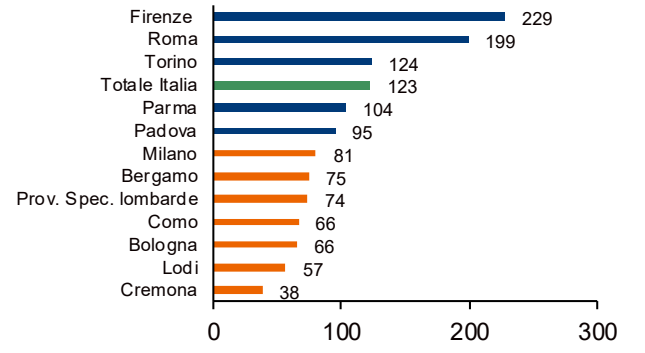
Sono dodici le province italiane altamente specializzate nella cosmetica: nell'ordine Lodi, Cremona, Parma, Roma, Bergamo, Milano, Firenze, Monza e Brianza, Como, Bologna, Torino e Padova. Queste province da sole rappresentano il 47% delle unità locali attive in Italia, impiegano il 67,5% degli addetti del settore e spiegano il 71,5% delle esportazioni e il 79% del saldo commerciale.

Fig. 15 – Il ruolo delle province specializzate nella cosmetica (peso %)



Nota: per addetti e unità locali il calcolo è fatto sulla cosmetica (ateco 2042); per export e saldo commerciale i dati si riferiscono a cosmetica e prodotti per la pulizia (ateco 204).
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 16 – Province specializzate nella cosmetica: le distanze medie degli acquisti (km medi ponderati per gli importi delle transazioni), 2017



Nota: in arancio le province lombarde specializzate nella cosmetica. Milano: nel grafico include anche la provincia di Monza e Brianza.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

E' **alta** la **concentrazione delle imprese del settore in Lombardia** dove una serie di fattori ha favorito la **nascita di un distretto** altamente specializzato, forte di competenze chimiche, contaminazione creativa con altri comparti del made in Italy (come moda e design), capacità di anticipare le tendenze, di proporre prodotti innovativi, di altissima qualità, fortemente personalizzati e personalizzabili e corredati da packaging accattivanti.

… come la cosmetica in Lombardia …

…. che presenta forniture ravvicinate …

L'analisi dei flussi di pagamento ha consentito di verificare la presenza in Lombardia di un tessuto produttivo specializzato nella cosmesi e **organizzato in una filiera ramificata**, basata su rapporti di fornitura tipicamente distrettuali. Non a caso le imprese lombarde specializzate nella cosmesi mostrano distanze medie negli approvvigionamenti di beni e servizi molto ravvicinate, pari a 74 chilometri (vs una media italiana di 123 chilometri), con punte minime di 38 chilometri nella provincia di Cremona. Si tratta di valori in certi casi addirittura inferiori a quelli osservati nei distretti italiani specializzati nel tessile o nella pelletteria.

… e la componentistica auto

Lo sviluppo di filiere distrettuali locali sembra aver interessato anche il settore dell'automotive. In Piemonte molti **componentisti**, soprattutto **nell'area torinese**, hanno cercato e trovato la via dei mercati esteri per diversificare la propria clientela e superare l'eccessiva dipendenza dal gruppo FCA. Si può pertanto dire che la crisi e la successiva ristrutturazione del gruppo Fiat abbiano portato alla "nascita" di un distretto della componentistica nell'area torinese, con subfornitori non più legati a un solo soggetto, ma più attivi sui mercati internazionali.

Nel **bresciano** la specializzazione nella componentistica ha preso vita dalla grande tradizione locale nella lavorazione dei metalli. Le competenze storicamente presenti sul territorio riguardanti la metallurgia, la profusione, lo stampaggio e la lavorazione dei metalli, negli anni del boom dell'automotive, hanno trovato la loro naturale evoluzione nella componentistica in metallo e nella meccanica. Le imprese di componentistica bresciane vendono i propri prodotti principalmente all'estero e possono annoverare tra i principali clienti le case automobilistiche tedesche e francesi.

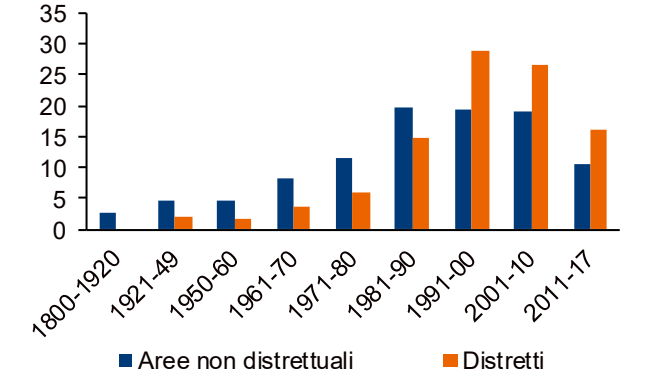
E' poi rilevante la **motor valley dell'Emilia Romagna** dove è alta la presenza di marchi riconosciuti a livello internazionale, che producono automobili di lusso e sportive, ai quali si affianca una diffusa rete di imprese attive nella produzione di componentistica e inserite in filiere produttive globali. Il forte legame del territorio con i motori è confermato dall'alta concentrazione in Emilia Romagna di 4 autodromi (per competizioni internazionali), 11 musei, 188 team sportivi (tra club e scuderie), 11 kartodromi e ancora centri di formazione specializzati e diverse collezioni private.

La crescente presenza di capitali esteri

Nei distretti sale la presenza delle multinazionali estere …

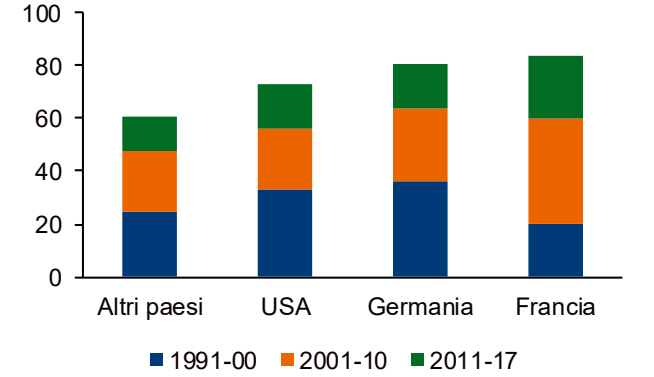
I distretti sono stati rinnovati anche dalla **crescente presenza di capitali esteri** nelle compagini societarie: sebbene ancora inferiore a quanto si riscontra in altri settori, il peso delle multinazionali estere nei distretti è andato aumentando negli ultimi anni, grazie soprattutto ad acquisizioni di imprese medio grandi, spesso leader di distretto. **Poco meno del 43% degli ingressi è stato effettuato dopo il 2001**, contro il 30% circa nelle aree non distrettuali, con punte sopra il 63% nel caso degli investitori francesi e una quota elevata anche per quelli tedeschi (44%).

Fig. 17 - Imprese a controllo estero per localizzazione e data di entrata (quote %)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 18 - Quota di imprese a controllo estero nei distretti con data di entrata successiva al 1990 per nazionalità dell'investitore (%)

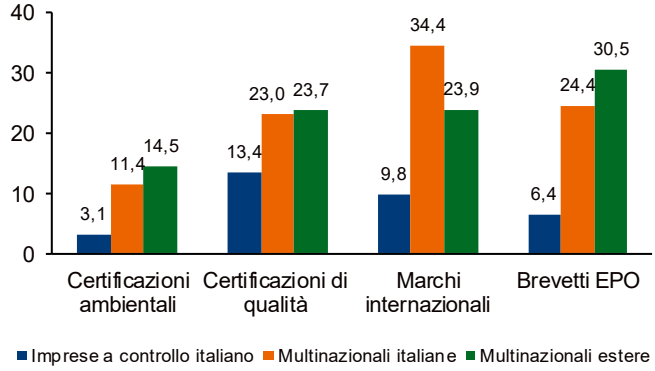


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

… con profilo strategico evoluto e alta produttività

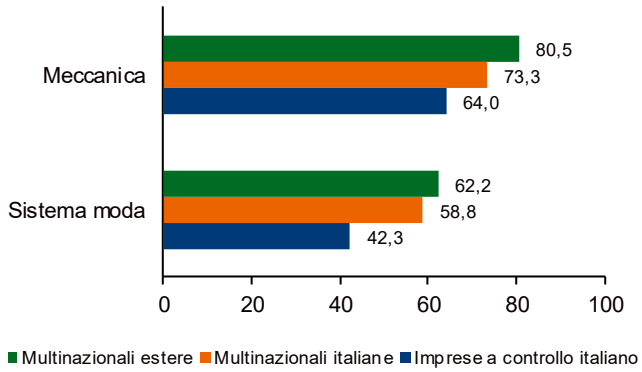
Le imprese multinazionali mostrano un **profilo strategico evoluto**: è quasi sempre più alta infatti la diffusione di leve strategiche (certificazioni di qualità e ambientali, registrazione di marchi internazionali e attività brevettuale) rispetto sia alle imprese italiane, tendenzialmente più piccole, sia alle imprese multinazionali a controllo italiano (vale a dire le imprese italiane con partecipate estere), con la sola eccezione della propensione a registrare marchi internazionali che sono spesso in capo alla casa madre. Il contributo delle multinazionali alla crescita dei distretti negli ultimi anni è divenuto significativo, anche a riflesso di una **produttività del lavoro** particolarmente **elevata** e superiore perfino a quella osservata tra le multinazionali italiane.

Fig. 19 - Diffusione delle leve strategiche nelle imprese distrettuali per nazionalità del controllante (quote %)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 20 – Produttività del lavoro nei distretti per nazionalità del controllante (migliaia di euro per addetto, 2017, valori mediani)



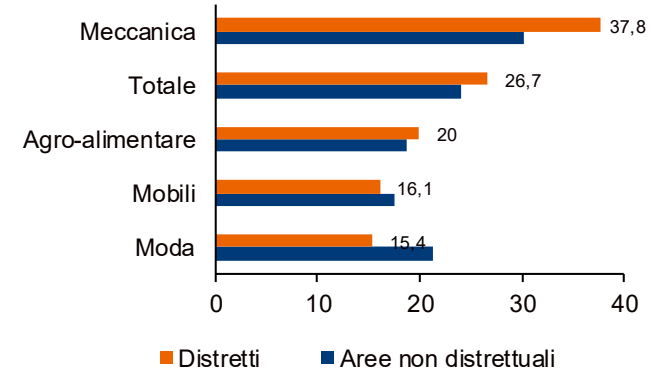
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Tecnologia 4.0 e innovazione

Tecnologie 4.0 più diffuse nei distretti della meccanica …

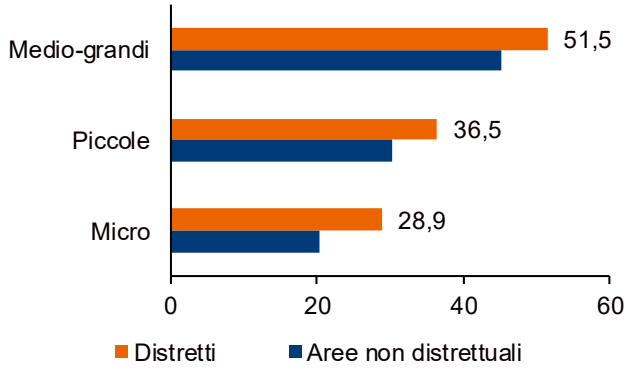
Un ulteriore elemento di trasformazione che sta interessando i distretti negli ultimi anni è rappresentato dalla tecnologia. L'**adozione di tecnologie 4.0** è già oggi **maggiormente diffusa nei distretti** (26,7% vs 24%) soprattutto in quelli specializzati nella **meccanica** (37,8% vs 30,1%) dove risultano trainanti le imprese medio-grandi (51,5%). Percentuali significative si registrano anche tra le imprese piccole (36,5%) e micro (28,9%) grazie molto probabilmente a un effetto di imitazione e di traino da parte delle imprese più grandi.

Fig. 21 - Quota di imprese che adottano tecnologie 4.0 per macro settore



Fonte: Intesa Sanpaolo, survey su gestori

Fig. 22 – Meccanica: quota di imprese che adottano tecnologie 4.0 per dimensione



Fonte: Intesa Sanpaolo, survey su gestori

… e meno nel sistema moda

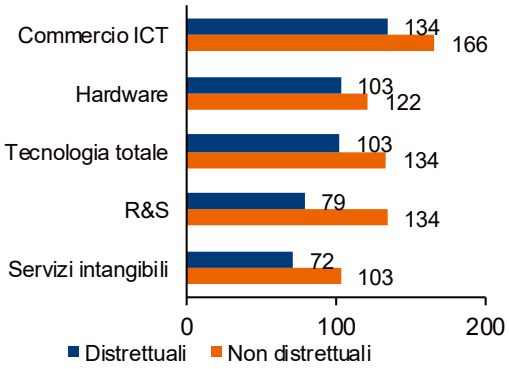
La **diffusione delle tecnologie 4.0** è, invece, **più bassa nei settori del made in Italy tradizionale**. Sul ritardo dei distretti potrebbe aver inciso la maggiore "artigianalità" di alcune produzioni distrettuali rispetto a quelle realizzate nelle aree non distrettuali. Pertanto, soprattutto nei distretti

specializzati nel sistema moda sembrano continuare a contare di più le relazioni di tipo informale presenti sul territorio.

Tecnologia e innovazione disponibili nel territorio

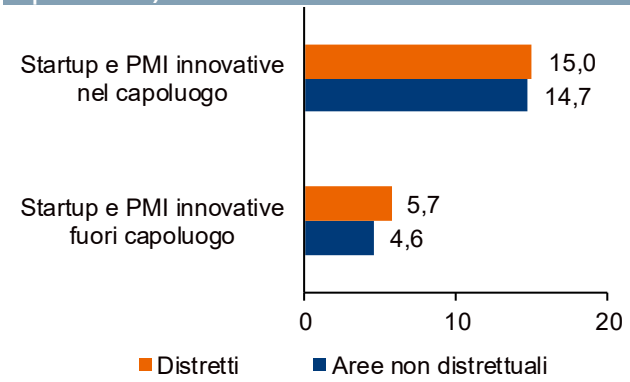
In prospettiva un maggiore sviluppo del 4.0 potrà essere favorito dalla **vicinanza di fornitori di tecnologia e di startup e PMI innovative**. Il confronto tra imprese distrettuali e non distrettuali evidenzia per tutte le tipologie di forniture tecnologiche una minore distanza per le imprese distrettuali che riescono a rifornirsi di beni e servizi tecnologici da fornitori mediamente più vicini, con una differenza più marcata per la Ricerca e Sviluppo che con una distanza media di 79 km si scosta per più del 40% dalle imprese non distrettuali (134 km).

Fig. 23 - Le forniture di tecnologia: distanze medie per macro tipologia (km medi ponderati per gli importi delle transazioni), 2017



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 24 - Presenza di startup e PMI innovative nei capoluoghi e fuori dai capoluoghi (ogni 1.000 unità locali delle società di capitale attive)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Registro delle imprese, ISTAT, Movimprese

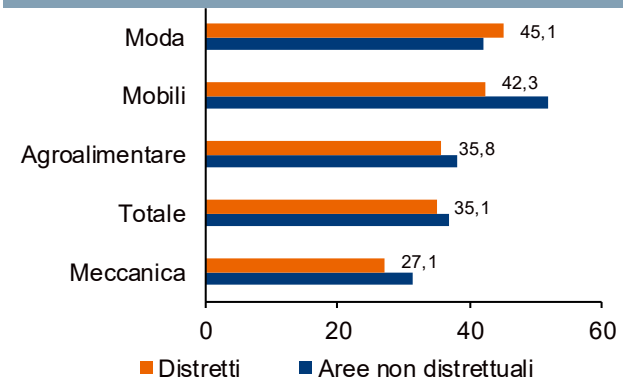
Inoltre, nei distretti emerge una buona presenza di startup e PMI innovative, particolarmente diffuse nei capoluoghi. Sembra dunque emergere una prima evidenza della capacità degli ecosistemi distrettuali di creare esternalità per le imprese storicamente insediate e, al tempo stesso, di attrarre nuove energie imprenditoriali e servizi innovativi in linea con la vocazione industriale del territorio, che grazie all'interazione con le filiere specializzate possono più facilmente affermare e testare nuovi prodotti e servizi.

Capitale umano e management

Il ritardo in termini di competenze digitali …

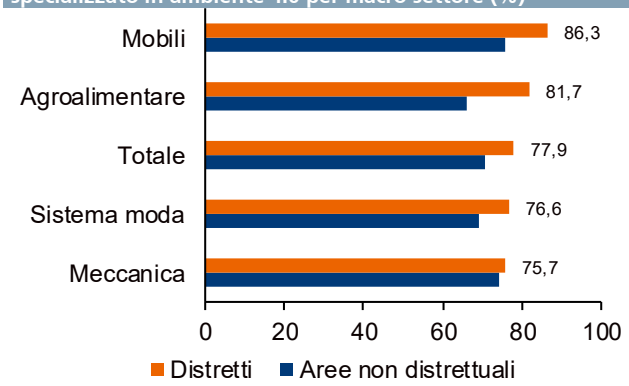
Capitale umano e management giocano un ruolo centrale per vincere la sfida del digitale. Sono ancora molte, infatti, le **imprese con competenze digitali inadeguate**: sono il **35% nei distretti** e il 37% nelle aree non distrettuali. Sembra, inoltre, esistere un problema anche dal lato dell'offerta: nei distretti la quota di imprese con **difficoltà nel reperire personale specializzato in ambiente 4.0** è pari al **78%**, otto punti percentuali in più rispetto alle aree non distrettuali. Ciò potrebbe essere spiegato, almeno in parte, dalla bassa attrattività dei distretti per le risorse più formate maggiormente interessate a contesti urbani evoluti.

Fig. 25 – Quota di imprese con competenze digitali scarse (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo, survey su gestori

Fig. 26 – Quota di imprese con difficoltà a reperire personale specializzato in ambiente 4.0 per macro settore (%)

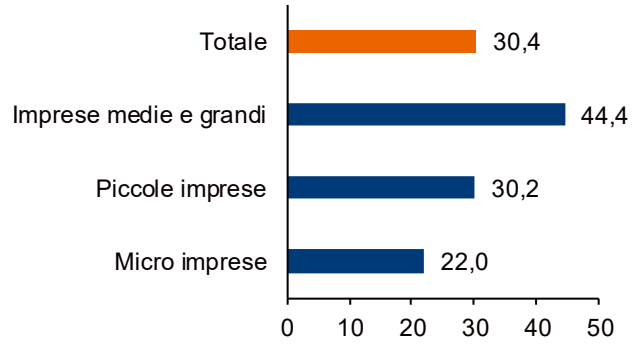


Fonte: Intesa Sanpaolo, survey su gestori

Il superamento di queste criticità passa anche attraverso una **rivisitazione dei canali di assunzione** nei distretti, tuttora molto ancorati a procedure informali (in circa tre quarti delle imprese) e poco orientati a canali formali che passano attraverso le agenzie interinali, gli istituti tecnici e professionali, gli istituti tecnici superiori e l'università. L'inserimento in azienda di una figura responsabile delle risorse umane può favorire questo processo: le imprese dei distretti conciari e orafi con questi profili al loro interno mostrano infatti un minor ricorso a procedure informali e un'attivazione maggiore delle agenzie interinali (nel 56% dei casi) e degli Istituti tecnici e professionali (33%) nonché degli Istituti tecnici superiori (ITS).

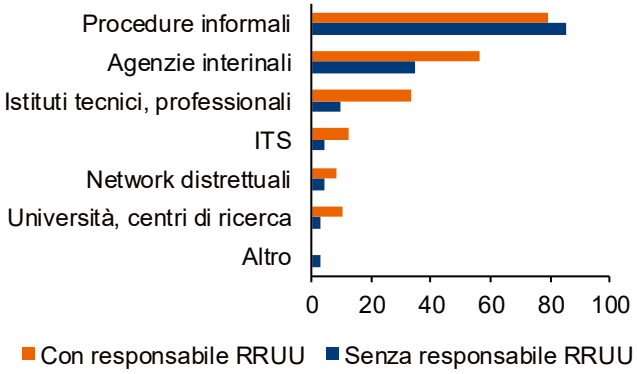
… può essere superato anche rivisitando i canali di assunzione

Fig. 27 – Distretti conciari e orafi: quota imprese con presenza di un responsabile risorse umane per dimensioni aziendali (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo, survey su distretti conciari e orafi

Fig. 28 – Distretti conciari e orafi: forme di assunzione del personale adottate in funzione della presenza in azienda di un responsabile delle risorse umane (% imprese)



Nota: possibile più di una risposta. Fonte: Intesa Sanpaolo, survey su distretti conciari e orafi

Più in generale una governance maggiormente aperta anche a soggetti provenienti da altri territori può essere la via per favorire una proficua contaminazione culturale all'interno dell'azienda e per creare relazioni più formali e che vadano oltre i confini dei distretti.

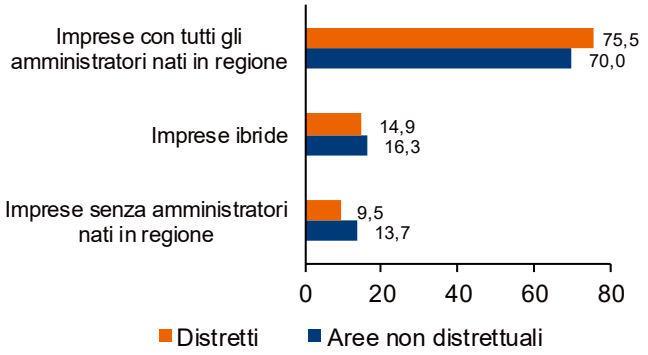
Una maggiore apertura della governance può aiutare

Al momento gli organi societari delle imprese distrettuali sono formati soprattutto da persone nate nel territorio di localizzazione dell'impresa. **Il 75,5% delle imprese distrettuali è guidato da board composti da amministratori nati esclusivamente nella regione di operatività delle aziende**; questa percentuale scende al 70% nelle aree non distrettuali. Al contrario, nelle imprese non distrettuali è più alto il peso delle aziende con governance totalmente composta da persone nate fuori regione (13,7% vs 9,5%) e di imprese ibride (16,3% vs 14,9%), cioè con un board eterogeneo formato da persone nate anche fuori regione. Divari accentuati emergono analizzando i dati a livello

territoriale: è, infatti, evidente la maggiore chiusura delle imprese del Mezzogiorno e sono forti le discrepanze tra distretti e non distretti soprattutto nel Nord Ovest.

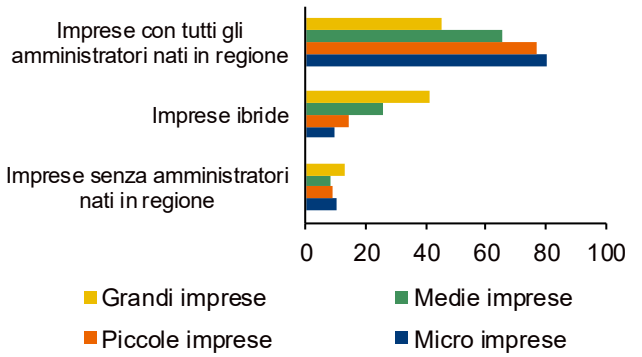
La varietà culturale è quindi meno accentuata che altrove, anche se tra le imprese più grandi c'è un'apertura maggiore della governance, sia con consiglieri provenienti da fuori regione o stranieri (rispettivamente il 55% e il 26% delle imprese).

Fig. 29 - Composizione del Consiglio di Amministrazione (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 30 – Distretti: composizione del Consiglio di Amministrazione per dimensione aziendale (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

1. I bilanci dei distretti industriali italiani nel periodo 2008-17

1.1 Introduzione

A cura di
Giovanni Foresti

In questo capitolo viene presentata l'analisi dei bilanci di esercizio delle imprese distrettuali. Il lavoro si concentra sul confronto tra aree distrettuali e non in termini di evoluzione del fatturato, della redditività e degli indicatori finanziari e patrimoniali. Viene poi presentata la classifica aggiornata dei migliori distretti per evoluzione recente e distanza dai valori del 2008 di fatturato ed export, e per livelli e dinamica della redditività nel biennio 2016-17.

1.2 Descrizione del campione di bilanci

In questa edizione del Rapporto l'analisi si concentra sul triennio 2015-17, prendendo in considerazione i bilanci di esercizio (non consolidati) delle imprese manifatturiere, agricole e commerciali appartenenti alle filiere distrettuali. Sono state incluse nel campione le imprese con un fatturato superiore a 400mila euro nel 2015 e fatturato non inferiore a 150mila euro nel 2016 e nel 2017. La classificazione delle imprese come distrettuali è stata effettuata tenendo conto dei comuni di localizzazione produttiva e del settore di appartenenza. Nel campo d'indagine sono entrati quattro nuovi distretti industriali: le Macchine agricole di Padova e Vicenza, le Macchine utensili e i robot industriali di Torino, la Meccanica strumentale di Milano e Monza e la Meccatronica di Reggio Emilia; non è invece più monitorato il distretto della Meccanica di Udine e Pordenone, a causa dell'eccessiva dipendenza dall'andamento di un grande gruppo presente nel territorio. Per una descrizione dei distretti della meccanica si rimanda al capitolo 4.

Sulla base di questi criteri di selezione, per il triennio 2015-17 è stato possibile estrarre da ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database)[1] i bilanci di 19.881 imprese appartenenti a 156 distretti industriali (di queste 16.501 sono manifatturiere) e 62.308 imprese non distrettuali specializzate nelle produzioni distrettuali (Tab. 1.1). In alcune parti del capitolo è stato proposto un confronto con i risultati del 2008, su un campione di imprese più ristretto (14.590 imprese distrettuali e 44.150 non distrettuali).

Nonostante la prevalenza numerica delle imprese micro e piccole, nei distretti le imprese di medie e di grandi dimensioni hanno un peso relativamente più elevato nel confronto con le aree non distrettuali (Tab. 1.1)[2]. La rilevanza dei soggetti più grandi nei distretti sale addirittura sopra il 50% se si considerano i dati di fatturato, quasi cinque punti percentuali in più rispetto ai non distretti. Si è dunque in presenza di un tessuto produttivo frammentato che ruota attorno a capofila di grandi dimensioni.

Le differenze sono piuttosto accentuate in termini di struttura settoriale, pur avendo considerato tra le imprese "non distrettuali" solo quelle specializzate in produzioni distrettuali[3]. Nel campione delle imprese distrettuali, infatti, è molto più elevato il peso delle imprese specializzate nel sistema moda (30,4% vs. 10,0%) e nel sistema casa (14,3% vs. 8,2%; Tab. 1.2). In particolare, alcune

[1] ISID è il database interno alla Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo che associa ad ogni impresa variabili economico-finanziarie tratte dai bilanci di esercizio e informazioni sulle strategie aziendali: l'operatività all'estero, la presenza all'estero con filiali produttive e/o commerciali, l'innovazione misurata dai brevetti, l'attenzione al rispetto di standard qualitativi e ambientali nella gestione e nell'organizzazione dei processi produttivi (certificazioni), la creazione di marchi aziendali attraverso la richiesta di protezione sui mercati internazionali.

[2] Micro imprese: fatturato nel 2015 compreso tra 400 mila e 2 milioni di euro; Piccole imprese: fatturato nel 2015 compreso tra 2 e 10 milioni di euro; Medie imprese: fatturato nel 2015 compreso tra 10 e 50 milioni di euro; Medio-grandi e Grandi imprese: almeno 50 milioni di euro di fatturato nel 2015.

[3] Nella selezione del campione non distrettuale sono state considerate solo le imprese specializzate nelle attività economiche individuate dagli ateco 2007 a 6 digit in cui operano le imprese distrettuali.

produzioni sono molto concentrate all'interno dei distretti industriali. È questo il caso, ad esempio, della concia, delle calzature, dell'oreficeria, dell'occhialeria, della maglieria.

Tab. 1.1 – Caratteristiche dimensionali del campione delle imprese appartenenti ai distretti e alle aree non distrettuali[(a)]

	Distretti				Aree non distrettuali			
	Num. imprese campione chiuso 2015-17		Fatturato, 2017		Num. imprese campione chiuso 2015-17		Fatturato, 2017	
	unità	comp. %	Mld di euro	comp. %	Unità	comp. %	Mld di euro	comp. %
Micro imprese	8.878	44,7	10,6	4,5	34.346	55,1	39,4	7,4
Piccole imprese	7.580	38,1	38,1	16,1	20.815	33,4	99,7	18,8
Medie imprese	2.722	13,7	60,8	25,8	5.869	9,4	130,9	24,7
Grandi imprese	701	3,5	126,3	53,6	1.278	2,1	259,3	49,0
Totale	**19.881**	**100,0**	**235,8**	**100,0**	**62.308**	**100,0**	**529,3**	**100,**

Note: la composizione per classe dimensionale è calcolata in funzione delle soglie di fatturato nel 2015; (a) a parità di specializzazione produttiva.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Tab. 1.2 – Caratteristiche settoriali del campione delle imprese appartenenti ai distretti e alle aree non distrettuali[(a)]

	Distretti				Aree non distrettuali			
	Num. imprese campione chiuso 2015-17		Fatturato, 2017		Num. imprese campione chiuso 2015-17		Fatturato, 2017	
	unità	comp. %	Mld di euro	comp. %	unità	comp. %	Mld di euro	comp. %
Totale, di cui:	**19.881**	**100,0**	**235,8**	**100,0**	**62.308**	**100,0**	**529,3**	**100,0**
Sistema moda	6.037	30,4	59,0	25,0	6.240	10,0	46,4	8,8
Tessile	1.428	7,2	10,4	4,4	1.168	1,9	7,4	1,4
Abbigliamento	1.271	6,4	9,3	3,9	1.049	1,7	13,5	2,5
Calzature	1.256	6,3	10,1	4,3	350	0,6	2,9	0,6
Concia	652	3,3	5,8	2,4	100	0,2	0,8	0,2
Oreficeria	527	2,7	9,3	3,9	198	0,3	1,4	0,3
Maglieria	375	1,9	2,8	1,2	229	0,4	3,1	0,6
Distribuzione	206	1,0	2,8	1,2	2.514	4,0	13,5	2,5
Pelletteria	205	1,0	2,8	1,2	379	0,6	2,7	0,5
Occhialeria	86	0,4	5,8	2,4	46	0,1	0,6	0,1
Design	29	0,1	0,1	0,0	207	0,3	0,5	0,1
Metalmeccanica	5.942	29,9	70,2	29,8	30.642	49,2	221,2	41,8
Meccanica	3.929	19,8	51,9	22,0	9.158	14,7	81,9	15,5
Prodotti in metallo	1.577	7,9	8,3	3,5	12.871	20,7	54,8	10,3
Metallurgia	237	1,2	8,8	3,7	799	1,3	29,2	5,5
Elettronica	199	1,0	1,2	0,5	7.814	12,5	55,3	10,4
Agro-alimentare	3.549	17,9	60,2	25,5	9.317	15,0	83,3	15,7
Alimentare	1.335	6,7	33,5	14,2	3.750	6,0	44,6	8,4
Agricoltura	1.026	5,2	7,2	3,1	1.662	2,7	9,3	1,7
Distribuzione	887	4,5	15,5	6,6	3.566	5,7	25,2	4,8
Bevande (b)	301	1,5	3,9	1,7	339	0,5	4,2	0,8
Sistema casa	2.843	14,3	25,3	10,7	5.103	8,2	26,5	5,0
Mobili	1.508	7,6	11,2	4,8	1.553	2,5	7,0	1,3
Prodotti e materiali da costruzione	625	3,1	6,2	2,6	1.406	2,3	5,7	1,1
Prodotti in metallo per la casa	378	1,9	2,4	1,0	1.252	2,0	4,9	0,9
Distribuzione	204	1,0	1,2	0,5	417	0,7	1,7	0,3
Elettrodomestici	77	0,4	4,0	1,7	165	0,3	4,8	0,9
Sistemi per l'illuminazione	51	0,3	0,2	0,1	310	0,5	2,4	0,5
Beni intermedi, di cui:	1.228	6,2	16,8	7,1	7.259	11,7	68,7	13,0
Gomma e plastica	808	4,1	8,0	3,4	3.311	5,3	28,8	5,4
Legno e prodotti in legno	174	0,9	1,4	0,6	1.889	3,0	6,2	1,2
Prodotti in carta	147	0,7	5,3	2,2	1.310	2,1	16,9	3,2
Chimica	77	0,4	1,7	0,7	583	0,9	14,6	2,8

Note: (a) a parità di specializzazione produttiva. (b) sono riportate solo le imprese specializzate nell'ateco 11. Si tenga conto che un numero significativo di imprese della filiera del vino ha codice ateco 01.21, che rientra tra quelli assegnati all'agricoltura. A questo proposito si rimanda al capitolo 3. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il peso in termini di numerosità delle aziende agro-alimentari è, poi, di poco più elevato nei distretti. Al contrario, nelle aree non distrettuali sono più presenti le imprese specializzate nella produzione di beni intermedi. Infine, nella metalmeccanica vi è una presenza relativa maggiore di

aziende della meccanica nei distretti e di operatori attivi nei comparti dei prodotti in metallo e dell'elettronica nelle aree non distrettuali.

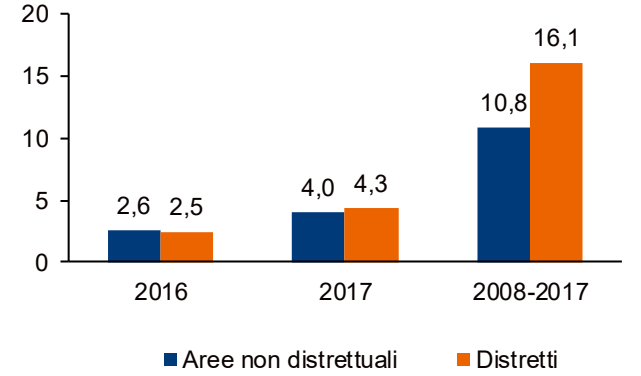
Come nelle passate edizioni di questo Rapporto, nel resto del capitolo si tiene conto di questa diversa specializzazione. Più in particolare, le performance delle aree non distrettuali sono state ripesate tenendo conto della composizione settoriale (in termini di numerosità di imprese) dei distretti industriali.

1.3 Crescita e redditività nel confronto con le aree non distrettuali

1.3.1 L'evoluzione del fatturato

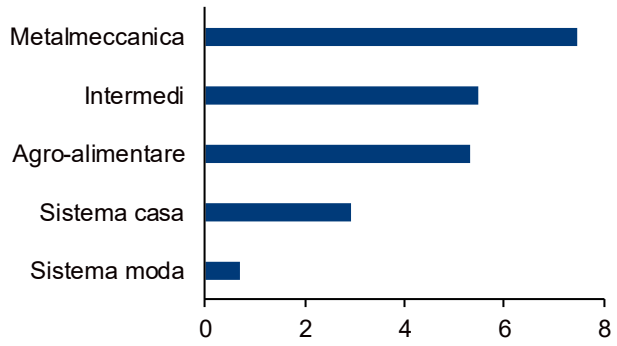
Nel 2017 le imprese distrettuali hanno mostrato un'accelerazione della crescita, mostrando un aumento del fatturato a prezzi correnti pari al 4,3% (valori mediani; +4,1% per i soli settori manifatturieri; Fig. 1.1). Tutte le specializzazioni distrettuali hanno mostrato una crescita sostenuta dell'attività produttiva (Fig. 1.2), con l'eccezione del sistema moda, solo in lieve aumento (+0,7%). Hanno registrato una sostanziale stabilità delle vendite il tessile, la maglieria e le calzature. Un leggero aumento del fatturato è stato mostrato dall'occhialeria e dall'abbigliamento. Sono, invece, state particolarmente dinamiche le imprese dell'oreficeria (+6,2%) e della pelletteria (+9,3%).

Fig. 1.1 – Evoluzione del fatturato a confronto (variazione % a prezzi correnti; valori mediani)



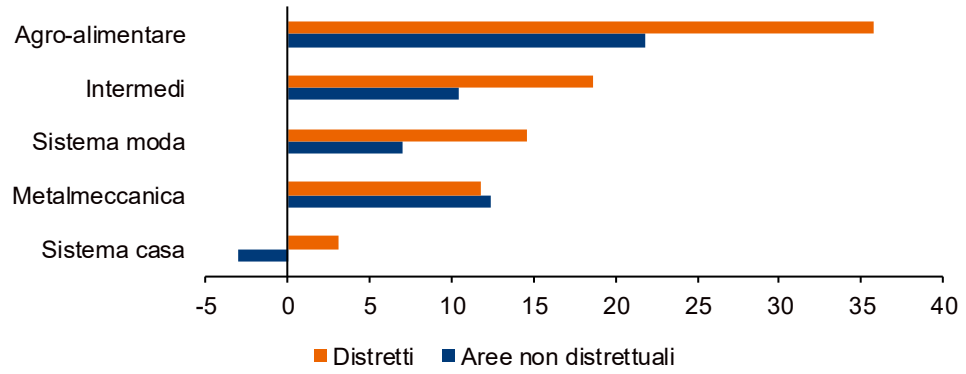
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.2 – Distretti: evoluzione del fatturato nel 2017 per filiera (variazione % a prezzi correnti; valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.3 - Evoluzione del fatturato tra il 2008 e il 2017 per filiera (variazione % a prezzi correnti; valori mediani)



Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Nel 2017 il fatturato dei distretti ha toccato nuovi livelli record, mostrando un aumento del 16,1% rispetto ai valori pre-crisi, con un differenziale di crescita superiore ai cinque punti percentuali rispetto alle aree non distrettuali. Il dato relativo ai distretti resta molto positivo anche se si considerano le sole imprese manifatturiere (escludendo quindi le imprese agricole e commerciali), che tra il 2008 e il 2017 hanno mostrato un aumento pari al 13,8%. Si tratta di risultati decisamente positivi, anche se va tenuto conto che non prendono in considerazione l'andamento delle imprese che nel periodo sono uscite dal mercato[4].

I distretti tra il 2008 e il 2017 hanno mostrato una migliore evoluzione in gran parte dei settori di loro specializzazione (Fig. 1.3). Il differenziale di crescita è stato particolarmente significativo nella filiera agro-alimentare, negli intermedi e nel sistema moda (su tutti oreficeria e pelletteria).

Grazie alla crescita registrata nel biennio 2016-17, anche i distretti del sistema casa, al contrario delle aree non distrettuali, sono riusciti a tornare sui livelli del 2008, trainati dai comparti delle piastrelle e, più in generale, dai prodotti e materiali da costruzioni. Hanno poi quasi del tutto annullato il gap le imprese del mobile; ancora significativo invece il ritardo per le imprese distrettuali specializzate nell'illuminazione.

Ancora meglio hanno saputo fare le altre filiere distrettuali: in evidenza, in particolare, il settore agro-alimentare, che tra il 2008 e il 2017 ha registrato un aumento del fatturato pari al 35,8%, grazie al contributo molto positivo di tutti i comparti. Performance ragguardevoli hanno caratterizzato anche alcuni segmenti della meccanica (in primis le macchine per impieghi speciali) e del sistema moda, con punte del 67% nella pelletteria e del 45% nell'occhialeria.

1.3.2 Gli indicatori di redditività

Se si sposta il confronto sul piano della redditività, non emergono invece differenze tra distretti e aree non distrettuali. Nel triennio 2015-17 il ROI, l'indicatore che misura la redditività della gestione caratteristica, ha mostrato livelli del tutto allineati, oscillando intorno al 6% (Fig. 1.4)[5]. Non era così nel 2008 quando era presente un lieve gap a favore dei competitor non distrettuali (meno esposte alla concorrenza internazionale), poi venuto progressivamente meno, a causa di una maggiore difficoltà delle imprese isolate a ritrovare slancio dopo la crisi del 2009.

L'elemento di novità del 2017 è il lieve ridimensionamento del ROI che ha interessato gran parte dei settori distrettuali (Fig. 1.6), con l'eccezione della metalmeccanica. Questo risultato è stato condizionato soprattutto dal significativo aumento del capitale investito, particolarmente intenso nel 2017 (Fig. 1.14). Il livello del ROI resta così lontano dai valori registrati nel 2008: è sotto di 6 decimi di punto nei distretti e di 11 decimi di punto nelle aree non distrettuali. L'unica filiera distrettuale che ha mostrato un rafforzamento della redditività industriale è quella dei beni intermedi (Fig. 1.7); le imprese agro-alimentari hanno sostanzialmente tenuto, mentre gli altri settori hanno accusato un deterioramento dei livelli reddituali. La metalmeccanica, ad esempio, nonostante la salita del ROI nel biennio 2016-17, portatosi al 7,6%, il più alto tra le filiere distrettuali, accusa un gap rispetto ai valori osservati nel 2008 pari a 5 decimi di punto.

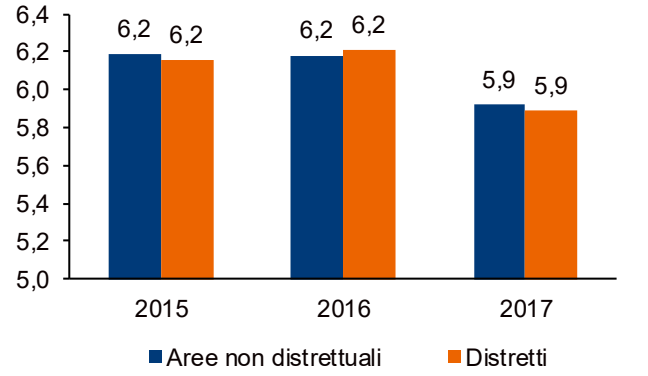
Nei distretti tra il 2008 e il 2017 la redditività industriale si è ridotta nonostante il rafforzamento dei margini unitari (Fig. 1.9), che si sono avvicinati a quelli osservati nelle aree non distrettuali (che invece tra il 2008 e il 2017 hanno subito un deterioramento). Ha pesato la progressiva perdita di

[4] Peraltro nell'analisi di lungo periodo sono anche escluse le imprese recentemente entrate nel mercato (e altamente dinamiche). Tuttavia nel periodo considerato la quota di imprese uscite dal mercato è stata superiore a quella delle nuove entrate.

[5] I risultati non cambiano se si considerano le sole imprese distrettuali manifatturiere che mostrano livelli di redditività industriale leggermente più alti rispetto al resto delle imprese.

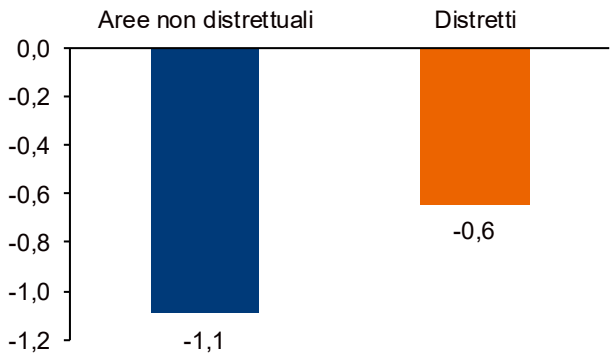
efficienza nell'utilizzo del capitale investito, divenuta strutturalmente più bassa rispetto al passato: il rapporto tra fatturato e capitale investito, infatti, dopo il crollo subito nel 2009, è rimasto su livelli storicamente bassi (Fig. 1.13), mostrando nell'ultimo triennio un ulteriore deterioramento (Fig. 1.12).

Fig. 1.4 – ROI (valori mediani)



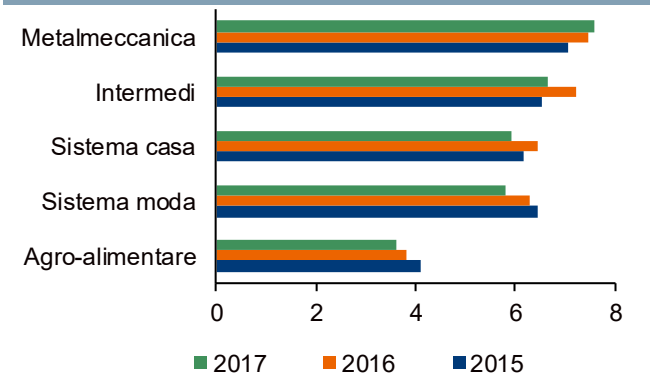
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.5 – ROI (valori mediani): differenza tra 2008 e 2017



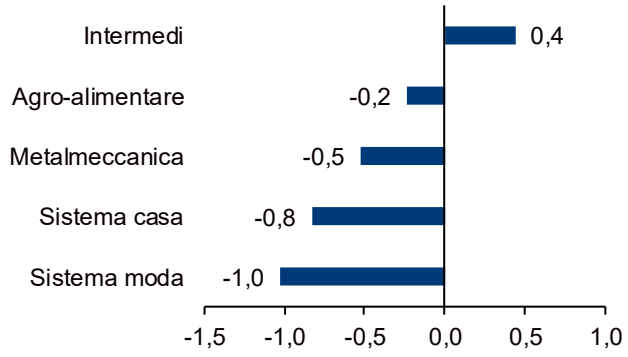
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.6 – Distretti: ROI per filiera (valori mediani)



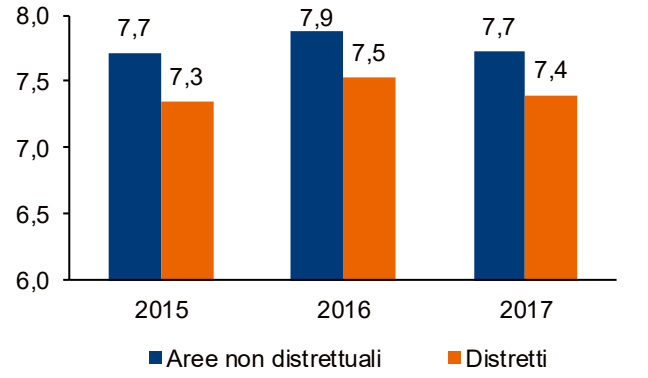
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.7 – Distretti: ROI (valori mediani), differenza tra 2008 e 2017



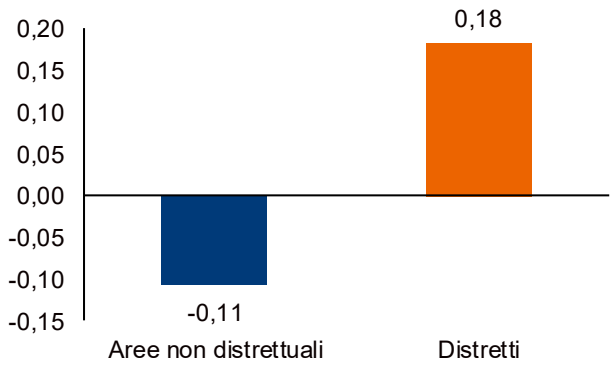
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.8 – EBITDA margin (valori mediani)



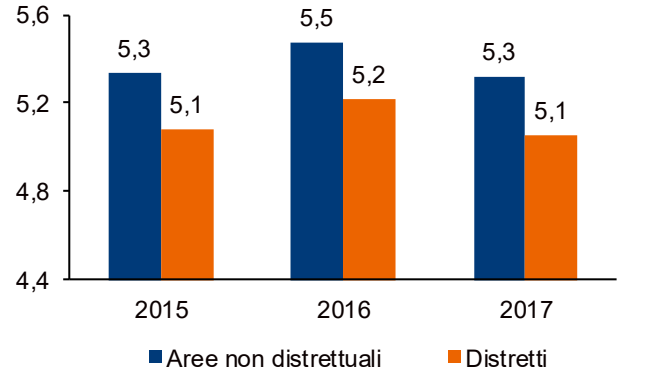
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.9 – EBITDA margin (mediana): differenza tra 2008 e 2017



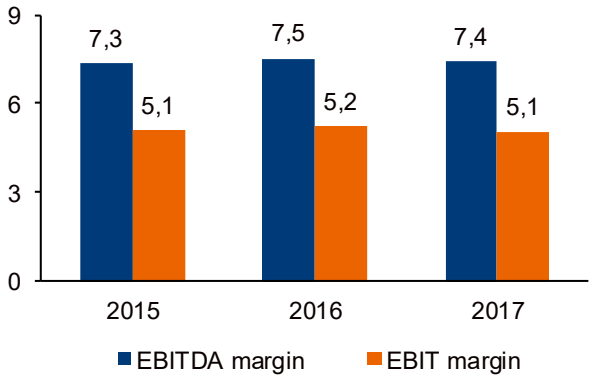
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.10 – EBIT margin (valori mediani)



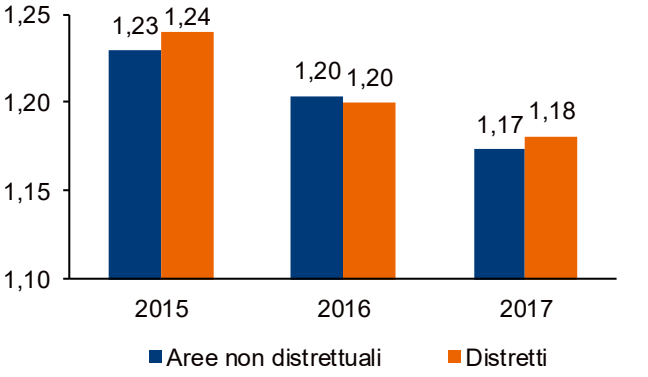
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.11 – EBITDA ed EBIT margin nelle imprese distrettuali manifatturiere (mediana)



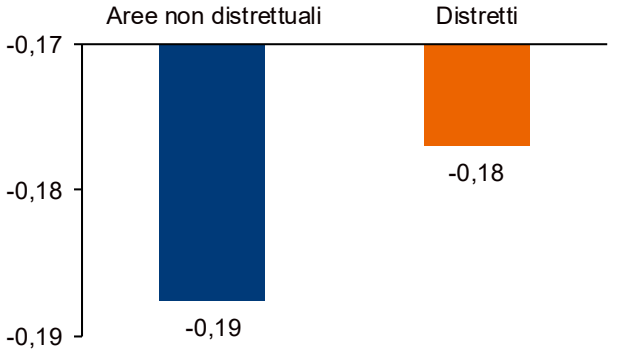
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.12 – Rotazione del capitale investito (fatturato/capitale investito; valori mediani)



Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.13 – Rotazione del capitale investito (mediana): differenza tra 2008 e 2017



Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Dei tre fattori che determinano questa variabile[6], due ne hanno causato l'evoluzione negativa: da un lato, la crescita del grado di integrazione verticale, spiegata, a sua volta, dal tentativo di portare all'interno delle aziende parte del processo produttivo precedentemente esternalizzato per far fronte al crollo della domanda del 2009; dall'altro lato, l'aumento nei distretti dell'intensità del capitale investito, particolarmente forte nel 2017 (Fig. 1.14). Solo un significativo aumento della produttività (nominale)[7] del lavoro (misurata dal valore aggiunto pro-capite; Fig. 1.15) ha consentito ai distretti di contenere al minimo la riduzione dei livelli di efficienza. Una delle differenze maggiori tra distretti e aree non distrettuali consiste proprio nell'evoluzione della produttività del lavoro, che è cresciuta significativamente nei primi e solo di poco nelle seconde.

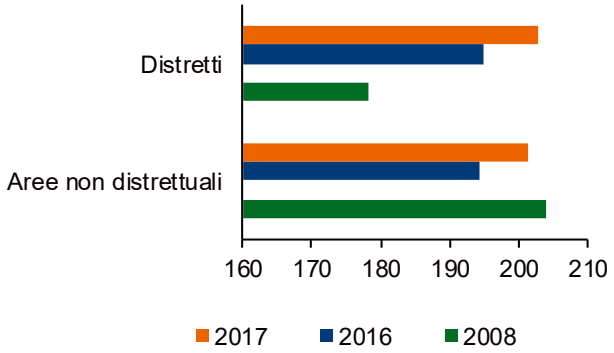
[6] Il ROI si compone di due componenti, l'EBIT margin e il tasso di rotazione del capitale investito. Quest'ultimo, a sua volta, è la combinazione di tre fattori: il grado di integrazione verticale (rapporto tra valore aggiunto e fatturato), la produttività del lavoro (rapporto tra valore aggiunto e dipendenti), l'intensità del capitale investito (rapporto tra capitale investito e dipendenti):

$$ROI = \frac{Ebit}{Capitale\ investito} = \frac{Ebit}{Fatturato}\left(\frac{Fatturato}{Valore\ aggiunto}\ \frac{Valore\ aggiunto}{Dipendenti}\ \frac{Dipendenti}{Capitale\ investito}\right)$$

[7] La produttività del lavoro è una grandezza "reale" e non "nominale". Se ipotizziamo tuttavia una dinamica dei prezzi uguale nei distretti e fuori dai distretti, le conclusioni a cui si giunge sono le stesse.

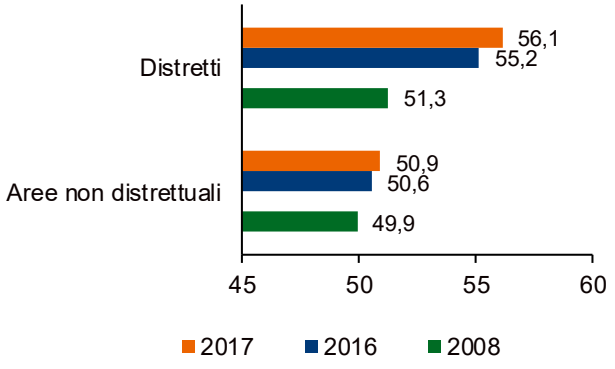
Nel periodo analizzato si è così ampliato il differenziale di produttività a favore delle aree distrettuali, salito a circa 5mila euro per addetto nel 2017.

Fig. 1.14 – Intensità del capitale investito (capitale investito per addetto; migliaia di euro a prezzi correnti; valori mediani)



Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

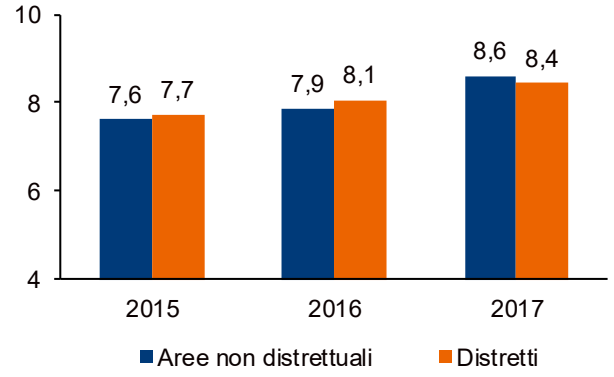
Fig. 1.15 – Produttività del lavoro (valore aggiunto per addetto: migliaia di euro a prezzi correnti; valori mediani)



Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

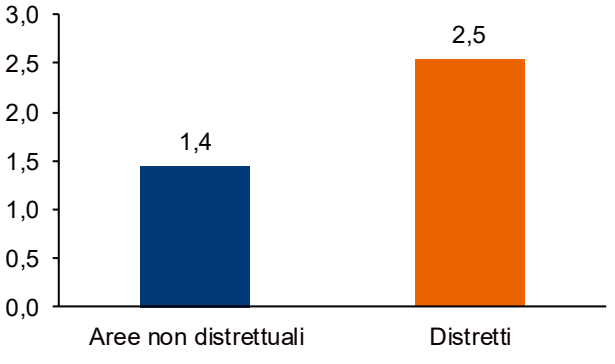
Il lieve ridimensionamento del ROI non ha impedito alla redditività complessiva (misurata dal ROE) di rafforzarsi, spinta dall'ulteriore riduzione del costo del debito (Figg. 1.16-1.19). Il ROE si è così portato su livelli significativamente superiori a quelli del 2008 in tutti i settori ad alta intensità distrettuale.

Fig. 1.16 - ROE al netto delle imposte (valori mediani)



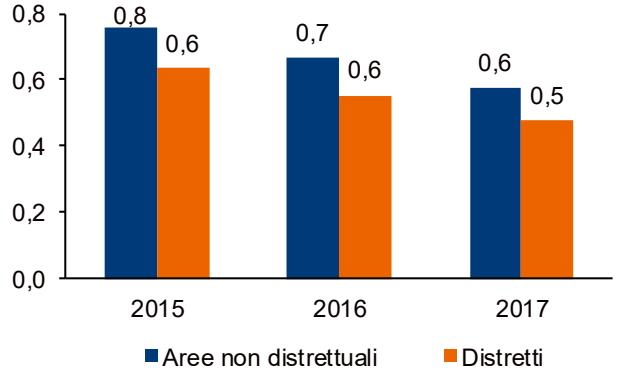
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.17 - ROE al netto delle imposte (valori mediani): differenza tra 2008 e 2017



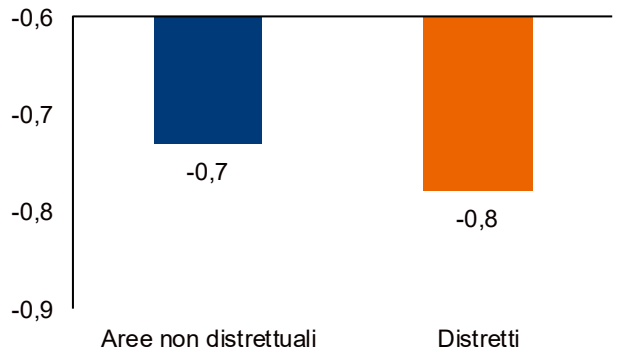
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.18 - Costo del debito (oneri finanziari in % fatturato; valori mediani)



Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.19 - Costo del debito (valori mediani): differenza tra 2008 e 2017

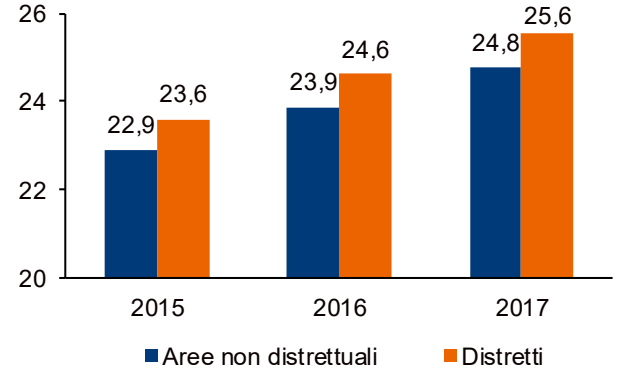


Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

1.4 Gestione finanziaria e del circolante

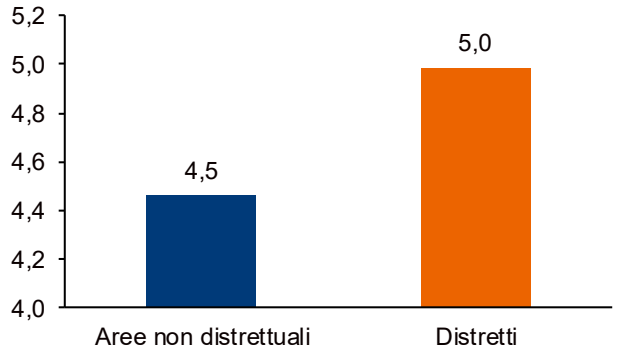
La maggiore capacità di generare utili ha favorito il rafforzamento del processo di capitalizzazione, che ha interessato tutte le classi dimensionali. Su questa tendenza ha influito anche l'ACE (aiuto alla crescita economica), che ha ridotto il carico Ires in funzione del rafforzamento del capitale cumulato nel tempo a partire dal 2011 (Figg. 1.20-1.21). Nonostante questo processo sia stato leggermente più intenso nei distretti, non emergono significative differenze rispetto alle aree non distrettuali: nel 2017 il patrimonio netto in % del passivo è, infatti, salito al 25,6% nei distretti, poco sopra i livelli osservati nelle aree non distrettuali (24,8%).

Fig. 1.20 – Patrimonio netto in % del Passivo (valori mediani)



Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.21 – Patrimonio netto in % del Passivo (valori mediani): differenza tra 2008 e 2017



Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

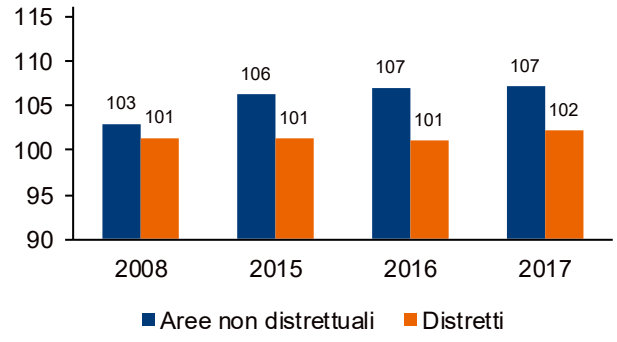
Nella gestione del circolante[8] è emerso invece un divario via via crescente tra distretti e aree non distrettuali. In particolare, si è aperto un gap significativo in termini di dilazioni di pagamento concesse alla clientela (Figg. 1.22-1.25)[9]: nel 2017 è stato pari a 5 il numero dei giorni in meno

[8] Nell'analisi della gestione del circolante sono state escluse le imprese che possono redigere il bilancio in forma abbreviata secondo quanto disposto dall'articolo 2435 bis del Codice Civile e che nel passivo dello stato patrimoniale non hanno riportato separatamente i debiti finanziari e quelli verso i fornitori.

[9] Da un punto di vista teorico la fitta rete di relazioni commerciali, culturali e sociali presenti nei distretti non sempre può contribuire allo sviluppo del credito commerciale. Quando il credito commerciale è utilizzato come strumento alternativo al credito bancario, i vantaggi dei creditori sono amplificati all'interno dei distretti

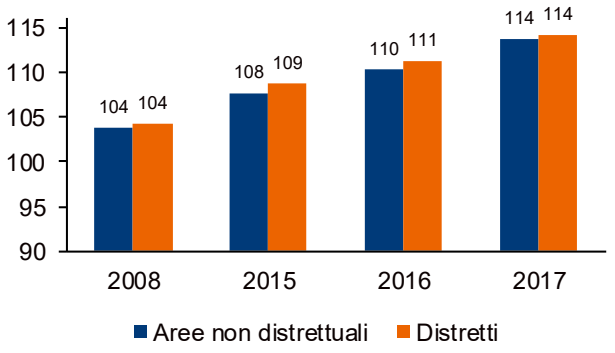
con cui vengono pagate le imprese distrettuali rispetto a quelle non distrettuali (da poco meno di 2 giorni del 2008). Questo differenziale può essere spiegato, almeno in parte, dalla maggiore proiezione internazionale dei distretti e dalle condizioni di pagamento più favorevoli presenti all'estero[10]. Nelle aree non distrettuali i giorni clienti sono ancora sopra i livelli toccati nel 2008 (107 vs 103). Nei distretti, invece, i giorni clienti, dopo aver toccato livelli altissimi e vicino a 120 giorni nel biennio 2009-10 (in corrispondenza del periodo di picco delle tensioni finanziarie sui mercati; cfr. passate edizioni di questo Rapporto), si sono normalizzati nel periodo successivo, ritornando intorno ai 101 del 2008. In termini di giorni fornitori il divario è molto contenuto. Pertanto la gestione del circolante risulta migliore nei distretti.

Fig. 1.22 - Giorni clienti (valori mediani)



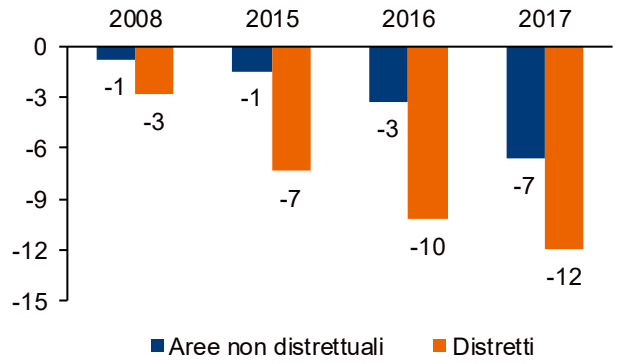
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.23 - Giorni fornitori (valori mediani)



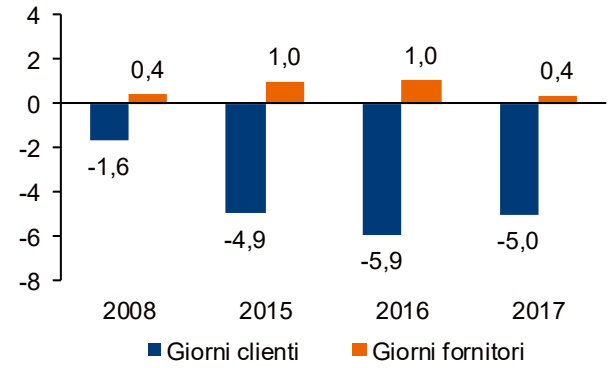
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.24 - Differenza tra giorni clienti e giorni fornitori (valori mediani)



Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.25 – Differenza tra Distretti e Aree non distrettuali (valori mediani)



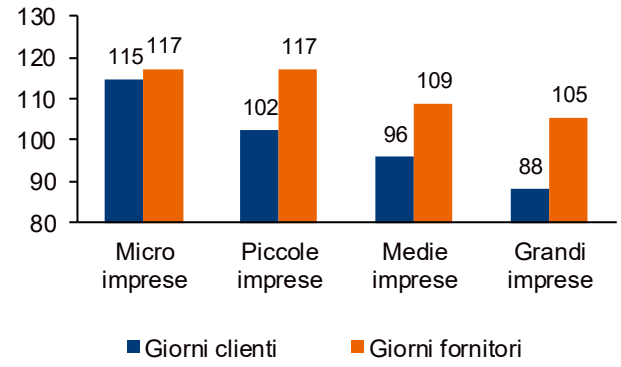
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

industriali, dove è presente un elevato patrimonio conoscitivo (relativo, ad esempio, all'affidabilità delle imprese), l'informazione circola velocemente (e con essa anche le situazioni di inadempienza, che possono condurre a sanzioni reputazionali) e la clientela è concentrata geograficamente (con vantaggi nel riproporre lo stesso bene a un altro cliente). Al contempo, però, la conoscenza reciproca e condivisa tra imprese distrettuali può frenare l'utilizzo del credito commerciale come strumento per garantire la qualità delle produzioni (che consente cioè agli acquirenti di verificare la qualità del prodotto prima del pagamento). Al contrario, il credito commerciale, quando funge da garanzia, è più utilizzato dalle imprese di recente costituzione senza una reputazione stabilita, o nei comparti dove la qualità del prodotto è difficile da valutare, o laddove i rapporti tra fornitori e clienti sono meno stabili e non di lungo periodo.

[10] Su questo punto si rimanda al paragrafo conclusivo di questo capitolo.

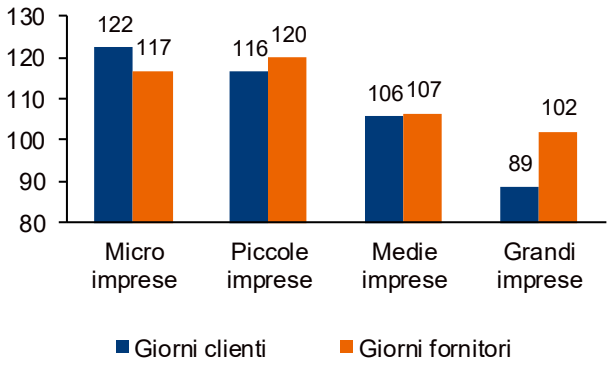
Se si disaggrega il dato a livello di classe dimensionale è evidente come all'interno dei distretti la gestione del circolante si sia quasi del tutto normalizzata anche per le micro imprese (Fig. 1.26): le dilazioni di pagamento concesse ai debitori sono, infatti, inferiori a quelle ricevute dai fornitori. Al contrario, nelle aree non distrettuali la fase di emergenza non è finita: tra le micro imprese, infatti, la differenza tra dilazioni di incasso e quelle di pagamento resta positiva e sfavorevole (Fig. 1.27)[11].

Fig. 1.26 – Distretti: giorni clienti e giorni fornitori per classe dimensionale, 2017 (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

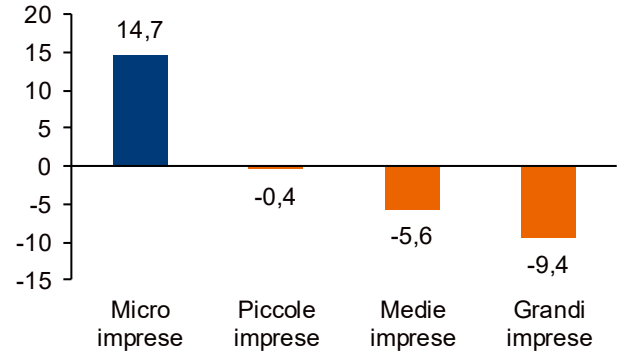
Fig. 1.27 – Aree non distrettuali: giorni clienti e giorni fornitori per classe dimensionale, 2017 (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

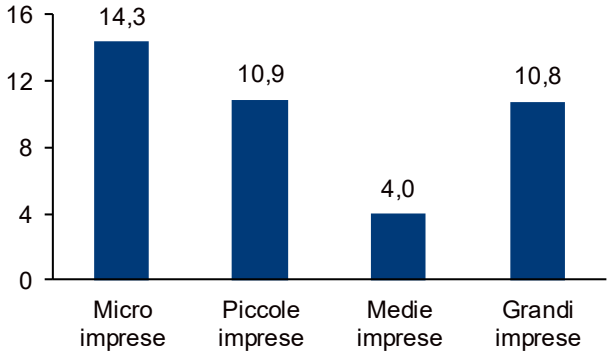
Anche nei distretti resta comunque qualche elemento di tensione finanziaria: nel 2017 le micro imprese hanno registrato quasi 15 giorni clienti in più rispetto al 2008 (Fig. 1.28). Il riequilibrio è dunque avvenuto a scapito dei fornitori (Fig. 1.29), spesso collocati a monte del processo produttivo e di dimensioni così piccole da non rientrare nel campione analizzato in questo Rapporto (si ricorda che sono considerate le imprese con almeno 400 mila euro di fatturato nel 2015 e più di 150 mila euro di fatturato nel 2016 e nel 2017).

Fig. 1.28 - Distretti: differenza tra giorni clienti 2017 e giorni clienti 2008 (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.29 – Distretti: differenza tra giorni fornitori 2017 e giorni fornitori 2008 (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Va peraltro notato come il 21,5% delle micro imprese distrettuali presenti un livello di passivo corrente (debiti finanziari entro l'esercizio successivo, debiti commerciali, debiti tributari) superiore all'attivo corrente (liquidità, crediti commerciali, crediti finanziari entro l'esercizio successivo, rimanenze). Questi soggetti non sono cioè in grado di far fronte ai propri debiti di breve termine attraverso l'utilizzo delle attività correnti. Ciò che contraddistingue le micro imprese rispetto alle

[11] L'analisi qui presentata sulla gestione del circolante non può essere considerata esaustiva poiché i dati di bilancio non consentono di distinguere tra relazioni commerciali interne al distretto (che si perfezionano tra attori del territorio) e relazioni intrattenute da imprese distrettuali con imprese esterne al distretto.

altre classi dimensionali è la più elevata quota di soggetti con risultati positivi della gestione industriale (EBITDA margin positivo), ma con un passivo corrente superiore all'attivo corrente: questa quota si colloca al 20,2% tra le imprese con meno di 2 milioni di euro di fatturato; nelle medie imprese scende al 13,9%. Queste evidenze confermano dunque le maggiori difficoltà delle imprese più piccole nel mantenere una gestione equilibrata dello stato patrimoniale, anche in presenza di buoni risultati sul fronte industriale.

1.5 La classifica dei distretti migliori

Ordinando le aree distrettuali oggetto dell'analisi di questo Rapporto per performance di crescita e reddituale (misurata da un indicatore che riassume lo stato di salute dei distretti per evoluzione del fatturato, delle esportazioni e della redditività e che assume valori che variano da 0 a 100), è possibile ricavare una classifica dei 20 distretti migliori (Tab. 1.3). Vi è una prevalenza di distretti della metalmeccanica (dodici) che hanno potuto contare su un mercato interno in ripresa (spinto anche dagli incentivi fiscali) e su buone condizioni di domanda estera. Sono poi presenti quattro distretti agro-alimentari, due del sistema moda e due specializzati in gomma e plastica. A livello geografico, primeggiano il Nord-Ovest (con sei distretti) e soprattutto, il Nord-Est (dieci), guidato dal Veneto con sei aree distrettuali. Il Centro e il Mezzogiorno seguono con due distretti ciascuno.

Tab. 1.3 – I distretti migliori per performance di crescita e redditività

	Punteggio:	Var. % fatturato (a)		Var. % export (b)		EBITDA margin (%) (a)	
	da 0 a 100	tra 2008 e 2017	2017	tra 2008 e 2017	gen-set 2018	2017	Differenza tra 2017 e 2016
1. Gomma del Sebino Bergamasco	85,0	33,5	13,9	74,9	11,7	10,2	-0,5
2. Pelletteria e calzature di Firenze	77,9	66,6	7,0	106,0	11,6	7,0	0,6
3. Dolci di Alba e Cuneo	76,5	49,8	3,7	46,9	5,6	11,4	0,0
4. Termomeccanica scaligera	75,6	26,2	8,5	27,1	7,5	8,6	0,1
5. Meccatronica di Reggio Emilia	74,7	18,0	9,5	25,1	7,0	8,4	0,6
6. Metalli di Brescia	73,4	9,4	9,5	-0,4	13,6	9,5	0,1
7. Vini dei colli fiorentini e senesi	72,7	33,2	4,7	65,6	4,5	10,9	-0,3
8. Meccanica strumentale di Vicenza	72,2	23,5	8,2	19,8	3,6	9,6	0,0
9. Meccatronica dell'Alto Adige	72,2	32,9	7,1	75,4	6,9	7,8	-0,1
10. Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene	71,1	100,8	5,8	182,7	10,9	7,8	-1,1
11. Macc. lavoraz. e la prod. di calzature Vigevano	70,9	27,6	5,0	21,7	2,2	10,8	2,6
12. Occhialeria di Belluno	70,9	42,3	2,8	82,3	-3,5	13,5	1,9
13. Meccatronica del barese	70,8	15,3	5,1	52,5	5,3	9,8	0,8
14. Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	70,4	21,3	6,0	44,8	5,3	9,6	-0,3
15. Macchine agricole di Padova e Vicenza	69,9	35,3	9,8	49,3	0,0	8,2	-0,5
16. Alimentare di Avellino	69,2	29,0	3,0	61,4	9,7	8,2	2,0
17. Meccanica strumentale del Bresciano	68,7	15,3	7,6	18,8	3,8	8,6	0,6
18. Metalmeccanica di Lecco	68,5	5,3	7,9	20,3	3,0	11,0	-0,2
19. Meccatronica di Trento	68,4	19,0	6,0	20,3	13,2	8,5	0,0
20. Macchine per l'imballaggio di Bologna	68,1	28,0	6,6	33,0	7,3	8,0	-0,2

Nota: la classifica è stata ottenuta come combinazione dei sei indicatori riportati in tabella. I sei indicatori standardizzati sono stati sommati attribuendo un peso del 25% alla variazione del fatturato nel 2017, del 15% alla variazione del fatturato tra il 2008 e il 2017, del 15% alla variazione tendenziale delle esportazioni nei primi nove mesi del 2018, del 10% alla variazione delle esportazioni tra il 2008 e il 2017, del 25% ai livelli di EBITDA margin nel 2017 e del 10% alla differenza tra EBITDA margin nel 2017 ed EBITDA margin nel 2016. (a) mediana su dati di bilancio; (b) variazione % tendenziale su dati Istat aggregati di commercio estero.

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID) e Istat

Al primo posto di questa speciale classifica si colloca la Gomma del Sebino bergamasco con un punteggio sintetico pari a 85 (su un potenziale valore massimo pari a 100). Il distretto nel 2017 ha confermato la sua elevata dinamicità e nel 2018 ha continuato a correre sui mercati esteri, mantenendo buoni livelli di redditività. Segue al secondo posto il distretto della Pelletteria e delle calzature di Firenze (77,9), anch'esso molto brillante sui mercati internazionali, ma con una marginalità inferiore. Al terzo posto si classifica il distretto dei Dolci di Alba e Cuneo che esprime livelli di redditività eccellenti, ma una crescita del fatturato e delle esportazioni inferiori ai due distretti che lo precedono in classifica. Gli altri distretti che compongono la classifica dei primi venti sono molto vicini tra loro, con un indicatore sintetico che varia dal 75,6 della Termomeccanica scaligera (al quarto posto) al 68,1 delle Macchine per l'imballaggio di Bologna (al ventesimo posto).

1.6 Conclusioni: performance e strategie

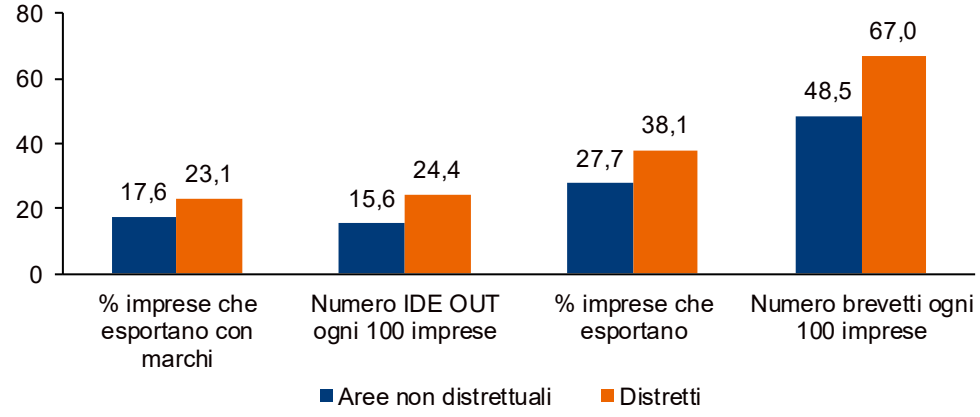
L'analisi dei dati di bilancio del 2017, disponibili ora con un buon grado di copertura, evidenzia l'accelerazione del fatturato delle imprese distrettuali, salito del 4,3% a prezzi correnti, con performance particolarmente positive per la metalmeccanica, seguita dall'agro-alimentare e dagli intermedi. Il fatturato dei distretti ha così toccato nuovi livelli record, registrando un aumento del 16,1% rispetto ai livelli del 2008, con un differenziale di crescita superiore ai cinque punti percentuali rispetto alle aree non distrettuali. I distretti tra il 2008 e il 2017 hanno mostrato una migliore evoluzione in gran parte dei settori di loro specializzazione.

Più elementi spiegano la migliore evoluzione del fatturato nei distretti industriali: la maggiore presenza sui mercati esteri con attività di export, marchi registrati a livello internazionale e partecipate estere e una diffusione superiore di brevetti nel tessuto produttivo distrettuale (Fig. 1.30), grazie anche al traino delle imprese di medio-grandi e grandi dimensioni e al loro ruolo di guida nelle filiere distrettuali. E' evidente, inoltre, come nei distretti la propensione all'export sia più elevata in ogni classe dimensionale, a indicazione del fatto che molto probabilmente in questi territori sia presente conoscenza diffusa e condivisa sui mercati di sbocco. I fenomeni di imitazione pertanto nei distretti interessano sempre più anche le strategie commerciali, oltreché i prodotti e i processi produttivi.

La maggiore diffusione di strategie immateriali nei distretti, insieme anche alla presenza di conoscenza tacita e saper fare diffuso, spiegano il livello e l'evoluzione migliore della produttività nei distretti rispetto alle aree non distrettuali. Ne ha beneficiato l'andamento della redditività industriale che tuttavia non è ancora tornata sui valori toccati nel 2008. Al contempo, però, in un contesto di tassi di interesse storicamente bassi, nei distretti nel periodo 2008-17 si è assistito a un rafforzamento significativo della redditività complessiva (misurata dal ROE). Ne ha beneficiato anche il grado di patrimonializzazione delle imprese distrettuali che si è rafforzato in tutte le classi dimensionali, grazie anche alla presenza di un contesto fiscale favorevole.

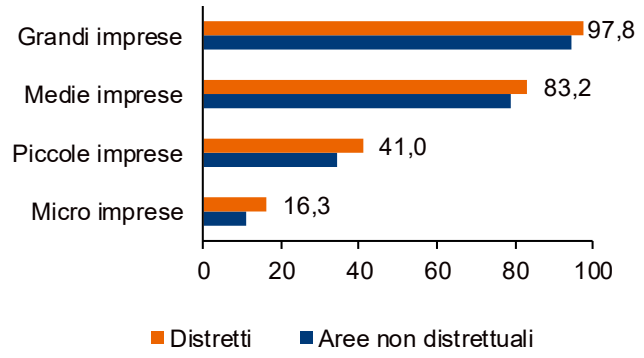
Il tessuto produttivo nei distretti industriali sembra dunque mostrare un andamento migliore rispetto alle aree non distrettuali, in presenza di un graduale processo di normalizzazione dei rapporti produttivi e commerciali lungo la filiera tra subfornitori, terzisti e imprese capofila. Restano però elementi di criticità non ancora del tutto superate: le tensioni nella gestione del circolante sembrano, infatti, venute meno, ma è molto probabile che siano state in parte scaricate sui soggetti più piccoli e non monitorati in questo Rapporto.

Fig. 1.30 – I punti di forza dei distretti industriali: investimenti diretti esteri (IDE OUT), marchi registrati a livello internazionale, export e brevetti domandati allo European Patent Office (EPO)



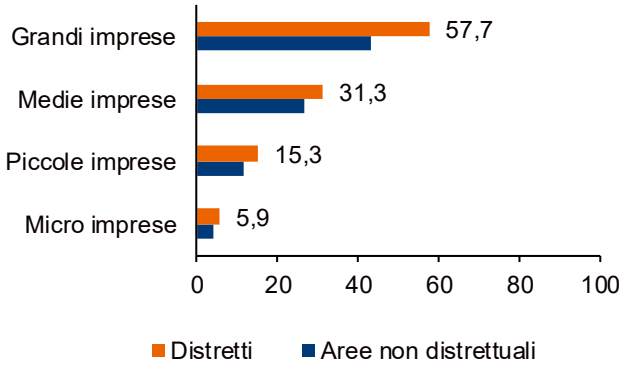
Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere; sono escluse le imprese specializzate in agricoltura e servizi.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.31 – Quota imprese con attività di export (%)



Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere; sono escluse le imprese specializzate in agricoltura e servizi. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.32 – Quota imprese che esportano con marchi (%)



Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere; sono escluse le imprese specializzate in agricoltura e servizi. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

I legami reticolari delle imprese distrettuali: una prima lettura delle distanze medie degli acquisti e dell'operatività in filiera

A cura di Sara Giusti

La letteratura ci dice che nei territori distrettuali sono presenti economie esterne alle singole imprese, ma localizzate nel distretto e non trasferibili da un luogo all'altro, che consistono in un insieme di saperi, conoscenze tacite, competenze, esperienze, valori, interazioni sociali, coesione sociale, reti istituzionali che nel tempo si sono stabiliti e creati in microsistemi locali (Becattini, 1998)[12]. Sarebbero proprio queste economie esterne, più uniche che riproducibili, che spiegano la competitività dei distretti industriali rispetto a strutture produttive alternative. Nei distretti, infatti, l'efficienza delle imprese è garantita dalla presenza di manodopera altamente qualificata, di fornitori (di beni intermedi ma anche di macchinari) e terzisti altamente specializzati e, più in generale, da una rete produttiva integrata e flessibile che crea ed alimenta economie di scala, interne al distretto ma esterne alle singole imprese, ed innalza la capacità di adattamento delle strutture produttive ai mutamenti del contesto competitivo (Rullani, 2002)[13]. Se questo è vero, allora nei distretti le relazioni commerciali e produttive, a parità di specializzazione produttiva, dovrebbero essere più ravvicinate rispetto alle aree non distrettuali.

In questo approfondimento cercheremo di trovare un'evidenza diretta dei legami territoriali che si instaurano tra le imprese distrettuali e il grado di prossimità che li caratterizza, mappando gli acquisti effettuati dai nostri clienti verso i loro fornitori italiani attraverso un data base originale basato sui flussi di pagamento che i clienti Intesa Sanpaolo gestiscono tramite la nostra rete. Non sono stati considerati gli approvvigionamenti da fornitori esteri, particolarmente rilevanti per gli acquisti di materie prime dall'estero. Questo ci consente di concentrarci sulle interazioni locali e sulle filiere che si sono venute a creare sul territorio. Complessivamente sono state analizzate oltre 7 milioni di operazioni di acquisto, per un valore pari a circa 59,5 miliardi di euro, che corrispondono circa al 24% degli acquisti di beni e servizi delle imprese analizzate[14].

[12] Becattini G., 1998, Distretti industriali e Made in Italy. Le basi socioculturali del nostro sviluppo economico, Torino, Bollati Boringhieri.
[13] Rullani E., 2002, Il distretto industriale come sistema adattivo complesso, in A. Quadrio Curzio e M. Fortis (a cura di), Complessità e distretti industriali. Dinamiche, modelli, casi reali, Bologna, Il Mulino.
[14] Nel valutare questo dato si tenga conto che tra gli scambi osservati non sono state considerate le transazioni con le società immobiliari, gli scambi infragruppo e gli acquisti dall'estero. Il grado di copertura varia da settore a settore e oscilla intorno al 20-25% in molti settori (alimentari e bevande, tessile, meccanica, mobili, filiera della pelle), con valori minimi del 12% nell'oreficeria e punte massime del 33% nell'abbigliamento.

Siamo riusciti ad associare ad ogni transazione una distanza[15] che ci ha permesso di ricostruire le evidenze per i principali settori distrettuali[16]. Secondo queste prime elaborazioni, si può notare come **mediamente le imprese distrettuali si riforniscano da realtà più vicine** (100,2 km medi vs 118,2 km medi delle imprese non distrettuali specializzate negli stessi settori). Tuttavia il dato totale non rappresenta a pieno le eterogeneità presenti tra territori e distretti. Emergono soprattutto differenze significative a favore dei distretti nella Filiera della pelle (67,1 km vs 177,4 km), nell'Oreficeria (56,3 km vs 107,7 km), nella Meccanica (85,8 km vs 101,2 km), nell'Alimentare e bevande (113,2 km vs 132,8 km)[17]. Allo stesso tempo, però, si rilevano distanze maggiori per le specializzazioni distrettuali negli Elettrodomestici (136,6 km vs 101,4 km) e nell'Abbigliamento (124,4 km vs 107,4 Km) (Tab. 1). Nel primo caso la forte crisi che ha colpito il polo del bianco di Fabriano può sicuramente aver creato uno sfilacciamento delle relazioni reticolari presenti nel distretto. Nel secondo caso, invece, il dato è influenzato dai distretti del Mezzogiorno. Nel Centro e nel Nord, infatti, la distanza media per le imprese distrettuali del tessile-abbigliamento è inferiore alle aree non distrettuali (Nord Ovest: 87 km, Centro: 92 km, Nord Est: 103 km). Lo stesso discorso vale per i Mobili: a fronte di un sostanziale allineamento in termini di distanze (119 km vs 121 km), emergono rapporti più ravvicinati nei distretti del Centro-Nord con una media di 77 km, che si confronta con un dato medio del Mezzogiorno di 349 km.

Tab. 1 – Distanze medie degli acquisti effettuati dalle imprese distrettuali e non distrettuali (km medi ponderati per gli importi delle transazioni)

	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Alimentare e bevande	113,2	132,8	124,3
Meccanica	85,8	101,2	94,8
Sistema moda	97,2	121,6	107,6
di cui Tessile	74,2	101,5	85,0
di cui Abbigliamento	124,4	107,4	116,7
di cui Filiera della pelle	67,1	177,4	113,1
di cui Oreficeria	56,3	107,7	71,3
Mobili	119,2	121,1	120,0
Elettrodomestici	136,6	101,4	113,3
Totale	**100,2**	**118,2**	**110,4**

Nota: i distretti sono in ordine decrescente per valore delle transazioni. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

L'analisi per classe dimensionale[18] conferma la presenza di rapporti di fornitura più ravvicinati nei distretti industriali. Nei distretti le distanze degli approvvigionamenti sono particolarmente basse tra le imprese micro e piccole, collocandosi intorno agli 80 km, il 40% in meno rispetto alle imprese di pari dimensioni non distrettuali (113 km). Il divario a favore dei distretti, pur se più contenuto, riguarda anche le imprese di grandi dimensioni. Sembra dunque di poter dire che nei territori distrettuali continua a essere presente un reticolato di rapporti di fornitura tra imprese di piccole e piccolissime fornitura, spesso attivato da imprese capofila di dimensioni più grandi.

[15] A questo proposito si rimanda alla nota metodologica riportata al termine di questo approfondimento.
[16] Queste prime elaborazioni sono state effettuate sui seguenti settori distrettuali: Alimentare e bevande, Tessile, Abbigliamento, Filiera della pelle, Oreficeria, Meccanica, Mobili ed Elettrodomestici. Nel resto dell'approfondimento con il termine "imprese distrettuali" faremo riferimento a questi specifici settori. Sono state considerate le imprese distrettuali e non distrettuali definite nel capitolo 1 specializzate in questi settori e per le quali nel 2017 risultano nei nostri archivi pagamenti a favore dei fornitori attraverso bonifici o ricevute bancarie. Complessivamente nei settori considerati sono disponibili i dati sulle transazioni per circa il 90% delle imprese totali.
[17] Si osservi come nel settore alimentare e bevande, diversamente dalle attese, la distanza media delle forniture risulti complessivamente più alta rispetto agli altri settori. Ciò può anche riflettere il fatto che sono stati esclusi i flussi di acquisto di materia prima dall'estero che, molto probabilmente, avrebbero innalzato relativamente di più le distanze medie delle forniture degli altri settori ad alta intensità distrettuale. Sulle distanze medie del settore agro-alimentare ha pesato, inoltre, la presenza elevata di distretti nel Mezzogiorno che, come si vedrà nel resto di questo approfondimento, mostrano una certa lontananza dai mercati di approvvigionamento.
[18] Le classi dimensionali sono state definite secondo i seguenti parametri: Micro: fatturato 2017 inferiore a 2 milioni di euro; Piccole: fatturato 2017 compreso tra 2 e 10 milioni di euro; Medie: fatturato 2017 comprese tra 10 e 50 milioni di euro; Grandi: fatturato 2017 superiore a 50 milioni.

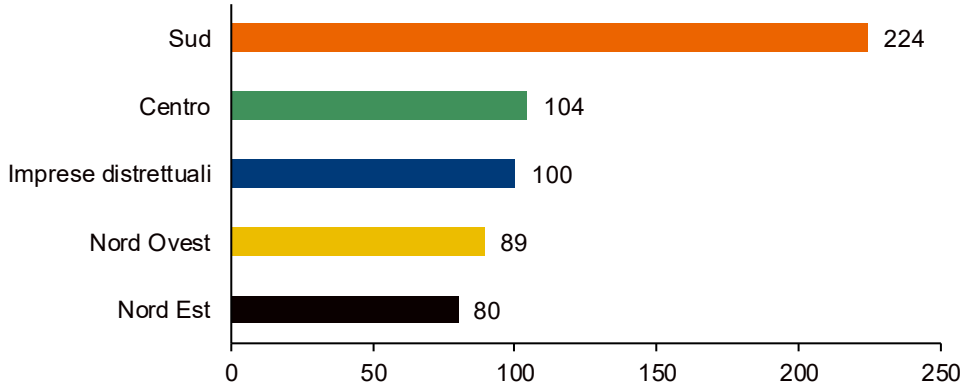
Tab. 2 – Distanze medie degli acquisti effettuati dalle imprese distrettuali e non distrettuali per classe dimensionale dell'azienda acquirente (km medi ponderati per gli importi delle transazioni)

	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Micro imprese	80,1	110,9	98,3
Piccole imprese	82,2	115,1	100,6
Medie imprese	87,8	121,4	106,9
Grandi imprese	110,1	117,5	114,4
Totale	**100,2**	**118,2**	**110,4**

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Nei distretti emergono inoltre rilevanti differenze per macro-area geografica: in questo caso le evidenze sono estremamente chiare ed emerge in maniera netta come per il Mezzogiorno le distanze medie delle forniture delle imprese distrettuali siano più che doppie rispetto alla media italiana (224 km medi vs 100 km medi), mentre le altre aree territoriali si posizionano su valori più vicini: di poco superiore al dato nazionale il Centro con mediamente 104 km e il Nord Ovest e Nord Est molto simili rispettivamente con 89 km medi e 80 km medi (Fig. 1).

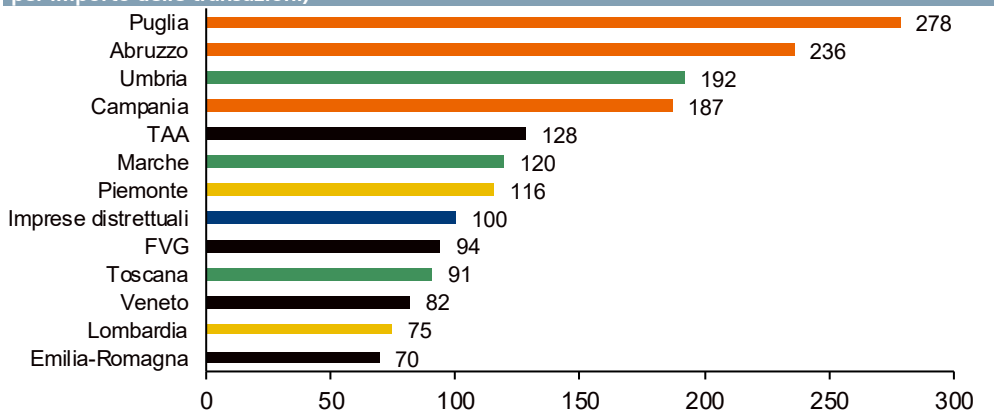
Fig. 1 – Le distanze medie degli acquisti delle imprese distrettuali per area geografica (km medi ponderati per il valore delle transazioni)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Se ci focalizziamo sul dettaglio regionale, si nota come al primo posto per distanze medie degli acquisti si posiziona la Puglia con un dato pari a 278 km medi, più del doppio della media nazionale; a seguire l'Abruzzo con 236 km medi e l'Umbria con 192 km medi degli approvvigionamenti distrettuali. Le regioni con filiere nei distretti più corte risultano l'Emilia Romagna (70 km medi), la Lombardia (75 km medi) e il Veneto (82 km medi); sempre inferiore rispetto al dato nazionale la distanza media per Toscana (91 km medi) e Friuli Venezia Giulia (94 km medi) (Fig. 2).

Fig. 2 – Le distanze medie degli acquisti delle imprese distrettuali per regione (km medi ponderati per importo delle transazioni)

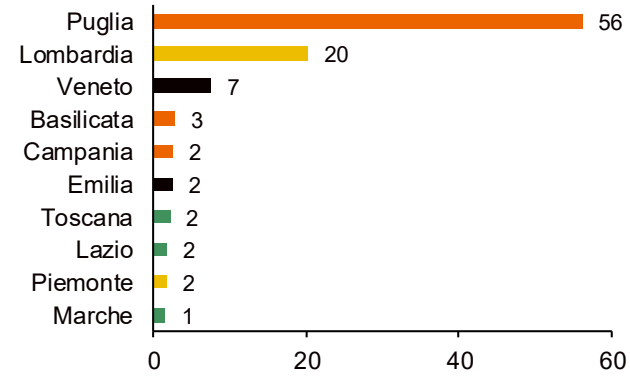


Nota: i colori delle barre rappresentano le macro aree (arancione: Sud; verde: Centro; giallo: Nord Ovest; nero: Nord Est).
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Nel Mezzogiorno emerge pertanto uno "sfilacciamento" delle filiere produttive, con tutto ciò che ne consegue in termini di maggiore complessità nello svolgere l'attività aziendale e nel reperire le materie prime e i semilavorati. Molto spesso, infatti, le imprese del Mezzogiorno hanno parte della loro rete di fornitura nel Centro e, soprattutto, nel Nord Italia. In tale contesto, il ruolo delle infrastrutture assume ancora maggiore importanza, divenendo cruciale e urgente soprattutto per le imprese del Mezzogiorno, dove le distanze di approvvigionamento sono particolarmente elevate.

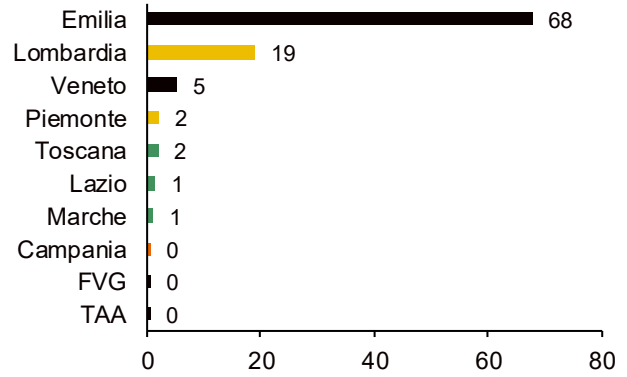
Le distanze medie evidenziate sono il risultato di approvvigionamenti che provengono in parte dalle regioni del Mezzogiorno, ma in una buona parte anche da regioni di altre macro-ripartizioni geografiche: se ci concentriamo sugli approvvigionamenti delle imprese distrettuali pugliesi ed emiliane (prima e ultima regione per distanze medie), si evidenzia come per le imprese della Puglia i fornitori della stessa regione sono pari al 56% degli acquisti, mentre per le aziende emiliane questa percentuale aumenta di 12 punti percentuali e si attesta al 68%. È emblematica la valutazione della seconda regione: infatti per entrambe troviamo la Lombardia con circa il 20%; tuttavia mentre per l'Emilia si tratta di una regione contigua, nel caso della Puglia le distanze medie dai fornitori lombardi sono superiori a 700 km (Figg. 3 e 4).

Fig. 3 – Le prime regioni di approvvigionamento degli acquisti delle aziende distrettuali della Puglia (%)



Nota: i colori delle barre rappresentano le macro aree (arancione: Sud; verde: Centro; giallo: Nord Ovest; nero: Nord Est). Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 4 – Le prime regioni di approvvigionamento degli acquisti delle aziende distrettuali dell'Emilia Romagna (%)

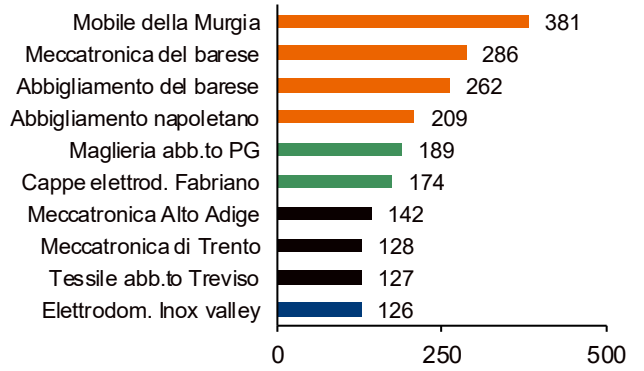


Nota: i colori delle barre rappresentano le macro aree (arancione: Sud; verde: Centro; giallo: Nord Ovest; nero: Nord Est). Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Entrando nel dettaglio delle singole realtà distrettuali, possiamo individuare i distretti che si caratterizzano per le distanze maggiori e minori. La nostra analisi in questo caso non considera

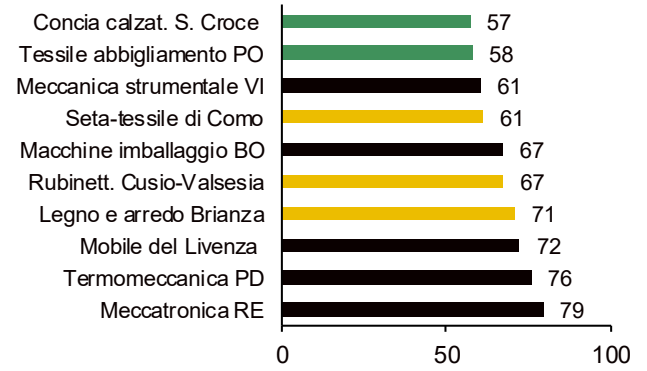
volutamente i distretti dell'Alimentare e bevande che per le loro caratteristiche e il forte legame con il territorio e il sistema agricolo locale sono più difficilmente confrontabili con le realtà esclusivamente manifatturiere. Alla luce di quello che abbiamo già evidenziato, non meraviglia trovare ai primi quattro posti realtà distrettuali del Mezzogiorno: il mobile imbottito della Murgia (381 km medi), la meccatronica del barese (286 km medi) e due distretti dell'abbigliamento quello barese (262 km medi)[19] e quello napoletano (209 km). Il primo distretto non meridionale è la Maglieria e abbigliamento di Perugia con 189 km medi che si caratterizza comunque per acquisti in provincia superiori a un terzo e risente dell'approvvigionamento che avviene da territori non prossimi ma ad alta intensità distrettuale come la Lombardia, il Veneto e il Piemonte (Fig. 5). Dal punto di vista invece dei distretti con la minore distanza negli approvvigionamenti, guidano la classifica sostanzialmente appaiate due specializzazioni toscane, in particolare la Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno (57 km medi) e il Tessile e abbigliamento di Prato (58 km medi) [20]; sempre ravvicinati ai primi due distretti si posizionano la Meccanica strumentale di Vicenza e la Seta e tessile di Como entrambi con 61 km medi. Queste evidenze sembrano essere in parte anche spiegate dal fatto che alcune lavorazioni tipiche conciarie e seriche (stampa, finissaggi vari etc.) vengono ormai svolte quasi esclusivamente in questi poli. Particolarmente significativo risulta ancora una volta l'assenza di realtà distrettuali del Mezzogiorno tra i distretti con "filiera più corta" (Fig. 6).

Fig. 5 – I primi dieci distretti con la maggior distanza media degli acquisti (km medi; pesati sugli importi delle transazioni)



Nota: I colori delle barre rappresentano le macro aree (arancione: Sud; verde: Centro; giallo: Nord Ovest; nero: Nord Est) Sono stati considerati solo i distretti con un valore di transazioni almeno pari all'1% del campione. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 6 – I primi dieci distretti con le minori distanze medie degli acquisti (km medi; pesati sugli importi delle transazioni)



Nota: I colori delle barre rappresentano le macro aree (arancione: Sud; verde: Centro; giallo: Nord Ovest; nero: Nord Est) Sono stati considerati solo i distretti con un valore di transazioni almeno pari all'1% del campione. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

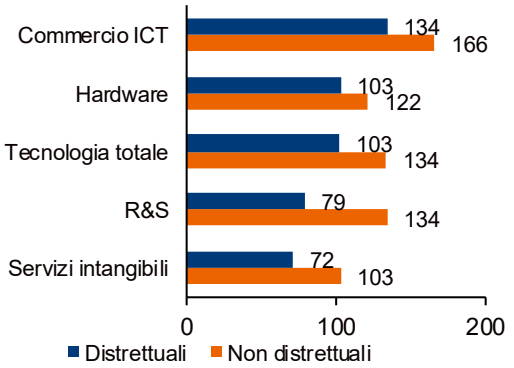
Infine, ci siamo concentrati sugli approvvigionamenti di beni e servizi di tecnologia che stanno assumendo una crescente rilevanza strategica per l'evoluzione e la crescita delle imprese. Le macro categorie che abbiamo individuato sono: ICT hardware, commercio di beni ICT, servizi intangibili (software, tlc, consulenza informatica, elaborazione dati, ecc.) e Ricerca e Sviluppo (collaudi, analisi tecniche, ricerca di base, ricerca applicata, ecc.). Il confronto tra imprese distrettuali e non distrettuali evidenzia per tutte le tipologie di forniture tecnologiche una minore distanza per le imprese distrettuali che riescono a rifornirsi di beni e servizi tecnologici da fornitori mediamente più vicini, con una differenza più marcata per la Ricerca e Sviluppo che con una distanza media di 79 km si scosta per più del 40% dalle imprese non distrettuali (134 km) (Fig. 7).

Mentre le imprese non distrettuali evidenziano una distanza media degli approvvigionamenti di beni e servizi tecnologici maggiore rispetto alla media complessiva (134 km vs 118 km), per le

[19] Per una rappresentazione grafica della lontananza degli acquisti del distretto dell'Abbigliamento del barese si rimanda alla figura 9 al temine di questo capitolo.
[20] Per una rappresentazione grafica della vicinanza degli acquisti del distretto del Tessile e abbigliamento di Prato si rimanda alla figura 10 al termine di questo capitolo.

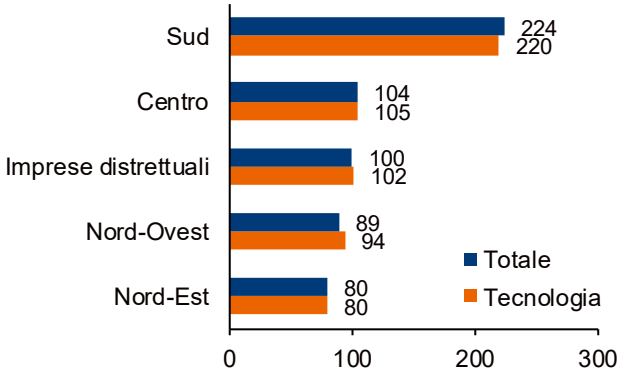
imprese distrettuali si assiste a un sostanziale allineamento. I vantaggi di prossimità negli acquisti di beni e servizi "tradizionali" sembrano dunque riguardare anche i beni e servizi di natura tecnologica (Fig. 8). Anche per questa tipologia si ripropone il tema territoriale della difficoltà di approvvigionamento, espresse come distanze medie maggiori, per le imprese del Mezzogiorno diffuso a tutte le categorie, mentre si evidenzia una prossimità maggiore per le imprese del Nord con un minimo per i servizi di Ricerca e Sviluppo nell'area del Nord-Ovest.

Fig. 7 – Le forniture di tecnologia: distanze medie per macro tipologia e per imprese distrettuali e non distrettuali (km medi; pesati sugli importi delle transazioni)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 8 – Imprese distrettuali: distanze medie per beni e servizi complessivi e per i beni e servizi tecnologici (km medi; pesati sugli importi delle transazioni)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Questa analisi ci ha permesso di effettuare una prima mappatura dei legami territoriali che si sono sviluppati tra le imprese distrettuali e offre stimoli interessanti per poter valutare come le aziende si muovano sul territorio per dotarsi dei beni e servizi necessari per l'attività di impresa e quali sono le principali direttrici verso le quali sono indirizzate. Pur con i limiti che questa analisi comporta, legati anche al fatto che non si sono considerati gli acquisti dall'estero (spesso riguardanti materie prime, ma anche semilavorati), emergono conferme interessanti sulla presenza di forti legami reticolari all'interno dei distretti, ancora relativamente più sviluppati rispetto a quanto emerge nelle aree non distrettuali in gran parte dei settori e in tutte le dimensioni aziendali. In evidenza soprattutto i distretti della filiera della pelle e dell'oreficeria, seguiti dalle aree distrettuali del tessile, della meccanica e dell'alimentare e bevande e le relazioni di filiera particolarmente ravvicinate tra le imprese di dimensioni più piccole. Su questi risultati incide anche il fatto che alcune produzioni e lavorazioni ormai vengono svolte quasi esclusivamente all'interno dei distretti industriali. Si pensi ad esempio ai casi della concia, del serico o dell'oreficeria. Nei distretti si è inoltre sviluppato un tessuto produttivo e di approvvigionamento (come i banchi metalli locali nei poli orafi o i converter nel serico) che continua a garantire notevoli vantaggi alle imprese lì localizzate. Continuano pertanto ad esistere esternalità positive interne al distretto ma esterne alle singole imprese.

Infine è particolarmente interessante osservare come i vantaggi di prossimità riguardino anche gli approvvigionamenti di tecnologia. Eccezioni importanti riguardano i distretti del Mezzogiorno, dove vi è un problema di scarsa densità di imprese anche nei distretti: il tessuto produttivo appare più sfilacciato e richiede con più urgenza un potenziamento della dotazione infrastrutturale per rendere meno penalizzante la distanza dai luoghi di approvvigionamento.

Nota metodologica

A cura di Angelo Palumbo

Per monitorare e tracciare la filiera degli acquisti delle imprese è stato selezionato un campione rappresentativo con le seguenti caratteristiche:

1) appartenenza dell'azienda a un settore manifatturiero distrettuale;

2) dimensioni, in termini di fatturato, superiori a euro 400.000 nell'esercizio 2015 e maggiore a euro 150.000 negli anni 2016 e 2017.

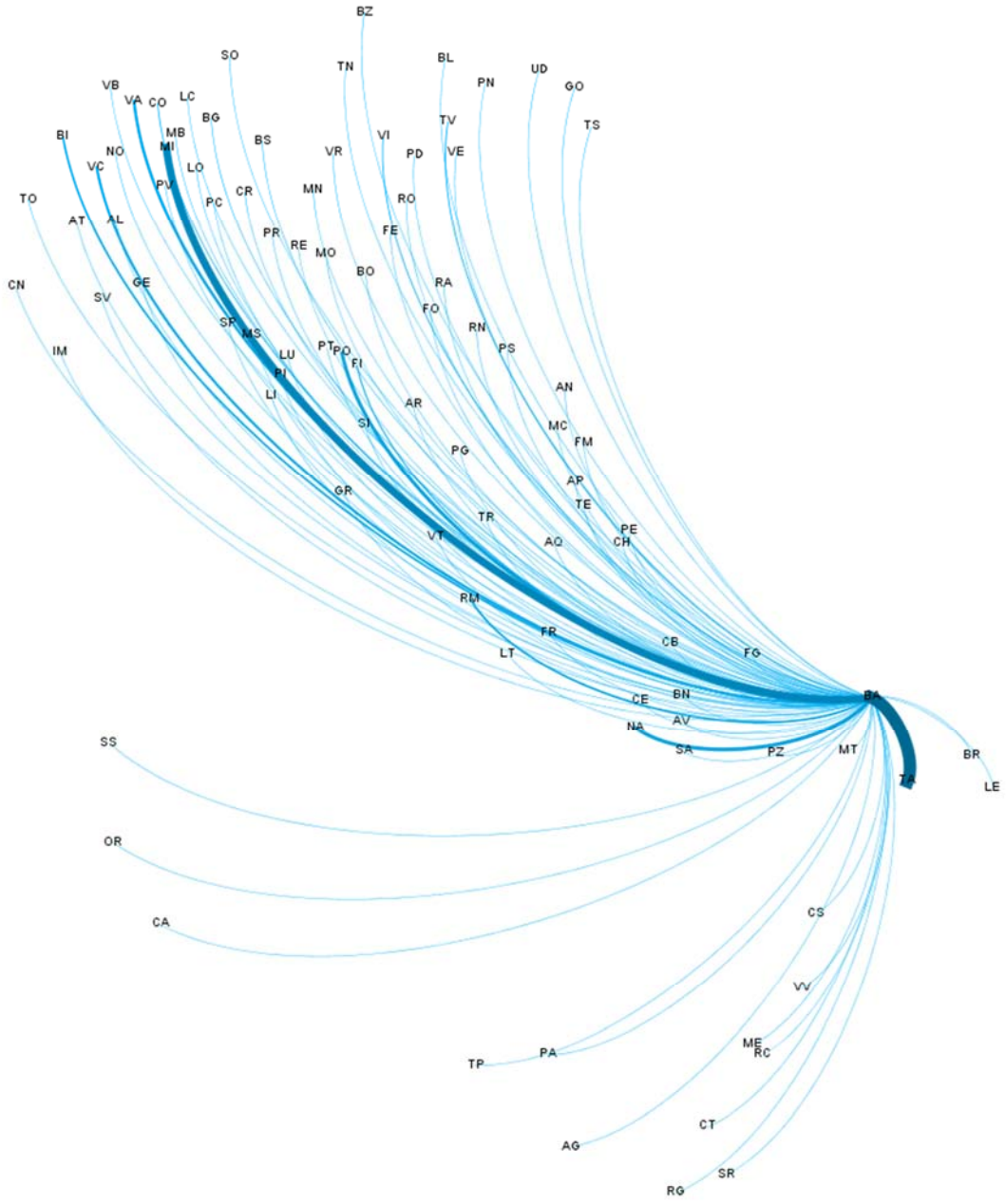
Successivamente alla determinazione del perimetro di analisi, si è provveduto a recuperare tutti i pagamenti realizzati dalle imprese appartenenti al campione. In particolare sono state prese in considerazione le disposizioni di bonifico in cui l'impresa figura come ordinante e i pagamenti di Mav e Ricevute Bancarie (Ri.Ba.) dove l'azienda risulta debitrice. Il periodo utilizzato per l'analisi è l'anno 2017.

La base dati è stata successivamente georeferenziata per consentire di calcolare la distanza geografica in chilometri tra le controparti (ordinante\beneficiario nel caso del bonifico, debitore\creditore per Mav e Ri.Ba.). Per individuare i due punti geografici (longitudine e latitudine) per le disposizioni di bonifico è stato utilizzato il codice CAB (Codice di Avviamento Bancario) dell'ordinante e del beneficiario, mentre per i Mav e Ri.Ba è stata utilizzata la sede operativa dell'azienda e, se non disponibile, è stata presa in considerazione la sede legale.

Rappresentare l'appartenenza territoriale attraverso l'utilizzo della sede operativa\legale è decisamente più pertinente per gli obiettivi che la nostra analisi desidera raggiungere, tuttavia per le disposizioni di bonifico non è stato possibile determinare con precisione la sede operativa\legale del beneficiario, per questo motivo si è deciso di utilizzare il CAB che è un'informazione sempre presente in questa tipologia di operazioni bancarie.

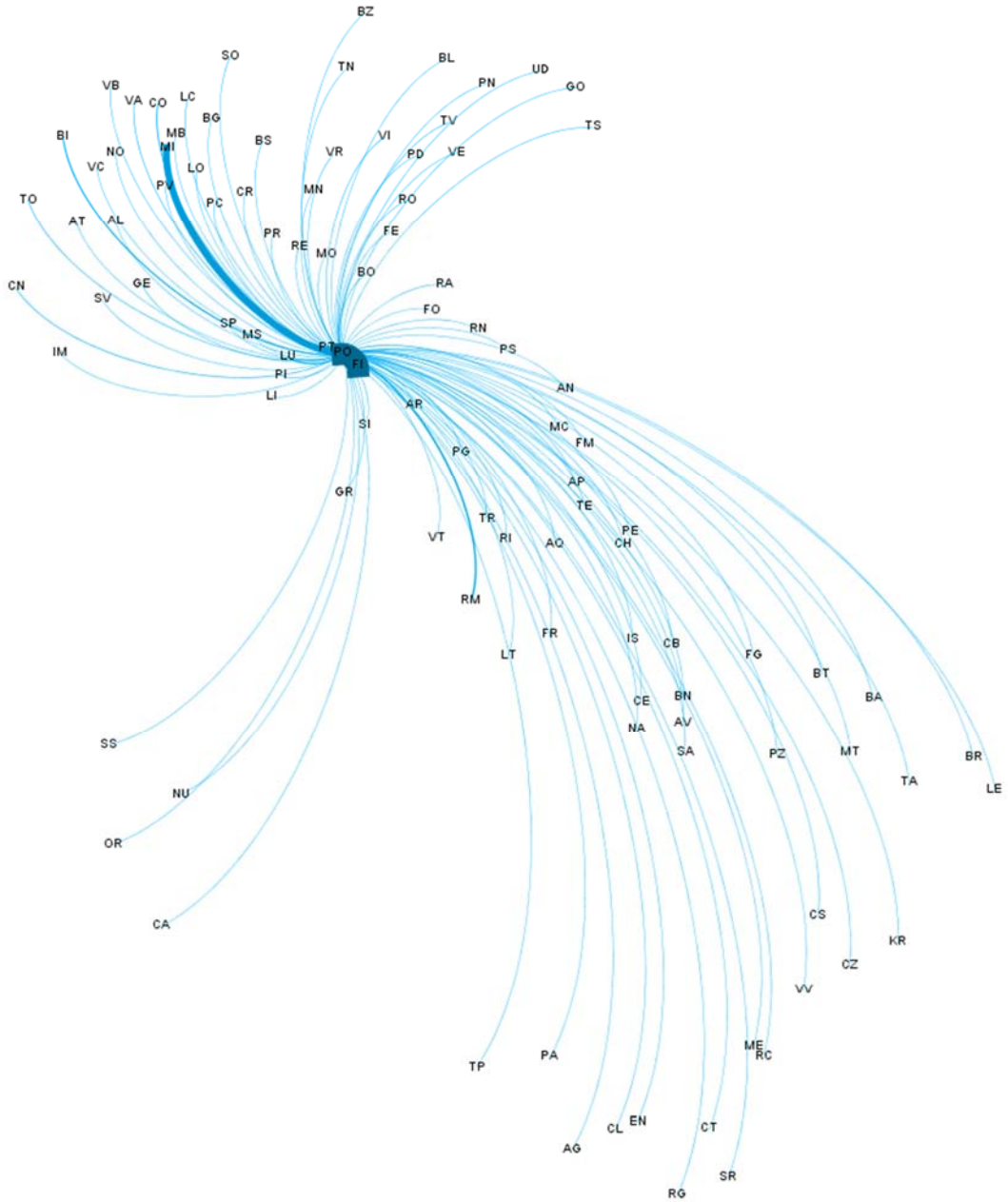
Dopo aver determinato i punti geografici dell'ordinante\beneficiario e del debitore\creditore è stata calcolata la distanza in "linea d'aria" individuando così il numero di chilometri che intercorrono tra le controparti.

Fig. 9 - Distretto dell'Abbigliamento del barese: gli acquisti da imprese localizzate al di fuori del distretto (l'intensità del colore varia in funzione dell'importo degli approvvigionamenti)



Fonte: Intesa Sanpaolo

Fig. 10 - Distretto del Tessile e dell'abbigliamento di Prato: gli acquisti da imprese localizzate al di fuori del distretto (l'intensità del colore varia in funzione dell'importo degli approvvigionamenti)



Fonte: Intesa Sanpaolo

Le "locomotive" nei distretti: champion di crescita e redditività

A cura di Giovanni Foresti e Sara Giusti[21]

I distretti industriali si sono profondamente trasformati, passando da una struttura organizzativa "orizzontale", con tante piccole e medie imprese (PMI) in filiera e in competizione tra loro, a una struttura "verticale", guidata da imprese leader a capo della catena produttiva[22].

L'obiettivo di questo approfondimento è quello di capire se nei distretti industriali, a fianco di queste imprese leader, si stiano affermando soggetti nuovi, in grado di diventare i leader distrettuali di domani e di garantire il giusto "ricambio generazionale" nel tessuto produttivo locale, tipico dei distretti industriali, storicamente caratterizzati da una rincorsa continua in termini di innovazione e imitazione e da un rinnovamento costante della base produttiva.

Il lavoro, dopo la descrizione della metodologia, identifica le imprese champion nel manifatturiero italiano per dimensione e settore, per poi focalizzarsi sulla presenza di queste "locomotive" nei distretti industriali italiani, sulle dimensioni aziendali e sulla specializzazione produttiva, nonché sul loro posizionamento strategico.

La definizione delle imprese champion è avvenuta in considerazione dei seguenti criteri:

- Imprese del settore manifatturiero (ateco dal 10 al 33 compresi);
- Limiti di fatturato: 2015 > 400 mila euro; 2016 e 2017 > 150 mila euro;
- Variazione fatturato 2015-2017 > 15%;
- Variazione fatturato 2017 > 0;
- EBITDA margin 2016 > 6%;
- EBITDA margin 2017 > 8%;
- Variazione addetti nel periodo 2015-17 >= 0 o non disponibile (sono state considerate anche le aziende per le quali non erano disponibili le informazioni sugli addetti);
- Patrimonio netto su totale attivo 2017 > 20%;
- Aziende non classificate a incaglio, sofferenza o in liquidazione;
- Aziende "investment grade" per il gruppo Intesa Sanpaolo.

Questi criteri hanno portato all'individuazione di 7.965 imprese, di cui 6.618 riferite a settori distrettuali e all'interno di queste si distinguono 1.614 imprese appartenenti a distretti. Si evidenzia, tra le imprese distrettuali, mediamente la presenza di un'impresa champion ogni 10 imprese; questa incidenza sale al 16,9% tra le medie imprese (Fig. 1). Seguono le imprese più grandi con una percentuale pari al 13,6%.

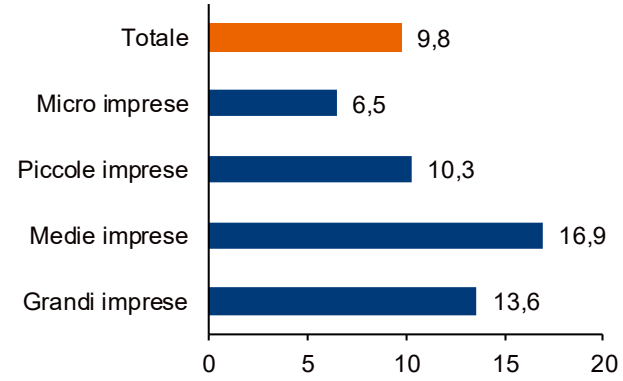
Dal punto di vista dei settori di appartenenza, i comparti a specializzazione distrettuale che mostrano una maggior diffusione di imprese champion sono la metalmeccanica con il 14,4% e i beni intermedi con l'11,9% che mostrano una percentuale migliore della media dei distretti (Fig. 2). Non a caso, proprio le imprese specializzate in questi due settori hanno mostrato le

[21] Questo contributo è stato possibile grazie alle interviste ai colleghi gestori imprese di Intesa Sanpaolo realizzate da un gruppo di lavoro composto da Romina Galleri, Sara Giusti, Anna Maria Moressa, Carla Saruis, Rosa Maria Vitulano.

[22] Guelpa e Micelli, 2007, (a cura di), I distretti del terzo millennio, dalle economie di agglomerazione alle strategie d'impresa, il Mulino.

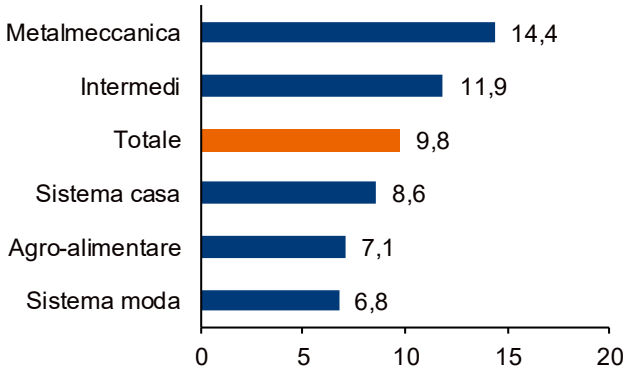
performance economico-reddituali migliori nel corso del 2017. Inoltre, tra i migliori venti distretti per performance di crescita, dodici appartengono alla filiera metalmeccanica e il primo posto in assoluto nella classifica è occupato da un distretto specializzato in beni intermedi, la Gomma del Sebino Bergamasco (cfr. capitolo 1). Evidentemente l'estrazione delle imprese champion è influenzata per definizione dal momento ciclico attraversato dai vari settori industriali nel triennio 2015-17. In particolare, la meccanica può contare su un alto numero di "locomotive" grazie anche alla presenza di un contesto di domanda favorevole, sia internamente (grazie al traino degli incentivi) sia sui mercati internazionali.

Fig. 1 – Le imprese champion distrettuali: incidenza delle imprese champion per classe di fatturato 2017 (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

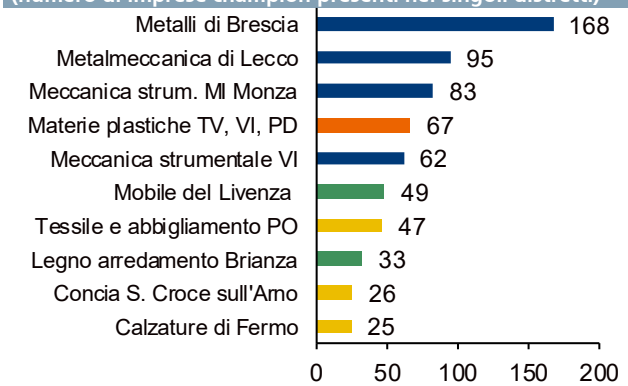
Fig. 2 – Le imprese champion distrettuali: incidenza delle imprese champion per settore (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

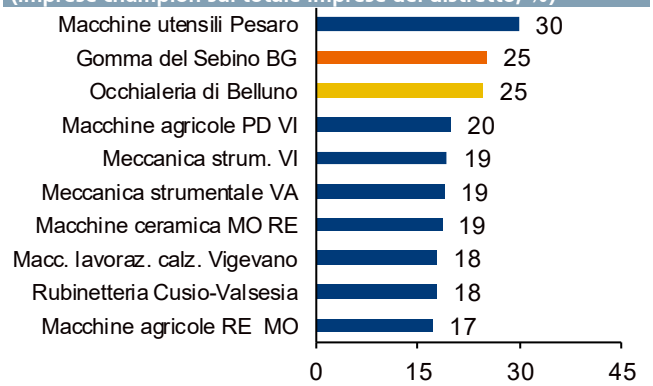
Se analizziamo la presenza di imprese champion per redditività e crescita nei singoli distretti, si distinguono, ai primi tre posti, alcune realtà lombarde della metalmeccanica, in particolare il primo distretto risulta quello dei Metalli di Brescia con 168 imprese, seguito dalla Metalmeccanica di Lecco con 95 imprese e la Meccanica strumentale di Milano e Monza con 83 imprese. Le prime realtà del nord-est sono al quarto e quinto posto con le Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova (67 imprese) e la Meccanica strumentale di Vicenza (62 imprese). Nel sistema moda si distinguono il Tessile e abbigliamento di Prato (47 imprese), la Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno (26 imprese) e le Calzature di Fermo (25 imprese). Anche il sistema casa identifica due distretti tra le prime dieci realtà per numero di imprese champion, in particolare con il Mobile del Livenza e Quartiere del Piave (49 imprese) e il Legno e arredamento della Brianza (33 imprese) (Fig. 3).

Fig. 3 – I primi 10 distretti per numero di imprese champion (numero di imprese champion presenti nei singoli distretti)



Nota: i colori delle barre distinguono i settori. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 4 – I primi 10 distretti per rilevanza delle imprese champion (imprese champion sul totale imprese del distretto; %)

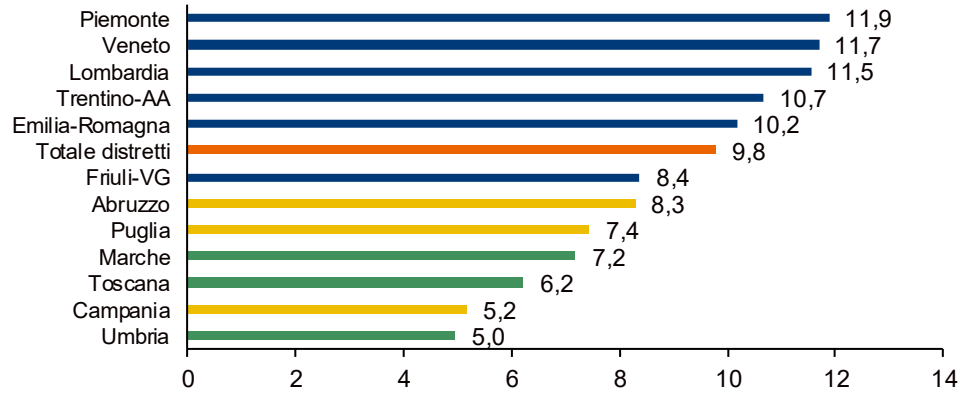


Nota: i colori delle barre distinguono i settori. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Questa classifica è fortemente influenzata dall'ampiezza della base produttiva, particolarmente estesa in alcune di queste realtà distrettuali. Se spostiamo l'analisi dal valore assoluto verso l'incidenza del numero di imprese champion sulle imprese distrettuali, i risultati cambiano e solo la Meccanica strumentale di Vicenza rimane nella classifica dei migliori 10 distretti. Dominano i distretti della meccanica. Il distretto più virtuoso risulta quello delle Macchine utensili e per il legno di Pesaro con circa un'impresa su 3 che si distingue per crescita, redditività, patrimonializzazione e capacità di creare occupazione; seguono il distretto della Gomma del Sebino Bergamasco e l'Occhialeria di Belluno con una media di un'impresa champion ogni 4 imprese del distretto (Fig. 4).

A livello regionale spiccano per intensità le regioni del Nord, guidate da Piemonte (11,9%), Veneto (11,7%) e Lombardia (11,5%), seguite da Trentino-Alto Adige (10,7%) ed Emilia Romagna (10,2%). La prima regione del Mezzogiorno è l'Abruzzo con l'8,3%.

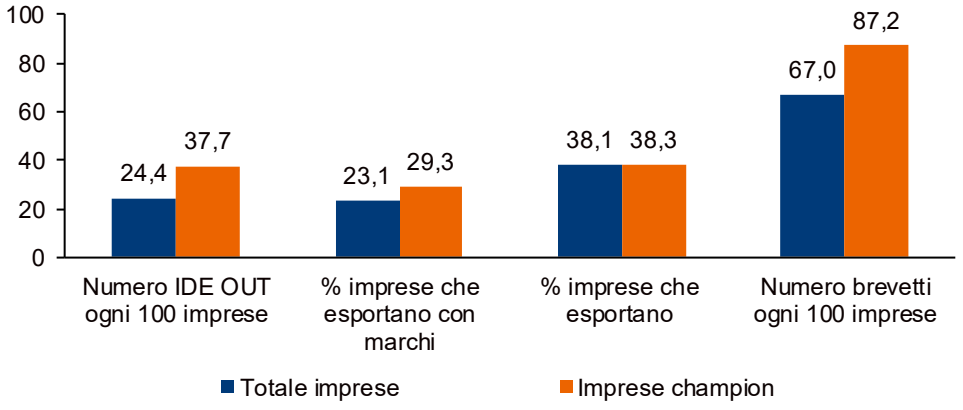
Fig. 5 - Le imprese champion distrettuali: incidenza delle imprese champion per regione (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Le motivazioni dei risultati distintivi raggiunti dalle imprese selezionate come champion possono essere ricercate nel loro posizionamento strategico in termini di internazionalizzazione, intesa come presenza sui mercati internazionali con attività di export, marchi e partecipate estere, e di innovazione, approssimata dalla diffusione di domande di brevetto depositate allo European Patent Office (EPO). È significativo evidenziare come le imprese champion distrettuali siano inserite in un tessuto produttivo già più evoluto rispetto alle imprese non distrettuali (cfr. capitolo 1).

Fig. 6 – Distretti: partecipate estere, marchi, export e brevetti nei distretti e nelle imprese champion dei distretti



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Per ogni strategia analizzata, le imprese champion presentano una diffusione maggiore: si assiste a un sostanziale allineamento solo per la propensione a esportare con un peso pari al 38% sia per le imprese champion sia per il totale delle imprese distrettuali. Significative risultano l'intensità brevettuale, superiore di oltre 20 punti per le imprese champion che si avvicinano quasi a un brevetto per impresa, e la presenza internazionale con 37,7 partecipate estere ogni 100 imprese, oltre il 50% in più rispetto al totale delle imprese distrettuali (Fig. 6)[23].

Al fine di approfondire le ragioni alla base del successo di queste imprese, abbiamo raccolto le valutazioni dei colleghi del gruppo Intesa Sanpaolo che gestiscono la relazione con le migliori tra le imprese champion, ordinate in una classifica che tiene conto di più fattori:

- Dimensione del fatturato 2017;
- Crescita del fatturato nel 2017;
- Crescita del fatturato nel triennio 2015-17;
- Marginalità: EBITDA margin 2017;
- Solidità patrimoniale: patrimonio netto su totale attivo 2017;
- Posizionamento strategico in termini di presenza/assenza di certificazioni di qualità, ambientali, marchi registrati a livello internazionale, partecipate estere, esportazioni e brevetti.

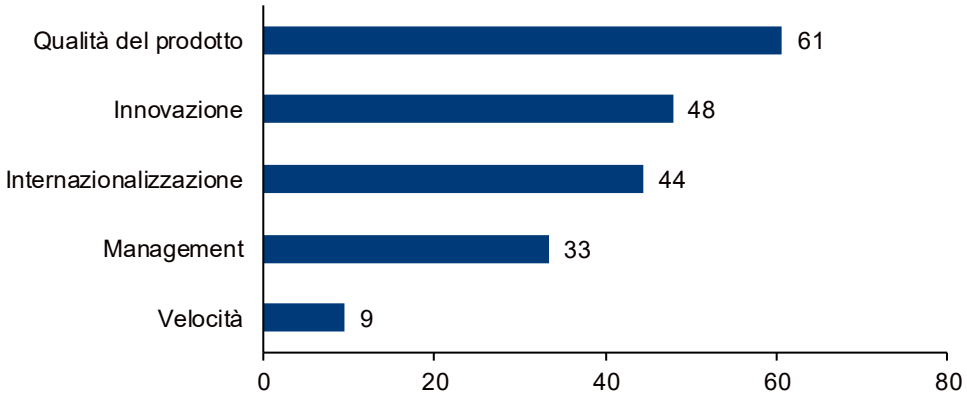
Tra le prime imprese definite con questi criteri, abbiamo cercato di effettuare una verifica per valutare più nel dettaglio quali sono stati gli elementi che hanno permesso a queste realtà di distinguersi e di potersi proporre sul mercato come imprese vincenti. In particolare, nel gennaio del 2019 sono stati coinvolti i colleghi che gestiscono la relazione con i clienti individuati come champion per un confronto sulle caratteristiche delle aziende. Per ogni cliente il gestore, oltre a confermare l'eccellenza dell'impresa, doveva indicare al massimo due elementi che si erano dimostrati maggiormente determinanti per il successo aziendale. I fattori distintivi evidenziati tra i quali potevano dare indicazioni erano:

- Innovazione;
- Management;
- Internazionalizzazione;
- Qualità del prodotto;
- Velocità.

Questa analisi è stata condotta sulle evidenze di 117 imprese per le quali abbiamo raccolto le indicazioni dei principali fattori di successo: l'elemento che è stato indicato come più rilevante è quello della qualità del prodotto che è stato indicato da circa il 61% dei gestori; dopo la qualità i gestori hanno indicato come rilevanti l'innovazione adottata dalle imprese (48%) e l'apertura verso i mercati stranieri (44%; Fig. 7). Per un terzo delle imprese è stato indicato come fattore determinante il management, mentre la velocità nel gestire l'evoluzione aziendale è stata riconosciuta per circa un'impresa su dieci.

[23] Questi risultati sono in parte influenzati dalla maggiore diffusione di imprese champion tra le aziende di dimensioni medie e grandi. Tenendo conto delle dimensioni aziendali, differenze a favore delle imprese "locomotive" emergono in termini di partecipate estere (tra le grandi imprese) e di brevetti (soprattutto tra le imprese di medie dimensioni). Anche la maggiore intensità brevettuale può essere influenzata dall'elevata presenza di imprese champion nella meccanica.

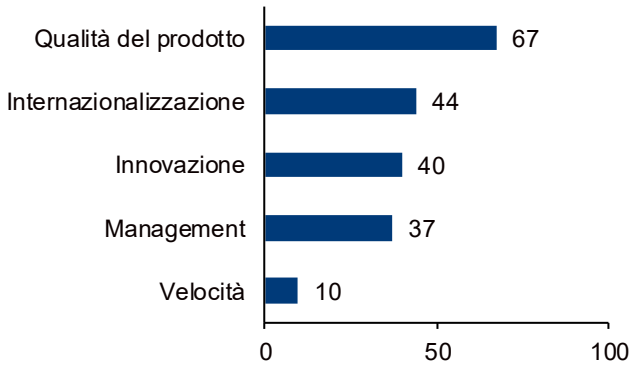
Fig. 7 – I principali punti di forza delle imprese champion (% imprese; possibili fino a due risposte tra le cinque indicate)



Fonte: Intesa Sanpaolo

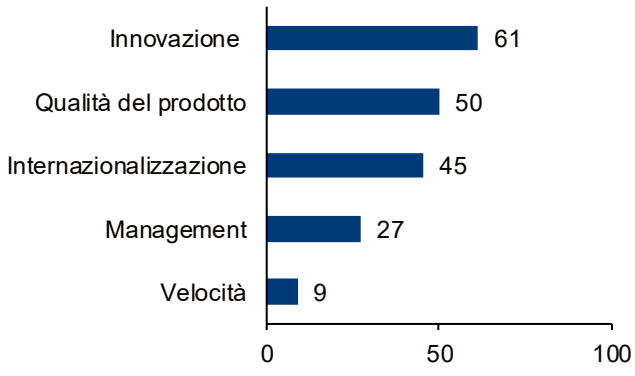
Particolarmente interessante la declinazione dell'analisi dei fattori di successo per classi dimensionali: delle 117 risposte ottenute, abbiamo riproposto i dettagli per imprese di dimensioni medio-piccole (73 imprese) e grandi (44 imprese)[24]. Le evidenze per questa classificazione mettono in risalto per le imprese di dimensioni minori come sia centrale la qualità del prodotto riconosciuta come vincente per il 67% del campione, mentre per le imprese di dimensioni maggiori l'aspetto vincente si è rivelato il grado di innovazione indicato dal 61% del campione. Non si evidenziano scostamenti rilevanti per il grado di internazionalizzazione che per entrambe le categorie è stato indicato per più del 40% delle imprese, mentre il management riveste un ruolo più marcato nelle imprese più piccole: è infatti percepito come fattore di successo dal 37% del campione rispetto al 27% delle imprese più grandi. Su questo fattore può aver inciso il legame forte nelle aziende meno strutturate tra le sorti aziendali e la presenza di un imprenditore di riferimento. La velocità nell'affrontare i cambiamenti e l'evoluzione del mercato è riconosciuta come strategica in maniera simile e sempre in un intorno di un'impresa su dieci (Figg. 8 e 9).

Fig. 8 – I principali punti di forza delle imprese champion di medio-piccole dimensioni (% imprese; possibili fino a due risposte tra le cinque indicate)



Fonte: Intesa Sanpaolo

Fig. 9 – I principali punti di forza delle imprese champion di grandi dimensioni (% imprese; possibili fino a due risposte tra le cinque indicate)



Fonte: Intesa Sanpaolo

In questo approfondimento, attraverso l'analisi di bilancio integrata con le indicazioni di carattere strategico, abbiamo cercato di identificare le aziende che si sono distinte in termini di risultati economico/patrimoniali e per strategie adottate. Questa analisi ha definito che circa un'impresa

[24] La segmentazione considera come imprese medio piccole quelle con fatturato 2017 fino a 50 milioni e grandi le imprese con fatturato 2017 superiore a 50 milioni di euro.

distrettuale su 10 si distingue tra le imprese vincenti con una diffusione massima tra le imprese di medie dimensioni (16,9%) e della metalmeccanica (14,4%). Sembra dunque presente un nucleo di soggetti altamente dinamici di dimensioni medie, potenzialmente pronti per diventare i leader dei distretti di domani, supportati da un posizionamento strategico evoluto e migliore rispetto al resto del tessuto produttivo locale.

Indicazioni interessanti emergono anche dai ritorni qualitativi ricevuti dai gestori che curano i rapporti commerciali con le imprese "locomotive" che ci hanno permesso di avere un ulteriore riscontro e quantificare in modo più specifico i fattori di successo di questi soggetti. Tra le imprese di dimensioni minori prevale la capacità di creare prodotti di qualità e con elevate personalizzazioni, mentre per le imprese grandi un ruolo centrale riveste l'innovazione, agevolata dalla maggiore strutturazione tipica delle imprese più grandi.

L'apertura del Consiglio di Amministrazione nelle imprese distrettuali

A cura di Giovanni Foresti e Rosa Maria Vitulano

Tramite l'utilizzo dei collegati Cerved siamo riusciti a ricostruire la composizione dell'Organo amministrativo delle imprese analizzate in questo Rapporto (cfr. capitolo 1)[25], per comune di nascita dei suoi componenti. È stato così possibile studiare il grado di apertura o chiusura della governance a persone nate in province e regioni diverse da quelle di operatività delle imprese[26].

Nel 2017 la quota di imprese con tutti gli amministratori nati nella regione è pari al 75,5% nei distretti (Tab. 1). Nelle aree non distrettuali (specializzate negli stessi settori dei distretti) questa quota è più contenuta e pari al 70%. Al contrario nelle imprese non distrettuali è più alto il peso delle aziende con governance totalmente composta da persone nate fuori regione (13,7% vs 9,5%) e di imprese ibride (16,3% vs 14,9%), ovvero con un board eterogeneo formato cioè da persone nate anche fuori regione. Tra le imprese ibride sono predominanti quelle con governance relativamente più chiusa, ovvero con capo azienda e almeno il 50% degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa: la quota di queste imprese è pari al 7,7% sia nei distretti che fuori. Differenze minime a favore delle aree non distrettuali sono invece presenti per le altre tipologie di imprese ibride e con board più aperto ad altre regioni[27].

Tab. 1 – Tipologia di imprese per composizione del board (composizione %), 2017

	Aree non distrettuali	Distretti	Differenza
Imprese con tutti gli amministratori nati in regione	70,0	75,5	5,6
Imprese senza amministratori nati in regione	13,7	9,5	-4,2
Imprese ibride:	16,3	14,9	-1,4
Imprese con capo azienda e almeno 50% (a) degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa	7,7	7,7	0,0
Imprese con almeno 50% degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa, ma con capo azienda nato fuori regione	4,6	4,0	-0,7
Imprese con meno del 50% degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa, ma con capo azienda nato nella regione	1,2	1,0	-0,2
Imprese con meno del 50% degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa e con capo azienda nato fuori regione	2,8	2,3	-0,5

(a) Almeno il 50% ma non la totalità degli amministratori. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

[25] Le informazioni sulla composizione sociale dell'Organo amministrativo non sono disponibili per circa il 7,5% del campione complessivamente analizzato nel capitolo 1.
26 Nell'approfondimento ci si concentrerà sul dato relativo all'apertura dell'Organo amministrativo a persone nate al di fuori della regione. I dati sulle province sono, infatti, influenzati dai cambiamenti dei confini provinciali intervenuti nel tempo, soprattutto nei territori caratterizzati dalla nascita di nuove province. Tra questi ve ne sono alcuni dove sono localizzati importanti distretti italiani: si pensi alle "nuove" province di Monza e Brianza, Fermo, Barletta-Andria-Trani, Biella, Verbania, Lecco, Prato e Rimini.
27 Somma delle righe 5, 6 e 7 della tabella 1.

Divari accentuati emergono analizzando i dati a livello territoriale: è, infatti, evidente la maggiore chiusura delle imprese del Mezzogiorno e sono forti le discrepanze tra distretti e non distretti soprattutto nel Nord Ovest.

Nei distretti del Mezzogiorno sono pochissime sia le imprese ibride (il 6% del totale), sia le imprese amministrate esclusivamente da persone nate fuori regione (il 6,3%). Al contempo è altissima la presenza di imprese con board chiuso a soggetti di origine regionale: nel Mezzogiorno l'87,8% delle imprese distrettuali ha, infatti, l'Organo amministrativo composto esclusivamente da persone nate nella regione di operatività dell'azienda. Questa percentuale scende al 76% nei distretti del Centro, al 74,6% nel Nord Ovest e al 71,8% nel Nord Est.

All'interno della stessa ripartizione geografica, la differenza tra distretti e aree non distrettuali è più marcata nel Nord Ovest[28], dove è pari a 10 punti percentuali (74,6% vs 64,5%). Divari significativi sono presenti anche nel Centro e nel Mezzogiorno, mentre nel Nord Est le discrepanze sono minime (71,8% vs. 70,4%). Peraltro, sempre nei distretti del Nord Est emerge la presenza più elevata di imprese ibride (il 18,7%), nel confronto sia con le altre ripartizioni geografiche sia con le imprese non distrettuali. Tuttavia, la metà circa di queste imprese mostra sia capo azienda sia board composto prevalentemente da amministratori nati in regione.

Tab. 2 - Tipologia di imprese per composizione del board (composizione %), 2017

	Aree non distrettuali				Distretti			
	Sud	Centro	Nord-Ovest	Nord-Est	Sud	Centro	Nord-Ovest	Nord-Est
Imprese con tutti gli amministratori nati in regione	83,7	69,1	64,5	70,4	87,8	76,0	74,6	71,8
Imprese senza amministratori nati in regione	10,6	15,8	15,4	11,6	6,3	12,3	9,0	9,5
Imprese ibride:	5,7	15,1	20,0	18,0	6,0	11,7	16,4	18,7
Imprese con capo azienda e almeno 50% (a) degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa	2,8	7,4	8,6	9,1	3,5	5,9	8,2	9,8
Imprese con almeno 50% degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa, ma con capo azienda nato fuori regione	1,3	3,7	6,2	5,0	1,2	2,6	4,8	5,0
Imprese con meno del 50% degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa, ma con capo azienda nato nella regione	0,6	1,1	1,5	1,2	0,7	1,0	0,8	1,2
Imprese con meno del 50% degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa e con capo azienda nato fuori regione	1,1	2,9	3,7	2,6	0,6	2,2	2,6	2,8

(a) Almeno il 50% ma non la totalità degli amministratori. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

A livello di specializzazione produttiva emergono altre interessanti evidenze, soprattutto nel Sistema moda. In questo settore si osserva sia la più alta percentuale di imprese distrettuali con una governance formata esclusivamente da persone appartenenti alla regione di operatività dell'impresa (il 79,7%), sia la più elevata quota di imprese non distrettuali con board formato solamente da amministratori di altre regioni (18,6%). Le differenze maggiori pertanto emergono in questo settore, dove si osservano anche le percentuali più basse di imprese ibride. Negli altri comparti i divari si riducono, ma si conferma una relativa maggior chiusura dei board delle imprese distrettuali nel sistema casa e nella metalmeccanica. L'unica eccezione è il settore agro-alimentare, dove nei distretti il peso delle imprese con tutti gli amministratori nati nella regione è di poco più basso (73,7% vs 74,7%), grazie alla presenza di una buona quota di imprese ibride (17,3% vs 13,7%) che tuttavia sono prevalentemente composte da imprese con capo azienda e almeno il 50% degli amministratori nati in regione (10,4% vs 7,5%). Al contempo però tra le imprese distrettuali dell'agro-alimentare è anche più bassa la quota di imprese senza amministratori nati in regione (9% vs 11,6%).

[28] E' interessante osservare come la quota di imprese con governance completamente chiusa nelle aree non distrettuali sia più bassa proprio nel Nord Ovest e non nel Nord Est come avviene nei distretti.

Tab. 3 - Tipologia di imprese per composizione del board (composizione %), 2017

	Aree non distrettuali				Distretti			
	Agro-alimentare	Sistema casa	Metal-meccan.	Sistema moda	Agro-alimentare	Sistema casa	Metal-meccan.	Sistema moda
Imprese con tutti gli amministratori nati in regione	74,7	75,2	67,6	68,8	73,7	78,4	71,7	79,7
Imprese senza amministratori nati in regione	11,6	12,4	13,8	18,6	9,0	9,1	10,5	9,1
Imprese ibride	13,7	12,5	18,5	12,5	17,3	12,6	17,8	11,2
Imprese con capo azienda e almeno 50% (a) degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa	7,5	5,6	8,6	5,5	10,4	6,7	8,4	5,6
Imprese con almeno 50% degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa, ma con capo azienda nato fuori regione	3,2	4,1	5,2	3,9	3,2	3,4	5,2	3,3
Imprese con meno del 50% degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa, ma con capo azienda nato nella regione	1,0	0,9	1,4	0,9	1,5	0,9	0,9	0,7
Imprese con meno del 50% degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa e con capo azienda nato fuori regione	2,0	1,9	3,2	2,2	2,3	1,5	3,2	1,7

(a) Almeno il 50% ma non la totalità degli amministratori. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Differenze molto marcate emergono a livello dimensionale. Il grado di apertura del board aumenta al crescere delle dimensioni aziendali: le aziende di più grandi dimensioni risultano più aperte nei confronti di soggetti nati esternamente al sistema produttivo locale. Anche per le imprese localizzate nei distretti, mediamente più "chiuse", meno della metà (il 45,5%) delle imprese di grandi dimensioni è guidato da un board composto esclusivamente da soggetti nati in regione. Tale quota scende di più di 15 punti tra le grandi imprese situate nelle aree non distrettuali; queste imprese sono anche quelle che, in assoluto, presentano la percentuale più alta di imprese ibride (una su due), con consigli di amministrazione (CdA) guidati da soggetti nati al di fuori dalla regione (il 42,8%)[29] e con board composti esclusivamente da persone non nate in regione (il 19,3%).

La maggiore chiusura dei board delle imprese distrettuali è evidente in tutte le classi dimensionali, con differenze rispetto alle aree non distrettuali che tendono a essere una funzione crescente delle dimensioni aziendali. Tuttavia è tra le micro imprese distrettuali che il grado di chiusura dell'Organo amministrativo raggiunge il suo picco estremo, con l'80,2% dei board composti esclusivamente da persone nate in regione, solo il 9,7% di imprese ibride e il 10,2% di imprese con CdA di soli amministratori provenienti da territori non della regione di operatività dell'impresa. Differenze importanti emergono anche tra le piccole e le medie imprese distrettuali e quelle collocate al di fuori dei distretti: è proprio tra le medie aziende distrettuali che raggiunge il suo punto più basso la percentuale di board con amministratori provenienti esclusivamente da fuori regione: è pari all'8,5%, poco più della metà di quanto osservato al di fuori dei distretti.

Tab. 4 - Tipologia di imprese per composizione del board (composizione %)

	Aree non distrettuali				Distretti			
	Micro imprese	Piccole imprese	Medie imprese	Grandi imprese	Micro imprese	Piccole imprese	Medie imprese	Grandi imprese
Imprese con tutti gli amministratori nati in regione	74,4	69,9	54,8	30,1	80,2	76,9	65,5	45,5
Imprese senza amministratori nati in regione	13,7	12,7	15,6	19,3	10,2	8,9	8,5	13,0
Imprese ibride	11,9	17,4	29,6	50,6	9,7	14,2	26,0	41,5
Imprese con capo azienda e almeno 50% (a) degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa	5,9	8,2	12,7	20,2	5,0	7,5	13,5	19,2
Imprese con almeno 50% degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa, ma con capo azienda nato fuori regione	3,9	5,2	6,3	6,5	3,2	3,9	5,5	6,8
Imprese con meno del 50% degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa, ma con capo azienda nato nella regione	0,7	1,1	3,0	6,9	0,4	0,7	2,2	5,8
Imprese con meno del 50% degli amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa e con capo azienda nato fuori regione	1,4	2,8	7,6	17,0	1,1	2,1	4,8	9,7

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

[29] Somma delle righe 2, 5 e 7 della tabella 4.

A livello dimensionale differenze importanti emergono anche in termini di apertura alla presenza di amministratori stranieri, soprattutto tra le imprese di medie e grandi dimensioni: le grandi Imprese con stranieri nel board sono il 25,6% nei distretti e il 37,1% nelle aree non distrettuali. Su queste differenze pesa anche la maggiore presenza di multinazionali estere al di fuori dei distretti[30]. In particolare le grandi imprese guidate da un capo azienda nato all'estero sono il 12%[31] nei distretti, e oltre il 20% nelle aree non distrettuali; per le medie imprese le percentuali scendono rispettivamente al 6,2% e al 10,4%. Nelle aziende più piccole, in meno del 5% dei casi la governance è affidata a un board composto anche da amministratori di provenienza internazionale.

Tab. 5 – Presenza nel board di stranieri (composizione %)

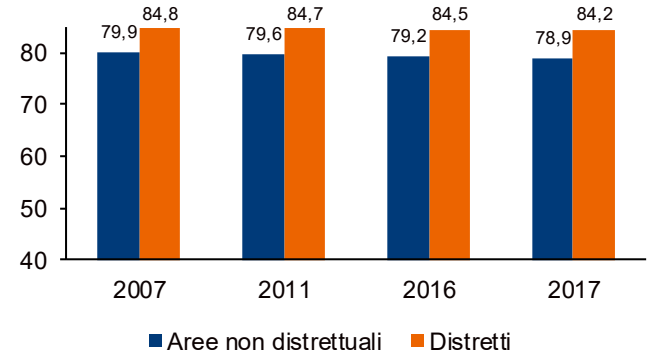
	Aree non distrettuali				Distretti			
	Micro imprese	Piccole imprese	Medie imprese	Grandi imprese	Micro imprese	Piccole imprese	Medie imprese	Grandi imprese
Imprese senza amministratori nati all'estero	94,3	92,6	83,4	62,9	94,7	93,0	88,8	74,4
Imprese con amministratori nati all'estero	5,7	7,4	16,6	37,1	5,3	7,0	11,2	25,6
Imprese con capo azienda e almeno 50% degli amministratori nati all'estero	3,6	4,2	8,5	15,8	3,5	3,9	5,2	10,0
Imprese con almeno 50% degli amministratori nati all'estero, ma con capo azienda nato in Italia	0,5	0,7	1,8	4,3	0,5	0,8	1,3	3,3
Imprese con meno del 50% degli amministratori nati all'estero, ma con capo azienda nato all'estero	0,4	0,7	1,9	5,3	0,4	0,4	1,0	2,0
Imprese con meno del 50% degli amministratori nati all'estero e con capo azienda nato in Italia	1,2	1,8	4,4	11,7	0,9	1,9	3,8	10,3

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il quadro che emerge è dunque di una relativa chiusura degli Organi amministrativi delle imprese italiane, particolarmente pronunciato nei distretti, nel Mezzogiorno e nelle imprese più piccole. Ciononostante le differenze maggiori emergono proprio tra le imprese di grandi dimensioni distrettuali e quelle di pari dimensioni collocate nelle aree non distrettuali.

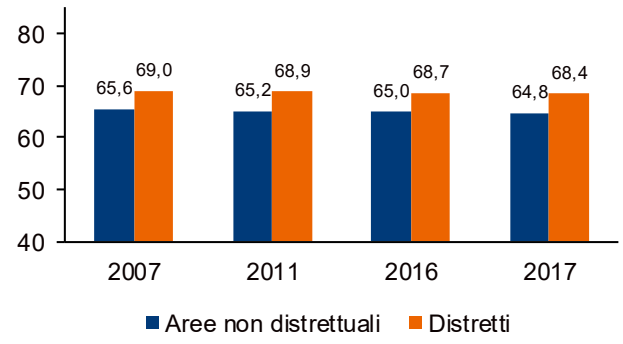
Si tratta di una situazione cristallizzata nel tempo. In dieci anni la quota di imprese guidate da capi azienda nati nella regione di operatività dell'impresa è scesa di un punto percentuale nelle aree non distrettuali (dal 79,9% del 2007 al 78,9% del 2017) e di solo sei decimi di punto percentuale nei distretti (dall'84,8% all'84,2%; Fig. 1). Se si sposta l'analisi a livello provinciale, i risultati non cambiano con la quota di imprese guidate da capi azienda nati nella provincia di operatività aziendale che è scesa di soli sei decimi di punto nei distretti, portandosi al 68,4% nel 2017, dal 69% del 2007.

Fig. 1 – Quota di imprese guidate da capi azienda nati nella regione di operatività dell'impresa (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 2 - Quota di imprese guidate da capi azienda nati nella provincia di operatività dell'impresa (%)



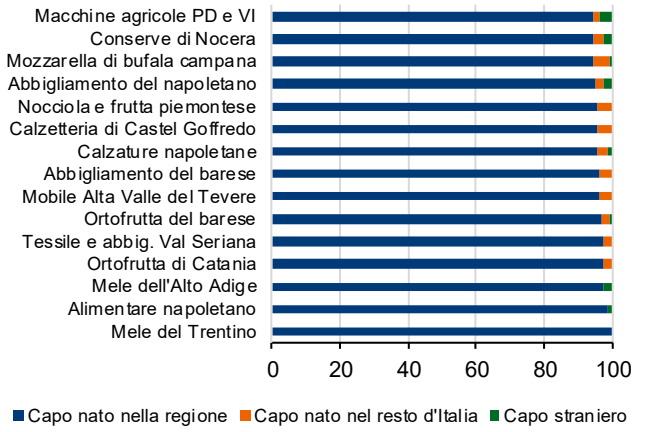
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

[30] Su questo tema si rimanda a quanto emerso nel capitolo 5.
[31] Somma delle righe 3 e 5 della tabella 5.

E' comunque alta la variabilità dei risultati, con distretti molto "chiusi" e capi azienda nati nella regione nel 100% dei casi (ad esempio le Mele del Trentino) e distretti con più del 50% delle imprese guidate da persone nate al di fuori della regione. E' questo il caso, ad esempio, dei vini dei colli fiorentini e senesi e della camperistica della Val d'Elsa dove assumono un ruolo particolarmente alto anche i capi azienda stranieri (23,3% e 28,6% rispettivamente), anche per via dell'elevata presenza di multinazionali estere[32].

La presenza di distretti estremamente chiusi, oltre ad essere particolarmente diffusa nei distretti agricoli dove è molto alto il legame con i terreni, è trasversale a tutte le ripartizioni geografiche: vi sono, infatti, aree distrettuali del Nord-Est (mele del Trentino, mele dell'Alto Adige, macchine agricole di Padova e Vicenza), del Nord-Ovest (tessile e abbigliamento della Val Seriana, calzetteria di Castel Goffredo, nocciola e frutta piemontese), del Centro (mobile dell'Alta Valle del Tevere) e del Mezzogiorno (alimentare del napoletano, ortofrutta di Catania, ortofrutta del barese, abbigliamento del barese, calzature napoletane, abbigliamento del napoletano, mozzarella di bufala campana, conserve di Nocera). Lo stesso vale per i distretti con governance più aperta: è, infatti, rappresentato il Mezzogiorno (calzature di Casarano, abbigliamento sud abruzzese), il Centro (cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano, camperistica della Val d'Elsa, vini dei colli fiorentini e senesi), il Nord-Ovest (metalmeccanica del basso mantovano, meccanica strumentale di Milano-Monza, macchine utensili e robot industriali di Torino, oreficeria di Valenza, macchine tessili di Biella) e il Nord-Est (meccatronica dell'Alto Adige, alimentare di Parma, meccatronica di Trento, vini e distillati del Friuli, prosciutto di San Daniele). In generale, molti di questi distretti si caratterizzano per una presenza elevata di capi azienda stranieri, spesso attivi in multinazionali estere.

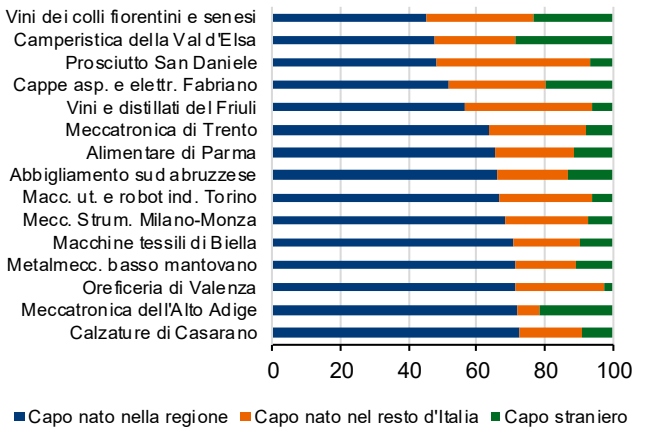
Fig. 3 – Distretti con quota più elevata di capi azienda nati nella regione (%)



Nota: distretti per cui abbiamo informazioni su più di 20 aziende.

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 4 – Distretti con quota più elevata di capi azienda nati fuori regione (%)



Nota: distretti per cui abbiamo informazioni su più di 20 aziende.

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

L'analisi condotta richiama con forza il tema delle imprese famigliari, che sono molto diffuse in ambito italiano e molto probabilmente rappresentano una spiegazione per l'elevata presenza nel tessuto industriale italiano di aziende con amministratori nati nella regione di operatività dell'impresa. Questo fenomeno, particolarmente diffuso nei distretti, si presta a una duplice lettura: da un lato le aziende situate in un distretto, analogamente a quanto avviene per i rapporti di fornitura, tendono a costruire relazioni ravvicinate sul territorio anche riguardo le scelte di governance; dall'altro, trattandosi spesso di zone in contesti lontani dalle grandi direttrici di mobilità, queste imprese vengono preferite da soggetti nati nel territorio per il loro sviluppo

[32] A questo proposito si rimanda alla tabella 5.4 del capitolo 5.

professionale, in quanto meno attrattive per soggetti nati al di fuori. Chi è nato nella provincia o nella regione sede di un distretto, ha presumibilmente trascorso i primi anni della formazione acquisendo "per osmosi" quelle conoscenze, valori e interazioni sociali di cui è intriso il territorio, contrastando in alcuni casi un processo migratorio inevitabile in altre zone. In alcuni casi potrebbe essere stata la vicinanza a università o ITS a favorire la crescita di un vivaio dal quale attingere una prima linea di manager qualificati che poi, nello sviluppo futuro della carriera, sono entrati nei consigli di amministrazione delle aziende del territorio. Al contempo però la relativa maggior chiusura della governance delle imprese localizzate nei distretti industriali può rappresentare un vincolo alla crescita, soprattutto se nel territorio è difficile trovare profili non prettamente "produttivi", ma più legati a figure con competenze in ambito digitale o a manager "contaminati" e con competenze trasversali ad altri settori e con esperienza anche in ambito internazionale.

2. I distretti industriali tradizionali nel triennio 2018-20: previsioni su fatturato e margini

2.1 Introduzione e sintesi dei risultati

A cura di Ilaria Sangalli

Il presente capitolo analizza in chiave prospettica i risultati di crescita e marginalità delle imprese distrettuali di matrice tradizionale. Le stime sono ottenute incrociando i dati di bilancio del 2017[33] con le previsioni settoriali provenienti dal Rapporto Analisi dei Settori Industriali (ASI) Intesa Sanpaolo-Prometeia[34], che monitora periodicamente l'andamento di 75 settori manifatturieri.

I numeri mostrano come il 2018 abbia rappresentato un anno complessivamente positivo per le imprese distrettuali, anche se di crescita meno intensa rispetto al 2017, nell'ordine di un +3,4% in termini mediani. Nella fase post-estiva, infatti, si è assistito ad un affievolimento del ciclo manifatturiero, che va di pari passo con l'intensificarsi dei segnali di debolezza dell'attuale fase ciclica. Inoltre, in un contesto di costi che si sono mantenuti in crescita per buona parte dell'anno, la marginalità delle imprese è attesa aver subito una lieve contrazione. Secondo le nostre stime, l'EBITDA margin dovrebbe aver chiuso il 2018 su un livello mediano pari al 7,4%, poco meno di mezzo punto sotto il livello 2017.

Il biennio 2019-20 si prefigura come un periodo sfidante per il tessuto produttivo nazionale, chiamato a fare i conti con un quadro di ulteriore deterioramento del contesto operativo di riferimento. Le prospettive di crescita si fanno sempre più incerte, per via delle incognite legate allo scenario economico nazionale e internazionale. Gli scambi mondiali potrebbero rallentare più del previsto, per diversi fattori, quali una crescita più moderata dell'area euro e di altri mercati di riferimento, come la Cina, o il riacutizzarsi delle tensioni sul fronte dei dazi, qualora i negoziati commerciali tra Stati Uniti e Cina dovessero dare esito negativo. Ciò penalizzerebbe le imprese distrettuali, storicamente votate ai mercati esteri. Si mantiene, pertanto, una prospettiva di crescita moderata per il fatturato distrettuale, nell'ordine di un +2,9% annuo sia nel 2019 che nel 2020, in termini mediani. Si intravedono, inoltre, deboli possibilità di recupero sul fronte della marginalità.

2.2 La base dati di riferimento

L'analisi prospettica dei bilanci distrettuali è realizzata su un campione di 16.514 imprese manifatturiere estratte da ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database)[35] e osservate in via continuativa nel triennio 2015-17. L'aggregato si distingue da quello descritto nel capitolo 1 per l'esclusione delle aziende del segmento agrario e del commercio. Sono state imposte delle soglie di fatturato al fine di conferire maggiore stabilità al campione. Nello specifico, sono state prese in considerazione soltanto le imprese manifatturiere con fatturato superiore a 400 mila euro nel 2015 e a 150 mila euro nel biennio 2016-17. Quest'ultima soglia consente di rimuovere dal campione le realtà potenzialmente fallite o sottoposte a liquidazione, o comunque non più operative dal punto di vista industriale. In termini dimensionali (classi di fatturato), il campione è composto per l'81% circa da piccole imprese (con meno di 10 milioni di euro di fatturato), per il

[33] Si tratta dell'ultimo anno per il quale risultano disponibili i dati di bilancio delle imprese.

[34] Edizione ottobre 2018 del Rapporto ASI.

[35] Come specificato nel capitolo 1 del Rapporto, ISID è il database interno alla Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo che associa ad ogni impresa variabili economico-finanziarie tratte dai bilanci di esercizio e informazioni sulle strategie aziendali: l'operatività all'estero, la presenza all'estero con filiali produttive e/o commerciali, l'innovazione misurata dai brevetti, l'attenzione al rispetto di standard qualitativi e ambientali nella gestione e nell'organizzazione dei processi produttivi (certificazioni), la creazione di marchi aziendali attraverso la richiesta di protezione sui mercati internazionali.

15% circa da medie imprese (con fatturato almeno pari a 10 milioni di euro ma inferiore a 50) e per il residuale 4% da grandi imprese (con fatturato pari o superiore a 50 milioni di euro). Da un punto di vista settoriale, invece, sistema moda, meccanica, prodotti in metallo, alimentare e mobili emergono come i settori preponderanti (qualora sommati, rappresentano l'81% delle imprese del campione).

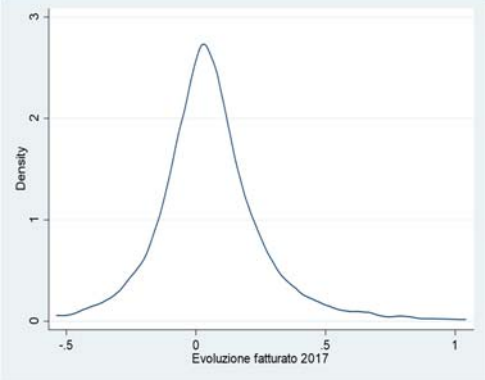
2.3 Le proiezioni di crescita e marginalità nel triennio 2018-20

2.3.1 Metodologia

La metodologia di stima qui proposta va a combinare la distribuzione empirica 2017 (distribuzione base) delle due variabili di performance distrettuali sulle quali si concentra l'attenzione, ovvero fatturato ed EBITDA margin, con il loro profilo previsivo, ricavato dal Rapporto ASI (Analisi dei Settori Industriali) Intesa Sanpaolo-Prometeia.

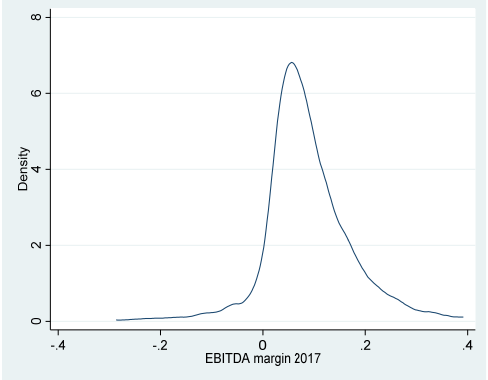
Iniziamo con l'esplorare graficamente le caratteristiche delle due distribuzioni, che servono da base per le nostre stime.

Fig. 2.1 – Proiezione della densità kernel dell'evoluzione del fatturato (valori correnti), anno 2017



Nota: le code sono state pulite rimuovendo le osservazioni al di sotto del 1° percentile e al di sopra del 99°. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 2.2 – Proiezione della densità kernel dell'EBITDA margin delle imprese distrettuali, anno 2017



Nota: le code sono state pulite rimuovendo le osservazioni al di sotto del 1° percentile e al di sopra del 99°. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Come già è emerso nel commento ai dati del precedente capitolo, nel 2017 abbiamo assistito ad un consolidamento dei risultati di crescita delle imprese che operano nei distretti di matrice tradizionale. La densità *kernel* dell'evoluzione 2017 del fatturato, riproposta in Figura 2.1, si caratterizza infatti per una forma asimmetrica del tipo *right-skewed* o *right-tailed*[36], ovvero per la presenza di una coda destra più densa o più lunga di quella sinistra. Ciò sottintende una concentrazione delle imprese meglio performanti, che si posizionano per l'appunto in corrispondenza della coda destra. La distribuzione 2017 dei margini unitari, in Figura 2.2, si presenta anch'essa asimmetrica ma del tipo *left-skewed* o *left-tailed,* per via di una coda sinistra più lunga di quella destra[37]. Una parte delle imprese del campione presenta una bassa marginalità o una marginalità negativa.

Nel processo di stima del fatturato e dei margini distrettuali, relativi al triennio 2018-20, si sfrutta l'ipotesi, restrittiva ma necessaria, di posizione fissa delle imprese all'interno delle distribuzioni, ovvero si ipotizza che le imprese mantengano, anche in chiave prospettica, lo stesso

[36] Parametro di skewness positivo.

[37] Parametro di skewness negativo.

posizionamento acquisito nel 2017, rispetto ai risultati mediani del proprio settore di specializzazione. L'eterogeneità dei risultati finali è garantita dall'utilizzo delle previsioni settoriali ASI al massimo livello di disaggregazione disponibile, ovvero 75 settori manifatturieri. Nello specifico, il processo di stima della componente estera del fatturato incorpora le previsioni ASI sull'andamento dell'export del settore di specializzazione di ciascuna impresa, mentre il fatturato realizzato sul mercato interno viene stimato utilizzando le previsioni sull'evoluzione della disponibilità interna nel settore di specializzazione delle imprese, derivanti anch'esse da ASI. La marginalità è stimata applicando al livello dell'EBITDA margin di ciascuna impresa la variazione attesa per i margini del suo settore di specializzazione. Si veda l'Appendice per una trattazione più dettagliata delle fasi di stima.

2.3.2 La chiusura del 2018

L'evoluzione del fatturato 2018…

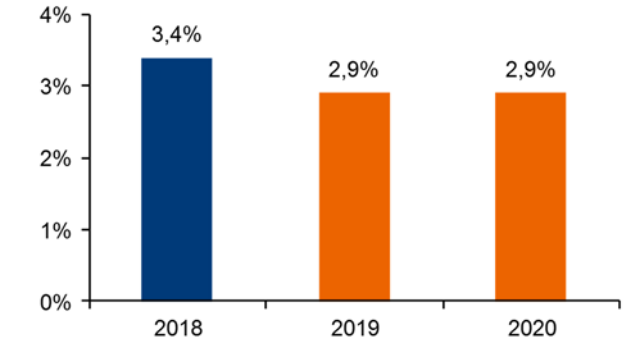
Il 2018 si è contraddistinto per un ciclo manifatturiero espansivo nella prima parte dell'anno, che è andato affievolendosi a partire dai mesi estivi, sulla scia di un graduale deterioramento del contesto operativo. I segnali di rallentamento si sono intensificati, sia su scala nazionale che internazionale. Sul fronte interno, in particolare, si è osservato un rallentamento degli investimenti nel terzo trimestre, soprattutto della componente acquisti di beni strumentali, sulla quale aleggia ancora incertezza circa le condizioni di rinnovo del sistema incentivante, pur contemplato nella manovra del Governo. Anche i consumi sono stati oggetto di un lieve calo nel trimestre estivo, soprattutto nella componente dei beni durevoli. Per contro, le esportazioni si sono mantenute in crescita nel trimestre luglio-settembre, ma su ritmi meno intensi rispetto alla prima metà dell'anno. Inoltre, il commercio mondiale si presenta in rallentamento, sulla scia di un'attività industriale più debole, sia in Europa che in altri importanti mercati di riferimento, come la Cina.

Anche le imprese distrettuali, specializzate in alcuni tra i settori di punta del Made in Italy, si sono trovate a fare i conti con questo scenario, beneficiando di un 2018 ancora favorevole ma che incorpora, al contempo, una dinamica meno espansiva di quella che ha caratterizzato il 2017. Gli indicatori congiunturali disponibili alla data di redazione del presente Rapporto confermano questa tendenza. Le esportazioni, motore trainante dell'attività distrettuale, sono cresciute del 2% nei primi nove mesi del 2018, a fronte di un +5,6% nel 2017 (fonte Monitor dei Distretti Intesa Sanpaolo, edizione di dicembre 2018). L'evoluzione dei dati per singoli trimestri mostra, inoltre, una variazione non superiore all'1,4% nel periodo luglio-settembre, su base tendenziale, a fronte di un +1,9% nel primo trimestre e di un +2,6% nel secondo trimestre. Si stima, pertanto, che il fatturato delle imprese distrettuali possa essere cresciuto del 3,4% nel complesso del 2018, in termini mediani, perdendo quasi un punto rispetto alla crescita 2017.

Dietro tale stima si celano dinamiche settoriali diversificate, sebbene accomunate da una tendenza di generale rallentamento dell'attività. In Figura 2.4 sono riportate le stime di evoluzione del fatturato 2018 dei settori a specializzazione distrettuale maggiormente rappresentati nel campione. In testa la meccanica che, con un incremento atteso di fatturato del 4,1%, sintesi di un andamento favorevole sia sul mercato interno (nonostante il sopraggiunto rallentamento degli investimenti nei mesi estivi) che estero, si conferma tra i settori più trainanti del manifatturiero. Si tratta, infatti, del settore che sta guidando la trasformazione in chiave digitale dell'industria. La buona performance della meccanica ha agito da traino anche per le imprese distrettuali specializzate in prodotti in metallo, che sono attese aver registrato un incremento di fatturato del 3,6% nel 2018 (sempre in termini mediani), nonostante l'apporto più contenuto di un altro importante attivante della domanda settoriale, la filiera automotive. Da segnalare anche il contributo positivo del mondo costruzioni, che sta mostrando segnali di graduale recupero dai livelli di minimo toccati durante lo scorso decennio. Seguono nel ranking mobili e sistema moda, con una performance di fatturato 2018 molto simile, attorno al 3% (in valori mediani). Le imprese distrettuali che producono mobili hanno potuto avvalersi sia del contributo dei mercati esteri sia di un'intonazione positiva del mercato interno. Decisamente più vivace la componente estera,

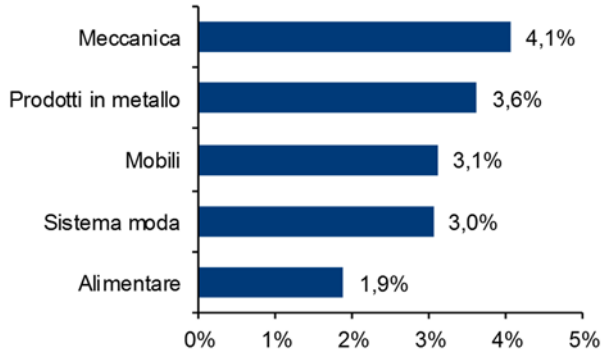
invece, nel caso del sistema moda, soprattutto con riferimento ai mercati extra-europei. Chiude la classifica il settore alimentare (che include le bevande), con una crescita attesa di fatturato 2018 che non va oltre un +1,9%. Lo scorso anno si è caratterizzato, infatti, per un indebolimento dei principali driver di crescita, sia sul fronte interno che sui mercati esteri, sempre più rilevanti per l'attività settoriale. Tuttavia, è bene sottolineare come il settore sia tra i pochi ad aver già recuperato ampiamente i livelli di attività pre-crisi, grazie ad un progressivo rafforzamento del tessuto produttivo e ad un processo di generale *upgrading* qualitativo dei prodotti.

Fig. 2.3 – Evoluzione del fatturato delle imprese distrettuali (var. % prezzi correnti, valori mediani): stime 2018 e previsioni biennio 2019-20



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 2.4 – Variazione % del fatturato delle imprese distrettuali, spaccato per filiera, stime 2018 (prezzi correnti, valori mediani)



Nota: si tratta dei primi 5 settori a specializzazione distrettuale facenti parte del campione. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

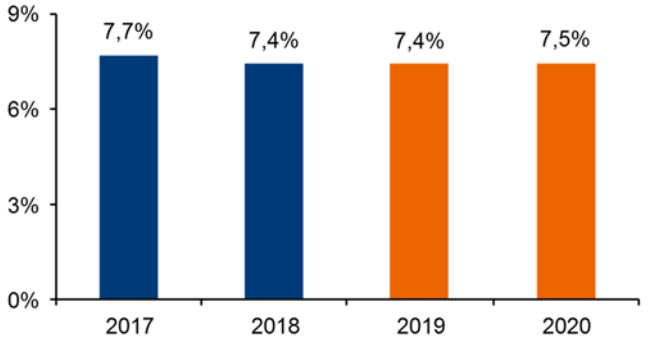
…e dei margini 2018

La marginalità delle imprese distrettuali dovrebbe aver sperimentato una lieve contrazione nel 2018, sulla scia di costi che si sono mantenuti in crescita per buona parte dell'anno. Le quotazioni delle materie prime industriali hanno infatti conservato un buon dinamismo, sostenute da un profilo espansivo dei consumi, tanto nelle economie avanzate (in primis Stati Uniti) quanto in quelle emergenti (come la Cina), e da un'offerta che si è mantenuta più rigida, sia nel caso delle commodity energetiche sia nel caso dei metalli (e.g. produzione mineraria cinese penalizzata dalle nuove policy ambientali del Governo e dalla lenta ripartenza del ciclo investimenti). Inoltre, i listini europei degli acciai sono stati influenzati dall'introduzione delle misure di Salvaguardia da parte della Commissione Europea[38] (che ora si apprestano a diventare definitive). Considerato questo scenario, l'EBITDA margin delle imprese è atteso essersi assestato su un livello del 7,4% nel 2018 (Fig. 2.5), poco meno di mezzo punto sotto il livello 2017. La tendenza ad una lieve contrazione della marginalità risulta diffusa a tutti i principali settori a specializzazione distrettuale. Resta pertanto fissa al 9% la quota di imprese del campione che presenta ancora marginalità negativa, con evidenti difficoltà sul fronte della sostenibilità finanziaria. A queste deve essere aggiunto un 5,3% di imprese che, sulla base delle nostre previsioni, presentano un peso degli oneri finanziari 2018[39] pari o superiore al 50% della marginalità generata, stazionando in territorio ugualmente critico dal punto di vista del rientro dalla propria posizione debitoria.

[38] Trattasi dei provvedimenti adottati a protezione del mercato europeo dell'acciaio, per difendere il mercato europeo dal potenziale arrivo di acciaio da altri Paesi a seguito della guerra a colpi di dazi.

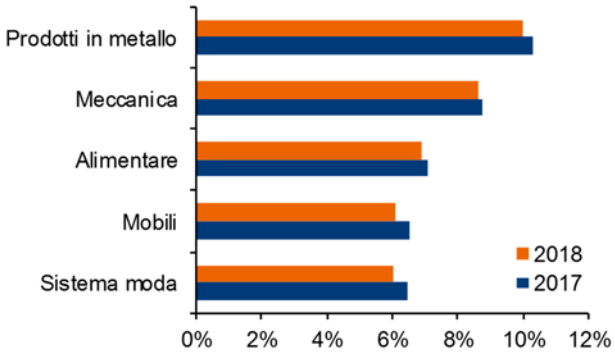
[39] La serie degli oneri finanziari per il triennio 2017-19 è ricavata dal Rapporto di previsione ASI Intesa Sanpaolo-Prometeia, al massimo livello di disaggregazione disponibile (75 settori manifatturieri), esattamente come le serie del fatturato e della marginalità.

Fig. 2.5 – EBITDA margin delle imprese distrettuali (valori mediani %): stime 2018 e previsioni biennio 2019-20



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 2.6 – EBITDA margin delle imprese distrettuali, spaccato per filiera: stime 2018 (valori mediani %)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

2.3.3 Il biennio 2019-20

Il biennio 2019-20 si prefigura come un periodo sfidante per il tessuto produttivo nazionale. Le prospettive di crescita si fanno sempre più incerte, per via delle incognite legate allo scenario economico nazionale e internazionale. Gli indicatori anticipatori sono concordi nel delineare un quadro di ulteriore deterioramento del contesto operativo di riferimento.

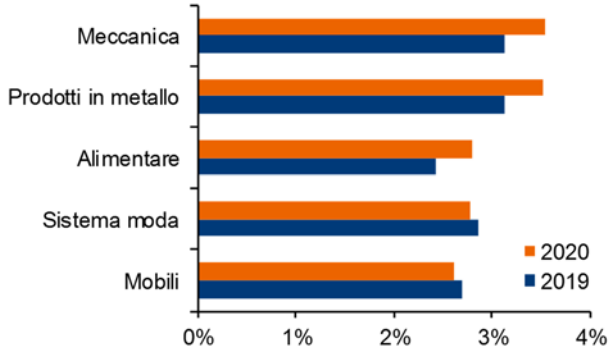
Sul fronte interno, preoccupa il rallentamento dei piani di investimento delle imprese, che emerge dall'indagine Banca d'Italia-Sole 24 Ore di dicembre: sono peggiorati i giudizi sulla situazione economica generale, soprattutto con riferimento alla componente nazionale. Segnali di minor ottimismo emergono anche dagli indici di fiducia. L'indice Istat che misura il grado di fiducia nel manifatturiero è tornato a flettere in corrispondenza delle componenti attese su produzione e ordini e domanda totale. In via del tutto speculare, anche i dati sugli ordini in portafoglio mostrano una tendenza variabile a partire dai mesi estivi del 2018, segno di un peggioramento delle prospettive di breve termine.

Anche sul fronte estero, del resto, si intensificano i fattori di rischio. Gli scambi mondiali potrebbero rallentare più del previsto, per diversi fattori, quali una crescita più moderata dell'area euro e di altri mercati di riferimento, come la Cina, o il riacutizzarsi delle tensioni sul fronte dei dazi, qualora i negoziati commerciali tra Stati Uniti e Cina dovessero dare un esito negativo. Ciò penalizzerebbe le imprese distrettuali, storicamente votate ai mercati esteri.

Alla luce di questo scenario, si intravede una prospettiva di crescita moderata per il fatturato distrettuale, sia nel 2019 che nel 2020, che solo grazie al sostegno dei prezzi potrà mantenersi attorno ad un +2,9% annuo, in termini mediani. Meccanica e prodotti in metallo sono attesi conservare un profilo di crescita più sostenuto, rispetto agli altri principali settori a specializzazione distrettuale del campione. Il settore alimentare, invece, dovrebbe ritrovare maggiore slancio nel 2020, realizzando un sorpasso su mobili e sistema moda (più dinamici nel 2019), pur sperimentando tassi di crescita inferiori a quelli del biennio 2017-18.

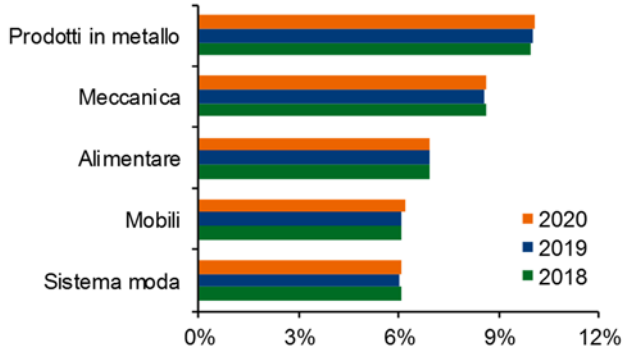
Si intravedono, inoltre, deboli possibilità di recupero sul fronte della marginalità. I margini unitari sono previsti assestarsi su un livello mediano del 7,4% nel 2019, per poi salire al 7,5% nel 2020. Pertanto, resteranno pressoché stabili le percentuali di imprese con marginalità negativa o non sufficiente alla copertura del costo del debito finanziario.

Fig. 2.7 – L'evoluzione del fatturato distrettuale nel biennio 2019-20, previsioni: spaccato per filiera (prezzi correnti, valori mediani)



Nota: i settori sono ordinati in base alle variazioni 2020.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 2.8 – EBITDA margin delle imprese distrettuali nel biennio 2019-20, previsioni: spaccato per filiera (valori mediani %)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Appendice: l'utilizzo delle distribuzioni relative all'anno base per stimare crescita del fatturato e margini

La metodologia di stima proposta va a combinare le informazioni relative alla forma assunta dalle distribuzioni delle variabili chiave per le performance distrettuali in un determinato anno base con il profilo evolutivo delle variabili medesime nel triennio di previsione, ovvero il triennio 2018-20. La modalità di trattamento delle distribuzioni relative all'anno base varia a seconda che le variabili chiave, per le quali si va a prevedere l'andamento futuro, siano espresse in tasso di crescita o in livelli.

Relativamente alle variabili espresse in tasso di crescita, nel nostro caso specifico la crescita del fatturato, si procede con l'associare ad ogni impresa distrettuale (distribuzione empirica) un differenziale tra il valore assunto dalla variabile nell'anno base e il valore mediano (sempre nell'anno base) per il settore di appartenenza (vedi formula 1). I settori di specializzazione individuati in questa fase sono 75 e corrispondono al massimo livello di disaggregazione possibile all'interno della classificazione ASI Intesa Sanpaolo-Prometeia (ateco_2007).

$$differenziale_crescita_fatt_{base} = crescita_fatt_{base} - mediana_sett_{base} \quad (1)$$

La trasformazione dei dati puntuali di impresa in dati in deviazione dalla mediana settoriale ha come obiettivo quello di centrare la distribuzione dell'anno base nello zero[40], preservandone la forma. Sfruttando poi l'ipotesi secondo la quale la posizione delle imprese distrettuali all'interno della distribuzione "base" non subisca alterazioni in chiave prospettica, i dati così trasformati consentono, una volta combinati con le previsioni settoriali di evoluzione media del fatturato, di pervenire ad una stima dei parametri fondamentali delle distribuzioni empiriche del triennio 2018-20.

Per quanto concerne invece le variabili espresse in livelli, nel nostro caso specifico l'EBITDA margin, è necessario innanzitutto ricondurre gli ultimi dati di bilancio disponibili (al tempo t, nella formula 2) alla forma assunta dalla distribuzione nell'anno scelto come base per proiettare in avanti i risultati. Al livello dei margini di impresa nell'anno base viene, a questo proposito, associato il differenziale tra le mediane settoriali dell'ultimo anno di bilancio e dell'anno "base", mantenendo il massimo livello di disaggregazione settoriale:

$$margini_rivisti_t = margini_{base} + (mediana_sett_t - mediana_sett_{base}) \quad (2)$$

La trasformazione consente di ottenere una nuova distribuzione, che avrà la medesima forma assunta dalla distribuzione "base" e parametro centrale pari a quello della distribuzione empirica dell'ultimo anno di bilancio (anno t). I dati così trasformati costituiscono il nuovo punto di partenza per applicare le stime di crescita dei margini unitari nel triennio oggetto di previsione.

L'anno di riferimento prescelto come base per le stime contenute in questo Rapporto annuale è il 2017. In altri termini, la posizione assunta dalle imprese distrettuali all'interno delle distribuzioni 2017 della crescita del fatturato e dei margini costituisce la base di partenza per proiettare in avanti i risultati. La scelta del 2017 ha fatto sì che l'anno base e l'anno relativo agli ultimi dati di bilancio venissero a coincidere, semplificando la metodologia proposta per la parte relativa ai margini.

[40] Il parametro centrale della distribuzione, ovvero la mediana, assumerà valore zero alla luce della trasformazione effettuata. La forma della distribuzione viene preservata.

3. I bilanci delle imprese agro-alimentari

3.1 Introduzione

A cura di
Lavinia Stoppani

In questo capitolo si presenta un'analisi dei bilanci di esercizio delle imprese agro-alimentari distrettuali, da poco disponibili per il 2017 con un buon grado di copertura.

Il 2017 delle imprese agro-alimentari, distrettuali e non, è stato all'insegna di un buon apporto della domanda interna, in ripresa già dal 2016, soprattutto di quella proveniente dal settore ho.re.ca.[41], in un contesto in cui anche la domanda estera manteneva un buon ritmo di crescita. Complici anche prezzi più dinamici, questo contesto di domanda favorevole ha consentito alle imprese una buona crescita del fatturato, che ha mantenuto un ritmo più vivace all'interno dei distretti rispetto alle aree non distrettuali, anche nel confronto intra-filiere. Se il fatturato delle imprese distrettuali agro-alimentari risulta così nel 2017 superiore in media di oltre un terzo a quello registrato nel 2008, quello delle imprese non distrettuali mostra una crescita più contenuta (+22%) pur collocandosi anch'esso ormai sopra i livelli pre-crisi (2008). La dinamica dei costi, non completamente scaricata a valle, ha fatto sì che nel 2017 si assistesse a una lieve flessione dei margini e quindi della redditività operativa, quest'ultima influenzata anche dall'aumento del capitale investito. Le condizioni economiche più favorevoli a cui si è assistito negli ultimi anni hanno consentito alle imprese di rafforzare la propria patrimonializzazione, in crescita anche nel 2017, e di consolidare la propria situazione debitoria, a fronte anche di un costo del debito ai minimi storici. Di conseguenza, osserviamo nel 2017 un ROE ancora in crescita e ben al di sopra dei livelli pre-crisi.

Nel resto del capitolo analizzeremo nel dettaglio le dinamiche che hanno caratterizzato le imprese operanti nei distretti agro-alimentari monitorati da Intesa Sanpaolo. Dopo una breve descrizione del campione, ci focalizzeremo sulle performance di crescita e redditività delle aziende.

Analizzeremo inoltre la gestione finanziaria e del circolante delle imprese, confrontando i risultati per classi dimensionali e per filiera, per individuare le peculiarità delle diverse imprese nella gestione industriale e finanziaria.

3.2 Descrizione del campione di bilanci

In questo paragrafo si fornisce una descrizione del campione dei bilanci delle imprese agro-alimentari che operano nei 50 distretti identificati da Intesa Sanpaolo.

Allo scopo di rappresentare nel modo più completo le realtà produttive legate ai distretti agro-alimentari, la definizione di questi distretti – in particolare quelli appartenenti alla filiera agricola, lattiero-casearia e delle carni e salumi- è stata ampliata estendendo il confine alle imprese che operano a valle della filiera. Si tratta infatti di attività commerciali che in molti casi si sono integrate completamente all'interno della filiera, gestendo in maniera diretta anche le attività di produzione. Allo stesso modo sono considerate come appartenenti alle filiere dell'olio e del vino anche le imprese che operano a monte, rispettivamente nella coltivazione delle olive e della vite, in considerazione della complessa attività produttiva in questi settori, frammentati in tante piccole aziende agricole che gestiscono anche la fase di produzione e a volte anche di distribuzione e commercializzazione del prodotto e, soprattutto per l'olio, in pochi grandi attori attivi invece principalmente nella trasformazione e distribuzione.

Ai fini dell'analisi sono stati raccolti i bilanci di esercizio (non consolidati) delle imprese agro-alimentari italiane appartenenti ai distretti nel periodo 2015-2017 e 2008-2017. In entrambi i casi

[41] Alloggi e ristorazione.

sono stati utilizzati campioni chiusi, formati cioè da imprese presenti nella banca dati dei bilanci aziendali della Direzione Studi e Ricerche per tutti gli anni analizzati. Non sono pertanto considerate le imprese nel frattempo cessate o "nate". Il campione 2015-2017 comprende le imprese con fatturato non inferiore a 400 mila euro nel 2015 e a 150 mila euro nel 2016 e nel 2017. Il sotto-campione 2008-2017 include le imprese del precedente campione per le quali osserviamo anche il bilancio del 2008.

Sulla base dei criteri di selezione da noi definiti, per il periodo 2015-2017, sono state estratte 12.866 imprese agro-alimentari. Di queste, 3.549, il 27,6%, risultano attive nei 50 distretti dell'agro-alimentare da noi monitorati, mentre le restanti 9.317 sono imprese non distrettuali specializzate nelle produzioni distrettuali. Il campione chiuso al 2008 comprende invece 8.702 imprese, di cui 2.584 appartenenti a un distretto.

In termini di numerosità del campione (Tab. 3.1), le aziende appartenenti al comparto alimentare, suddiviso in filiera della carne e dei prodotti a base di carne, delle conserve, del lattiero-caseario, dell'olio, della pasta e dei dolci e dell'altro alimentare[42], costituiscono più della metà, il 51,5%, delle imprese analizzate e il loro fatturato pesa per quattro quinti del fatturato complessivo, con una concentrazione maggiore nei settori delle carni, del lattiero-caseario e della pasta e dei dolci. Le aziende agricole seguono le alimentari in termini di numerosità (27,2% del campione) e per peso del fatturato (16,3%). Le aziende vitivinicole distrettuali, infine, sono il 21,4% del campione, con un fatturato totale di oltre 7,5 miliardi, il 12,6% del fatturato complessivo. Il confronto con il campione delle imprese appartenenti ad aree non distrettuali (ma operanti in settori distrettuali) ci mostra come la distribuzione delle imprese distrettuali per filiera favorisca i settori del lattiero-caseario e del vino, mentre tra le imprese non distrettuali sono più diffuse in particolare le imprese della pasta e dei dolci (filiera quest'ultima che tuttavia pesa meno in termini di fatturato nel campione delle non-distrettuali), agricole e dell'altro alimentare[43].

Tab. 3.1 – Distribuzione settoriale del campione delle imprese agro-alimentari distrettuali e non distrettuali (a)

	Distrettuali				Non distrettuali			
	Numero imprese campione chiuso 2015-2017		Fatturato 2017		Numero imprese campione chiuso 2015-2017		Fatturato 2017	
	N.	Comp. %	Mln di euro	Comp. %	N.	Comp. %	Mln di euro	Comp. %
Agricoltura e pesca	**964**	**27,2**	**9.793**	**16,3**	**3.122**	**33,5**	**17.477**	**21,0**
Alimentare, di cui	**1.826**	**51.5**	**50.371**	**83,7**	**6.195**	**66,5**	**65.862**	**79,0**
Carni	407	11,5	14.909	24,8	887	9,5	11.394	13,7
Conserve	169	4,8	3.187	5,3	437	4,7	6.364	7,6
Lattiero-caseario	744	21,0	10.884	18,1	1.430	15,3	18.203	21,8
Olio	116	3,3	2.718	4,5	226	2,4	3.479	4,2
Pasta e dolci	187	5,3	5.844	9,7	1.249	13,4	6.430	7,7
Altro alimentare	203	5,7	5.274	8,8	1.259	13,5	13.665	16,4
Vino	**759**	**21,4**	**7.555**	**12,6**	**707**	**7,6**	**6.327**	**7,6**
Totale	**3.549**	**100,0**	**60.164**	**100,0**	**9.317**	**100,0**	**83.340**	**100,0**

Nota: (a) a parità di specializzazione produttiva. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

La classificazione delle imprese per dimensione[44] (Tab. 3.2), evidenzia la predominanza, tra le imprese distrettuali, delle piccole imprese, con fatturato sopra ai 2 milioni di euro ma inferiore ai

[42] La voce "Altro alimentare" riunisce in questa analisi le imprese operanti nelle filiere del caffè e cioccolata, della trasformazione dei prodotti della pesca e del riso in quanto la loro scarsa numerosità non è sufficiente a consentirne un'analisi separata significativa.

[43] Il campione comprendente solo le imprese attive anche nel 2008 rispecchia da vicino queste proporzioni a livello di filiera. Una tabella corrispondente alla Tab. 3.1 per il sotto-campione del 2008 è disponibile su richiesta.

[44] Sono state considerate le seguenti quattro classi dimensionali:
- Micro imprese: fatturato inferiore a 2 mln di euro,
- Piccole imprese: fatturato compreso tra 2 mln di euro e 10 mln di euro,

10 milioni di euro, che costituiscono il 40,5% del campione, con un peso lievemente maggiore (Tab. 3.3) nelle filiere del lattiero-caseario e agricola. Circa un terzo del campione è poi costituito da micro imprese, con fatturato inferiore ai 2 milioni di euro. Questa categoria prevale, a livello di filiera, nella pasta e nei dolci, dove più della metà delle imprese fatturava meno di 2 milioni di euro nel 2017. Le micro imprese sono le più rappresentate anche nelle filiere del vino e dell'olio. Le imprese di medie dimensioni sono poco più di un quinto, mentre le imprese più grandi (con un fatturato che supera i 50 milioni di euro) sono il 5,4% del totale delle imprese distrettuali e sono proporzionalmente più rappresentate nelle filiere delle conserve, delle carni e dell'altro alimentare, più legate alla trasformazione industriale e in quella dell'olio di oliva, tipicamente fortemente frammentata a monte, ma caratterizzata a valle da grandi imprese dedicate all'imbottigliamento e alla commercializzazione. Rispetto alle imprese non distrettuali, nei distretti sono presenti proporzionalmente più imprese di medie e grandi dimensioni, un dato che dipende anche dalla composizione settoriale delle imprese distrettuali, che comprendono un minor numero di imprese agricole.

Tab. 3.2 – Caratteristiche dimensionali del campione delle imprese agro-alimentari distrettuali e non distrettuali (a)

	Distrettuali				Non distrettuali			
	Numero imprese campione chiuso 2015-2017		Fatturato 2017		Numero imprese campione chiuso 2015-2017		Fatturato 2017	
	N.	Comp. %	Mln di euro	Comp. %	N.	Comp. %	Mln di euro	Comp. %
Micro imprese	1.193	33,6	1.253	2,1	4.259	45,7	4.338	5,2
Piccole imprese	1.439	40,5	7.020	11,7	3.587	38,5	15.987	19,2
Medie imprese	727	20,5	15.430	25,6	1.197	12,8	24.973	30,0
Grandi imprese	190	5,4	36.462	60,6	274	2,9	38.043	45,6
Totale	**3.549**	**100,0**	**60.164**	**100,0**	**9.317**	**100,0**	**83.340**	**100,0**

Nota: La composizione per classe dimensionale è calcolata sulle seguenti soglie di fatturato nel 2017: micro imprese (fatturato < 2 mln di euro, piccole imprese (da 2 mln a 10 mln), medie imprese (da 10 mln a 50 mln), grandi imprese (>=50 mln). (a) a parità di specializzazione produttiva.

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Tab. 3.3 - La struttura del campione per filiera (imprese distrettuali; campione chiuso 2015-2017): numero di imprese

	Agricoltura e pesca		Altro alimentare		Carni		Conserve		Lattiero-caseario		Olio		Pasta e dolci		Vino	
	N.	Comp. %	N.	Comp. %	N.	Comp. %	N.	Comp. %	N.	Comp. %	N.	Comp. %	N.	Comp. %	N.	Comp. %
Micro	318	33,0	56	27,6	112	27,5	39	23,1	249	33,5	44	37,9	99	52,9	276	36,4
Piccole	418	43,4	71	35,0	160	39,3	61	36,1	333	44,8	45	38,8	52	27,8	299	39,4
Medie	198	20,5	58	28,6	98	24,1	52	30,8	129	17,3	14	12,1	21	11,2	157	20,7
Grandi	30	3,1	18	8,9	37	9,1	17	10,1	33	4,4	13	11,2	15	8,0	27	3,6
Totale	**964**	**100**	**203**	**100**	**407**	**100**	**169**	**100**	**744**	**100**	**116**	**100**	**187**	**100**	**759**	**100**

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Le imprese più grandi pesano per oltre il 60% del fatturato complessivo delle imprese distrettuali (60,2 miliardi di euro nel 2017), un'importanza maggiore di quella rivestita nel campione delle non distrettuali, nel quale le PMI costituiscono oltre il 50% del fatturato complessivo (83,3 miliardi di euro). Dalla Tab. 3.4 osserviamo che tra le imprese distrettuali le filiere dove le grandi imprese hanno più peso a livello di fatturato sono quelle della pasta e dei dolci (84%), dell'olio (80%) e delle carni (79%). Si conferma, pertanto, per l'olio, una struttura della filiera molto frammentata con tante piccole imprese e poche grandi realtà di peso. Dal lato opposto, le grandi imprese costituiscono circa un terzo del fatturato nelle filiere agricola e del vino, e sono invece le medie imprese a contribuire di più al fatturato complessivo (41% e 46% rispettivamente).

- Medie imprese: fatturato compreso tra 10 mln di euro e 50 mln di euro,
- Grandi imprese: fatturato superiore a 50 mln di euro.

Tab. 3.4 – La struttura del campione per filiera (imprese distrettuali): fatturato nel 2017 (milioni di euro)

	Agricoltura e pesca		Altro alimentare		Carni		Conserve		Lattiero-caseario		Olio		Pasta e dolci		Vino	
	Fatt.	Comp. %	Fatt.	Comp. %	Fatt.	Comp. %	Fatt.	Comp. %	Fatt.	Comp. %	Fatt.	Comp. %	Fatt.	Comp. %	Fatt.	Comp. %
Micro	319	3,3	62	1,2	128	0,9	43	1,3	280	2,6	41	1,5	97	1,7	283	3,7
Piccole	2.159	22,0	340	6,4	807	5,4	322	10,1	1.594	14,6	200	7,4	239	4,1	1.358	18,0
Medie	3.997	40,8	1.270	24,1	2.134	14,3	1.029	32,3	2.651	24,4	297	10,9	573	9,8	3.477	46,0
Grandi	3.318	33,9	3.601	68,3	11.839	79,4	1.793	56,3	6.358	58,4	2.181	80,2	4.935	84,4	2.437	32,3
Totale	**9.793**	**100**	**5.273**	**100**	**14.909**	**100**	**3.187**	**100**	**10.884**	**100**	**2.718**	**100**	**5.844**	**100**	**7.555**	**100**

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

3.3 Crescita e redditività delle imprese dei distretti agro-alimentari

3.3.1 L'evoluzione del fatturato

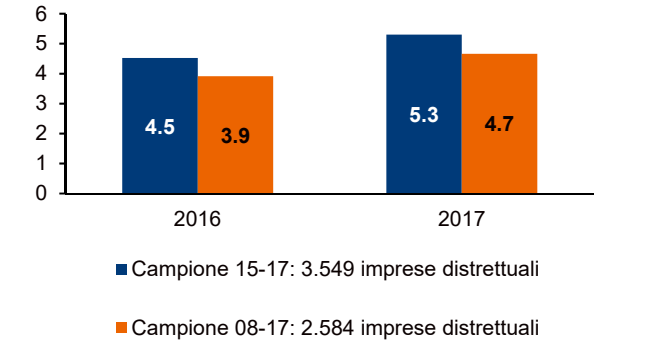
Nel 2017, la dinamica del fatturato delle imprese agro-alimentari (Fig. 3.1) si è mostrata in accelerazione rispetto ai già buoni risultati del 2016, con un aumento del 5,3% a valori correnti per il campione di 3.549 imprese distrettuali osservate nel triennio 2015-2017. Anche nel campione di 2.584 imprese osservate tra il 2008 e il 2017 osserviamo un'accelerazione della crescita: se nel 2016 il fatturato alimentare era cresciuto del 3,9%, nel 2017 il tasso di crescita è salito al 4,7%. Questo risultato positivo è in parte anche da attribuirsi a una dinamica più vivace dei prezzi alla produzione

Dal confronto tra i due campioni non emergono differenze rilevanti. Il maggiore dinamismo osservabile nel fatturato del campione chiuso nel triennio 2015-2017 è un risultato atteso, dato che questo campione comprende, rispetto all'altro, anche imprese giovani, "nate" dopo il 2008. In ogni caso, la distanza tra i due campioni è minima. Questo ci spinge a presentare i risultati recenti per il più completo campione chiuso tra 2015 e 2017, mentre faremo uso del campione più ristretto ma più lungo per proporre confronti con il periodo pre-crisi.

Nel 2017 tutte le filiere produttive agro-alimentari caratterizzate dalla presenza di distretti, con l'eccezione di quelle che producono olio d'oliva, hanno mostrato un andamento positivo del fatturato (Fig. 3.2). Il crollo del fatturato nella filiera dell'olio di oliva, che fa seguito al boom registrato nel 2016 è, come anche quest'ultimo, da attribuirsi principalmente all'andamento fortemente variabile, in particolare negli ultimi anni, del raccolto di olive: la raccolta dell'autunno 2016, al contrario della precedente, è stata particolarmente deludente. Di riflesso, andando più nel dettaglio, vediamo come le aziende più piccole, il tessuto produttivo alla base della filiera dell'olio di oliva italiano, abbiano scontato con più forza i problemi del raccolto, con un calo del fatturato del 10,9%, mentre quelle più grandi, meno strettamente dipendenti dal raccolto italiano, sono riuscite a contenere le perdite, mantenendo un ritmo di crescita superiore al 3%, un andamento opposto rispetto a quanto osservato nel 2016. Per quanto riguarda le altre filiere, l'accelerazione rispetto al 2016 ha caratterizzato agricoltura e pesca (+6,5%), dove l'aumento dei prezzi si è fatto sentire in maniera più rilevante soprattutto a inizio 2017, carni e salumi (+5,0%), conserve (+3,6%) e lattiero-caseario (+9,5%). Per il secondo anno di fila dunque il comparto lattiero-caseario ha messo a segno una crescita del fatturato maggiore di quella settoriale, grazie anche al buon andamento della domanda interna e estera. Il fatturato della filiera del vino mantiene una velocità di crociera elevata, sostenuto ancora dal forte traino dell'export. Meno dinamico, e in decelerazione, l'andamento del fatturato della filiera della pasta e dei dolci.

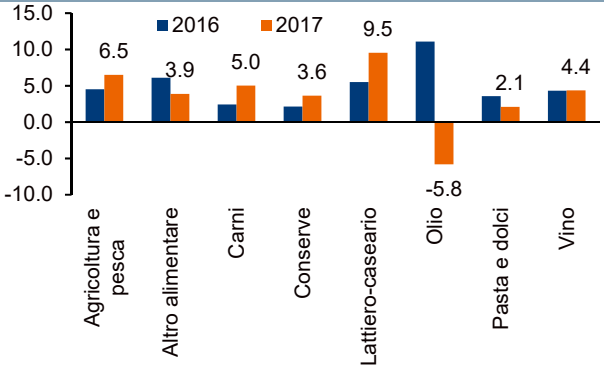
Il dettaglio per classi dimensionali (Fig. 3.3) mostra come l'accelerazione della crescita del fatturato del 2017 sia diffusa a tutte le classi dimensionali. Dopo un 2016 di minore dinamismo, nel 2017 le imprese di medie dimensioni hanno visto il proprio giro d'affari crescere in modo più intenso (+6,2%), seguite dalle piccole e dalle grandi imprese. Fanalino di coda, in una classifica comunque estremamente positiva, le micro-imprese, a causa anche dei problemi della filiera dell'olio, dove questa classe è molto rilevante.

Fig. 3.1 – Evoluzione del fatturato a prezzi correnti (var. %, valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

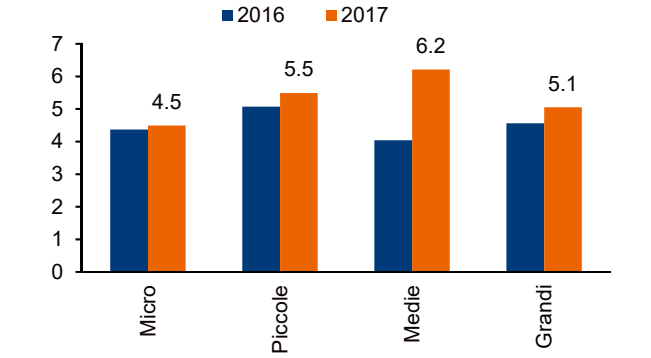
Fig. 3.2 – Evoluzione del fatturato per filiera a prezzi correnti (var. %, valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

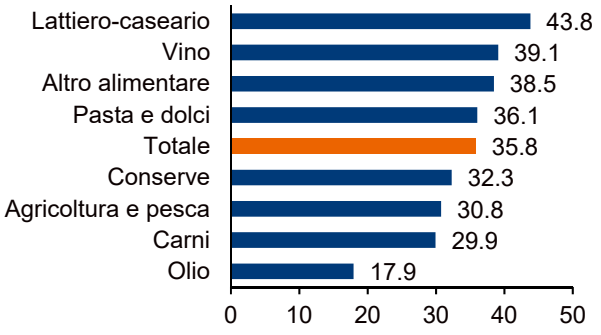
Il fatturato a prezzi correnti è tornato ben al di sopra dei valori pre-crisi (Fig. 3.4) per tutte le filiere produttive. Da questo punto di vista, i distretti agro-alimentari hanno mostrato una performance migliore rispetto sia agli altri distretti tradizionali (cfr. Cap. 1), sia alle imprese agro-alimentari non appartenenti a distretti (nella media complessiva e in quasi tutte le filiere analizzate, con l'eccezione delle conserve) e oggi nel complesso il settore mostra un fatturato superiore di oltre un terzo ai livelli raggiunti nel 2008.

Fig. 3.3 – Evoluzione del fatturato per dimensione (a) (var. %, valori mediani)



Nota: (a) La divisione in classi dimensionali delle imprese del campione si basa sul fatturato all'inizio del periodo di osservazione (2015). Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.4 – Evoluzione del fatturato per filiera tra 2008 e 2017 (var. %, valori mediani)

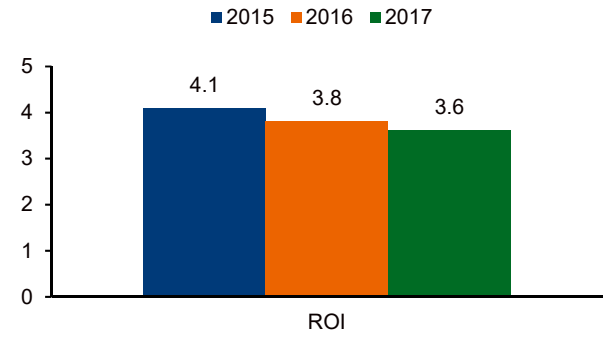


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

3.3.2 Gli indicatori di redditività

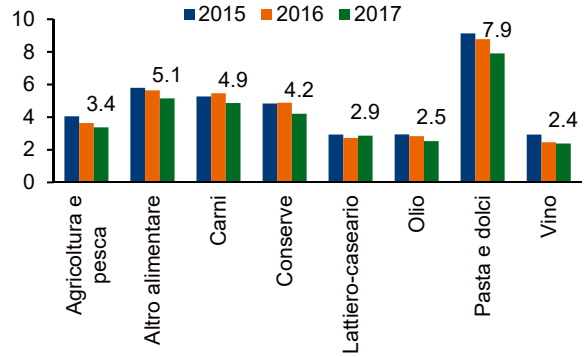
Nel 2017, l'analisi della redditività ci mostra, a fronte dell'aumento del fatturato, una ulteriore, moderata flessione della redditività operativa, che, complice anche la dinamica dei costi, continua a calare dopo il picco raggiunto nel 2015 (Fig. 3.5). Si tratta di un calo lieve (il ROI si attesta comunque sui valori più alti raggiunti dalla crisi economica), ma diffuso a tutte le filiere (Fig. 3.6), con l'eccezione di quella lattiero-casearia. La lieve flessione riguarda inoltre tutte le classi dimensionali delle imprese agro-alimentari distrettuali (Fig. 3.8), con livelli mediani di redditività che non mostrano molta variabilità a livello dimensionale, al contrario di quella -spiccata e strutturale- a livello dei singoli comparti.

Fig. 3.5 – ROI (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

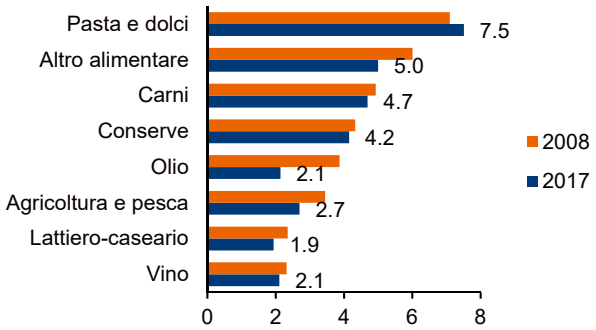
Fig. 3.6 – ROI per filiera (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

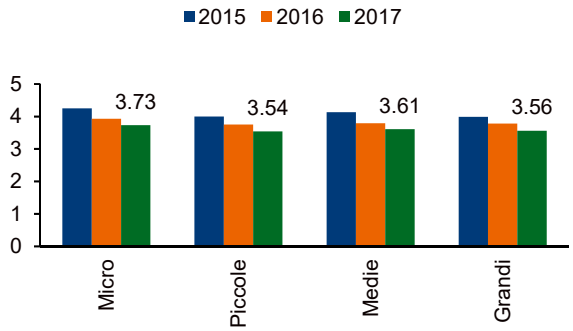
Nel 2017, pertanto, le imprese agro-alimentari distrettuali si sono collocate su livelli di redditività medi inferiori, seppure di poco, 2 decimi di punto per il settore nel complesso, rispetto a quelli raggiunti nel 2008 (Fig. 3.7). Unica eccezione la filiera della pasta e dei dolci.

Fig. 3.7 – ROI per filiera, confronto 2008-2017 (valori mediani)



Campione di 2.584 imprese osservate tra 2008 e 2017. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.8 – ROI per classe dimensionale[a] (valori mediani)



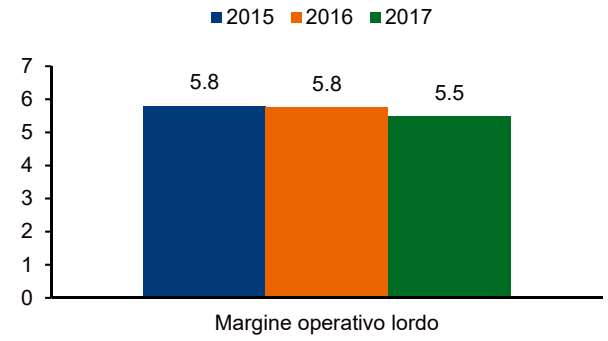
(a) La divisione in classi dimensionali delle imprese del campione si basa sul fatturato all'inizio del periodo di osservazione (2015).
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

La dinamica del ROI dipende sia da un modesto calo dei margini, lordi e netti (Figg. 3.9 e 3.10), in percentuale del fatturato, sia dal calo del tasso di rotazione del capitale[45] (Fig. 3.11). Per quanto riguarda i primi, pur in un contesto molto positivo a livello di domanda interna e estera come quello del 2017, le imprese hanno dovuto far fronte ad aumenti importanti dei costi, con materie prime più costose, che non sono riuscite a scaricare completamente sui prezzi. Per quanto riguarda poi il calo del tasso di rotazione, in linea con quanto accaduto in altri settori (cfr. Cap. 1), esso è da attribuirsi all'aumento del capitale investito (Fig. 3.13), dovuto al combinarsi di condizioni più favorevoli di credito e incentivi statali. Infatti, le altre due variabili che determinano il tasso di rotazione del capitale, ovvero il grado di integrazione verticale (Fig. 3.12) e la produttività del lavoro (Fig. 3.14) si sono mosse nella direzione opposta, diminuendo, dopo anni di crescita, la prima e aumentando ancora la seconda. Se non fosse contestualmente aumentata l'intensità del capitale investito, l'effetto finale sarebbe stato un aumento del tasso di rotazione del capitale[46].

[45] $ROI = \frac{EBIT}{Capitale\ Investito} = Ebit\ margin * Tasso\ di\ rotazione\ del\ capitale\ investito = \frac{EBIT}{Fatturato}\frac{Fatturato}{Capitale\ Investito} = \frac{EBIT}{Fatturato}(\frac{Fatturato}{Valore\ aggiunto}\frac{Valore\ aggiunto}{Dipendenti}\frac{Dipendenti}{Capitale\ Investito})$

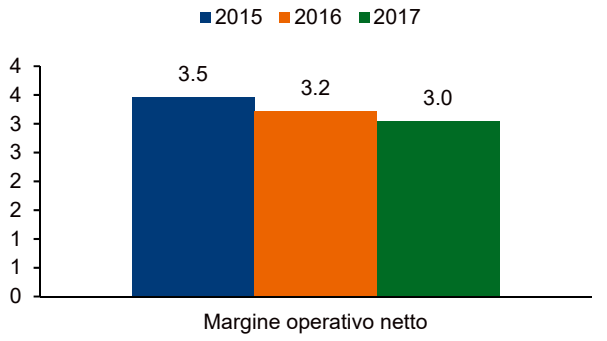
[46] I dati mostrano sia per quanto riguarda il capitale investito, sia per la produttività del lavoro delle grandezze nominali a prezzi correnti. A fronte di una dinamica dei prezzi ancora abbastanza contenuta i risultati ottenuti per le grandezze nominali non dovrebbero tuttavia discostarsi troppo dagli andamenti delle grandezze reali.

Fig. 3.9 – Margini operativi lordi in % del fatturato (valori mediani)



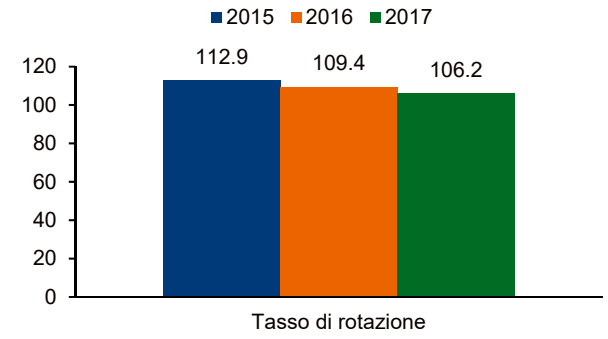
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.10 – Margini operativi netti in % del fatturato (valori mediani)



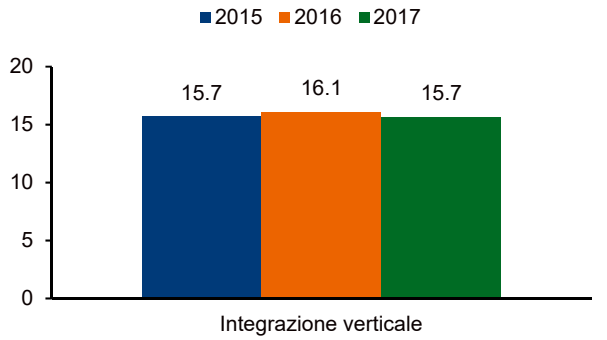
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.11 – Tasso di rotazione capitale investito (fatturato in % del capitale investito, valori mediani)



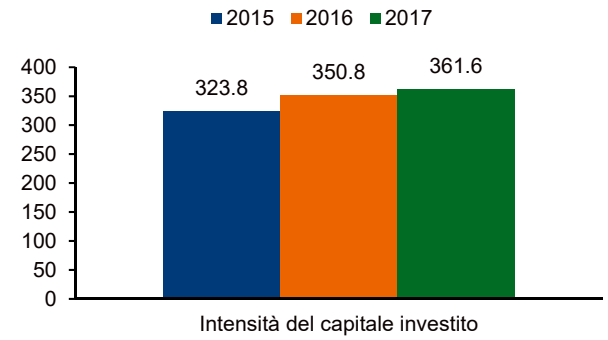
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.12 – Grado di integrazione verticale (valore aggiunto in % del fatturato, valori mediani)



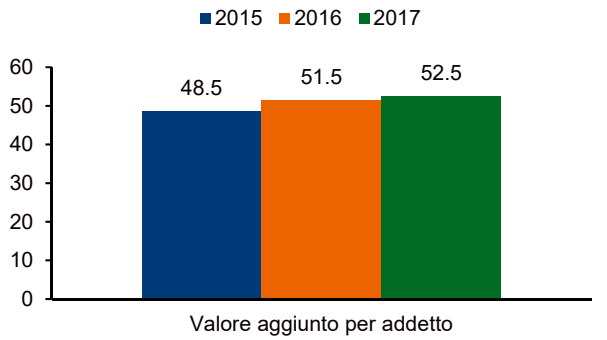
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.13 – Intensità del capitale investito (capitale investito per addetto in migliaia di euro, valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.14 – Produttività del lavoro (valore aggiunto per addetto in migliaia di euro, valori mediani)

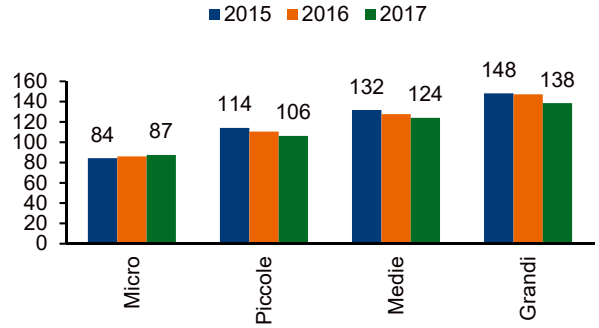


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il dettaglio per classi dimensionali mostra come, a livello di marginalità, le grandi imprese scontino in modo più forte l'impatto delle politiche di prezzo della grande distribuzione, mentre le imprese più piccole, dedite a produzioni di nicchia riescono a preservare meglio la propria marginalità e si mostrano meno sensibili alla pressione commerciale dei grandi operatori a valle (Fig. 3.16). La maggiore dimensione porta invece ad uso più efficiente del capitale (Fig. 3.15). Continua, tuttavia, ad essere in atto un processo di convergenza, in cui le micro imprese sono le uniche che

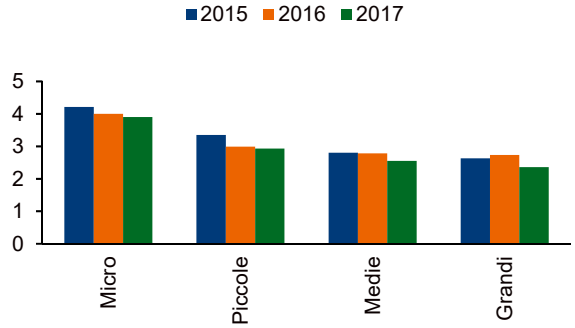
presentano un tasso di rotazione in crescita nel campione. D'altronde, come mostra la Fig. 3.17, il processo di accumulazione di capitale investito procede a un ritmo più rapido nelle imprese di medie e grandi dimensioni.

Fig. 3.15 – Tasso di rotazione del capitale investito per classe dimensionale di impresa (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

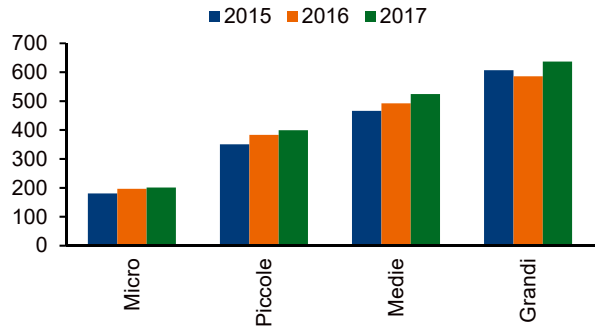
Fig. 3.16 – Margine operativo netto in % del fatturato per classe dimensionale di impresa (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

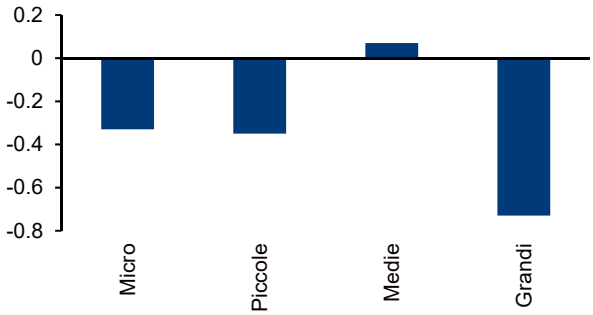
Rispetto ai livelli di redditività pre-crisi (Fig. 3.18) vediamo che sono le grandi imprese ad aver sofferto di più, con un peggioramento netto della redditività operativa. Solo le imprese di medie dimensioni hanno ottenuto nel 2017 una redditività industriale migliore rispetto al 2008.

Fig. 3.17 – Intensità del capitale investito per classe dimensionale di impresa (capitale investito per addetto in migliaia di euro, valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.18 – Differenza tra ROI nel 2017 e ROI nel 2008 (valori mediani)

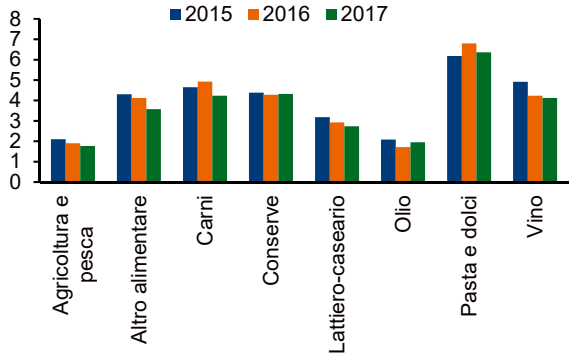


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

La Figura 3.19 mostra l'andamento dei margini operativi per filiera. L'erosione della marginalità è stata diffusa a tutti i comparti, con l'eccezione di quello delle conserve e in particolare dell'olio d'oliva, segno che le aziende, da quelle più a monte a quelle più a valle (la marginalità è risultata in crescita per tutte le classi dimensionali) sono riuscite a ribaltare sui prezzi finali i forti cali di produzione. D'altronde la filiera è caratterizzata strutturalmente da una marginalità molto bassa di partenza, a causa da un lato degli elevati costi di raccolta e produzione e dall'altro di politiche commerciali aggressive sul prezzo della GDO a fronte di una bassa differenziazione di prodotto. Anche le DOP che caratterizzano le produzioni distrettuali (Terra di Bari, Toscano, Umbria) non sempre riescono a spuntare un *premium price* sufficiente.

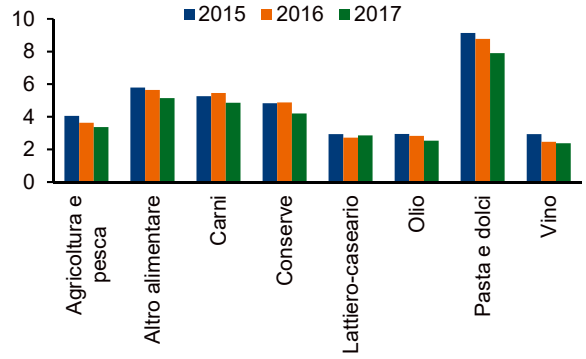
Al contempo, il tasso di rotazione si è ridotto nella maggior parte delle filiere, per via dell'aumento dell'intensità degli investimenti, con l'esclusione delle filiere dell'altro alimentare, delle carni e soprattutto del lattiero-caseario. La filiera lattiero-casearia è, non a caso, l'unica in cui vi è stato un aumento della redditività operativa tra il 2016 e il 2017 (Fig. 3.20).

Fig. 3.19 – Margini operativi netti in % del fatturato per filiera (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.20 – ROI per filiera (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

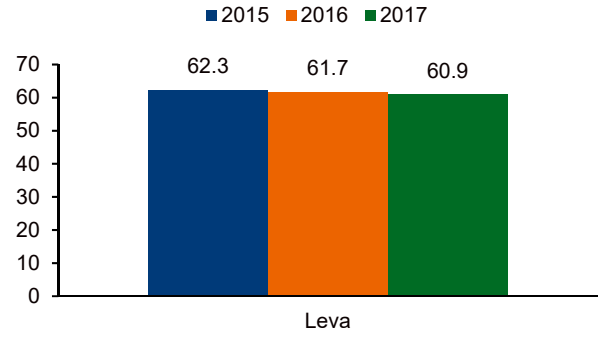
Anche tra le filiere dell'agro-alimentare si conferma la tendenza delle aziende distrettuali a mantenere livelli di capitale investito strutturalmente più alti, e in crescita, rispetto alle imprese non distrettuali: a parità di dimensione e di filiera, l'appartenenza a zone distrettuali spinge le imprese a investire di più nella propria attività. Questo fattore contribuisce a spiegare perché, a fronte di una marginalità tendenzialmente più alta nelle filiere distrettuali, la redditività operativa tenda invece ad essere più bassa nei distretti rispetto alle aree non distrettuali. Fanno eccezione la filiera delle carni e dei salumi, della pasta e dei dolci e vitivinicola dove, nonostante l'importanza del capitale investito, soprattutto nelle zone distrettuali vitivinicole, dove il valore dei vitigni è particolarmente elevato, l'alta qualità del prodotto sostiene la redditività.

3.4 Gestione finanziaria e del circolante

3.4.1 Gestione finanziaria e redditività complessiva

Negli ultimi anni le imprese agro-alimentari appartenenti ai distretti hanno mostrato una leva finanziaria lievemente in calo[47], in particolare per quanto riguarda le imprese di medie e grandi dimensioni. La riduzione della leva finanziaria (Fig. 3.21) è proseguita anche nel 2017, riguardando in questo caso maggiormente le micro e piccole imprese.

Fig. 3.21 – Leva finanziaria (debiti finanziari in % del patrimonio netto e dei debiti finanziari; valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.22 – Dinamica della patrimonializzazione (var. %; valori mediani)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

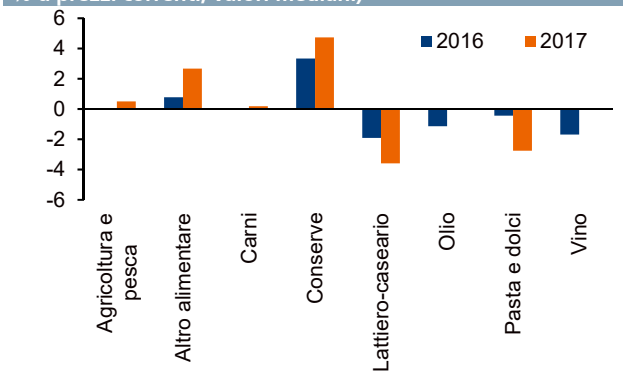
[47] L'analisi sulla gestione finanziaria e quella sul circolante al paragrafo seguente sono condotte per il sotto-campione di 2.285 imprese che registra in bilancio i propri debiti e crediti finanziari distintamente rispetto ai crediti e debiti commerciali (le imprese che possono redigere il bilancio semplificato non sono tenute a fare questa distinzione).

La riduzione della leva è il risultato di un recente processo di progressiva patrimonializzazione (Fig. 3.22) delle imprese[48], a fronte di una sostanziale stabilità dello stock di debiti finanziari (Fig. 3.23: in media nel campione la variazione dei debiti finanziari nel 2017 è nulla).

Allo stesso tempo assistiamo anche nel 2017 a un'ulteriore riduzione del costo del debito (Fig. 3.24), spinto al ribasso dal calo dei tassi medi sugli impieghi bancari, soprattutto per le medie e grandi imprese, avvantaggiate nella contrattazione.

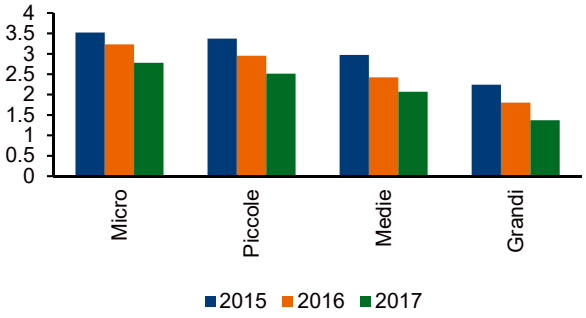
La conseguenza più evidente di un costo del debito al ribasso è che, nonostante il calo evidenziato dalla redditività operativa, la redditività complessiva (ROE al netto delle tasse) sia in aumento, per tutte le classi dimensionali (Figg. 3.25 e 3.26).

Fig. 3.23 – Variazione dei debiti finanziari per filiera (variazioni % a prezzi correnti; valori mediani)



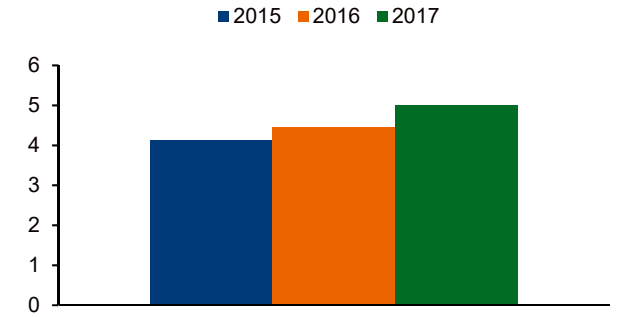
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.24- Costo del debito per classe dimensionale di impresa (oneri finanziari in % dei debiti finanziari; valori mediani)



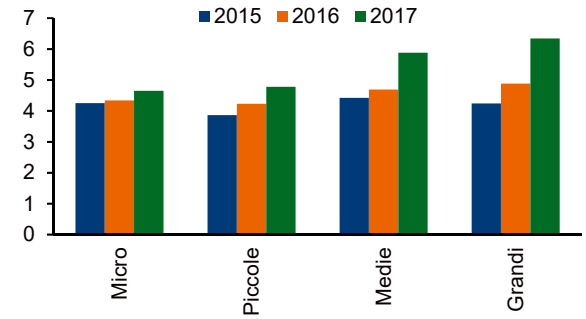
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.25 – ROE al netto delle imposte (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.26 – ROE al netto delle imposte per classe dimensionale di impresa (valori mediani)



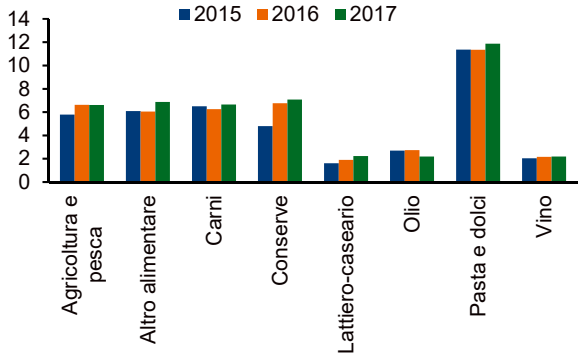
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

La redditività, con livelli strutturalmente molto diversificati tra filiera e filiera, risulta inoltre in aumento in quasi tutti i comparti, di nuovo con l'esclusione dell'olio d'oliva (Fig. 3.27).

Rispetto al 2008 (Fig. 3.28), come atteso, dato un costo del debito molto più basso, tutte le filiere si collocano nel 2017 su livelli di redditività più elevati.

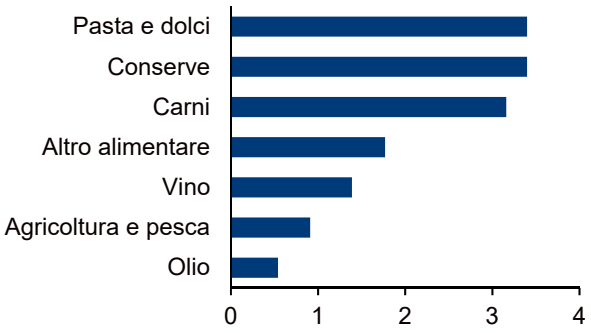
[48] La tendenza ad una maggiore patrimonializzazione è stata influenzata da fattori fiscali quali l'introduzione del meccanismo dell'ACE.

Fig. 3.27 – ROE al netto delle imposte per filiera (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.28 – ROE al netto delle imposte per filiera, differenza 2008-2017 (valori mediani)

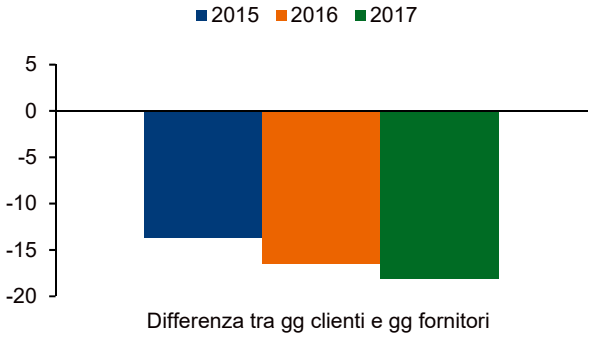


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

3.4.2 Gestione del circolante

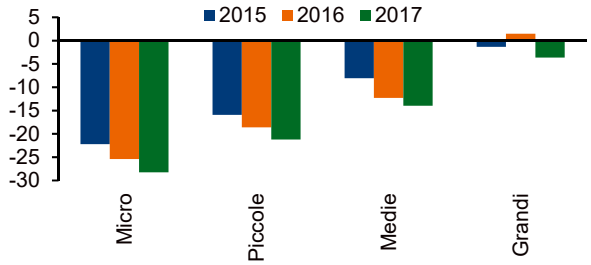
La gestione del circolante nel 2017 ha mostrato una dinamica positiva per le imprese dei distretti agro-alimentari (Fig. 3.29), che hanno visto aumentare i loro tempi di pagamento ai propri fornitori a fronte della sostanziale stabilità dei tempi di pagamento dei propri clienti (tipicamente grandi imprese della distribuzione organizzata che fanno valere il loro potere contrattuale più in termini di prezzo che in dilazioni di pagamento). Le imprese dei distretti agro-alimentari tendono dunque a spuntare tempi di pagamento più lunghi a monte della filiera, mentre riescono a farsi pagare dai propri clienti più rapidamente, con un divario di quasi 20 giorni a loro favore.

Fig. 3.29 – Differenza tra giorni clienti e giorni fornitori (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.30 – Differenza tra giorni clienti e giorni fornitori per classe dimensionale (valori mediani)



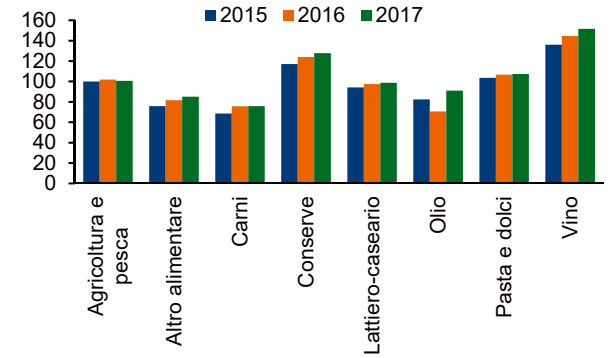
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

A livello dimensionale si può notare che il gap in termini di dilazione dei pagamenti a favore delle imprese analizzate va diminuendo all'aumentare della dimensione di impresa fin quasi ad annullarsi per le grandi imprese (Fig. 3.30). Da un lato, infatti, le imprese più piccole sono state costrette a concedere tempi di pagamento lievemente più lunghi, ma dall'altro lato sono riuscite a "scaricare" le dilazioni concesse a monte sui propri fornitori. In generale, si può osservare che i tempi di pagamento sono eccezionalmente elevati lungo tutta la filiera, generando tensioni finanziarie che si scaricano soprattutto sui fornitori più a monte, buona parte dei quali, per via delle piccolissime dimensioni d'impresa, non rientrano nel campione analizzato in questo Rapporto.

L'analisi a livello di filiera evidenzia importanti differenze strutturali, con la filiera vitivinicola caratterizzata da tempi di pagamento più lunghi sia ai fornitori (Fig. 3.32) sia da parte dei clienti (Fig. 3.31). La filiera dell'altro alimentare si colloca in una posizione di sostanziale equilibrio dei

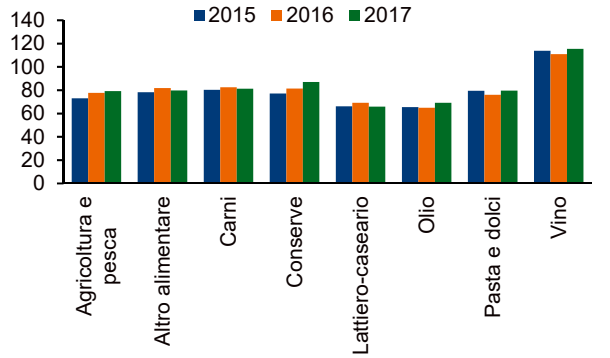
pagamenti, mentre quella della carne, caratterizzata strutturalmente dalla presenza di imprese più grandi e da tempi di pagamento più "rapidi", è l'unica in cui i giorni fornitori sono inferiori ai giorni clienti. Riscontriamo infine la tendenza, comune a tutte le filiere, all'aumento del gap tra giorni clienti e giorni fornitori, a causa dell'allungamento dei tempi di pagamento ai fornitori.

Fig. 3.31 – Giorni clienti per filiera (valori mediani)



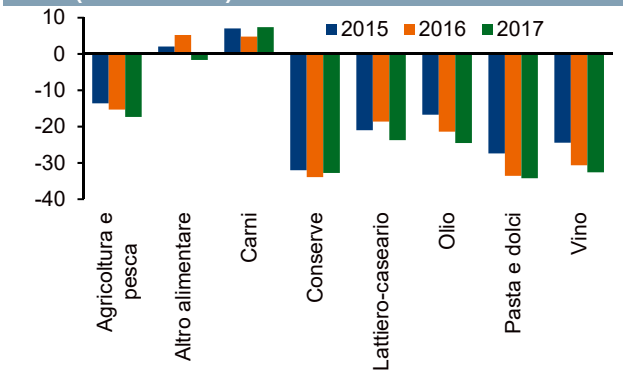
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.32 – Giorni fornitori per filiera (valori mediani)



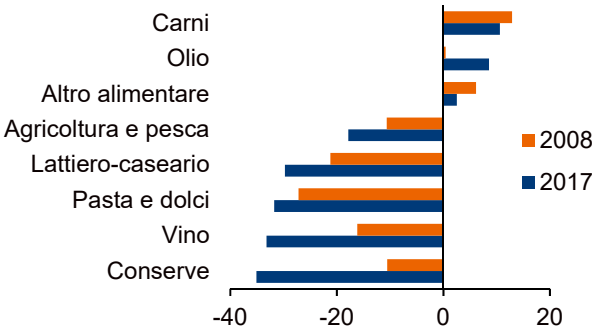
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.33 – Differenza tra giorni clienti e giorni fornitori per filiera (valori mediani)



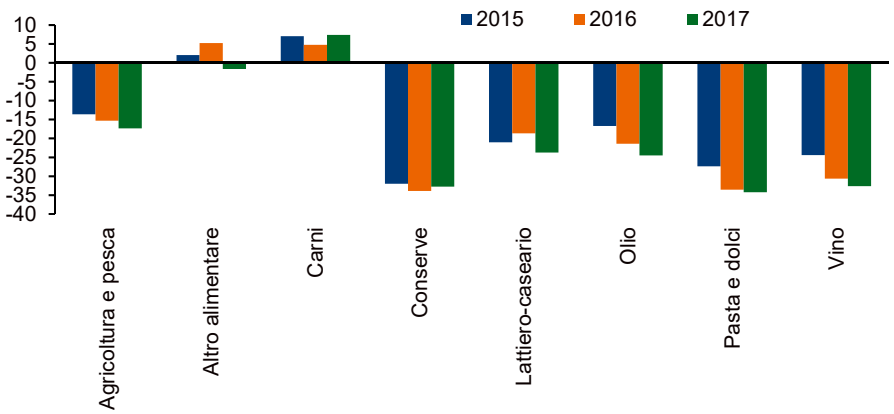
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.34 – Differenza tra giorni clienti e giorni fornitori nel 2008 e nel 2017 (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3.35 – Differenza tra giorni clienti e giorni fornitori per filiera, imprese non distrettuali (valori mediani



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il confronto tra 2008 e 2016 (Fig. 3.34) vede le imprese agro-alimentari spuntare differenziali nei tempi di pagamento sempre più alti a loro favore. Dal 2008 ad oggi le filiere delle carni e dell'altro alimentare hanno visto accorciarsi il gap a loro sfavore, mentre le altre filiere hanno visto allungarsi in modo anche consistente il differenziale già a loro favore nel 2008. Fa eccezione anche in questo caso, solo l'olio d'oliva, nel campione ridotto che osserviamo tra 2008 e 2017. I tempi di pagamento più brevi goduti in media dalle imprese agro-alimentari sono in parte spiegati dal quadro legislativo. Dal 2012, infatti, la legge (L. 27/2012) ha previsto l'abbassamento dei tempi massimi di pagamento dei prodotti freschi da 60 a 30 giorni, con effetti principalmente sulle filiere agricole, della carne e lattiero-casearia. Si nota tuttavia anche tra le imprese agro-alimentari e in tutte le filiere che le costituiscono (fa eccezione solo la filiera delle carni e dei salumi), uno scarto netto nella gestione del circolante all'interno dei distretti rispetto alle aree non distrettuali, dove le dilazioni di pagamento ai fornitori sono generalmente più brevi e quelle ai clienti più lunghe rispetto a quanto avviene nelle aree distrettuali, generando differenziali in media più contenuti nei tempi di pagamento (Fig. 3.35).

3.5 Conclusioni

L'analisi dei dati di bilancio delle imprese appartenenti ai distretti agro-alimentari monitorati da Intesa Sanpaolo, aggiornati al 2017 con un elevato grado di copertura, consente di descrivere l'evoluzione del fatturato e di una serie di indicatori economico-finanziari delle imprese nell'ultimo triennio.

Nel 2017, in un clima di contenuto rialzo dei prezzi alla produzione, tutte le filiere agro-alimentari distrettuali hanno visto accelerare la crescita del proprio fatturato, salita ad un +5,3% rispetto al +4,7% raggiunto nel 2016.

Grazie a questa performance, il fatturato dei distretti agro-alimentari, che già da qualche anno e prima degli altri distretti tradizionali erano riusciti a colmare il gap negativo creatosi con la crisi, risulta nel 2017 cresciuto di oltre un terzo rispetto al 2008.

La crescita del fatturato sostiene la redditività industriale dei distretti agro-alimentari, che tuttavia ha mostrato una leggera flessione rispetto al 2016 (già in calo rispetto al picco raggiunto nel 2015) e rimane lievemente sotto i livelli 2008. Allo stesso tempo, grazie ai bassi tassi di interesse, la redditività complessiva ha invece superato ampiamente i valori raggiunti nel 2008.

L'eredità della crisi ha portato le imprese dei distretti agro-alimentari a intraprendere un processo di accumulo di capitale che non accenna ancora ad interrompersi.

La gestione del circolante, complice il contesto legislativo, vede le imprese agro-alimentari e tra queste in particolare quelle distrettuali, favorite nei tempi di pagamento, che tuttavia rimangono molto lunghi.

Filiere: una prima analisi della rete di fornitura delle aziende dell'alimentare e delle bevande in Italia

A cura di Lavinia Stoppani

Governate da logiche che spesso vedono centrale la territorialità a riprova della genuinità e del rispetto della tradizione del prodotto offerto, ma allo stesso tempo strettamente dipendenti da materie prime non sempre reperibili in loco, o addirittura all'interno dei confini nazionali, le produzioni agro-alimentari sono un naturale terreno di osservazione per studiare i rapporti di filiera tra le aziende manifatturiere italiane. Al centro del dibattito sulla nutrizione oggi troviamo concetti come la tracciabilità degli alimenti, la filiera corta e il kilometro zero. Logica alla base delle denominazioni d'origine, fiori all'occhiello dell'agro-alimentare italiano, che conta il maggior numero di prodotti di origine protetta in Europa, è, come suggerisce il nome, l'origine degli

alimenti. Particolarmente stringenti su questo punto i disciplinari delle D.O.P. (Denominazioni di Origine Protetta). Affinché un prodotto possa fregiarsi di questa certificazione, tutte le fasi, dal reperimento della materia prima, alla trasformazione e all'eventuale confezionamento e prima distribuzione, devono avvenire all'interno dell'area identificata dal disciplinare come idonea: una prerogativa che rende la filiera di questi prodotti corta per definizione[49].

La rete di fornitura delle aziende agro-alimentari va tuttavia ben oltre la pura logica di filiera del prodotto, dal seme al supermercato, e vede fortemente coinvolti, come tipico per tutti i settori che producono beni di consumo, industrie che spaziano dalla meccanica agli imballaggi, dalla carta, alla plastica, al vetro, ai metalli, e servizi quali in particolare pubblicità, design, ricerca e sviluppo e supporto ICT.

In quest'ottica, risulta interessante studiare i rapporti di filiera anche nel confronto fra realtà distrettuali e non distrettuali: per quanto riguarda le prime ci si aspetta di rinvenire nei loro rapporti con i fornitori dei vantaggi legati al concentrarsi nel territorio di professionalità, know how e produzioni dedicate al servizio del distretto, vantaggi che dovrebbero essere meno intensi al di fuori dei distretti.

I risultati presentati in questo approfondimento sfruttano un data base unico, che mappa gli acquisti che un campione di clienti Intesa Sanpaolo ha gestito attraverso la nostra rete sul territorio italiano nel 2017. Grazie ai dati relativi alle transazioni, riusciamo a fornire un quadro della rete di fornitura delle aziende a livello sia geografico sia merceologico[50].

Nonostante per questa analisi abbiamo ristretto il campione alle sole aziende della trasformazione alimentare e delle bevande[51], considerando esclusivamente gli acquisti su nostra rete e con fornitori italiani, il campione contiene oltre 1 milione di transazioni, per un valore complessivo di 14,9 miliardi di euro, il 21,5% degli acquisti di beni e servizi iscritti nel bilancio 2017 dalle aziende presenti nel campione[52].

Una prima analisi delle transazioni a livello regionale ci permette di studiare la distribuzione geografica dei rapporti tra le aziende agro-alimentari e i loro fornitori nel nostro campione (Tab. 1). Tutte le regioni italiane sono rappresentate, sia per quanto riguarda i clienti, sia per quanto riguarda i fornitori. Predominano sia tra i fornitori sia tra i clienti le regioni più grandi e più vocate all'alimentare e bevande. Quasi il 30% degli acquisti mappati in valore ha origine in Emilia Romagna. A seguire la Lombardia, con il 25,1%, il Piemonte con il 14,6% e il Veneto, con il 7,1%. Prima regione del meridione è la Campania, con il 6% degli acquisti. Per quanto riguarda la localizzazione dei fornitori, spicca un 29,9% proveniente dalla Lombarda, seguito dal 26,3% dell'Emilia Romagna, dal 10,5% del Piemonte e dal 9,3% del Veneto. La Campania è la prima regione del Mezzogiorno anche in questo caso, attirando il 4,9% degli acquisti complessivi (che salgono al 26% se si considerano esclusivamente clienti con sede nel Sud). Sul totale degli importi

[49] Per quanto riguarda invece i prodotti I.G.P. (Indicazione Geografica Protetta) il disciplinare è meno stringente sul piano geografico: può svolgersi nell'area designata anche solo una fase della filiera produttiva, tendenzialmente quella che caratterizza il prodotto per l'originalità e la tradizione storica.
[50] I dati illustrati di seguito vanno letti nella consapevolezza che la selezione del campione di transazioni può aver introdotto distorsioni rilevanti nell'analisi. Si consideri in primo luogo l'esclusione delle transazioni verso l'estero: esse hanno una rilevanza diversa a seconda del settore e della filiera oggetto di studio. Inoltre, selezionando le sole transazioni che passano per i circuiti Intesa Sanpaolo, introduciamo un'ulteriore restrizione arbitraria al campione, anche se la diffusione di Intesa Sanpaolo lungo tutta la penisola e in tutti i settori di attività ci permette in ogni caso ampia libertà di indagine.
[51] Rispetto al campione descritto all'inizio del capitolo, sono state selezionate solo le aziende la cui attività è classificata nei codici ateco 10 e 11: si tratta di 4.531 aziende, di cui 1.364 appartenenti a un distretto e 3.167 operanti in ambiti distrettuali ma localizzate al di fuori dei 50 distretti agro-alimentari identificati da Intesa Sanpaolo.
[52] Nel valutare questo dato si tenga conto che tra gli scambi osservati non sono state considerate le transazioni con le società immobiliari, gli scambi infragruppo e gli acquisti dall'estero.

transati, una percentuale elevata non esce dalla regione d'origine, con una discreta variabilità tra regione e regione. In particolare, oltre il 70% delle transazioni avviene all'interno della regione in Emilia Romagna e in Puglia. Segue la Lombardia (68,1%), ma anche la Sardegna (67,4%) e la Sicilia (61,3%). Marche e Basilicata, rispettivamente con il 23,8% e il 25,6% degli acquisti infra-regione, chiudono questa classifica. Regioni più piccole e più centrali sono dunque più propense a rifornirsi fuori dai confini regionali, mentre quelle più grandi e integrate, ma anche le più isolate, tendono a mostrare una maggiore chiusura all'interno dei confini regionali.

Tab. 1 - Peso delle transazioni per regione d'origine e di destinazione dei pagamenti (% degli importi)

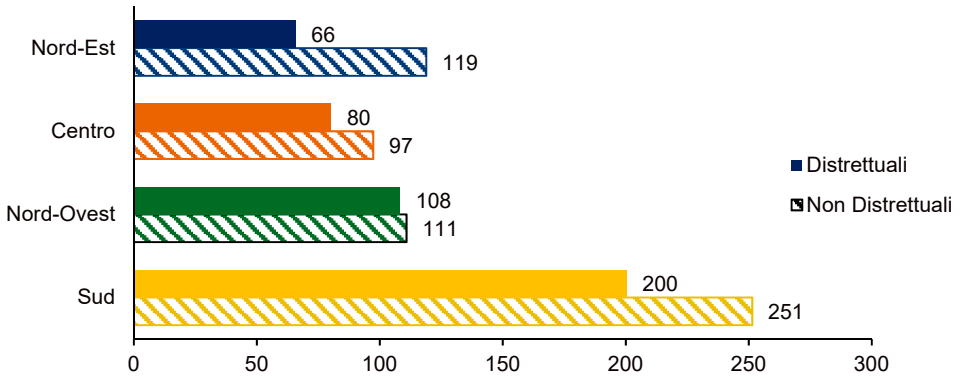
	Peso % delle transazioni sul totale delle transazioni		Peso % delle transazioni all'interno della regione sul totale delle transazioni
	Clienti	Fornitori	
Abruzzo	1,9	1,2	36,3
Basilicata	0,1	0,2	25,6
Calabria	0,5	0,4	44,5
Campania	6,0	4,9	58,0
Emilia-Romagna	29,3	26,3	72,9
Friuli-Venezia Giulia	0,3	1,0	41,5
Lazio	1,0	2,7	48,8
Liguria	1,0	1,2	54,6
Lombardia	25,1	29,9	68,1
Marche	1,4	0,7	23,8
Molise	0,3	0,2	37,7
Piemonte	14,6	10,5	47,1
Puglia	2,3	3,7	70,4
Sardegna	1,5	1,2	67,4
Sicilia	1,5	1,5	61,3
Toscana	3,8	3,3	48,1
Trentino-Alto Adige	1,0	0,9	39,7
Umbria	1,2	0,9	44,1
Valle d'Aosta	0,1	0,1	50,7
Veneto	7,1	9,3	60,9

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Per quanto riguarda la distribuzione del transato tra aziende distrettuali e non distrettuali nel campione, le prime, con oltre 6,4 miliardi di euro, costituiscono il 43% del valore complessivo.

Grazie alla possibilità di localizzare a livello comunale entrambi i poli di ciascuna transazione osservata, possiamo calcolare le distanze medie delle reti di fornitura, pesate per il valore delle transazioni. La distanza media nel campione è pari a 124,3 km. Declinando questo risultato per aziende distrettuali e non distrettuali, si osserva per le prime, come atteso, un dato inferiore alla media e pari a 113,2 km e per le seconde un dato superiore alla media e pari a 132,8 km. Rimanendo in ambito geografico, notiamo come anche per quanto riguarda le imprese dell'agro-alimentare (cfr. Cap. 1) la distanza media delle forniture vari in modo rilevante a seconda della zona di provenienza degli acquisti (Fig. 1). Gli acquirenti localizzati nelle regioni meridionali (incluse le isole) si forniscono in media con un raggio d'azione più ampio rispetto a quelli localizzati a Nord-Est, Centro e Nord-Ovest. La logica secondo la quale i distretti sono avvantaggiati in termini di fornitura grazie a una maggiore concentrazione di servizi e prodotti nella zona vocata alla produzione è comunque confermata anche nella scomposizione geografica: le aziende distrettuali risultano sempre avvantaggiate in termini di minori distanze rispetto a quelle non distrettuali.

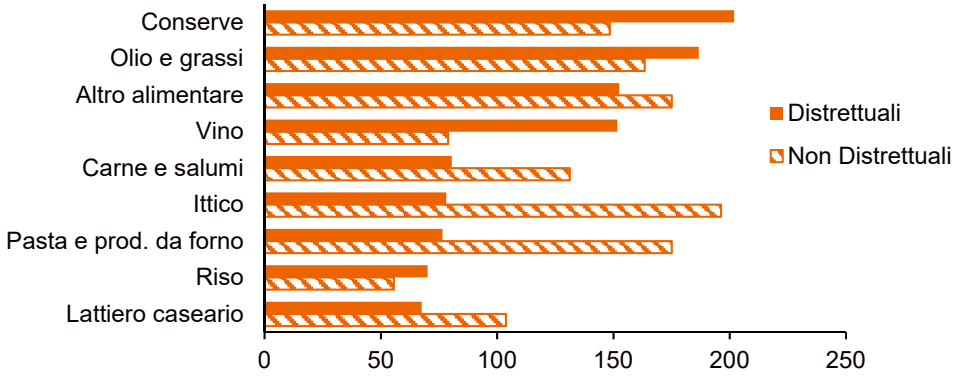
Fig. 1 – Le distanze medie degli acquisti delle imprese per area geografica (km medi ponderati per il valore delle transazioni)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Declinando lo stesso dato per filiera[53] (Fig. 2), si incontrano invece le prime contraddizioni all'ipotesi che l'organizzazione in distretti garantisca minori distanze nella fornitura. Si osservano distanze medie inferiori al di fuori dei distretti in particolare per quanto riguarda le filiere delle conserve, dell'olio e del vino[54], che, per i distretti, mostrano le distanze medie più lunghe tra le filiere esaminate in questo campione. Distanze minori per i distretti rispetto alle aziende non distrettuali si registrano invece per le filiere del lattiero-caseario, della pasta e prodotti da forno, dell'ittico e della carne e dei salumi. In particolare per quanto riguarda l'ittico, diffuso in tutta Italia e soprattutto nel Meridione, le distanze al di fuori dell'unico distretto monitorato da Intesa Sanpaolo, l'Ittico del Polesine e del Veneziano, sono molto maggiori, sfiorando i 200 km in media.

Fig. 2 – Le distanze medie degli acquisti delle imprese per filiera (km medi ponderati per il valore delle transazioni)



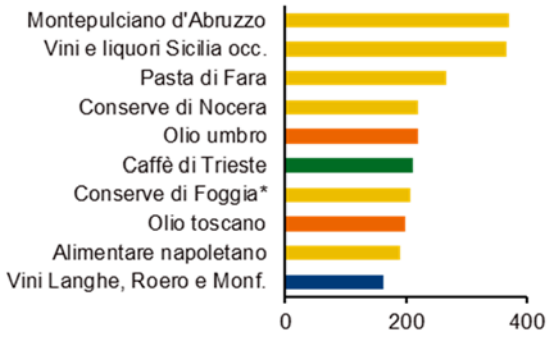
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Le figure 3 e 4 mostrano una classifica dei primi dieci distretti alimentari e delle bevande rispettivamente per distanze più brevi e più lunghe. A dominare la classifica delle distanze maggiori sono i due distretti del vino del Sud Italia, i Vini del Montepulciano d'Abruzzo e i Vini e liquori

[53] Date le peculiarità in termini di approvvigionamento di ciascuna filiera analizzata, si è voluto in questo approfondimento mantenere separate le filiere dell'ittico, del riso e degli altri prodotti alimentari (che includono caffè, cioccolato, confetteria e piatti pronti, come specializzazioni distrettuali).
[54] Si tenga conto che le filiere dell'olio e del vino sono rappresentate in questa analisi solo dalle aziende classificate con ateco 104 e 110, che, come spiegato all'inizio del capitolo, rappresentano solo una parte di questi comparti.

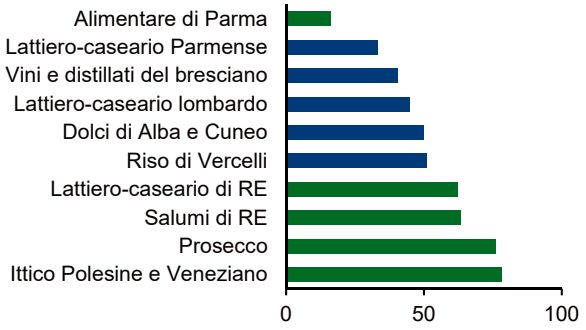
della Sicilia occidentale. Seguono la Pasta di Fara e le Conserve di Nocera. Gli unici distretti del Nord Italia a figurare in questa classifica sono il distretto del Caffè di Trieste e quello dei Vini di Langhe, Roero e Monferrato. Tra i distretti che presentano le distanze più brevi troviamo invece solo distretti settentrionali, in primis l'Alimentare di Parma, con una distanza media pari a 16 km. Nella classifica sono inclusi anche i tre distretti lattiero-caseari del nord, e due distretti vitivinicoli: i Vini e distillati del bresciano e il Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene.

Fig. 3 – Primi 10 distretti alimentari e delle bevande per distanza media maggiore degli acquisti (km medi ponderati per il valore delle transazioni)



* Del distretto dell'Ortofrutta e conserve del Foggiano consideriamo, per via della selezione iniziale del campione, solo la componente conserviera. I colori attribuiti a ciascun distretto denotano l'area di appartenenza secondo la legenda in Fig. 1 (giallo Mezzogiorno, arancio Centro, Blu Nord-Ovest e verde Nord-Est). Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 4 – Primi 10 distretti alimentari e delle bevande per distanza media minore degli acquisti (km medi ponderati per il valore delle transazioni)



I colori attribuiti a ciascun distretto denotano l'area di appartenenza secondo la legenda in Fig. 1 (giallo Mezzogiorno, arancio Centro, Blu Nord-Ovest e verde Nord-Est). Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Dall'analisi dei dati finora proposta appare evidente come la localizzazione lungo la penisola italiana sia più rilevante della filiera, pur con le sue tipicità in termini di fornitura, nel determinare il maggiore o minore sfilacciamento dei rapporti fra clienti e fornitori. Come già sottolineato nel Capitolo 1, le aziende del Sud Italia, distrettuali e non, sono penalizzate rispetto alle altre dalla necessità di ampliare il proprio raggio di approvvigionamento non tanto di materie prime o servizi quanto di macchinari e imballaggi presso le grandi realtà distrettuali a Nord. Il problema è evidentemente di grande rilevanza nell'agro-alimentare in quanto questo settore è ben rappresentato e vivo al Sud.

La possibilità, per un sotto-campione[55] di transazioni, di tracciare non solo la specializzazione del cliente, ma anche quella del fornitore (e quindi anche la sua eventuale appartenenza a un distretto), ci permette di spingere la nostra analisi ancora più in là, esaminando la struttura degli acquisti delle aziende.

La tabella 2 riassume tale struttura per tutto l'alimentare, diviso tra aree distrettuali e non. La struttura degli acquisti per macro-voci di spesa è simile tra distretti e non distretti. Predominano, pesando per oltre la metà degli importi transati, gli acquisti di materie prime agricole e alimentari. A seguire, con un peso decisamente più basso, le spese per imballaggi, confezionamento e etichettatura. Tra le imprese distrettuali hanno grande rilievo, come terza voce di spesa, le spese per pubblicità, marketing e design (7,6%), relativamente meno importanti tra le aziende non distrettuali, che invece fanno maggior ricorso ad altri servizi all'impresa[56] e in particolare alla

[55] La copertura per questo tipo di dato si riduce a circa il 20% del campione di partenza. Inevitabilmente le statistiche per questo sotto-campione differiscono da quelle per il campione di partenza, ma le evidenze fin qui riscontrate sono sostanzialmente confermate anche nel sotto-campione a cui fa riferimento la parte restante dell'analisi.
[56] La voce "Servizi alle imprese" include vari servizi professionali alle imprese, tra cui in particolare rilevano le attività delle agenzie di lavoro temporaneo (1,3% sul totale delle transazioni nelle aziende distrettuali), i

consulenza gestionale. Superano la soglia del 6% della spesa complessiva i servizi di trasporto e magazzinaggio. Intorno all'1%, con un valore di poco superiore nei distretti rispetto alle aree non distrettuali, il peso delle spese in prodotti e servizi ICT e in ricerca e sviluppo.

Tab. 2 - Struttura degli acquisti delle aziende alimentari attive nei settori distrettuali (valori transati in % sul totale e distanze medie ponderate)

	Peso % Importi		Distanze	
	Non distrettuali	Distrettuali	Non distrettuali	Distrettuali
Materie prime agricole e alimentari	54,6	55,3	168	115
Imballaggi, confezionamento, etichettatura	12,9	12,6	178	173
Pubblicità, marketing, design	4,5	7,6	88	126
Trasporti e magazzinaggio	6,3	6,0	130	105
Altro	5,2	5,7	100	138
Servizi all'impresa	7,2	4,4	75	147
Macchinari attrezzature e impianti	3,4	3,8	150	118
Materie prime chimiche	2,4	1,2	162	214
ICT e R&S	0,9	1,1	128	62

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

In termini di distanza media, notiamo che il vantaggio delle aziende distrettuali non è diffuso a tutte le voci di spesa. Per quanto riguarda le materie prime agricole, il vantaggio in termini di distanza è nettamente dalla parte dei distretti (distanza media 115 km, rispetto ai 168 km delle aziende non distrettuali). Passando alla seconda voce di spesa, imballaggi, confezionamento ed etichettatura, non si notano invece differenze importanti tra distretti e non distretti. Spicca però il dato che vede questi prodotti in media lontani dalla localizzazione delle aziende, così come i prodotti chimici di base. Per quanto riguarda la voce pubblicità, marketing e design, le imprese distrettuali spendono in proporzione di più e con un raggio più ampio delle non distrettuali, un riflesso probabilmente anche della dimensione media aziendale, maggiore all'interno dei distretti (crf. par 3.2). Il vantaggio dell'appartenenza a un distretto si osserva anche per quanto riguarda le spese per macchinari e impianti (118 km rispetto ai 150km delle aziende non distrettuali) e per le spese in ICT e R&S (62 km, contro 128 km). Al contrario, le imprese distrettuali devono cercare a distanze maggiori i servizi all'impresa, un dato che riflette anche una diversa composizione delle sotto-voci di spesa: le imprese non distrettuali fanno maggior ricorso in media a consulenze professionali, reperibili a distanze inferiori rispetto ai servizi di fornitura di lavoro interinale o di noleggio autoveicoli, entrambe voci più rilevanti per le imprese distrettuali.

Un'analisi delle voci di spesa per filiera, condotta per le aziende distrettuali, conferma le peculiarità di ciascun comparto del settore alimentare. Le differenze si manifestano a partire dal peso della materia prima. Questo supera l'80% dei valori transati per i piatti pronti e gli altri prodotti alimentari, volutamente separati da caffè, cioccolato e confetteria, che seguono invece logiche diametralmente opposte, con un peso dell'approvvigionamento di materia prima da aziende nazionali che non arriva al 5%. Ricordiamo infatti che i nostri dati non coprono le importazioni dirette da parte delle aziende, che sono certamente una componente molto rilevante degli acquisti di materia prima da parte dei produttori di cioccolateria, caffè e confetteria. Parte della materia prima estera che arriva in Italia passa in ogni caso attraverso i grossisti, e viene in questo modo intercettata nel nostro dataset. I grossisti giocano un ruolo rilevante negli acquisti di materia prima di tutte le filiere in analisi, in primis nell'ittico e a seguire nel riso, nel vino e nel lattiero-caseario. È noto del resto che in questi comparti[57], soprattutto nell'ittico, le risorse agricole nazionali sono

collaudi e analisi tecniche (tra cui quelli volti alla tutela delle denominazioni d'origine) e la consulenza gestionale.

[57] Nella filiera vitivinicola la forte presenza di acquisti da grossisti dipende più che da un'elevata *import penetration*, da un importante volume di scambi di vino sfuso di produzione nazionale destinato all'imbottigliamento presso grandi aziende. Inoltre, l'aver selezionato solo i codici ateco della trasformazione, fa sì che rimangano escluse da quest'analisi molte aziende più piccole, che tendenzialmente sono quelle più legate al territorio e alle produzioni di alta qualità.

insufficienti a soddisfare la domanda della trasformazione. Variabili anche i costi legati agli imballaggi e all'etichettatura. Nella filiera delle conserve pesa particolarmente il costo delle lattine e del vetro, mentre a determinare il forte impatto sulla filiera del vino sono vetro, etichette e sughero. Anche la filiera dell'olio sconta il costo elevato delle bottiglie. I costi sostenuti per la pubblicità hanno un forte impatto nella filiera dell'olio e del caffè, cioccolato e zucchero, che sono anche le filiere caratterizzate dai clienti più grandi[58].

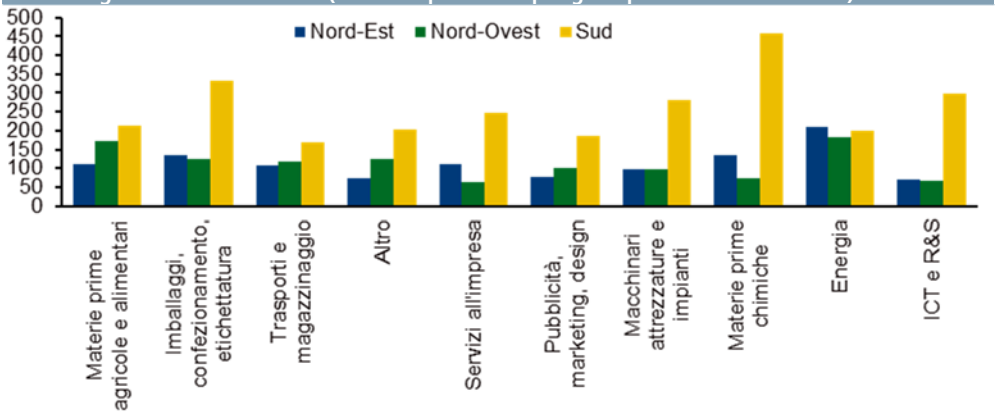
Tab. 3 - Struttura degli acquisti per filiera (% dei valori delle transazioni, aziende distrettuali)

	Carne e salumi	Ittico	Conserve	Olio	Lattiero-caseario	Riso	Pasta e prod. forno	Piatti pronti e altro a.	Caffè, cioccolato, zucchero	Vino
Materie prime agricole e alimentari	72,4	76,2	41,7	56,6	69,6	58,1	70,7	81,6	4,6	55,7
Imballaggi, confez., etichette	7,6	3,2	21,9	13,3	5,5	14,6	8,6	8,7	4,5	24,9
Pubblicità, marketing, design	0,6	0,0	2,1	8,4	0,7	0,5	1,4	0,4	44,9	2,8
Trasporti e magazzinaggio	7,2	12,8	5,1	10,7	4,6	3,3	7,3	1,2	6,2	4,3
Altro	3,0	2,6	5,9	5,7	2,8	8,4	4,6	2,8	18,1	3,1
Servizi all'impresa	3,6	1,7	7,2	1,4	6,1	6,3	3,4	1,4	8,1	2,3
Macchinari attrezzature e impianti	2,5	1,6	7,6	2,0	3,7	1,8	1,8	1,7	6,1	3,9
Materie prime chimiche	0,8	0,1	2,2	0,4	2,3	0,6	0,7	1,6	0,5	1,7
ICT e R&S	0,3	0,4	0,3	0,3	1,2	1,4	0,2	0,1	5,7	0,3

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Tornando al campione complessivo e analizzando le distanze medie per voce di spesa in relazione alla localizzazione dei clienti (Fig. 5), osserviamo come il già citato divario tra le zone d'Italia si riscontri per tutte le voci prese in considerazione, pur essendo meno accentuato, prevedibilmente, per quanto riguarda il reperimento delle materie prime agricole e alimentari e dell'energia. Le aziende alimentari del Mezzogiorno devono superare distanze molto più elevate rispetto a quelle localizzate a Nord per quanto riguarda in particolare tutto ciò che ha a che fare con il confezionamento dei prodotti, imballaggi e etichette, l'acquisto di macchinari e impianti e di materie prime chimiche. Marcate anche le differenze in termini di distanza media dai fornitori di servizi all'impresa e di prodotti e servizi ICT e di ricerca e sviluppo.

Fig. 5 – Distanze medie degli approvvigionamenti per area geografica* e macrovoce di spesa nel settore agroalimentare in Italia (km medi ponderati per gli importi delle transazioni)



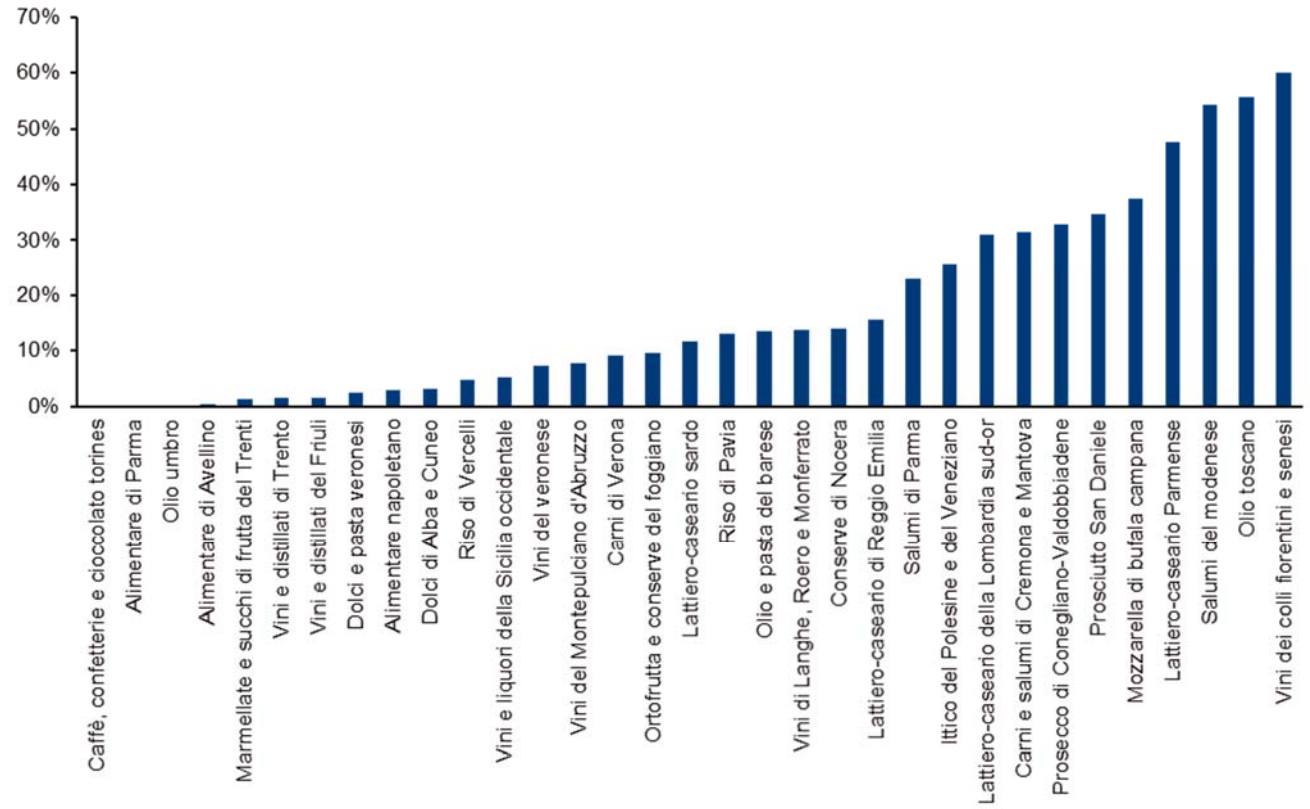
* le aziende del Centro sono escluse in questa analisi per motivi di rappresentatività del campione.

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

[58] Si noti che nella filiera dell'olio d'oliva sono presenti, per via della selezione iniziale del campione, solo le aziende classificate con ateco 104, che sono tendenzialmente le più grandi, dedite alla raccolta dell'olio dalle aziende agricole produttrici e al suo imbottigliamento e quindi anche alla promozione del prodotto finale.

La possibilità di localizzare ed identificare l'attività dei fornitori ci permette anche di stabilirne l'appartenenza a un distretto e quindi di tracciare i rapporti tra clienti distrettuali (e non) e fornitori distrettuali (e non). Un primo dato interessante è la proporzione di acquisti che le aziende alimentari effettuano con fornitori distrettuali, calcolata sul totale degli acquisti da aziende attive nei settori distrettuali: il dato medio riporta una proporzione del 28,4% di acquisti da aziende distrettuali. Scomponendo questo dato tra clienti distrettuali e non distrettuali vediamo che per le prime la percentuale aumenta al 44,4%, mentre tra le aziende non distrettuali scende al 18,2%. Dunque vi è una rete più fitta di rapporti fra i distretti rispetto a quanto accade al di fuori dei distretti. Il dato calcolato è, tuttavia, molto influenzato da una rilevante presenza di scambi infra-distrettuali, cioè all'interno dello stesso distretto, il 28,4%. Considerando esclusivamente gli scambi tra aziende clienti distrettuali e fornitori distrettuali ma appartenenti ad altri distretti rispetto alla controparte, continuiamo in ogni caso ad osservare una maggior frequenza di rapporti distretto-distretto (22,4% degli scambi) rispetto ai rapporti tra aziende non distrettuali con i distretti. La figura 6 mostra più in dettaglio una classifica dei distretti alimentari sulla base della percentuale di scambi all'interno degli stessi sul totale degli acquisti in valore.

Fig. 6 – Peso degli scambi infra-distrettuali (% del valore delle transazioni complessive avvenute fra clienti e fornitori appartenenti allo stesso distretto)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Tra i distretti dove le aziende hanno meno relazioni di fornitura tra di loro troviamo il Caffè, confetterie e cioccolato torinese (che si rivolge invece al Polo ICT di Torino per il 16,2% dei propri acquisti, e alla Food machinery di Parma per il 4,9%), gli Alimentari di Parma (che ha un importante volume di scambi con i distretti delle Carni di Verona e dei Salumi di Parma) e Avellino, l'Olio umbro (i cui acquisti sono per il 20,2% rivolti alle aziende del distretto dell'Olio toscano e per il 7,0% a quelle dell'Olio del barese), le Marmellate e succhi di frutta del Trentino-Alto Adige (distretto legato alla Termomeccanica scaligera per l'8,1% degli scambi) e i Vini di Trento (il 20,7%

degli acquisti avviene con fornitori del distretto dei Vini del Veronese) e i Vini e distillati del Friuli (con una importante percentuale di acquisti dal vicino distretto del Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene, nonché dal distretto dei Prodotti in vetro di Venezia e Padova e delle Plastiche di Treviso, Vicenza e Padova): si parla di percentuali inferiori al 10% degli scambi. Viceversa, sono molto forti i legami interni in primis nel distretto dei Vini dei colli fiorentini e senesi, seguito dall'Olio toscano e dai Salumi del modenese, con percentuali superiori al 50% del valore complessivo degli acquisti, poi dal Lattiero-caseario parmense, dalla Mozzarella di bufala campana e dal Prosciutto di San Daniele, distretti non a caso caratterizzati dall'importante presenza di prodotti D.O.P. Per altri distretti fortemente connotati dalla presenza di prodotti D.O.P. si confermano fitti rapporti con realtà distrettuali diverse ma sempre appartenenti alla stessa area a denominazione protetta: ad esempio, i Salumi di Parma rivolgono il 18,7% degli acquisti ai Salumi del Modenese, l'8,3% alle Carni di Cremona e Mantova, distretto specializzato particolarmente in allevamenti suinicoli, e il 2,6% alle Carni di Verona. Sono elevati anche i livelli di scambio tra Lattiero-caseario di Reggio Emilia e Lattiero-caseario lombardo. Non mancano poi esempi di rapporti tra distretti nel Sud Italia: le Conserve di Nocera si riforniscono dall'Agricoltura della Piana del Sele, tra i fornitori di macchinari e attrezzature per il distretto dell'Olio e pasta del barese spiccano la Metalmeccanica di Lecce e la Meccatronica del barese. Le lunghe distanze di fornitura del distretto dei Vini di Langhe, Roero e Monferrato trovano una spiegazione negli acquisti di vino dai distretti siciliani e abruzzesi[59], nonché da un importante rapporto di fornitura con la Termomeccanica scaligera. A loro volta, i due distretti vitivinicoli meridionali scontano la lontananza soprattutto dai fornitori di imballaggi. I Vini siciliani comprano cartone a Lecce e sugheri e altri imballaggi ad Asti, mentre i Vini del Montepulciano hanno fitti rapporti con aziende piemontesi dedicate agli imballaggi e all'etichettatura per il vitivinicolo.

Questa prima ricognizione dei dati relativi agli scambi tra aziende alimentari ha permesso di mettere in luce e quantificare aspetti delle realtà distrettuali prima noti più a livello di casistica e aneddotica. La ricca tradizione dell'industria alimentare e delle bevande italiana, diffusa lungo tutto lo stivale e fortemente ancorata alle proprie radici territoriali, è emersa da quest'analisi come in grado di tessere una fitta rete di rapporti di fornitura con la manifattura e il commercio nazionali, anche su distanze molto elevate. Anche nel settore alimentare le aziende distrettuali sono in media avvantaggiate in termini di distanze di fornitura rispetto alle loro controparti non distrettuali. Le filiere dove questo vantaggio non compare sono caratterizzate da un importante ruolo dei distretti meridionali e insulari, zone che purtroppo si confermano in svantaggio per motivi sia puramente geografici sia dovuti alla minore vocazione industriale dei territori limitrofi, che fanno sì che rifornirsi soprattutto di alcuni prodotti, quali imballaggi e macchinari, richieda rapporti con fornitori anche molto distanti per alcune industrie alimentari meridionali (conserviero e vitivinicolo in primis). Questa limitazione non impedisce tuttavia che vi siano ricchi scambi all'interno del Sud e tra Sud e Nord Italia. L'analisi ha permesso inoltre di mettere in luce i fitti rapporti che intercorrono non solo all'interno degli stessi distretti ma anche tra distretti fra loro "complementari" nella filiera: i distretti alimentari sono relativamente più propensi delle aree non distrettuali a rifornirsi presso altri distretti, dando vita a un tessuto produttivo di grande vivacità in tutta Italia.

[59] Il dato va letto anche nell'ottica che l'analisi non include i dati relativi alle transazioni delle aziende vitivinicole agricole, più piccole e tendenzialmente specializzate più che nella raccolta, imbottigliamento e promozione del vino, nell'intera filiera dalla coltivazione dell'uva alla bottiglia e, pertanto, spesso nella produzione dei vini di alta qualità del territorio.

4. I distretti della meccanica: una ricognizione

4.1 Introduzione

A cura di Serena Fumagalli e Carla Saruis

La meccanica costituisce uno dei settori più rilevanti del manifatturiero italiano, rappresentando nel 2017 oltre il 12% in termini di occupati e il 13,5% sul valore aggiunto dell'industria manifatturiera[60]. Si tratta di un mondo particolarmente vario ed articolato, che passa da attori iper-specializzati, spesso in vere e proprie nicchie di mercato, a imprese che costruiscono impianti di carattere più generico, utilizzate trasversalmente dall'intero sistema produttivo. Ai produttori di sistemi di automazione di grandi dimensioni, che consegnano impianti chiavi in mano, si affiancano produttori di beni strumentali vari e componentisti, che rientrano nelle catene di subfornitura dei diversi processi produttivi. Il settore si caratterizza nel suo complesso per un tessuto produttivo in cui prevalgono imprese di piccole e medie dimensioni, ma non mancano big player, leader nel panorama mondiale del settore, che trainano l'internazionalizzazione e l'attività innovativa dei vari cluster.

Negli ultimi anni le imprese della meccanica hanno trainato l'industria italiana e anche in prospettiva il settore è destinato a mantenere un ruolo di primissimo piano nella crescita economica del Paese, grazie anche alla diffusione di Industria 4.0 e alla conseguente digitalizzazione dei processi produttivi[61].

Il settore si caratterizza per un'elevata presenza distrettuale, con 25 distretti, localizzati prevalentemente nel Nord Italia e che si distinguono per un'elevata varietà delle loro specializzazioni. Di questi, 19 sono afferenti al mondo della meccanica in senso stretto[62], 2 distretti sono specializzati nella filiera della metalmeccanica e 4 distretti in quella della meccatronica, realtà articolate che integrano specializzazioni diverse quali la filiera dei metalli da un lato e l'elettronica dall'altro.

L'obiettivo di questo lavoro è quello di presentare una fotografia aggiornata dei distretti del settore, focalizzando l'attenzione su alcune realtà che sono state incluse solo recentemente nella nostra mappatura. Si tratta di 4 distretti in particolare: le macchine agricole di Padova e Vicenza, la meccanica strumentale di Monza e Milano, le macchine utensili e robot industriali di Torino e la meccatronica di Reggio Emilia.

Nel paragrafo 4.2 verrà offerta una fotografia aggiornata dei distretti della meccanica, analizzando il tessuto produttivo e l'internazionalizzazione dei diversi territori, mentre nei paragrafi 4.3 e 4.4, per completare l'analisi verranno approfondite le tematiche relative all'attività innovativa (utilizzando i dati sui brevetti) e infine ai legami di filiera (attraverso un'analisi sulle relazioni commerciali).

4.2 Un quadro d'insieme

Nella tabella 4.1 sono indicati i 25 distretti monitorati, 19 dei quali appartenenti al settore della meccanica in senso stretto a sua volta suddiviso in 4 comparti: macchine agricole, macchine per impieghi speciali, macchine per impieghi generali, macchine utensili e meccanica strumentale. A questi si aggiungono i 2 distretti della metalmeccanica e i 4 della meccatronica, che includono imprese appartenenti anche a settori contigui.

[60] Nota: fonte Contabilità Nazionale.
[61] Nota: per un approfondimento sul settore della meccanica si veda "La meccanica italiana alla soglia della quarta rivoluzione industriale", Studio di settore, Intesa Sanpaolo, luglio 2017.
[62] Nota: nel settore meccanica in senso stretto è incluso solo l'ateco 28.

L'analisi è stata effettuata a partire dai dati di fonte Istat del Registro delle unità locali e degli addetti delle unità locali per provincia, relativi al 2016. I distretti sono stati definiti considerando la specializzazione del territorio, in termini di addetti nei diversi segmenti produttivi a un livello di dettaglio fino a 4 digit (6 digit quando possibile). La mappatura è stata effettuata includendo sia le imprese specializzate nella fabbricazione di macchinari, che quelle dedicate alle riparazioni e/o installazioni. Si è inoltre considerato il livello di internazionalizzazione del territorio, osservando il valore delle esportazioni (disponibile solo con un dettaglio a 3 digit) a partire dal 2000, che ci permette di delineare meglio il tessuto produttivo, analizzando i mercati di sbocco e l'evoluzione nel tempo dei flussi commerciali.

Tab. 4.1- I distretti della meccanica, della metalmeccanica e della meccatronica monitorati da Intesa Sanpaolo

	Numero (anno 2016)		Dimensione media (addetti/unità locali)	Peso % su settore meccanica (anno 2016)		Valore esportazioni (migliaia di euro, prezzi correnti)		
	Unità Locali	Addetti		Unità Locali	Addetti	2000	2007	2017
Macchine agricole	**591**	**10.663**	**18,0**	**2,2**	**2,3**	**819**	**1.084**	**1.182**
Macchine agricole di Modena-Reggio Emilia	345	6.839	19,8	1,3	1,5	580	719	543
Macchine agricole di Padova-Vicenza	246	3.824	15,5	0,9	0,8	239	366	639
Meccanica strumentale	**7.976**	**72.014**	**9,0**	**30,1**	**15,7**	**8.645**	**11.269**	**12.136**
Meccanica strumentale di Monza e Milano	3.766	28.548	7,6	14,2	6,2	4.664	5.653	5.423
Meccanica strumentale di Vicenza	1.322	15.821	12,0	5,0	3,5	1.263	1.826	2.306
Meccanica strumentale di Bergamo	1.165	11.693	10,0	4,4	2,6	1.183	2.009	2.438
Meccanica strumentale di Brescia	1.051	9.111	8,7	4,0	2,0	717	842	944
Meccanica strumentale di Varese	672	6.842	10,2	2,5	1,5	818	939	1.024
Macchine utensili	**1.222**	**14.642**	**12,0**	**4,6**	**3,2**	**1.555**	**1.905**	**2.043**
Macchine utensili e robot industriali di Torino	908	8.290	9,1	3,4	1,8	976	1.049	1.081
Macchine utensili e per il legno di Pesaro	149	3.347	22,5	0,6	0,7	242	423	453
Macchine per il legno di Rimini	72	1.788	24,8	0,3	0,4	245	317	366
Macchine utensili di Piacenza	93	1.217	13,1	0,4	0,3	91	117	143
Macchinari per impieghi generali	**942**	**22.292**	**23,7**	**3,6**	**4,9**	**2.579**	**4.104**	**5.260**
Macchine per l'imballaggio di Bologna	445	8.521	19,1	1,7	1,9	1.113	1.708	2.437
Termomeccanica scaligera	244	6.714	27,5	0,9	1,5	634	1.119	1.488
Termomeccanica di Padova	230	5.963	25,9	0,9	1,3	637	998	1.064
Frigoriferi industriali di Casale Monferrato	23	1.094	47,6	0,1	0,2	195	279	272
Macchine per impieghi speciali	**768**	**12.697**	**16,5**	**2,9**	**2,8**	**1.119**	**1.365**	**3.314**
Food machinery di Parma	455	6.910	15,2	1,7	1,5	783	1.060	1.299
Macchine tessili di Biella	129	1.093	8,5	0,5	0,2	101	92	110
Macchine per la lavorazione e la produzione di calzature di Vigevano	88	1.088	12,4	0,3	0,2	235	213	249
Macchine per l'industria ceramica di Modena e Reggio Emilia*	96	3.607	37,6	0,4	0,8	n.d	n.d	1.656
Distretti della meccanica in senso stretto	**11.499**	**132.308**	**11,5**	**43,4**	**28,9**	**14.717**	**19.728**	**23.935**
Settore meccanica italiana	**26.524**	**458.214**	**17,3**	**100,0**	**100,0**	**44.125**	**68.776**	**80.143**
Filiera metalmeccanica	**2.557**	**31.252**	**12,2**	**9,6**	**6,8**	**1.886**	**3.159**	**3.579**
Metalmeccanica di Lecco	1.884	23.428	12,4	7,1	5,1	1299	2.435	2.662
Metalmeccanico del basso mantovano	673	7.825	11,6	2,5	1,7	587	724	917
Meccatronica	**4.444**	**44.564**	**10,0**	**16,8**	**9,7**	**3.345**	**5.389**	**7.387**
Meccatronica del barese	1.244	11.949	9,6	4,7	2,6	673	802	1.203
Meccatronica dell'Alto Adige	941	7.854	8,3	3,5	1,7	528	861	1.421
Meccatronica di Trento	1.162	8.846	7,6	4,4	1,9	445	904	1.087
Meccatronica di Reggio Emilia	1.130	19.423	17,2	4,3	4,2	1.699	2.822	3.677

Note: *Macchine per l'industria ceramica: fonte dati ACIMAC Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Istat

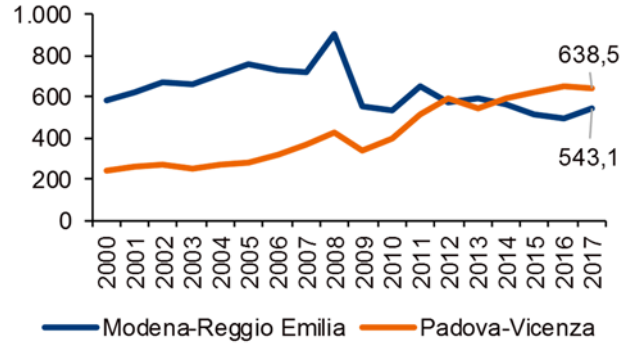
4.2.1 I distretti della meccanica

I 19 distretti della meccanica rappresentano il 28,9% degli addetti e il 43,4% delle unità locali del settore della meccanica, contando per circa il 30% sulle esportazioni del 2017.

Nel settore delle **macchine agricole** sono due i distretti monitorati: **le macchine agricole di Modena e Reggio Emilia e il distretto delle macchine agricole di Padova e Vicenza**, che insieme rappresentano il 15% in termini di addetti del settore delle macchine agricole nazionale, e il 2,3% sul settore della meccanica generale italiana. Se quello emiliano si distingue per una maggiore numerosità di addetti e unità locali, entrambi i distretti si caratterizzano per la presenza di alcuni grandi player globali che condizionano gli scambi commerciali del territorio.

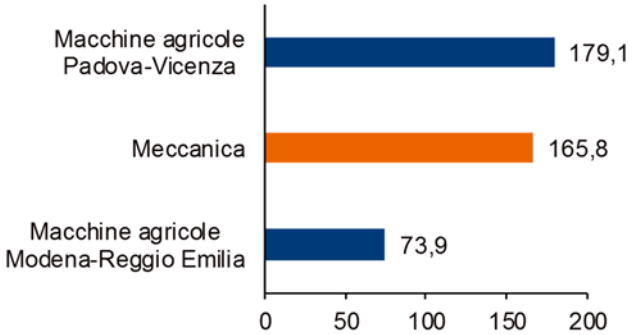
Nel 2017 l'export dei due distretti si è posizionato su livelli analoghi, 543 milioni di euro per il distretto emiliano e 639 milioni di euro per quello veneto, dopo una crescita più intensa per quest'ultimo, che ha registrato incrementi significativi sia sui mercati avanzati che su quelli emergenti. In termini di propensione ad esportare, misurata come il rapporto tra le esportazioni e il numero di addetti[63], emerge però una certa differenza tra le due realtà con un dato superiore per il cluster veneto. Il distretto di Modena e Reggio Emilia, nonostante un buon andamento sui nuovi mercati, ha scontato soprattutto il forte ridimensionamento dei flussi verso gli Stati Uniti, condizionato presumibilmente anche dalle dinamiche di una impresa multinazionale presente nell'area.

Fig. 4.1 – L'evoluzione delle esportazioni dei distretti delle macchine agricole (milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 4.2 – Propensione ad esportare (export per addetto, migliaia di euro, 2016)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Il distretto delle macchine agricole di Padova e Vicenza

Il distretto delle macchine agricole è particolarmente importante per le province di Padova e di Vicenza, pesa l'8% in termini di imprese e più del 9% in termini di addetti sull'intero comparto meccanico delle due province. Qui sono presenti tutte le specializzazioni e le competenze che permettono di partire dalla progettazione di una macchina agricola per arrivare alla sua commercializzazione passando attraverso la realizzazione di ogni suo componente.

Il distretto delle macchine agricole di Padova e Vicenza comprende 246 imprese che impiegano 3.824 addetti, di queste, 70 imprese (173 addetti) si occupano di riparazione e manutenzione di macchine agricole e non direttamente di produzione come le altre. Il distretto si divide geograficamente in 148 imprese e 2.325 addetti nella provincia di Padova e altre 98 imprese e 1.500 addetti nella provincia di Vicenza. Il settore delle macchine agricole impegna l'11,8% delle imprese meccaniche padovane e il 5,3% di quelle vicentine, mentre per quanto riguarda gli addetti si parla rispettivamente del 12,4% e del 6,5%. Entrambe le province hanno un'alta

[63] La propensione ad esportare è stata calcolata considerando il dato delle esportazioni e delle unità locali a 3 digit.

specializzazione nel settore meccanico e sono sede di diversi distretti come possiamo vedere dalla tabella 4.1.

In un'analisi di lungo periodo è evidente la specializzazione soprattutto padovana nella produzione di macchine agricole, che ha origini lontane e precedenti agli anni Novanta, grazie alla presenza di importanti imprese storiche come Maschio Gaspardo SpA, Antonio Carraro SpA, Zanon Srl. Nella provincia vicentina invece il proliferare di imprese produttrici di macchine agricole è un fenomeno più giovane, successivo agli anni Duemila, nonostante fossero già presenti nel territorio grossi gruppi come ad esempio Laverda SpA che si insedia nel comune di Breganze addirittura dai primi del '900, o la Faresin Industries SpA originariamente officina meccanica fondata nel 1973 proprio per supportare la produzione della Laverda.

I distretti della **meccanica strumentale** sono 5, concentrati prevalentemente in Lombardia (fatta eccezione per il distretto di Vicenza), e pesano il 30,1% e 15,7% sul settore della meccanica italiana in termini di unità locali e addetti. Si tratta di realtà che si contraddistinguono per un tessuto produttivo particolarmente sviluppato in cui non esiste una specializzazione prevalente, ma emergono differenti produzioni, dai macchinari per impieghi generali (come le macchine automatiche), ai macchinari per impieghi speciali (macchine per l'industria della plastica, etc.). Questi distretti si caratterizzano per una dimensione media delle imprese inferiore a quella del settore, condizionata soprattutto dall'elevata numerosità di imprese di piccole e piccolissime dimensioni.

Su tutti spicca il **distretto di Monza e Milano**, che si posiziona al primo posto per numero di addetti (28.548) e unità locali (3.766), pari al 14,2% e al 6,2% rispettivamente sul settore nazionale, nonché per valore delle esportazioni, superiore a 5 miliardi di euro nel 2017. Si tratta di un'area altamente industrializzata, caratterizzata dalla presenza di un nutrito numero di piccole e medie imprese, che si affiancano anche a importanti big player globali.

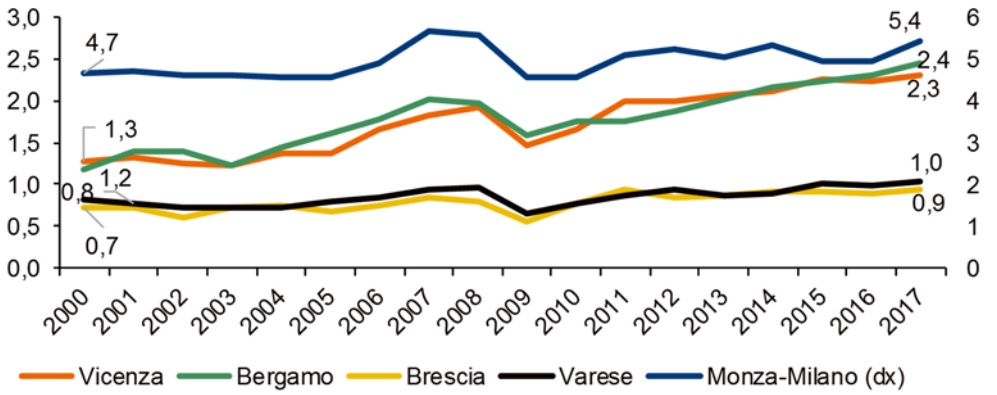
Seguono per dimensione e per valore delle esportazioni il **distretto di Vicenza** (15.821 addetti e 1.322 unità locali), che conta 3 diverse specializzazioni (le macchine per impieghi generali, le macchine utensili e le macchine per impieghi speciali, dove spiccano in particolare per un'elevata numerosità i segmenti delle macchine per l'industria alimentare e per l'industria tessile) e **il distretto di Bergamo** (11.693 addetti e 1.165 unità locali), dove si osserva una specializzazione nelle macchine generali e in alcune speciali (macchine per cava e cantiere, per l'industria tessile e per l'industria delle materie plastiche).

Dimensioni più contenute si osservano invece per il distretto **di Brescia** (9.111 addetti e 1.051 unità locali) e per quello di **Varese** (6.842 addetti e 672 unità locali), che evidenziano rispettivamente una specializzazione nella produzione di macchine speciali (macchine per la metallurgia a supporto dell'industria della filiera dei metalli presente sul territorio, e fabbricazione di macchine tessili) il primo, e di macchine per l'industria delle macchine utensili e delle materie plastiche il secondo (a supporto del distretto locale degli Articoli in gomma e materie plastiche di Varese).

La rilevanza del tessuto produttivo della meccanica strumentale si riflette anche sui flussi commerciali: le esportazioni di questi distretti hanno superato 12 miliardi di euro nel 2017, rappresentando oltre la metà delle esportazioni distrettuali del settore della meccanica. Come già accennato, anche in termini di export emerge la leadership del territorio milanese: il distretto della meccanica strumentale di Monza e Milano registra valori delle esportazioni superiori a 4,5 miliardi di euro per tutto il periodo 2000-2017. Nel 2017 l'export della meccanica strumentale milanese si è posizionato su valori più che doppi rispetto ai cluster di Vicenza (2,3 miliardi di euro) e Bergamo (2,4 miliardi di euro), e 5 volte superiori a quelli di Brescia (944 milioni di euro) e Varese (1 miliardo di euro).

La forte internazionalizzazione del distretto milanese è confermata anche considerando altri indicatori: la propensione ad esportare e il grado di diversificazione geografica degli scambi commerciali[64], che posizionano il cluster ai primi posti, non solo rispetto alle altre realtà della meccanica strumentale, ma anche rispetto alla meccanica italiana.

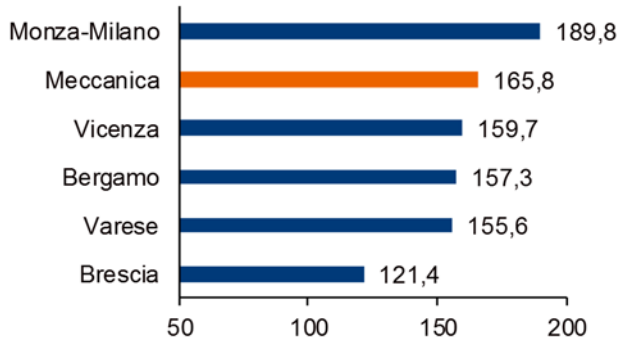
Fig. 4.3 - L'evoluzione delle esportazioni dei distretti della meccanica strumentale (miliardi di euro)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

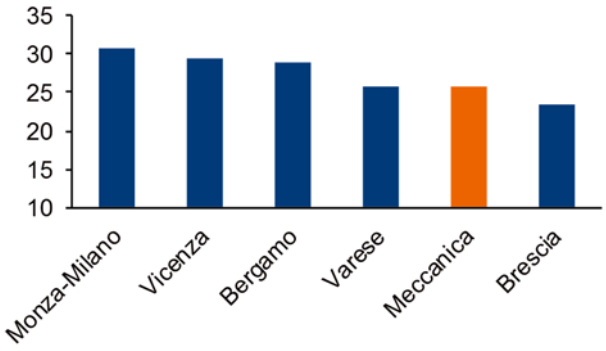
Considerando invece gli altri distretti, si osserva una sostanziale omogeneità tra quelli di Vicenza, Bergamo e Varese, che evidenziano livelli simili di propensione ad esportare, e indici di diversificazione geografica superiori al dato nazionale. Il distretto di Brescia invece mostra una propensione ad esportare e un indice di diversificazione inferiore sia agli altri distretti che al dato italiano della meccanica.

Fig. 4.4 – Propensione ad esportare (export per addetto, migliaia di euro, 2016) dei distretti della meccanica strumentale



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 4.5 – Indice di diversificazione*geografica dei mercati di sbocco (anno 2017)



Nota: l'indice di diversificazione geografica è calcolato come l'inverso dell'indice di Herfindahl. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Il distretto della meccanica strumentale di Monza e Milano

Il distretto della meccanica strumentale di Monza e Milano, non solo rappresenta la principale realtà distrettuale nel panorama del settore italiano, ma costituisce una specializzazione di primaria importanza per il territorio stesso: pesa infatti per il 54% sulle imprese e il 79% sugli addetti del settore meccanico delle due province.

[64] L'indice di diversificazione è calcolato come l'inverso dell'indice di Herfindahl.

Un'analisi più dettagliata evidenzia la specializzazione del distretto in alcuni specifici comparti del settore meccanico:

- macchine per il sollevamento e la movimentazione, 196 imprese e 3.243 addetti, che pesano rispettivamente il 12% e il16% sulla meccanica del distretto, tra le aziende di questo comparto troviamo la Still-OM di Lainate (MI); una delle società più importanti a livello mondiale per le soluzioni di intralogistica;

- apparecchiature per refrigerazione e altre automatiche, 143 imprese e 3.082 addetti, con un peso rispettivamente dell'8% e del 15% sulla meccanica del distretto. Ad esempio possiamo citare la Alfa Laval Spa di Monza, azienda leader mondiale in tre tecnologie chiave (scambio termico, separazione e movimentazione dei fluidi);

- altre macchine di impiego generale che includono 796 imprese e 8.719 addetti, e pesano per oltre il 40% sulla meccanica strumentale del distretto, in particolare macchine automatiche e macchine per l'industria chimica e petrolchimica, tra cui spiccano Tecnimont e Saipem;

- macchine per la metallurgia, 263 imprese e 1.706 addetti, tra cui ad esempio Tenova Spa che sviluppa soluzioni che aiutano le aziende minerarie e metallurgiche a ridurre i costi, risparmiare energia, limitare l'impatto ambientale e migliorare le condizioni di lavoro per i propri dipendenti.

- macchine per l'industria alimentare, 159 imprese e 2.156 addetti, come il Gruppo Cimbali, leader nella progettazione e produzione di macchine da caffè professionali;

- macchine per l'industria delle materie plastiche,136 imprese e 1.728 addetti, dove troviamo ad esempio la Negri Bossi Spa, con sede a Cologno Monzese, che fornisce a livello mondiale soluzioni complete di stampaggio a iniezione per materiali termoplastici, elastomeri e termoindurenti;

Nel distretto le imprese specializzate nella fabbricazione di macchinari sono il 45% del totale, occupando oltre il 70% degli addetti. A queste si affiancano le aziende che si occupano di riparazione, manutenzione e installazione delle macchine stesse; assolutamente funzionali alle imprese meccaniche nonché altamente specializzate, proprio per questo si parla di economie di filiera.

Anche storicamente la provincia di Milano risulta fortemente specializzata nella produzione di macchine per il sollevamento e la movimentazione, la fabbricazione di macchine automatiche, macchine per l'industria tessile, per il cartario e per l'industria chimica, per l'industria plastica e macchine per il legno, nonché nella loro manutenzione e riparazione.

Il settore delle **macchine utensili** comprende i produttori di macchine per la lavorazione dei metalli e di altri materiali come, ad esempio, il legno.

I distretti delle macchine utensili individuati sono 4, localizzati nelle province di **Piacenza, Pesaro, Rimini e Torino.** I quattro cluster rappresentano il 3,2% in termini di addetti e il 4,6% in termini di unità locali sul settore della meccanica italiana.

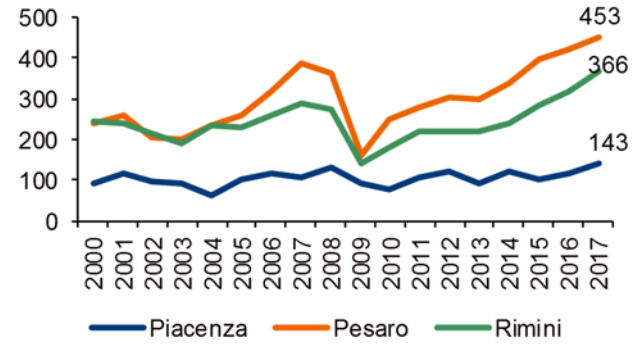
Le province di Rimini e Pesaro si caratterizzano in particolare per la specializzazione nelle macchine per la lavorazione del legno, con un peso sul settore della meccanica in termini di addetti piuttosto contenuto: 0,4% e 0,7% rispettivamente. La presenza di alcuni grandi gruppi (si pensi a Biesse Spa a Pesaro o SCM Group Spa a Rimini) condiziona però, sia le dimensioni medie delle imprese del territorio, superiori al dato nazionale, sia l'internazionalizzazione dei cluster. Le esportazioni dei due cluster hanno raggiunto nel 2017 livelli pari a 453 milioni di euro (Pesaro) e 366 milioni di euro (Rimini), evidenziando un trend di crescita intenso a partire dal 2009. Il distretto riminese,

inoltre, si caratterizza per un'elevata propensione ad esportare, con circa 190 mila euro per addetto, dato superiore alla media nazionale.

È invece più piccolo il distretto di **Piacenza**, sia in termini di tessuto produttivo (93 unità locali e 1.217 addetti) che di valori esportati: 143 milioni di euro nel 2017.

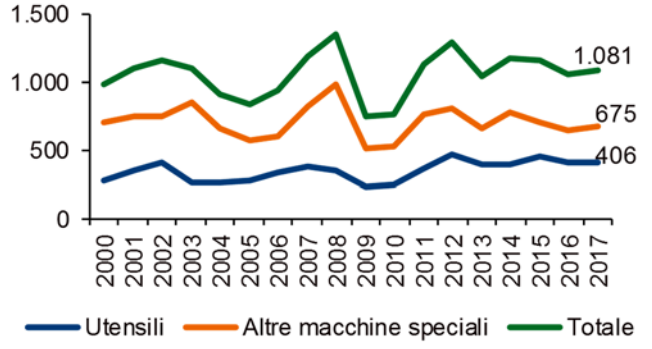
A queste realtà si affianca il distretto di **Torino** che si caratterizza per una maggiore dimensione, 908 unità locali e 8.290 addetti, risultato di una specializzazione produttiva sia nella fabbricazione di macchine utensili, che in quella di altre macchine speciali tra cui spiccano i robot industriali, dove sono presenti leader globali nel campo dell'automazione industriale (ad esempio Comau e Prima Industrie). L'analisi delle esportazioni evidenzia livelli superiori di poco superiore a 1 miliardo di euro, di cui 675 milioni afferenti al segmento delle altre macchine speciali (tra cui i robot industriali) e 406 milioni al segmento delle macchine utensili in senso stretto.

Fig. 4.6 – L'evoluzione delle esportazioni dei distretti delle macchine utensili (milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 4.7– L'evoluzione delle esportazioni dei distretti delle macchine utensili e delle altre macchine speciali di Torino (milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Il distretto delle macchine utensili e robot industriali di Torino

Nel distretto torinese sono presenti nello specifico 43 imprese e 1.347 addetti che operano nella produzione di macchine utensili per la formatura dei metalli, 93 imprese e 1.184 addetti che fabbricano altre macchine utensili, mentre una parte più consistente è impegnata nella produzione di robot industriali per usi molteplici (89 imprese e 2.767 addetti), il complesso delle imprese meccaniche del distretto ha un peso rispettivamente del 18% per le imprese e del 21% sugli addetti del settore meccanico della provincia torinese. La parte restante delle imprese e degli addetti del distretto, si occupano di riparazione e manutenzione di parti intercambiabili per macchine utensili, installazione di strumenti ed apparecchi di misurazione, controllo, prova, navigazione e simili (incluse le apparecchiature di controllo dei processi industriali).

Anche in un'analisi di lungo periodo risulta evidente come la provincia torinese fin dai primi anni '90 fosse altamente specializzata nella produzione di robot industriali, condizionata dalla presenza sul territorio del settore dell'automotive che storicamente rimane il punto di riferimento per l'automazione industriale, anche se l'automazione risulta essere sempre più apprezzata e utilizzata anche in altri settori come la logistica, l'elettronica, il biomedicale, l'imballaggio e l'industria agro-alimentare. Emblematico il caso di Comau (Consorzio Macchine Utensili), gigante della robotica italiana, nata nel 1973 come consorzio formato dagli ingegneri e imprese di Torino che avevano contribuito alla costruzione dello storico impianto automobilistico del Volga in Russia. L'azienda ha la sede principale a Grugliasco, dove sono impiegati 1.300 dei 9 mila dipendenti totali. Detiene 29 centri operativi e 15 stabilimenti in giro per il mondo, essendo presente in 17 Paesi. Gli Stati Uniti costituiscono il principale mercato di sbocco, seguiti da Cina e Germania. Nel 1999 entra a

far parte del gruppo FCA: in quegli anni la produzione di Comau era fortemente orientata al comparto automotive, ma proprio da quel momento vi è stata una forte diversificazione, sia come produzione che come mercati di sbocco. Il Gruppo opera oggi anche nel settore aerospaziale, veicoli commerciali e mezzi pesanti, ferrovie ed energie rinnovabili. Fino appunto alla robotica, su cui l'azienda punta fortemente e a cui ha dedicato ingenti risorse sia in termini economici che come personale, negli ultimi anni.[65]

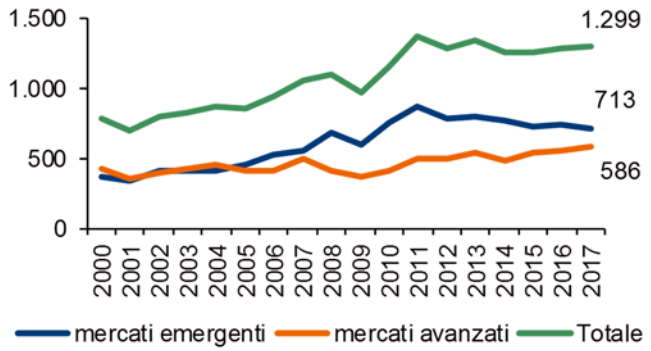
Un altro importante attore del distretto è il gruppo **Prima Industrie**, leader nello sviluppo, produzione e commercializzazione di sistemi laser per applicazioni industriali, macchine per la lavorazione della lamiera, e dell'elettronica industriale e sorgenti laser.

Le **macchine per impieghi speciali** sono quelle dedicate a un'industria specifica, come quella alimentare o quella tessile. Sono 4 i distretti che rientrano in questa categoria: il distretto della **food machinery di Parma**, il distretto delle Macchine per la lavorazione e la produzione di calzature di Vigevano, le macchine tessili di Biella e le macchine per l'industria ceramica di Modena e Reggio Emilia.

Il distretto parmense, con 455 unità locali e oltre 6.900 addetti (pari all'1,5% sugli addetti totali del settore della meccanica italiana), comprende l'intera filiera della meccanica a servizio dell'industria alimentare, dai produttori di macchine per la lavorazione di prodotti alimentari diversi (si pensi a CFT Group) a imprese dedicate alla fabbricazione di macchine automatiche per il confezionamento e l'imballaggio (come ad esempio Sidel Spa), supportando un territorio in cui il settore agroalimentare riveste un ruolo di primissimo piano.

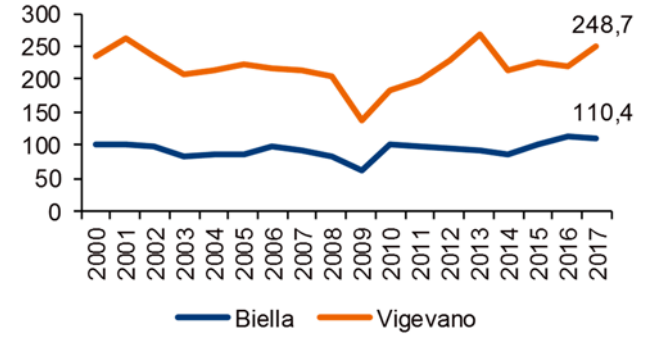
Il distretto si distingue per un'elevata internazionalizzazione, con livelli di esportazioni superiori a 1,2 miliardi di euro nel 2017 (un quinto dell'export manifatturiero provinciale), con una particolare rilevanza per i mercati emergenti che recepiscono oltre la metà di tali flussi (in particolare la Cina). È interessante sottolineare come il mercato cinese fosse tra le principali mete commerciali del distretto già a inizi anni Duemila, mostrando una storica capacità delle imprese del cluster di raggiungere anche i mercati più lontani. L'analisi della diversificazione dei mercati di sbocco evidenzia inoltre un livello di indice di diversificazione tra i più elevati fra le realtà distrettuali e superiore alla media nazionale.

Fig. 4.8 - L'evoluzione delle esportazioni del distretto della Food machinery di Parma: totale e dettaglio per mercato di sbocco (milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 4.9 - L'evoluzione delle esportazioni dei distretti delle macchine tessili di Biella e quello delle macchine per le calzature di Vigevano (milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

[65] Fonte: sito www.comau.com; www.industriaitaliana.it

I distretti delle **macchine per la lavorazione e la produzione di calzature di Vigevano** e il distretto delle **macchine tessili di Biella**, si distinguono per un tessuto produttivo più sottile tra i distretti della meccanica, con un peso sul totale del settore della meccanica italiana in termini di addetti dello 0,2% per entrambi le realtà, e livelli di export pari nel 2017 a 249 e 110 milioni di euro.

Se il distretto biellese si caratterizza per il basso livello di diversificazione geografica dei mercati di sbocco, prevalentemente concentrati in Cina, il distretto di Vigevano invece evidenzia livelli dell'indice superiore alla media del settore, con una quota simile di export sia su alcuni mercati avanzati (Francia e Stati Uniti) che nei mercati emergenti (Vietnam, Indonesia su tutti).

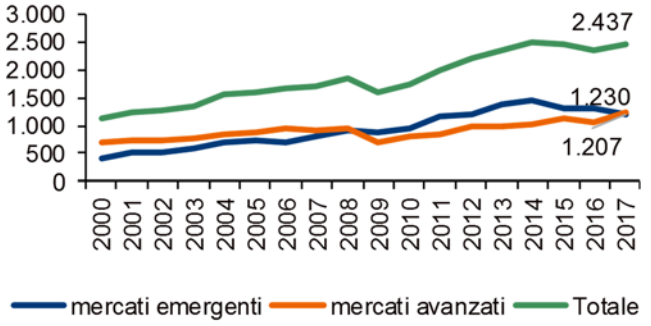
All'interno di questa categoria rientra anche il distretto delle **Macchine per l'industria ceramica di Modena e Reggio Emilia**: composto da 66 aziende, 2.858 addetti situati a Modena e 30 aziende, occupanti 749 addetti dislocati nella limitrofa provincia di Reggio Emilia, ha un peso pari al 0,4% per le imprese e allo 0,8% per gli addetti del settore meccanico nazionale. Il distretto nasce proprio in questo territorio per soddisfare le esigenze di un altro importante distretto italiano, nonché il principale distretto dell'Emilia Romagna, quello delle Piastrelle di Sassuolo. Il distretto ha una forte vocazione all'export e all'internazionalizzazione: nel 2017 sono stati registrati flussi di export per un valore pari a 1.656 milioni di euro, in crescita del 5% rispetto al 2016. I principali mercati di sbocco per il distretto sono i paesi dell'Unione europea che assorbono circa il 26% delle esportazioni, seguiti dal Sud-est asiatico (16%), dal Medio Oriente (14%); a seguire, Africa, Sud America e Nord America. Nel distretto sono presenti grandi gruppi riconosciuti a livello mondiale come la Sacmi Spa con vari stabilimenti specializzati in diversi settori clienti, le Officine Smac Spa, l'Italstampi Spa e la System Spa, solo per citarne alcuni.

Nel comparto delle **macchine per impiego generale** rientrano le macchine automatiche per l'imballaggio di Bologna, i distretti della termomeccanica veneti e il distretto dei frigoriferi industriali di Casale Monferrato.

Il distretto delle **macchine per l'imballaggio di Bologna**, localizzato nel territorio bolognese, conta 445 unità locali e oltre 8.500 addetti, l'1,9% degli addetti del settore meccanica italiano. Qui sono localizzati i principali player del settore, affiancati da una moltitudine di piccole e medie imprese specializzate nell'industria del confezionamento, che ci vede leader a livello mondiale. La dimensione media è superiore a quella nazionale, grazie alla presenza di grandi attori globali (si pensi a Coesia, IMA o Sacmi).

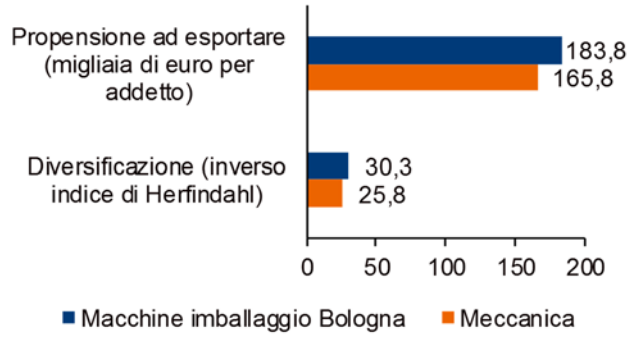
La presenza di multinazionali italiane e non influenza l'internazionalizzazione del distretto: l'export nel 2017 ha toccato 2,4 miliardi di euro, tra i livelli più elevati fra le realtà distrettuali monitorate, così come si conferma superiore alla media di settore la propensione ad esportare. Un'analisi più dettagliata sui mercati di sbocco da un lato mostra una forte diversificazione delle mete commerciali del cluster, dall'altro evidenzia la rilevanza dei mercati emergenti come paesi principali destinatari dell'export del distretto (solo nel 2017, dopo 8 anni, il peso dei mercati emergenti è sceso sotto il 50%).

Fig. 4.10 - L'evoluzione delle esportazioni del distretto delle macchine per l'imballaggio di Bologna (milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 4.11 - Indice di diversificazione geografica dei mercati di sbocco e propensione ad esportare (confronto macchine per l'imballaggio e settore meccanica)

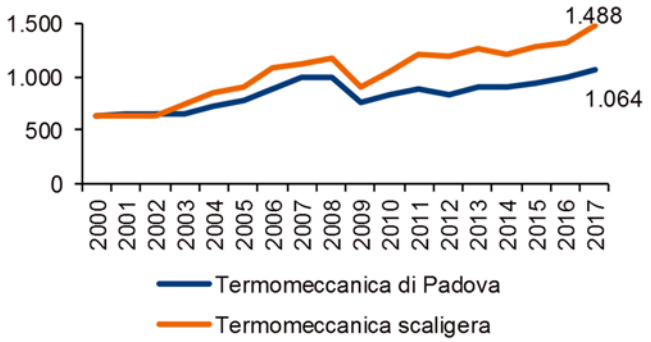


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

I **distretti della termomeccanica veneti** evidenziano alcuni elementi comuni, con un peso simile in termini di addetti sul totale del settore della meccanica: l'1,5% per il **cluster scaligero** e l'1,3% per quello **padovano**. In quest'ultimo emerge però una maggiore concentrazione di addetti e unità locali nel comparto delle attrezzature per la refrigerazione per uso non domestico (Arneg ad esempio), mentre nel cluster scaligero emerge un tessuto produttivo più diversificato con un peso rilevante anche del segmento dei sistemi di riscaldamento, con player come Riello o Ferroli oltre che quello della refrigerazione (con player specializzati come Aermec).

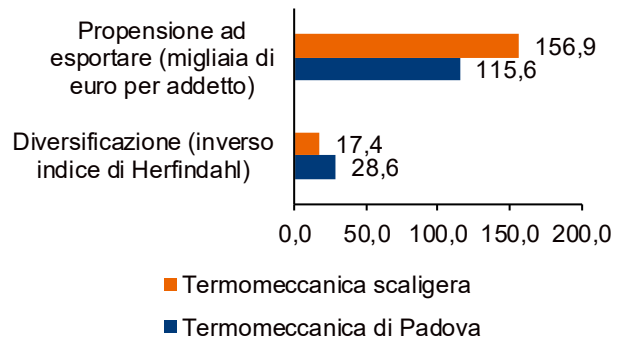
Se da un lato il distretto scaligero mostra livelli di export e propensione all'export superiore a quella del distretto padovano (nel 2017 l'export è stato pari a 1,4 miliardi di euro per la termomeccanica scaligera), dall'altro l'analisi dei mercati di riferimento evidenzia una maggiore diversificazione degli sbocchi commerciali per il cluster padovano, con un peso più rilevante anche dei mercati emergenti.

Fig. 4.12 - L'evoluzione dei distretti della termomeccanica veneti (milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 4.13 – Indice di diversificazione geografica dei mercati di sbocco e propensione ad esportare (dettaglio distretti termomeccanica)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

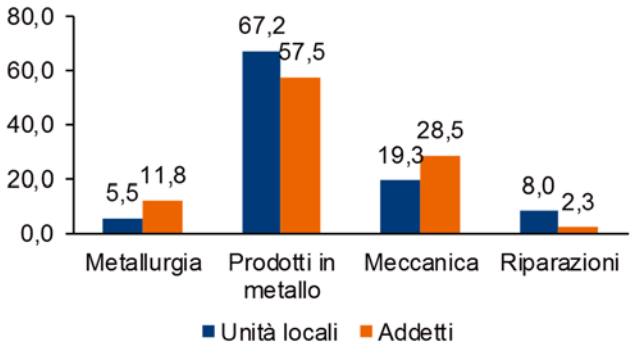
Il distretto dei **frigoriferi industriali di Casale Monferrato**, specializzato nella fabbricazione e attrezzature per la refrigerazione e la ventilazione, evidenzia dimensioni più contenute, sia in termini di unità locali e addetti che di livelli di esportazioni. Il cluster si caratterizza per la presenza di piccole imprese, ma spicca la dimensione elevata del tessuto produttivo, determinata dalla presenza di un grande player globale.

4.2.2 I distretti della metalmeccanica e della meccatronica

I distretti della metalmeccanica monitorati sono due: quello di Lecco e quello del mantovano. Si tratta di realtà molto eterogenee che includono da un lato la filiera dei metalli e di tutti i prodotti in metallo e dall'altro l'industria meccanica in senso stretto.

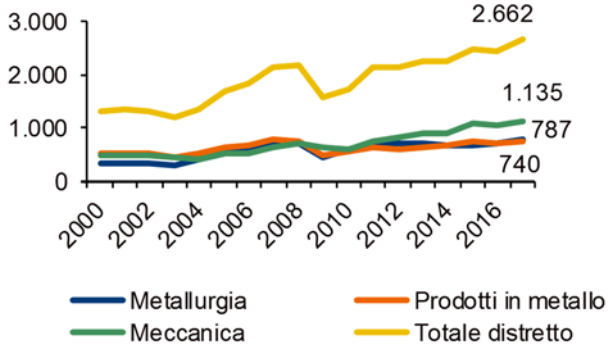
In particolare il **distretto di Lecco** spicca per dimensione con oltre 23.400 e 1.884 unità locali, con una maggiore numerosità per il segmento dei prodotti in metallo (che pesano per oltre la metà del distretto) e in particolare i prodotti fabbricati con fili metallici e altri prodotti in generale. Nonostante la dimensione, il segmento dei prodotti in metallo esprime un livello più contenuto in termini di valori esportati, dove spicca invece il settore della meccanica con oltre 1 miliardo di euro nel 2017.

Fig. 4.14 - Il distretto della metalmeccanica di Lecco (quota % su totale distretto)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 4.15 - L'evoluzione dell'export del distretto della metalmeccanica di Lecco per settore (milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Il distretto del basso mantovano invece si caratterizza per un tessuto produttivo specializzato in alcuni segmenti del settore della meccanica (macchine generali, altre macchine generali e macchine agricole) e dei prodotti in metallo (strutture in metallo, fabbricazione di porte e finestre in metallo), per un totale complessivo di 673 unità locali e 7.825 addetti. In termini di export il distretto evidenzia livelli degli scambi pari nel 2017 a 917 milioni di euro, per oltre il 60% determinati dal segmento delle altre macchine generali.

I distretti della **meccatronica** monitorati sono 4: quello del barese, dell'Alto Adige, di Trento e di Reggio Emilia. Si tratta di realtà molto eterogenee, che includono una varietà di specializzazioni produttive differenti, ma accomunate dalle strette relazioni fra mondo della meccanica e quello dell'elettronica.

In termini di tessuto produttivo emerge il distretto di Reggio Emilia (con oltre 19.000 addetti), seguito dalla meccatronica barese circa 12.000 addetti). Seguono poi i distretti della meccatronica di Trento e quella dell'Altro Adige[66] .

Il distretto della Meccatronica di Reggio Emilia

Essendo la meccatronica un'integrazione di vari settori è particolarmente difficile definire il perimetro settoriale. Nella definizione del distretto della Meccatronica di Reggio Emilia sono state considerate le imprese produttrici di macchine per impieghi generali e quelle per impieghi speciali,

[66] Nota: per un approfondimento sui distretti della meccatronica barese, dell'Alto Adige e di Trento si veda il cap. 7.4 del rapporto "Economia e finanza dei distretti industriale n.10", dicembre 2017.

aziende appartenenti al settore elettronico, in particolare: fabbricazione di componenti elettroniche e schede elettroniche, di computer e unità periferiche, di apparecchi per telecomunicazioni, di prodotti elettronici audio e video, e infine di strumenti e apparecchi di misurazione, prova e navigazione. Contestualmente anche tutte le imprese che si occupano della manutenzione e riparazione dei macchinari citati, nonché della loro installazione.

Considerandole imprese del distretto nel complesso, le dimensioni totali ammontano a 1.130 imprese e 19.423 addetti nel 2016, suddivise nei tre comparti in questo modo: il 54% delle imprese e l'84% degli addetti (rispettivamente 651 e 16.391) nella meccanica, l'8% (96 imprese e 1.528 addetti) nell'elettronica e in conclusione il 34% delle imprese (243) e l'8% degli addetti (867) nella riparazione, manutenzione e installazione.

Reggio Emilia mostra una specializzazione storica nel settore meccanico: in particolare nelle macchine agricole e nelle macchine per l'industria ceramica come dimostra la presenza di due distretti meccanici monitorati nel territorio (Macchine agricole di Modena e Reggio Emilia e Macchine per l'industria Ceramica di Modena e Reggio Emilia), ma anche nella fabbricazione di motori e turbine, pompe e compressori e organi di trasmissione. Notevole la specializzazione anche per le macchine per l'industria alimentare e per le materie plastiche. Altrettanto radicata la specializzazione nel settore elettronico in particolare nella fabbricazione di motori, generatori e trasformatori elettrici, apparecchi elettrici ma soprattutto in apparecchi riceventi per radio, televisione e prodotti connessi.

Il contesto territoriale, caratterizzato dalla concentrazione di imprese in relazione di filiera, ha agevolato la capacità di specializzazione e personalizzazione dei prodotti, le economie di scala e i processi innovativi. Questo ha portato ad elevati standard di qualità dei prodotti riconosciuti a livello internazionale e all'opportunità di queste imprese di potersi confrontare con successo nei mercati esteri. Fanno parte del distretto grandi imprese come la Comer Industries SpA, fondata nel 1970 che è diventata uno dei principali player globale nella progettazione e produzione di sistemi avanzati di ingegneria e soluzioni di meccatronica per la trasmissione di potenza, operando nei settori delle macchine per l'agricoltura, dell'attrezzatura edile e per la silvicoltura, dell'energia e dell'industria; o l'Interpump Group S.p.A. che nasce nel 1977 a S'Ilario d'Enza (RE), ed è oggi il maggiore produttore mondiale di pompe a pistoni professionali ad alta pressione nonché uno dei principali gruppi operanti sui mercati internazionali nel settore dell'oleodinamica. In evidenza anche aziende più piccole: tra queste la Speroni Spa che, fondata nel 1947, produce elettropompe e motori elettrici; oppure l'Elettrica 77automation Srl, che nasce nel 1977 e sviluppa automazioni per risolvere qualsiasi tipo di esigenza legata all'automazione industriale.

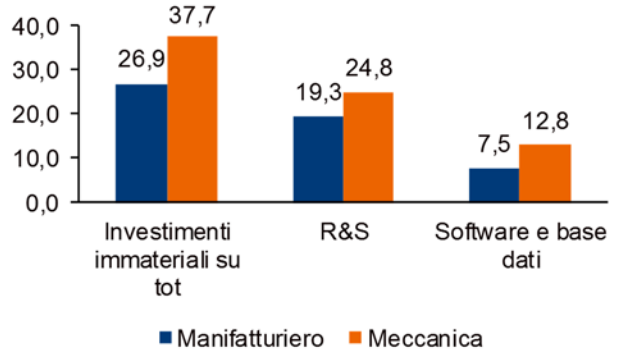
4.3 L'innovazione nei distretti della meccanica

Nel settore della meccanica gli investimenti in attività immateriali (ricerca e sviluppo, software e base dati) rappresentano il 37,7% sul totale degli investimenti, una quota superiore a quella dell'industria manifatturiera nel suo complesso, dove il peso di tali asset si posiziona su circa 10 punti percentuali meno (26,9%). Il dettaglio evidenzia un peso maggiore del settore sia per le spese in Ricerca e sviluppo (24,8%) che per quelle in software e base dati (12,8%).

L'elevata propensione delle imprese della meccanica a innovare è confermata anche analizzando i dati relativi alle aziende localizzate nei distretti industriali monitorati e presenti nel campione di bilanci ISID. L'analisi è stata effettuata osservando i brevetti depositati all'European Patent Office, tra il 1999 e il 2016 da ogni singola impresa presente nel database ISID e localizzata nei distretti industriali da noi monitorati. Sia la quota di imprese che brevetta, che il numero di brevetti per imprese è superiore nei distretti della meccanica, rispetto al dato manifatturiero complessivo. Circa un quinto delle imprese della meccanica appartenenti ai distretti brevetta, a fronte di un 7,5% del manifatturiero (distrettuale e non), mentre per quanto riguarda il numero di brevetti in relazione

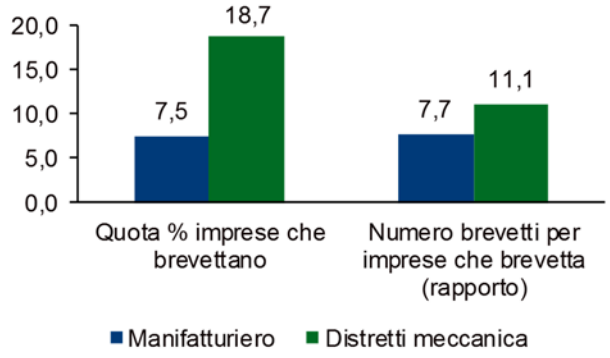
al numero di imprese brevettatrici, si osserva un valore pari a 11,1 per le realtà distrettuali a fronte di 7,7 per il settore manifatturiero.

Fig. 4.16 - Gli investimenti immateriali (dettaglio): confronto tra manifatturiero e Settore Meccanica da Contabilità nazionale (anno 2015, % su totale investimenti)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 4.17 - L'attività innovativa: confronto manifatturiero e distretti della meccanica



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Un'analisi più dettagliata mostra però un'elevata eterogeneità dell'attività innovativa tra distretti, che sembrerebbe riflettere più una specificità territoriale che non una specializzazione produttiva.

Nella tabella 4.2 sono riportati alcun indicatori di attività brevettuale per distretto: il numero di imprese che brevetta sul totale delle imprese, la quota di imprese (tra quelle che brevettano) che segnala la registrazione di brevetti superiore all'unità (e che sembrerebbe perciò indicare come l'attività non abbia carattere occasionale) e superiore a 11 (il numero medio di brevetti per impresa brevettatrici, e che ci indica una maggiore intensità dell'attività innovativa), il numero totale di brevetti (che ci segnala la dimensione del fenomeno) e la propensione a brevettare, calcolata come rapporto tra numero di brevetti e addetti.

Su tutti spicca la performance del distretto delle macchine per l'imballaggio di Bologna. Con oltre il 40% delle imprese del distretto che registra un'attività brevettuale (il 93,9% di queste con un numero di brevetti superiore all'unità e il 54,5% con un numero di brevetti maggiore di 11), per un totale di brevetti complessivi pari a 1.592; 186,8 brevetti ogni mille addetti. La presenza di grandi *player* gioca un ruolo di primo piano nella diffusione del fenomeno (GD, IMA, Marchesini, vantano numerosi brevetti registrati), ma non mancano esempi di realtà più piccole che confermano la rilevanza di tale attività nel territorio.

Tab. 4.2 - L'attività innovativa nei distretti della meccanica

	Quota imprese che brevetta	Quota imprese* con più di 1 brevetto	Quota imprese* con più di 11 brevetti	Numero brevetti	Propensione a brevettare (brevetti/addetti per mille
Totale complessivo	**18,7**	**71,9**	**19,2**	**5.503**	**41,83**
Macchine per l'imballaggio di Bologna	41,8	93,9	54,5	1.592	186,83
Macchine legno di Rimini	35,7	100,0	20,0	159	88,92
Macchine utensili e per il legno di Pesaro	26,7	87,5	37,5	234	69,92
Food machinery di Parma	24,4	73,3	20,0	406	58,76
Macchine per l'industria ceramica di Modena e Reggio Emilia	37,5	88,9	16,7	135	47,24
Macchine per la lavorazione e la produzione di calzature di Vigevano	25,6	60,0	10,0	42	38,62
Meccanica strumentale di Milano e Monza	12,8	66,7	15,4	1.054	36,92
Termomeccanica scaligera	21,0	77,3	18,2	224	33,36
Meccanica strumentale del Bresciano	13,3	71,4	23,8	295	32,38
Macchine utensili di Piacenza	31,3	80,0	20,0	35	28,76
Macchine utensili e robot industriali di Torino	25,9	57,1	23,8	229	27,62
Macchine tessili di Biella	35,3	58,3	0,0	28	25,63
Meccanica strumentale di Vicenza	21,2	72,2	11,4	405	25,60
Meccanica strumentale di Varese	17,0	85,2	25,9	163	23,83
Meccanica strumentale di Bergamo	16,2	60,6	15,2	259	22,15
Macchine agricole di Padova e Vicenza	26,3	80,0	20,0	81	21,18
Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena	25,9	57,1	35,7	108	15,79
Termomeccanica di Padova	16,5	68,8	0,0	52	8,72
Frigoriferi industriali di Casale Monferrato	14,3	0,0	0,0	2	1,83

Nota: * Quota imprese calcolata su totale imprese brevettatrici. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Si posizionano ai primi posti altre realtà dell'Emilia Romagna, le macchine per il legno di Rimini, le macchine per l'industria ceramica di Modena e Reggio Emilia e la food machinery di Parma. Se nei primi due casi l'attività innovativa è riconducibile al principale player del distretto, SCM Group e dall'altro System SPA, nel distretto parmense si osserva un quadro più eterogeno: oltre ai grandi player, la propensione a brevettare è diffusa anche tra attori di dimensioni più contenute. Si posiziona ai vertici anche il distretto delle macchine utensili e per il legno di Pesaro, la cui propensione a brevettare è determinata dalla presenza di Biesse.

Il distretto della meccanica strumentale di Monza e Milano si posiziona al secondo posto per numerosità di brevetti (1.054), ma considerato in termini relativi, il ruolo del distretto si ridimensiona, con una propensione a brevettare inferiore alla media (36,9 brevetti ogni mille addetti), e con una quota di imprese che brevetta pari a solo il 12,8%, scontando di fatto un tessuto produttivo molto sviluppato e frammentato. Il dettaglio per specializzazione evidenzia però una maggiore propensione a brevettare, considerando il numero dei brevetti su addetti, per il segmento delle macchine per l'industria alimentare (grazie alla presenza di Ali e Cimbali) e per alcune tipologie di macchine di impiego generale, (tra cui quelle per l'industria chimica, petrolchimica e petrolifera, dove sono presenti grandi gruppi).

Anche per gli altri distretti della meccanica strumentale il rapporto tra numerosità brevettuale e addetti è inferiore alla media complessiva. Nei distretti di Bergamo e Brescia si osserva una maggiore spinta innovativa nel segmento delle macchine tessili, influenzati dalla presenza di alcuni importanti operatori del settore, mentre a Vicenza spicca l'attività brevettuale del comparto delle macchine utensili che riflette l'elevata specializzazione del territorio. A Varese si osserva invece un'attività innovativa diffusa, tra le diverse PMI presenti nel distretto.

Nel settore delle macchine utensili emerge, come già osservato, l'intensità innovativa di due distretti in particolare, quello di Rimini e Pesaro, condizionati dal ruolo dei principali player. Evidenziano invece una propensione a brevettare sotto la media le macchine utensili di Piacenza e le utensili e robot industriali di Torino. Nel distretto piemontese, spicca le performance di alcuni big player, su un tessuto produttivo comunque molto sviluppato.

Nei distretti delle macchine agricole la quota di imprese che brevetta è analoga, intorno al 26%. Nel distretto emiliano romagnolo si osserva una quota superiore di innovatori occasionali, ma contemporaneamente si osserva una quota maggiore di imprese che brevetta più intensamente.

Nei distretti della termomeccanica la quota di imprese che brevetta risulta simile, pari al 21% per quello scaligero e uguale al 16,5% per quello padovano. Emerge però un'attività innovativa più intensa nel distretto scaligero, con una propensione a brevettare superiore, e una maggiore presenza di soggetti che registra un numero di brevetti superiore alla media, condizionati dalla presenza in particolare di due imprese Bonferraro Spa e Riello Spa.

4.4 Le relazioni di filiera nei distretti della meccanica

In questo paragrafo concentriamo l'attenzione sulle relazioni commerciali delle imprese del settore della meccanica[67], con l'obiettivo di "mappare" la filiera di fornitura di questi soggetti, focalizzando l'attenzione sugli acquisti di tecnologia, distinguendo tra le diverse specializzazioni produttive e i distretti industriali del settore.

Per analizzare questi temi è stato utilizzato un originale database basato sui flussi di pagamento che i clienti Intesa Sanpaolo gestiscono tramite la nostra rete. Non sono stati considerati gli approvvigionamenti da fornitori esteri, particolarmente rilevanti per gli acquisti di materie prime dall'estero. Questo ci consente di concentrarci sulle interazioni locali e sulle filiere che si sono venute a creare sul territorio. Complessivamente sono state analizzate oltre 7 milioni di operazioni di acquisto, per un valore pari a circa 59,5 miliardi di euro, che corrispondono circa al 24% degli acquisti di beni e servizi delle imprese analizzate.

Tab. 4.3 - I principali settori fornitori delle imprese italiane della meccanica

	Valore transazioni (comp. %)			Numerosità transazioni (comp. %)		
	Totale Meccanica	Distretti	Non distretti	Totale Meccanica	Distretti	Non distretti
Settori NON ICT, di cui:	**94,2**	**94,4**	**94,2**	**93,0**	**93,2**	**92,9**
Metalmeccanica, di cui	50,4	51,2	49,7	32,9	34,3	32,1
Prodotti in metallo	26,3	25,8	26,7	17,8	18,6	17,4
Meccanica	18,0	19,9	16,6	13,0	13,5	12,7
Metallurgia	6,0	5,4	6,4	2,1	2,2	2,0
Distribuzione, di cui	20,7	17,9	22,9	34,9	32,6	36,3
Ingrosso Meccanica	8,6	7,0	9,9	13,3	12,1	14,0
Ingrosso Prodotti in metallo	6,2	5,8	6,5	10,5	10,2	10,8
Elettrotecnica	5,1	6,0	4,4	3,9	4,1	3,8
Intermedi (a)	4,8	5,2	4,6	6,0	6,5	5,7
Servizi imprese	4,0	4,1	4,0	4,7	4,8	4,6
Costruzioni	3,4	4,4	2,6	2,7	2,9	2,6
Riparazioni	2,4	2,2	2,6	2,1	2,1	2,1
Servizi trasporto	1,3	1,1	1,4	2,9	2,7	3,0
Settori ICT	**5,8**	**5,6**	**5,8**	**7,0**	**6,8**	**7,1**
ICT hardware	1,8	1,9	1,6	1,3	1,2	1,4
Commercio ICT	2,7	2,4	2,9	3,7	3,5	3,9
Servizi intangibili (b)	0,9	0,8	1,0	1,5	1,6	1,4
R&S e studi architettura e ingegneria	0,4	0,4	0,3	0,5	0,5	0,5

Nota. (a) Intermedi: produttori plastica, gomma, legno, carta e chimica. (b) Servizi intangibili: ateco 582, 61, 62, 631, 951. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Come emerso nell'approfondimento "I legami reticolari delle imprese distrettuali: una prima lettura delle distanze medie degli acquisti dell'operatività in filiera" è stato possibile associare a ogni transazione una distanza che ci ha permesso di ricostruire le evidenze per i principali settori distrettuali. Secondo queste prime elaborazioni, si può notare come mediamente le imprese

[67] Nota: l'analisi è stata effettuata considerando le transazioni economiche delle imprese con codice ateco 28.

distrettuali si riforniscano da realtà più vicine (100,2 km medi vs 118,2 km medi delle imprese non distrettuali specializzate negli stessi settori). Tuttavia il dato totale non rappresenta a pieno le eterogeneità presenti tra territori e distretti. In particolare, nel settore della meccanica osserviamo una differenza in termini di distanze degli approvvigionamenti tra aree distrettuali e non abbastanza rilevante: 86 km nei distretti versus 101 km nei non distretti. Il dettaglio per territorio evidenzia inoltre alcuni cluster in cui la distanza è particolarmente ravvicinata (come nella meccanica strumentale del bresciano e quella di Varese o nelle macchine utensili e per il legno di Rimini) facendo emergere come siano vicini nel territorio i legami fra acquirenti/fornitori. In generale nella maggior parte dei distretti della meccanica le distanze medie di fornitura sono basse e inferiori rispetto alle aree non distrettuali, a indicazione della presenza di legami reticolari diffusi nel territorio.

Nella tabella 4.3 sono infine riportati i principali fornitori delle imprese della meccanica, individuati sulla base del numero e del valore delle transazioni, distinguendo tra realtà distrettuali e non.

I principali fornitori del settore appartengono alla filiera metalmeccanica: un terzo delle transazioni, pari a metà del valore complessivo delle operazioni avviene all'interno di questa specializzazione, con un ruolo di primo piano per l'acquisto di prodotti in metallo e per quello di macchinari, confermando l'organizzazione in filiera dei processi produttivi delle imprese sul territorio. Seguono per importanza gli acquisti dalla distribuzione, in particolare di macchinari e prodotto in metallo, pesando in termini di frequenza degli scambi il 31,1% per un valore pari a un quinto del totale. Nella catena di fornitura delle imprese della meccanica si trovano poi altri comparti manifatturieri (in termine di entità delle transazioni), l'elettrotecnica, che conta per il 4,8% del totale e il comparto degli intermedi, che include i produttori di chimica, plastica e gomma, legno e carta. Seguono poi alcuni segmenti di servizi vari, da attività consulenziali, a servizi di magazzinaggio, nonché forniture di lavorazioni e riparazioni.

Hanno un peso del 5,8% (7% se consideriamo il numero delle operazioni) invece le forniture tecnologiche che includono l'acquisto di hardware informatico (computer e apparecchiature di telecomunicazioni, etc), un insieme di servizi intangibili (come l'acquisto di software, o le telecomunicazioni), le attività di Ricerca e Sviluppo e degli studi di architettura/ingegneria, e il commercio, sia all'ingrosso che al dettaglio, di beni ICT.

L'analisi delle filiere di approvvigionamento, distinguendo tra aree distrettuali e non fornisce un quadro nel complesso analogo tra queste realtà, evidenziando il medesimo *ranking* dei settori fornitori, sebbene emergano alcune specificità.

Nelle aree distrettuali ha un peso maggiore la filiera della metalmeccanica, e in particolare il settore della meccanica rispetto alle aree non distrettuali. In particolare nei distretti analizzati la fornitura di macchinari rappresenta il 13,5% per numerosità, un quinto in termini di valore, a fonte di un peso più contenuto per le aree non distrettuali (12,7% se consideriamo il numero di transazioni, 16,6% in termini di entità). Tra questi si segnala il distretto della food machiney di Parma, che vede il settore della meccanica principale comparto di approvvigionamento, con un valore e una numerosità delle transazioni superiori al dato medio distrettuale. La rilevanza, nelle catene di fornitura, di altre imprese della meccanica sembrerebbe confermare la natura stessa di distretto dove risulta più semplice, in virtù dei legami sul territorio fra i diversi player, acquistare direttamente da altri produttori, confermando l'esistenza di un processo produttivo più aperto, in cui ciascun attore partecipa a determinate fasi del processo produttivo.

Questa interpretazione trova riscontro analizzando le altre principali differenze emerse in questo tipo di analisi: il maggiore peso della distribuzione (in particolare per quanto riguarda il commercio all'ingrosso di macchinari) nelle aree non distrettuali da un lato e la più elevata rilevanza delle forniture di beni intermedi nei distretti. In particolare nei distretti il peso dei prodotti intermedi

risulta del 6,5% sul totale in termini di numerosità e il 5,2% in valore, a fronte di un 5,7% e 4,6% rispettivamente, fuori dai distretti.

Emerge invece solo una lieve differenza nella fornitura di beni e servizi tecnologici, tra distretti e non distretti (5,6% e 5,8% considerando il valore delle transazioni), che si spiega in parte per il diverso peso ricoperto dagli acquisti di ICT.

In questo senso è però interessante osservare come ci siano distretti in cui la fornitura di componenti tecnologiche abbia un peso superiore alla media, come in alcuni distretti della meccanica strumentale (in particolare Bergamo) e delle macchine per impiego generale, confermando un'elevata eterogeneità dei territori e delle specializzazioni produttive, anche in termini di utilizzo di tecnologia e servizi ICT.

4.5 Conclusioni

Il settore della meccanica si caratterizza per un'elevata presenza distrettuale, con 25 distretti, localizzati prevalentemente nel Nord Italia e che si distinguono per un'elevata varietà delle loro specializzazioni.

La mappatura distrettuale è stata aggiornata includendo nelle nostre analisi 4 nuove realtà: le macchine agricole di Padova e Vicenza, la meccanica strumentale di Monza e Milano, le macchine utensili e robot industriali di Torino e la meccatronica di Reggio Emilia.

Si conferma un quadro caratterizzato da un'elevata eterogeneità, in termini di specializzazioni produttive, dimensioni, internazionalizzazione e innovazione. Prevale un tessuto produttivo dominato da piccole e medie imprese, affiancate però da grandi player, in grado di influenzare significativamente, sia in termini di internazionalizzazione che di innovazione il territorio.

Spiccano per dimensioni i distretti della meccanica strumentale, sia in termini di unità locali e addetti che per quanto riguarda i flussi commerciali. Le esportazioni di questi cluster hanno superato infatti 12 miliardi di euro nel 2017, rappresentando oltre la metà delle esportazioni distrettuali del settore della meccanica. Su tutti emerge la leadership del territorio milanese: con oltre 28 mila addetti, 3.766 unità locali e valori delle esportazioni superiori a 4,5 miliardi di euro per tutto il periodo 2000-2017.

Per quanto riguarda l'attività innovativa sembrerebbe invece esistere più una specificità territoriale che non una specializzazione produttiva, con una propensione a brevettare più elevata nei distretti dell'Emilia Romagna. Su tutti spicca la performance del distretto delle macchine per l'imballaggio di Bologna: al primo posto per quota di imprese brevettatrici numero di brevetti e propensione a brevettare.

L'analisi delle filiere di approvvigionamento infine, distinguendo tra aree distrettuali e non fornisce un quadro nel complesso analogo tra queste realtà, evidenziando il medesimo ranking dei settori fornitori, sebbene emergano alcune specificità. Per quanto riguarda la fornitura di componenti tecnologiche ad esempio, alcuni distretti della meccanica strumentale (in particolare Bergamo) e delle macchine per impiego generale, evidenziando una rilevanza maggiore alla media confermando un'elevata eterogeneità dei territori e delle specializzazioni produttive, anche in termini di utilizzo di tecnologia e servizi ICT.

5. Gli investimenti diretti in entrata nel manifatturiero italiano e nei distretti

5.1 Introduzione

A cura di Stefania Trenti

Il nostro Paese, com'è noto, presenta storicamente una minore capacità di attrazione di investitori esteri, sebbene negli ultimi anni si sia assistito ad un crescente interesse, concretizzato in alcune acquisizioni aziendali rilevanti da parte di multinazionali straniere, non sempre accolte con favore dall'opinione pubblica.

I motivi di questa scarsa attrattività sono molteplici e sono stati diffusamente riportati nei contributi dedicati a questo tema. I principali fattori possono essere attribuiti alle caratteristiche del sistema Paese (il cosiddetto "country effect")[68]. Si tratta, sostanzialmente, degli stessi elementi che contribuiscono a creare, come viene spesso ricordato anche dalle imprese italiane, un ambiente economico difficile: inefficienza della burocrazia e del sistema giudiziario, inadeguatezza infrastrutturale, alti costi energetici, volatilità del quadro di regolamentazione e, per finire, l'estensione dell'economia sommersa, della corruzione e del crimine organizzato[69].

Il tessuto produttivo italiano, soprattutto nei settori di maggiore competitività del nostro Paese, è poi composto soprattutto da PMI, spesso legate in modo indissolubile alla figura del proprietario imprenditore e alla sua famiglia, con poca contendibilità, dato anche l'esiguo numero di aziende quotate.

Tali fattori hanno contribuito a limitare la presenza di investitori esteri nei settori a maggiore tradizione del Made in Italy e, in particolare, nei distretti. La presenza delle multinazionali è infatti notoriamente concentrata nei settori a maggiori economie di scala (sia nella produzione che in altre attività come la Ricerca e Sviluppo).

L'obiettivo di questo Capitolo è l'analisi aggiornata della presenza di investimenti diretti esteri nel manifatturiero italiano, focalizzando l'attenzione sui tre principali paesi attivi in Italia: Stati Uniti, Francia e Germania. Verranno considerati aspetti difficilmente esplorabili attraverso le statistiche ufficiali come la localizzazione, le modalità di entrata, l'età delle imprese, la governance e le scelte strategiche (par.5.2). Verrà, poi, presentata l'analisi dei principali risultati economici, in termini di produttività e crescita negli ultimi anni (par.5.3).

5.2 Le imprese multinazionali nel manifatturiero italiano

L'analisi presentata in questo Capitolo si basa, come per altre parti del Rapporto, sul database ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database). I dati sulle imprese controllate da operatori esteri di fonte ufficiale si fermano, infatti, al 2015 e presentano limiti nei fenomeni monitorati e nelle possibilità di disaggregazione, in particolare per quanto riguarda la dimensione territoriale.

Attraverso il database ISID è, invece, possibile aggiornare le informazioni sulle multinazionali al 2017 e analizzare con maggiore dettaglio le loro performance, confrontate con un campione di imprese italiane, distinte in base al grado di internazionalizzazione. Saranno, infatti, considerate separatamente le imprese a controllo italiano a loro volta multinazionali, ovvero che presentavano nel 2017 una presenza estera con proprie partecipate (multinazionali a controllo italiano). Il campione su cui si basa l'analisi è composto da società di capitale del settore manifatturiero di cui

[68] Per l'Italia un'analisi su questo tema è contenuta in Roberto Basile, Luigi Benfratello, e Davide Castellani. "Location determinants of greenfield foreign investments in the enlarged Europe: Evidence from a spatial autoregressive negative binomial additive model." Department of Economics and Public Finance, University of Turin, Turin (2010).
[69] Si vedano tra gli altri le diverse edizioni del rapporto Italia multinazionale (a cura di S. Mariotti e M. Mutinelli) o il volume Mariotti e Piscitello (a cura di), Multinazionali, innovazione e strategie per la competitività, 2006, Il Mulino.

si dispone dei bilanci per l'intero triennio 2015-17, con un fatturato minimo di 400mila euro nel 2015 e di 150mila euro nel 2016 e 2017.

Si tratta di un campione di circa 75mila imprese, per cui le informazioni tratte dai bilanci sono state completate da un set informativo su aspetti strategici: certificazioni, marchi, brevetti.

In particolare, le informazioni relative alla presenza di investitori esteri sono state tratte dal database Reprint, curato dal Politecnico di Milano: definiremo come imprese partecipate estere quelle che lo risultavano nel 2017, ultimo anno disponibile.

Anche a causa della soglia dimensionale posta, che porta ad escludere dal campione una quota elevata delle numerosissime microimprese che popolano il tessuto italiano, il peso delle multinazionali nel nostro campione è elevato: le imprese con investitori esteri coprono il 26,9% del fatturato ed il 18,7% degli addetti manifatturieri italiani.

Le imprese multinazionali hanno una dimensione superiore rispetto alla media del tessuto produttivo italiano: dominano nettamente le imprese grandi (con più di 250 addetti) con il 66,7% di addetti nel 2017, contro quote di poco superiori al 20% per le imprese italiane, sia multinazionali che non.

Tab. 5.1 – Imprese manifatturiere per nazionalità del controllante e dimensione (comp. % addetti)

	Micro	Piccole	Medie	Grandi	Totale
USA	0,3	3,7	25,4	70,6	100,0
Francia	0,2	4,6	22,0	73,2	100,0
Germania	0,7	7,4	32,0	59,8	100,0
Altri paesi	0,7	6,0	29,1	64,1	100,0
Totale multinazionali estere	0,6	5,4	27,4	66,7	100,0
Multinazionali a controllo italiano	0,7	19,9	57,9	21,6	100,0
Imprese italiane	8,9	39,2	28,4	23,4	100,0
Totale	6,9	31,8	29,9	31,4	100,0

Micro imprese. < 10 addetti; Piccole imprese: 10-50 addetti; Medie imprese: 50-250 addetti; Grandi imprese: > 250 addetti
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Sono soprattutto gli investitori USA e francesi a mostrare le dimensioni più elevate, con la quota delle grandi imprese che supera il 70%. All'opposto spicca il peso degli addetti che lavorano in medie imprese tra le partecipate manifatturiere tedesche, addirittura superiore al dato sulle imprese italiane. Rispetto agli altri paesi, poi, gli investitori tedeschi hanno anche una presenza maggiore tra le piccole imprese.

In termini settoriali la tabella 5.2 mette in evidenza la maggiore presenza degli investitori esteri nella farmaceutica, nella chimica e nelle macchine elettriche (che includono l'elettrotecnica e gli elettrodomestici). Da sottolineare, poi, il rilievo nella produzione di altri mezzi di trasporto sia per gli USA che per Francia e Germania ed il ruolo rilevante della meccanica, con l'eccezione della Francia, paese che invece spicca per l'elevato peso del Sistema Moda e dell'alimentare e bevande.

Tab. 5.2 – Composizione settoriale degli addetti per nazionalità dell'investitore (% addetti 2017)

	USA	Francia	Germania	Altri paesi	Totale multinazionali estere	Multinazionali a controllo italiano	Imprese a controllo italiano	Totale
Manifatturiero (totale n. addetti 2017)	120.835	76.723	59.995	220.473	478.026	146.204	1.930.667	2.554.897
Alimentare, bevande e tabacco	2,1	8,4	2,1	9,4	6,5	11,4	10,7	10,0
Sistema moda	2,5	12,5	1,9	4,6	5,0	11,7	11,8	10,5
Legno, carta e stampa	5,4	2,5	1,4	3,6	3,6	5,3	6,0	5,5
Prodotti petroliferi	1,0	0,9	0,2	2,4	1,5	0,2	0,2	0,5
Chimica	10,2	4,2	7,0	4,1	6,0	4,8	3,1	3,7
Farmaceutica	10,4	4,5	6,5	6,0	7,0	1,1	1,4	2,4
Gomma e plastica	5,1	7,2	4,5	6,8	6,1	5,5	5,4	5,5
Min. non metalliferi	5,5	3,8	3,3	5,2	4,8	4,1	3,9	4,1
Metallurgia	1,3	0,4	7,2	4,6	3,4	4,4	2,9	3,1
Prod. In metallo	3,6	2,2	5,8	6,2	4,9	12,9	16,9	14,4
Elettronica	7,0	16,3	3,2	5,6	7,4	3,4	2,6	3,6
Macchine elettriche	9,1	9,2	5,0	7,9	8,1	5,8	4,0	4,9
Meccanica	23,7	4,5	21,2	22,3	19,7	15,6	14,5	15,6
Automotive	5,0	11,4	21,0	4,6	7,8	4,4	5,3	5,7
Altri mezzi di trasporto	4,2	6,1	2,9	2,2	3,4	0,9	2,0	2,2
Mobili	1,0	0,2	0,3	0,5	0,6	4,4	3,6	3,1
Altri manif.	2,3	4,1	3,0	2,5	2,8	2,5	2,8	2,8
Riparazioni	0,6	1,8	3,6	1,3	1,5	1,7	2,8	2,5

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

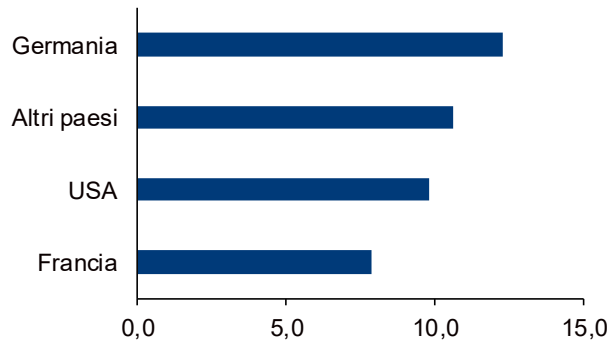
5.2.1 La localizzazione delle multinazionali

Dal punto di vista territoriale, la Lombardia è sicuramente la regione preferita per la localizzazione, ma una quota elevata di imprese a controllo estero risulta anche basata nelle regioni di punta del manifatturiero: Piemonte, Emilia-Romagna, Veneto.

Al quarto posto il Lazio, grazie soprattutto al settore farmaceutico, seguito da Toscana e Abruzzo, dove lavora quasi il 4% degli addetti di multinazionali in Italia, in particolare nella filiera automotive (contro una quota pari a poco meno del 2% degli addetti totali del campione di imprese analizzato).

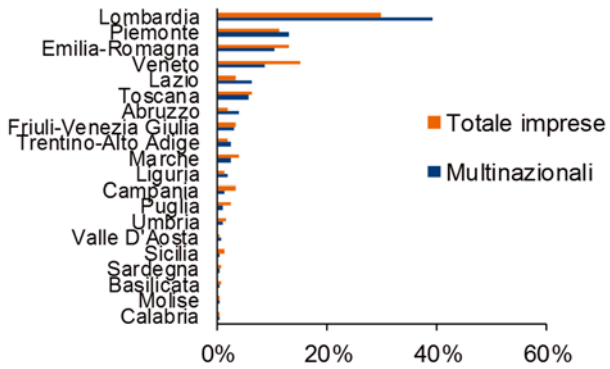
In questo quadro dominato dalla Lombardia, emerge una maggiore diversificazione geografica delle imprese controllate da investitori tedeschi.

Fig. 5.1 - Indice di diversificazione territoriale nel settore manifatturiero (Inverso dell'indice di Herfindhal calcolato sugli addetti 2017 per provincia)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 5.2 - Distribuzione degli addetti per regione e nazionalità dell'investitore (%)

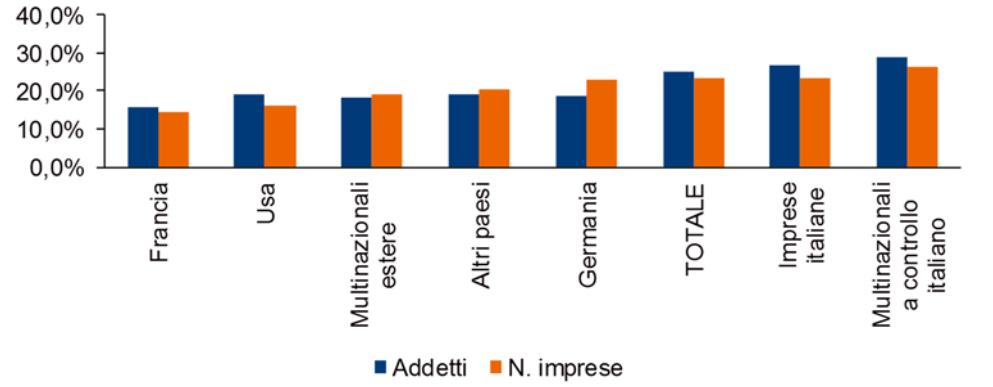


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

La specializzazione in settori a medio alto contenuto tecnologico e la struttura tipica del tessuto produttivo locale ha storicamente portato ad una minore presenza delle multinazionali nei distretti

industriali: solo il 18,4% degli addetti di multinazionali estere lavora in imprese localizzate in distretti industriali, che rappresentano invece circa un quarto dell'occupazione manifatturiera italiana. La minore propensione a localizzarsi nei distretti non sembra dipendere dalla nazionalità dell'investitore ma sembra, piuttosto, un tratto comune, legato alle peculiarità dei distretti più che alle caratteristiche dei paesi d'origine.

Fig. 5.3 - Quota di imprese e addetti localizzate nei distretti (%, 2017)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Se, tuttavia, si scende ad un maggiore dettaglio, si nota come in molte realtà distrettuali, la presenza delle multinazionali sia tutt'altro che trascurabile.

La tabella 5.3 riporta i primi dieci distretti per presenza di addetti che lavorano presso imprese controllate da investitori esteri: spicca la presenza francese in alcuni distretti della moda (pelletteria di Firenze, occhialeria di Belluno), quella tedesca nella meccatronica barese, mentre gli Stati Uniti risultano avere una presenza significativa nelle cappe aspiranti di Fabriano, nella meccatronica di Reggio Emilia, nelle piastrelle di Sassuolo e nella termomeccanica scaligera.

Tab. 5.3 – I primi dieci distretti per presenza di multinazionali estere

Distretto	N. Addetti multinazionali	Peso % sul totale distrettuale	Francia %	Germania %	USA %	Altri paesi %
Meccanica strumentale di Milano e Monza	10.214	26,4	0,7	1,0	3,9	20,8
Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano	7.454	74,5	0,0	0,0	70,2	4,2
Elettrodomestici di Inox valley	7.003	49,9	0,0	0,0	1,0	48,9
Meccatronica di Reggio Emilia	3.848	23,6	0,8	1,5	13,3	7,9
Piastrelle di Sassuolo	2.799	21,2	0,0	0,2	10,8	10,1
Cartario di Lucca	2.771	34,1	0,2	8,5	1,6	23,7
Meccatronica del barese	2.751	36,2	0,0	35,9	0,0	0,3
Pelletteria e calzature di Firenze	2.392	28,2	26,4	0,0	0,0	1,8
Termomeccanica scaligera	2.371	35,5	0,7	7,3	13,7	13,9
Occhialeria di Belluno	2.254	16,8	6,1	0,0	2,1	8,5

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

In termini relativi, invece, spiccano alcuni distretti in cui l'azienda *leader* è stata acquisita da controparti estere (ciclomotori di Bologna, lattiero-caseario di Parma e, nuovamente, le cappe aspiranti e gli elettrodomestici di Fabriano).

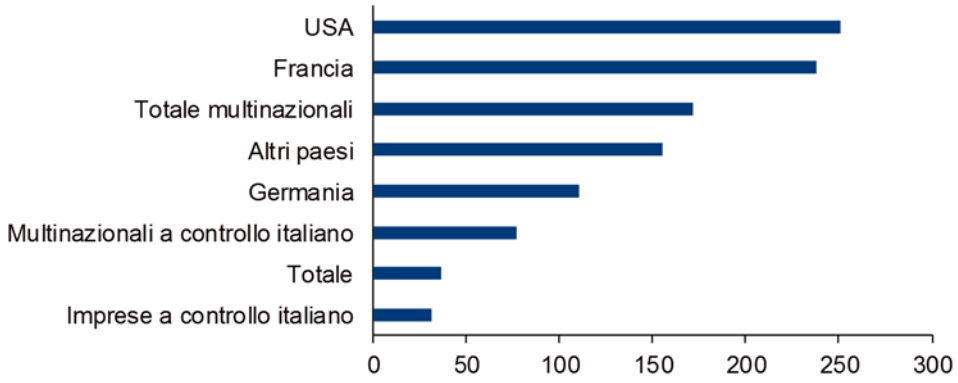
Tab. 5.4 – I primi dieci distretti per presenza relativa di multinazionali estere

Distretto	N. Addetti multinazionali	Peso % sul totale distrettuale	Francia %	Germania %	USA %	Altri paesi %
Ciclomotori di Bologna	1.533	84,7	0,0	69,9	0,0	14,8
Lattiero-caseario Parmense	1.784	81,8	81,8	0,0	0,0	0,0
Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano	7.454	74,5	0,0	0,0	70,2	4,2
Camperistica della Val d'Elsa	1.259	72,8	50,8	22,0	0,0	0,0
Macchine utensili di Piacenza	487	61,1	0,0	0,0	0,0	61,1
Olio toscano	319	52,6	0,0	0,0	0,0	52,6
Elettrodomestici di Inox valley	7.003	49,9	0,0	0,0	1,0	48,9
Abbigliamento sud abruzzese	1.082	49,4	49,4	0,0	0,0	0,0
Meccatronica di Trento	2.143	41,3	0,0	2,7	26,6	12,1
Vini dei colli fiorentini e senesi	164	41,0	0,0	0,0	33,0	8,0

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Anche in seguito all'entrata nel distretto attraverso l'acquisizione di imprese capofila, la dimensione media delle imprese distrettuali detenute da investitori esteri è nettamente superiore a quella delle imprese a controllo italiano anche all'interno dei distretti, rispecchiando così le caratteristiche tipiche degli investitori esteri già viste per il totale manifatturiero.

Fig. 5.4 – Dimensione media delle imprese distrettuali per nazionalità del controllante (addetti per impresa)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

I dati della tabella 5.5, infatti, rispecchiano a grandi linee quanto già mostrato nella tabella 5.1, con Francia e Stati Uniti soprattutto che evidenziano una dimensione media superiore e, invece, anche nei distretti, una buona presenza dei tedeschi nella classe delle medie imprese, a cui appartengono anche la maggior parte degli addetti delle imprese multinazionali a controllo italiano localizzate nei distretti industriali.

Tab. 5.5 – Imprese manifatturiere distrettuali per nazionalità del controllante e dimensione

%	Micro	Piccole	Medie	Grandi	Totale
USA	0,2	3,6	19,7	76,5	100
Francia	0,0	3,1	27,3	69,6	100
Altri paesi	0,6	6,0	30,9	62,5	100
Germania	0,8	11,7	30,2	57,4	100
Totale multinazionali estere	0,4	5,7	27,4	66,5	100
Imprese italiane	7,2	35,8	29,5	27,5	100
Multinazionali a controllo italiano	0,7	17,1	57,3	24,9	100
Totale complessivo	5,8	30,5	31,0	32,6	100

Micro imprese. < 10 addetti; Piccole imprese: 10-50 addetti; Medie imprese: 50-250 addetti; Grandi imprese: > 250 addetti
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

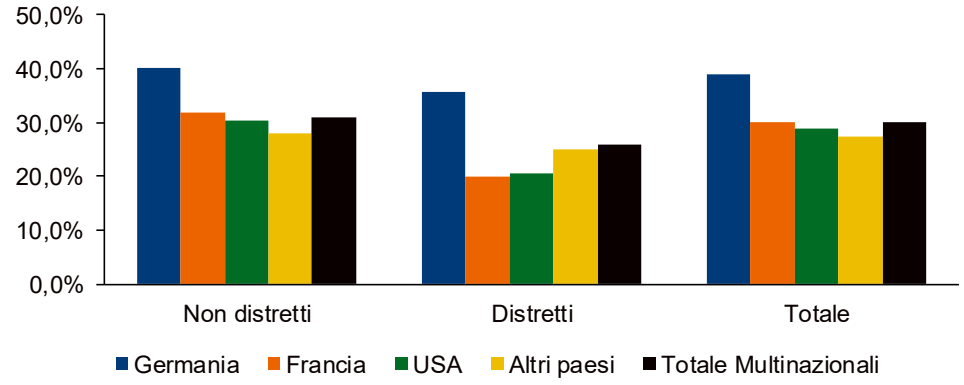
5.2.2 Le modalità di entrata e l'età delle imprese

Nel settore manifatturiero, la partecipazione degli investitori esteri è frutto nella maggioranza dei casi di acquisizioni. Spicca, tuttavia, la maggiore propensione degli investitori tedeschi a creare dal nulla proprie partecipate (*greenfield*)[70] rispetto, invece, a quanto si registra per gli investitori di altre nazioni.

Tale maggiore propensione alla creazione di proprie strutture produttive sembra essere una caratteristica specifica degli investitori tedeschi, essendo diffusa alla maggior parte dei settori di forte presenza tedesca in Italia.

Al di là della specificità della presenza tedesca emerge, comunque, una maggiore presenza di operazioni *greenfield* nei settori a più alto contenuto tecnologico e *scale intensive*, mentre nel caso dei settori punti di forza del Made in Italy sembra prevalere in modo ancora più netto l'entrata tramite acquisizione, in particolare per quanto riguarda il mondo distrettuale, storicamente più chiuso.

Fig. 5.5 - Quota % di IDE greenfield per nazionalità dell'investitore e localizzazione



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Su 103 distretti monitorati, solo in 9 si registra una presenza multinazionale esclusivamente da investimenti *greenfield* (peraltro perlopiù limitata numericamente) mentre in ben 52 distretti la presenza di multinazionali è derivata da operazioni di M&A.

E' da sottolineare, comunque, che la presenza in Italia di molte multinazionali, in particolare quelle tedesche, ha origini antiche e risale, in alcuni casi, alla prima fase di intensa industrializzazione del Paese ai primi del '900.

[70] L'informazione sulla modalità di entrata non è presente per circa il 10% delle imprese analizzate.

Tab. 5.6 - Quota % di IDE greenfield per nazionalità dell'investitore e settore

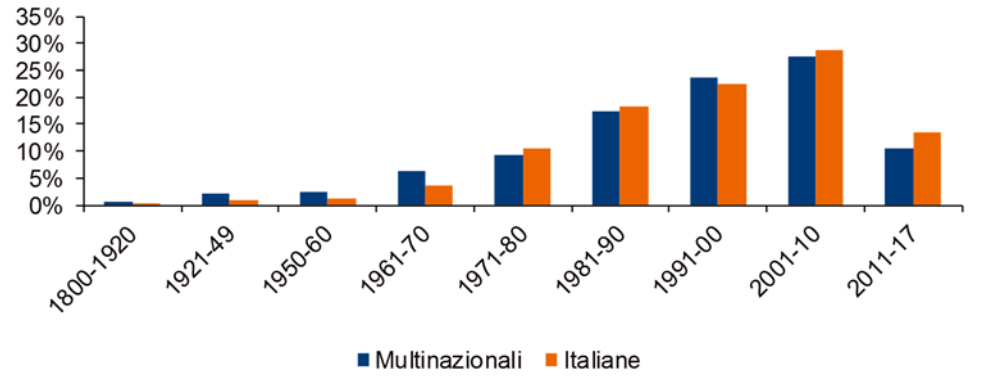
	Altri paesi	Francia	Germania	USA	Totale MNE
Manifatturiero	27,4	30,0	39,1	28,7	29,9
Alimentare, bevande e tabacco	18,1	20,7	35,3	35,3	22,3
Sistema moda	25,8	31,0	29,4	19,2	26,4
Legno, carta e stampa	29,2	21,4	0,0	42,9	28,0
Prodotti petroliferi	29,4	50,0	100,0	100,0	40,0
Chimica	38,1	18,8	47,4	36,1	36,3
Farmaceutica	33,3	20,0	25,0	44,8	33,7
Gomma e plastica	28,0	44,4	42,9	16,7	29,9
Min. non metalliferi	21,7	30,0	20,0	13,3	21,9
Metallurgia	15,9	0,0	46,7	18,2	21,9
Prod. In metallo	30,4	39,3	44,2	24,2	33,3
Elettronica	35,9	39,1	59,3	35,1	39,5
Macchine elettriche	28,8	34,6	50,0	23,7	31,7
Meccanica	25,3	19,4	28,8	19,7	24,4
Automotive	20,4	40,0	38,2	36,4	30,8
Altri mezzi di trasporto	29,0	33,3	42,9	22,2	30,0
Mobili	9,1	75,0	40,0	25,0	28,6
Altri manif.	19,5	35,3	31,3	31,6	26,9
Riparazioni	44,9	25,0	72,2	60,0	51,0

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

L'analisi dell'età delle imprese, dedotta dalla data della loro costituzione[71], evidenzia alcune interessanti differenze tra le imprese, in funzione delle caratteristiche degli investitori.

Nel complesso, le imprese controllate da multinazionali risultano di più antica presenza, con una quota di imprese costituite prima del 1970 maggiore rispetto alle imprese a controllo italiano e una quota nettamente inferiore di imprese più giovani, costituite dopo il 2011.

Fig. 5.6 – Distribuzione delle imprese per data di costituzione (quote%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Più nel dettaglio, si conferma la presenza nelle fasce di età più antiche (con data di costituzione prima del 1920) delle multinazionali tedesche, meno presenti invece tra le imprese più giovani. Le imprese controllate da francesi risultano, relativamente alle altre nazionalità, più concentrate tra le imprese manifatturiere nate tra il 1950 ed il 1980. Le imprese USA hanno invece, rispetto alla media delle multinazionali, una presenza relativamente maggiore tra i soggetti nati negli anni '50, negli anni '70 e negli anni '90.

[71] La data di costituzione può essere influenzata da operazioni straordinarie e risultare pertanto in parte distorta.

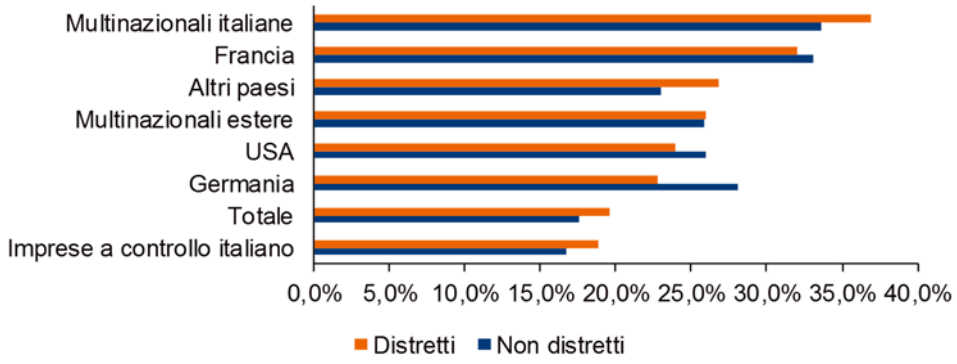
Tab. 5.7 – Distribuzione delle imprese a controllo estero per nazionalità dell'investitore e data di costituzione

%	1800-1920	1921-49	1950-60	1961-70	1971-80	1981-90	1991-00	2001-10	2011-17
Altri paesi	0,5	2,3	2,3	5,6	8,4	18,1	21,9	29,2	11,7
Francia	0,9	2,9	3,5	7,9	12,5	16,3	19,5	25,9	10,2
Germania	1,1	2,3	1,6	7,2	8,8	18,3	27,1	26,4	7,0
Stati Uniti	0,2	1,6	3,3	5,9	9,8	16,2	27,0	25,8	10,1

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Un *pattern* simile si riscontra anche per le imprese localizzate nei distretti che, nel complesso, risultano relativamente più "anziane" sia tra le imprese che nel 2017 avevano un capitale straniero che per quelle a controllo italiano. Fanno eccezione, tuttavia, le imprese italiane a loro volta classificate come multinazionali: si tratta, infatti, di imprese con un forte radicamento storico.

Fig. 5.7 – Quota di imprese nate prima del 1980 per localizzazione e nazionalità dell'investitore (%)



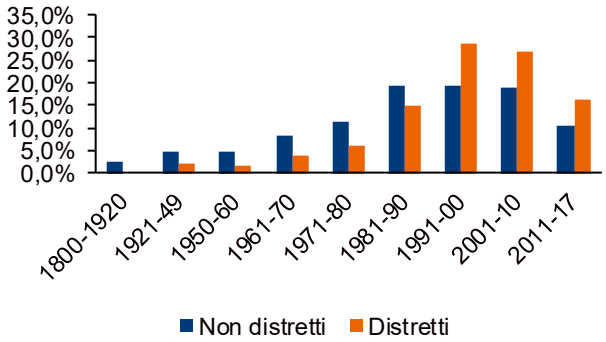
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Spicca, in particolare, l'elevata percentuale di imprese "storiche" tra le multinazionali francesi e, limitatamente ai distretti, tra quelle controllate da altri paesi.

Data l'elevata quota di imprese che risultano essere state acquisite è interessante analizzare la data di entrata dell'investitore estero. Nel complesso spicca come l'interesse per le imprese dei distretti sia da collocare nel periodo relativamente più recente, a partire dagli anni '90 fino alle acquisizioni più recenti.

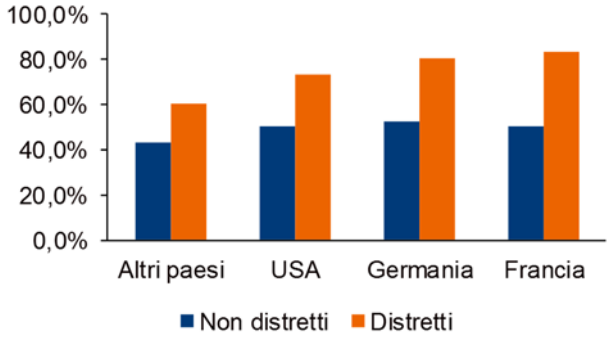
Poco più del 70% delle multinazionali localizzate nei distretti è entrata dopo il 1990, con punte sopra l'80% nel caso degli investitori francesi e tedeschi.

Fig. 5.8 – Imprese a controllo estero per localizzazione e data di entrata (quote %)



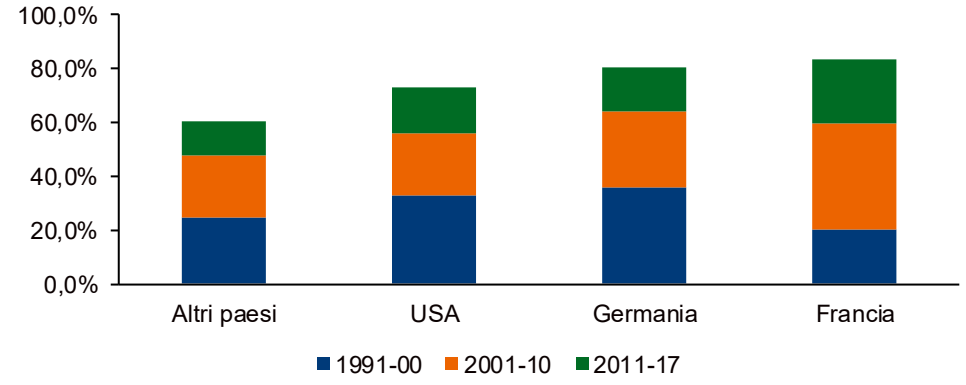
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 5.9 – Quota di imprese a controllo estero con data di entrata successiva al 1990 per nazionalità dell'investitore e localizzazione (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 5.10 – Quota di imprese a controllo estero nei distretti con data di entrata successiva al 1990 per nazionalità dell'investitore (%).



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

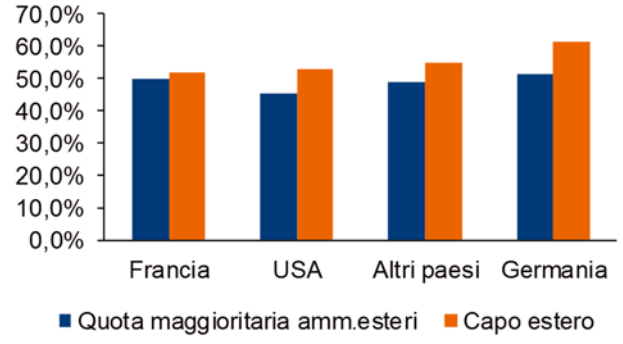
In sintesi possiamo distinguere la presenza estera in Italia in un nucleo di imprese "storiche", create tramite investimenti *greenfield* nelle fasi di forte crescita dell'industrializzazione del Paese (prima del 1920 e nell'immediato dopoguerra). Tale presenza è prevalentemente attiva nei settori a maggiore contenuto tecnologico o di scala, al di fuori dei distretti, e appare come un elemento di complemento e rafforzamento dei punti di debolezza del tessuto produttivo nazionale. Vi è poi un gruppo di imprese divenuto a controllo estero prevalentemente via acquisizioni, che nel caso dei distretti e dei settori più tradizionali del Made in Italy è collocabile in una fase temporale più recente. Tali imprese sono spesso *leader* dei distretti, costituite ben prima dell'acquisizione.

5.2.3 La governance delle multinazionali

Attraverso i dati forniti dal CERVED sulla composizione del *board* e delle figure apicali nel 2017 è possibile analizzare, almeno in parte, il tipo di governance presente tra le multinazionali. In particolare, risulta interessante verificare la presenza di responsabili o di membri nel board di nazionalità estera, una proxi del grado di controllo esercitato dall'investitore.

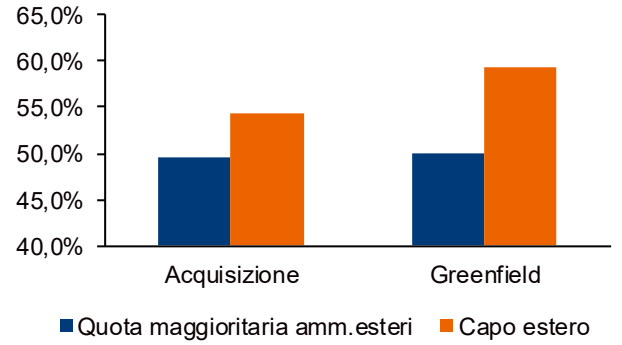
Si nota una quota elevata di figure apicali di nazionalità estera, in particolare nel caso di investimenti *greenfield*, vere e proprie filiali delle multinazionali. Data la prevalenza di questa tipologia tra le imprese a controllo tedesco non stupisce notare la maggiore quota di capi-azienda esteri per queste imprese, meno presenti, invece, nel caso del controllo francese, dove, invece, si riscontra una quota relativamente elevata di *board* composti a maggioranza da rappresentanti stranieri.

Fig. 5.11 – Quota di imprese multinazionali con quota maggioritaria di amministratori e capi-azienda esteri per nazionalità dell'investitore (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

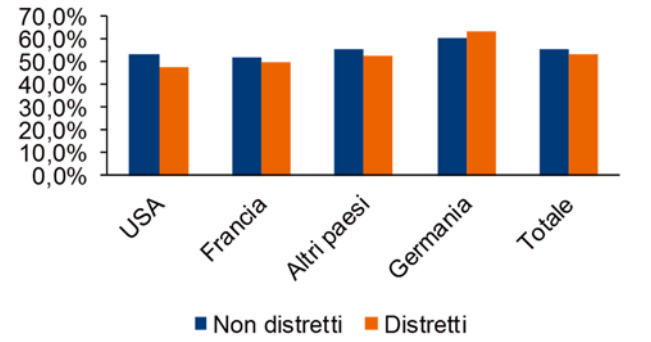
Fig. 5.12 – Quota di imprese multinazionali con quota maggioritaria di amministratori e capi-azienda esteri per modalità d'entrata (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

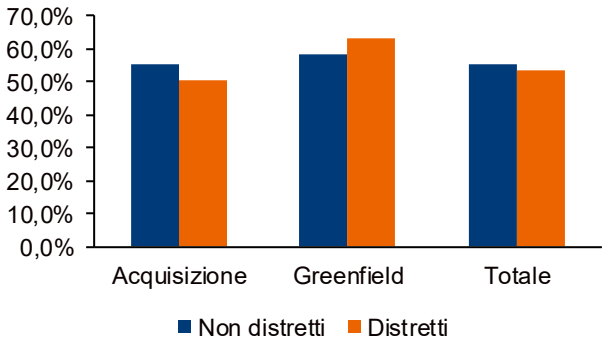
Nello specifico dei distretti si rafforza l'elevata quota di capi azienda stranieri nel caso di controllate tedesche e negli investimenti *greenfield*, mentre in linea generale (anche a causa dell'elevata presenza di imprese acquisite nel caso distrettuale) si riscontra una minore quota di capi-azienda esteri.

Fig. 5.13 – Quota di capi-azienda esteri per nazionalità dell'investitore e localizzazione (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 5.14 – Quota di capi-azienda esteri per modalità d'entrata e localizzazione (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

5.2.4 La diffusione delle leve strategiche

Le informazioni a nostra disposizione ci consentono di gettare luce sulla diffusione di alcune leve strategiche tra le imprese: certificazioni di qualità e ambientali, registrazione di marchi internazionali e attività brevettuale. In linea generale, data la maggiore diffusione di questi aspetti tra le imprese più grandi, ci aspettiamo una frequenza più elevata di imprese dotate di tali leve strategiche tra quelle a capitale estero. Si tenga conto, poi, che le certificazioni di qualità e ambientali sono strettamente legate agli impianti produttivi basati in Italia, mentre la registrazione dei brevetti e dei marchi potrebbe essere influenzata dalle politiche di localizzazione delle multinazionali, in funzione dei vantaggi fiscali dei diversi paesi ma anche delle modalità di entrata (M&A o *greenfield*). Questi aspetti presentano, infine, forti specificità settoriali che saranno tenute in conto nell'analisi.

Per quanto riguarda l'ottenimento di **certificazioni di qualità** nel complesso si nota, anche per la già citata dimensione media maggiore delle imprese, una diffusione più elevata tra le imprese a controllo estero che, tuttavia, risulta inferiore rispetto a quanto si registra tra le imprese multinazionali a controllo italiano.

In particolare sono le imprese a controllo tedesco a presentare una minore propensione alla certificazione di qualità, anche nei settori dove sono molto diffuse, come la farmaceutica, la gomma e plastica, la chimica, l'elettronica, la meccanica e l'automotive. La presenza tedesca in Italia si connota per la presenza di medie imprese vere e proprie filiali della controllata tedesca: è pertanto possibile che tale minore diffusione di certificazioni di qualità derivi dalla loro minore necessità come fattore distintivo per le controparti, essendo tali imprese già inserite nelle filiere della capo-gruppo che, come visto nel paragrafo precedente, sono anche più spesso gestite da capi-azienda esteri.

Tab. 5.8 – La diffusione delle certificazioni di qualità per nazionalità del controllante e settore (% di imprese)

	USA	Francia	Germania	Altri paesi	Totale multinazionali estere	Multinazionali a controllo italiano	Imprese a controllo italiano	Totale
Manifatturiero	**32,3**	**31,9**	**24,4**	**32,7**	**31,1**	**34,2**	**20,8**	**21,5**
Alimentare, bevande e tabacco	5,9	44,8	17,6	30,9	29,3	36,8	16,0	16,7
Sistema moda	23,1	0,0	11,8	15,7	12,6	8,2	4,7	4,9
Legno, carta e stampa	28,6	21,4	33,3	39,6	34,1	33,3	13,1	13,8
Prodotti petroliferi	100,0	33,3	100,0	5,9	20,0	25,0	20,2	20,3
Chimica	36,1	46,9	31,6	26,2	33,2	40,2	29,9	30,7
Farmaceutica	44,8	46,7	25,0	27,1	34,6	41,2	31,7	33,0
Gomma e plastica	38,9	33,3	10,7	37,8	32,9	43,1	27,0	27,7
Min. non metalliferi	20,0	60,0	20,0	31,7	34,3	27,1	20,0	20,6
Metallurgia	36,4	33,3	46,7	40,9	41,1	48,8	32,7	33,7
Prod. In metallo	24,2	25,9	30,2	36,5	32,1	41,9	28,2	28,5
Elettronica	38,6	34,8	25,9	38,5	36,2	41,4	36,7	36,8
Macchine elettriche	10,5	19,2	16,7	34,2	23,6	40,2	25,4	25,9
Meccanica	39,0	38,9	24,0	36,4	34,6	33,8	22,1	23,4
Automotive	27,3	40,0	23,5	36,7	31,7	52,5	35,0	35,6
Altri mezzi di trasporto	33,3	33,3	33,3	29,0	30,6	52,4	22,6	23,7
Mobili	62,5	0,0	0,0	63,6	42,9	28,0	9,7	10,5
Altri manif.	31,6	29,4	31,3	27,5	29,3	25,7	13,0	14,0
Riparazioni	16,7	33,3	22,2	22,4	22,3	45,8	24,9	25,1

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Le certificazioni di qualità risultano essere relativamente meno diffuse anche tra gli investitori francesi, dove spicca l'assenza nel caso della moda: anche in questo caso è possibile che tale mancanza sia legata alla ridotta utilità (nel settore sono comunque molto meno diffuse che in altri contesti), visto il forte inserimento nelle filiere globali delle maison francesi delle controparti italiane, dove spesso la qualità è frutto del *know how* artigianale (più difficile da certificare). All'opposto appare molto elevata la quota di imprese con certificati di qualità nel caso dei minerali non metalliferi, dove la presenza francese in Italia è concentrata nella produzione di vetro.

La diffusione delle certificazioni di qualità appare, invece, elevata tra le multinazionali a controllo statunitense e tra quelle controllate da investitori di altri paesi. Per quanto riguarda gli USA da sottolineare l'elevata diffusione nel settore farmaceutico mentre è da rilevare la ridotta presenza di certificazioni nelle macchine elettriche (che includono gli elettrodomestici), dove solo quattro aziende a controllo Usa su 38 presenti sono dotate di certificazioni di qualità nei loro impianti. Da sottolineare, comunque, che in questo settore le imprese con certificazioni di qualità presentino una quota bassa anche per le multinazionali francesi e, come già ricordato, tedesche.

Tab. 5.9 – La diffusione delle certificazioni ambientali per nazionalità del controllante e settore (% di imprese)

	USA	Francia	Germania	Altri paesi	Totale multinazionali estere	Multinazionali a controllo italiano	Imprese a controllo italiano	Totale
Manifatturiero	**22,2**	**19,0**	**14,9**	**19,7**	**19,3**	**13,9**	**3,7**	**4,5**
Alimentare, bevande e tabacco	17,6	17,2	11,8	17,0	16,6	16,7	4,1	4,7
Sistema moda	11,5	2,4	5,9	11,2	8,6	5,5	1,4	1,7
Legno, carta e stampa	42,9	14,3	16,7	22,9	24,4	17,7	2,5	3,0
Prodotti petroliferi	100,0	16,7	0,0	35,3	32,0	25,0	13,1	17,2
Chimica	37,5	34,4	21,1	28,6	31,0	24,3	10,8	13,5
Farmaceutica	34,5	6,7	25,0	29,2	26,9	11,8	11,9	16,2
Gomma e plastica	22,2	38,9	25,0	26,8	26,8	14,6	5,4	6,6
Min. non metalliferi	40,0	35,0	20,0	21,7	26,7	14,1	3,8	4,7
Metallurgia	36,4	66,7	40,0	34,1	37,0	34,1	12,7	14,8
Prod. In metallo	3,0	11,1	14,0	16,5	13,3	14,9	2,9	3,2
Elettronica	17,5	21,7	11,1	15,4	16,2	14,9	4,5	5,9
Macchine elettriche	7,9	23,1	12,5	17,8	15,5	20,5	5,6	6,7
Meccanica	22,0	19,4	9,6	17,7	17,2	8,5	3,6	4,6
Automotive	18,2	13,3	14,7	32,7	22,5	27,1	9,6	11,9
Altri mezzi di trasporto	22,2	33,3	16,7	12,9	16,3	28,6	4,4	5,6
Mobili	62,5	0,0	0,0	27,3	28,6	11,0	3,1	3,5
Altri manif.	10,5	17,6	25,0	12,5	15,2	2,9	1,1	1,7
Riparazioni	4,2	8,3	11,1	4,1	5,8	18,8	3,2	3,5

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Per quanto riguarda le **certificazioni ambientali**, è da sottolineare una diffusione nettamente superiore tra le imprese a controllo estero rispetto alle imprese italiane, anche nel caso di imprese a loro volta multinazionali. Anche in questo caso, comunque, il ricorso alle certificazioni appare relativamente meno presente tra le imprese a controllo tedesco: in particolare spicca, data l'importanza di questo genere di certificazione, la minore diffusione nel caso degli impianti chimici a controllo tedesco presenti in Italia (con una quota del 21% che comunque risulta nettamente più elevata rispetto alle controparti a controllo italiano). All'opposto appare più elevata la quota di imprese con certificazioni ambientali nella metallurgia, dove spicca il dato francese (dove la presenza francese è comunque riconducibile a soli tre soggetti). Tra le imprese a controllo francese, nuovamente come nel caso delle certificazioni di qualità, spicca il caso della moda dove la diffusione delle certificazioni ambientali è solo di poco superiore rispetto a quella riscontrata tra le imprese italiane. Elevata, a fronte di una presenza più consistente, anche la diffusione delle certificazioni ambientali nelle controllate francesi della gomma e plastica, dei minerali non metalliferi e della meccanica, settore dove questo tipo di certificazione appare meno diffuso, ad eccezione (oltre che delle francesi) anche tra le multinazionali statunitensi. Le imprese controllate da investitori USA, del resto, appaiono in quasi tutti i settori mostrare una forte propensione ad ottenere questo tipo di certificazione.

Nonostante la possibile distorsione derivante dalle politiche di localizzazione in funzione dei vantaggi fiscali, la diffusione dei **marchi internazionali** appare nettamente superiore tra le imprese a controllo estero rispetto al complesso delle imprese italiane, probabilmente anche per la loro dimensione media superiore.

Emblematico, in questo senso, il caso del settore alimentare, dove la presenza estera in Italia è legata ad acquisizioni di marchi storici, mantenuti in capo alla controllata. Ciò è in parte vero anche nel caso del Sistema moda, dove, tuttavia, la quota di imprese con marchi internazionali appare nettamente inferiore nelle multinazionali a controllo estero rispetto alle imprese italiane a loro volta con elevata proiezione internazionale. All'opposto, nella farmaceutica, dove la presenza multinazionale si connota piuttosto con impianti produttivi ad elevati *standard* qualitativi, la diffusione di marchi appare meno elevata tra le multinazionali rispetto a quanto si riscontra nella media.

Tab. 5.10 – La diffusione dei marchi internazionali per nazionalità del controllante e settore (% di imprese)

	USA	Francia	Germania	Altri paesi	Totale multinazionali estere	Multinazionali a controllo italiano	Imprese a controllo italiano	Totale
Manifatturiero	**19,8**	**23,7**	**15,2**	**22,1**	**20,6**	**30,2**	**6,9**	**8,0**
Alimentare, bevande e tabacco	23,5	31,0	29,4	35,1	32,5	59,0	11,5	12,9
Sistema moda	15,4	16,7	0,0	27,0	20,1	40,4	11,4	12,5
Legno, carta e stampa	7,1	7,1	0,0	6,3	6,1	16,7	2,1	2,4
Prodotti petroliferi	0,0	0,0	100,0	35,3	28,0	0,0	5,1	9,4
Chimica	12,5	25,0	10,5	21,4	17,3	38,3	15,6	16,8
Farmaceutica	24,1	40,0	25,0	27,1	27,9	70,6	35,4	34,9
Gomma e plastica	11,1	22,2	17,9	24,4	20,1	28,5	5,4	6,7
Min. non metalliferi	26,7	25,0	10,0	10,0	15,2	15,3	4,5	5,1
Metallurgia	9,1	0,0	13,3	11,4	11,0	19,5	4,9	5,8
Prod. In metallo	9,1	29,6	11,6	13,9	14,7	15,8	2,0	2,4
Elettronica	12,3	26,1	25,9	15,4	17,3	26,4	8,1	9,6
Macchine elettriche	31,6	30,8	29,2	26,0	28,6	34,8	8,3	10,5
Meccanica	28,4	13,9	12,8	25,3	22,8	30,3	9,9	11,6
Automotive	18,2	20,0	11,8	18,4	16,7	16,9	10,3	11,3
Altri mezzi di trasporto	44,4	66,7	16,7	32,3	34,7	19,0	8,4	10,1
Mobili	50,0	25,0	0,0	27,3	28,6	26,8	8,2	8,9
Altri manif.	26,3	47,1	37,5	32,5	34,8	54,3	11,1	13,4
Riparazioni	0,0	0,0	0,0	6,1	2,9	4,2	1,0	1,1

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

La maggiore dimensione media delle imprese multinazionali favorisce sicuramente una diffusione più alta dei **brevetti**: la quota di imprese che hanno presentato brevetti all'EPO appare nettamente più elevata tra queste imprese, indipendentemente dalla nazionalità del controllante (incluse quelle a controllo italiano).

Tab. 5.11 – La diffusione delle domande di brevetto all'EPO per nazionalità del controllante e settore (% di imprese)

	USA	Francia	Germania	Altri paesi	Totale multinazionali estere	Multinazionali a controllo italiano	Imprese a controllo italiano	Totale
Manifatturiero	**34,8**	**23,4**	**27,1**	**25,5**	**27,5**	**25,5**	**6,3**	**7,5**
Alimentare, bevande e tabacco	0,0	13,8	0,0	8,5	7,6	11,8	1,7	2,1
Sistema moda	15,4	7,1	17,6	7,9	9,8	12,9	2,6	3,1
Legno, carta e stampa	14,3	7,1	0,0	16,7	13,4	17,7	2,2	2,6
Prodotti petroliferi	0,0	16,7	0,0	17,6	16,0	0,0	3,0	5,5
Chimica	26,4	21,9	21,1	16,7	21,2	23,4	8,9	10,8
Farmaceutica	27,6	26,7	50,0	37,5	34,6	58,8	38,3	38,2
Gomma e plastica	41,7	22,2	14,3	35,4	31,7	28,5	9,3	10,8
Min. non metalliferi	26,7	15,0	10,0	15,0	16,2	18,8	3,6	4,4
Metallurgia	27,3	0,0	20,0	18,2	19,2	17,1	6,3	7,5
Prod. In metallo	18,2	22,2	23,3	26,1	23,9	21,1	4,0	4,5
Elettronica	38,6	26,1	22,2	21,8	27,6	28,7	14,3	16,0
Macchine elettriche	39,5	42,3	41,7	28,8	35,4	33,0	10,0	12,3
Meccanica	51,1	38,9	32,0	37,0	39,3	42,0	16,3	18,9
Automotive	50,0	40,0	47,1	42,9	45,0	27,1	13,8	17,9
Altri mezzi di trasporto	55,6	100,0	50,0	25,8	38,8	33,3	7,8	10,1
Mobili	50,0	0,0	0,0	18,2	21,4	20,7	4,0	4,6
Altri manif.	47,4	35,3	50,0	30,0	38,0	27,1	8,6	10,4
Riparazioni	0,0	8,3	11,1	14,3	9,7	20,8	2,0	2,5

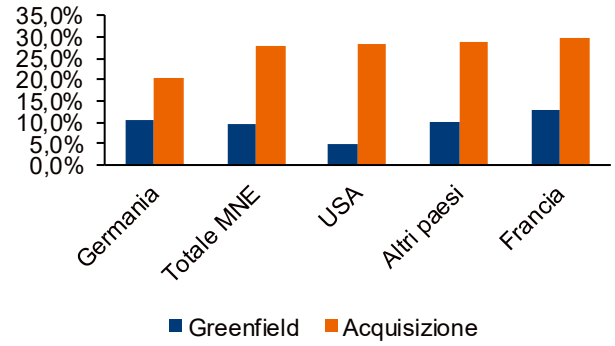
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Spicca, in questo quadro di elevata propensione brevettuale, il caso statunitense: è possibile che questa maggiore propensione sia legata al fatto che le domande di brevetto qui considerate sono presso l'Ufficio brevettuale europeo e che, dunque, sia più semplice nel caso delle multinazionali USA mantenere in capo alla controllata italiana l'assegnazione del brevetto.

Da sottolineare, poi, l'elevata attività brevettuale dei settori delle macchine elettriche, dell'automotive e degli altri mezzi di trasporto in capo alle controllate francesi e tedesche. Nel caso delle multinazionali controllate da investitori tedeschi si rileva una forte propensione al brevetto anche nel caso della farmaceutica. Ciò potrebbe anche essere legato anche alla forte prevalenza (circa il 75%) di soggetti acquisiti tra le imprese a controllo tedesco di questo settore.

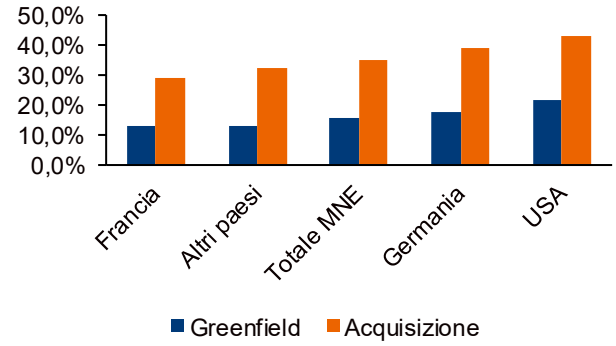
L'analisi della propensione a brevettare e registrare marchi internazionali per modalità di entrata evidenzia, infatti, una maggiore diffusione di queste leve strategiche tra le società acquisite rispetto a quanto si riscontra per gli investimenti *greenfield*.

Fig. 5.15 – Diffusione di imprese che registrano marchi internazionali per modalità di entrata e nazionalità del controllante (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 5.16 – Diffusione di imprese con domande di brevetto all'EPO per modalità di entrata e nazionalità del controllante (%)

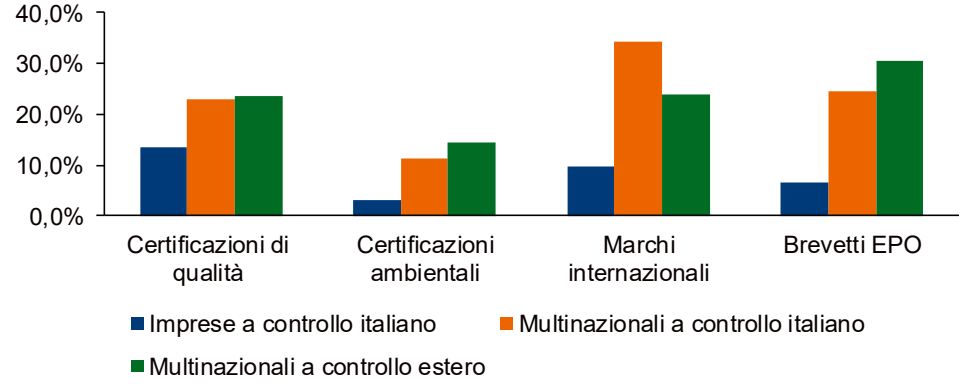


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Per quanto riguarda i distretti emerge come la diffusione delle leve strategiche qui considerate sia più elevata tra le imprese multinazionali sia rispetto alle imprese a controllo italiano, tendenzialmente più piccole, sia rispetto alle imprese multinazionali a controllo italiano, con la sola eccezione della propensione a registrare marchi internazionali.

Più nel dettaglio, limitando l'analisi ai tre settori tipici dell'offerta distrettuale che presentano la maggiore presenza di imprese multinazionali (alimentari e bevande, sistema moda e meccanica), emergono alcuni elementi interessanti.

Fig. 5.17 – Diffusione delle leve strategiche nelle imprese distrettuali per nazionalità del controllante (quote %)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Per quanto riguarda il settore alimentare si riscontra, nel complesso, una propensione delle multinazionali estere localizzate nei distretti nell'attivare leve strategiche complesse inferiore rispetto a quella sia delle multinazionali estere non localizzate nei distretti sia delle multinazionali a controllo italiano. Al tempo stesso, tuttavia è da rilevare, pur essendo basata su numeri limitati, una significativa propensione delle multinazionali francesi nei distretti ad ottenere certificazioni di qualità ed ambientali, a registrare marchi internazionali e a presentare domande di brevetto all'EPO.

Tab. 5.12 – Diffusione delle leve strategiche nel settore alimentare e bevande per localizzazione e nazionalità del controllante (quote %)

	Certificazioni di qualità		Certificazioni ambientali		Marchi internazionali		Brevetti EPO	
	non distretti	distretti	non distretti	distretti	non distretti	distretti	non distretti	distretti
USA	6,3	0,0	12,5	100,0	18,8	100,0	0,0	0,0
Francia	44,0	50,0	16,0	25,0	28,0	50,0	12,0	25,0
Germania	25,0	0,0	16,7	0,0	25,0	40,0	0,0	0,0
Altri paesi	33,9	25,0	19,4	12,5	41,9	21,9	11,3	3,1
Totale multinazionali estere	31,3	23,8	17,4	14,3	33,9	28,6	8,7	4,8
Multinazionali a controllo italiano	39,8	27,8	11,1	33,3	53,7	75,0	12,0	11,1
Imprese a controllo italiano	15,5	17,3	3,4	6,4	10,6	14,3	1,8	1,6
Totale	**16,3**	**17,7**	**3,9**	**7,2**	**11,9**	**16,0**	**2,1**	**1,9**

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Nel caso del sistema moda, emerge una maggiore propensione delle imprese a controllo estero nell'ottenere certificazioni (di qualità o ambientali) rispetto al totale e alle multinazionali a controllo italiano, sia fuori che dentro i distretti (dove tuttavia queste leve sono meno diffuse tra le multinazionali estere). Se invece si guarda la diffusione dei marchi internazionali, strategia chiave in questo settore, spicca l'elevata quota di imprese multinazionali a controllo italiano, indipendentemente dalla localizzazione. Nello specifico dei distretti, è di particolare rilievo la quota di imprese a controllo francese dotate di marchi: solo il 18%, dato sicuramente superiore alla media delle imprese italiane, ma al tempo stesso nettamente più basso rispetto alle multinazionali a controllo italiano.

Tab. 5.13 – Diffusione delle leve strategiche nel sistema moda per localizzazione e nazionalità del controllante (quote %)

	Certificazioni di qualità		Certificazioni ambientali		Marchi internazionali		Brevetti EPO	
	non distretti	distretti	non distretti	distretti	non distretti	distretti	non distretti	distretti
USA	23,5	22,2	17,6	0,0	17,6	11,1	17,6	11,1
Francia	0,0	0,0	0,0	4,5	15,0	18,2	5,0	9,1
Germania	15,4	0,0	0,0	25,0	0,0	0,0	23,1	0,0
Altri paesi	18,0	12,8	12,0	10,3	30,0	23,1	12,0	2,6
Totale multinazionali estere	15,0	9,5	9,0	8,1	21,0	18,9	13,0	5,4
Multinazionali a controllo italiano	10,4	6,4	5,2	5,7	40,0	40,7	15,7	10,7
Imprese a controllo italiano	6,0	3,8	1,4	1,5	12,4	10,9	3,8	1,9
Totale	**6,4**	**3,9**	**1,8**	**1,7**	**13,6**	**11,8**	**4,5**	**2,2**

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Nel settore della meccanica le imprese multinazionali localizzate nei distretti presentano una minore propensione ad attivare leve strategiche rispetto alle multinazionali localizzate al di fuori dei distretti (con l'eccezione delle certificazioni ambientali per le imprese a controllo tedesco).

Tab. 5.14 – Diffusione delle leve strategiche nel settore della meccanica per localizzazione e nazionalità del controllante (quote %)

	Certificazioni di qualità		Certificazioni ambientali		Marchi internazionali		Brevetti EPO	
	non distretti	distretti	non distretti	distretti	non distretti	distretti	non distretti	distretti
USA	44,0	26,8	5,2	5,7	40,0	40,7	15,7	10,7
Francia	33,3	55,6	0,0	4,5	15,0	18,2	5,0	9,1
Germania	27,0	21,0	0,0	25,0	0,0	0,0	23,1	0,0
Altri paesi	38,6	32,8	17,6	0,0	17,6	11,1	17,6	11,1
Totale multinazionali estere	37,7	29,4	1,8	1,7	13,6	11,8	4,5	2,2
Multinazionali a controllo italiano	37,5	27,0	9,0	8,1	21,0	18,9	13,0	5,4
Imprese a controllo italiano	23,0	20,4	12,0	10,3	30,0	23,1	12,0	2,6
Totale	**24,5**	**21,3**	**1,4**	**1,5**	**12,4**	**10,9**	**3,8**	**1,9**

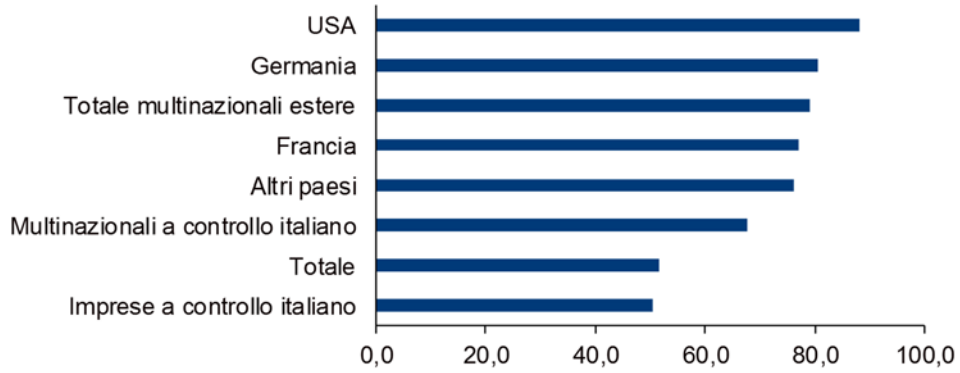
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

5.3 Le performance di produttività e crescita

5.3.1 La produttività del lavoro

Le imprese multinazionali presentano, nel complesso, una produttività superiore rispetto alle controparti italiane, incluse quelle a maggiore proiezione internazionale (figura 5.18). Ciò potrebbe dipendere dalla specializzazione su settori ad elevato valore aggiunto (come quelli ad alta tecnologia) e dalla maggiore dimensione media d'impresa, che gioca un ruolo fondamentale nel determinare i livelli di produttività.

Fig. 5.18 - Produttività del lavoro per nazionalità del controllante (migliaia di euro per addetto, 2017, valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

E' interessante notare come i vantaggi di produttività si mantengano in tutte le classi dimensionali (misurate dagli addetti nel 2015) e, anzi, tendano ad essere più rilevanti nel caso delle imprese micro e piccole, dove l'appartenenza ad una multinazionale sembra garantire dei vantaggi maggiori.

Addirittura nel caso delle multinazionali USA e Germania la relazione tra dimensione d'impresa e produttività risulta, da questi dati, invertita, con le imprese più piccole che registrano, in mediana, un valore aggiunto per addetto superiore rispetto a quelle medio-grandi.

Tab. 5.15 - Produttività del lavoro per dimensione d'impresa e nazionalità del controllante (migliaia di euro per addetto, 2017, valori mediani)

	Micro	Piccole	Medie	Grandi
USA	100,0	90,5	86,7	84,7
Francia	70,9	73,8	77,7	86,5
Germania	89,8	80,4	78,8	75,2
Altri paesi	76,6	70,3	77,0	81,8
Totale multinazionali estere	84,4	76,1	79,1	82,0
Multinazionali a controllo italiano	56,3	66,8	69,1	80,9
Imprese a controllo italiano	46,2	50,9	65,2	76,1

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

A livello settoriale, i risultati dei bilanci confermano come i settori a maggiore contenuto tecnologico presentino, nella mediana delle imprese, dei livelli di produttività superiori, in maniera sostanzialmente indipendente dal tipo di controllo. Al netto della produzione di prodotti petroliferi (i cui livelli dipendono fortemente anche dalle quotazioni petrolifere), il valore aggiunto per addetto è superiore, sia pure con qualche specifica eccezione, nel caso della chimica, della farmaceutica, degli altri mezzi di trasporto (che includono l'aeronautica).

Anche in questo caso, come per lo spaccato dei risultati per dimensione d'impresa, i soggetti controllati da multinazionali presentano una produttività superiore alle imprese italiane, indipendentemente dal settore. Più interessante è, invece, il raffronto tra le multinazionali a controllo estero e quelle a controllo italiano, dove si conferma il vantaggio delle imprese con investitori stranieri ma con le notevoli eccezioni della farmaceutica e della metallurgia, dove le multinazionali a controllo italiano risultano ottenere un valore aggiunto per addetto, in mediana, superiore.

Tab. 5.16 - Produttività del lavoro per settore e nazionalità del controllante (migliaia di euro per addetto, 2017, valori mediani)

	USA	Francia	Germania	Altri paesi	Totale multinazionali estere	Multinazionali a controllo italiano	Imprese a controllo italiano
Alimentare, bevande e tabacco	82,3	102,9	95,1	90,7	93,8	89,9	48,7
Sistema moda	69,6	67,2	67,9	54,3	60,5	56,1	41,4
Legno, carta e stampa	72,4	68,3	69,5	75,5	72,0	59,7	44,5
Prodotti petroliferi	253,1	158,8	113,4	150,0	158,8	98,9	76,6
Chimica	120,3	101,5	106,8	111,4	110,8	83,8	65,5
Farmaceutica	114,8	117,6	113,4	117,0	116,4	130,2	87,4
Gomma e plastica	86,4	83,1	79,1	76,1	78,3	69,1	55,4
Min. non metalliferi	90,5	68,2	69,1	74,7	74,5	63,2	47,0
Metallurgia	78,5	71,9	72,4	76,8	76,8	84,8	63,8
Prod. In metallo	83,7	63,1	78,7	70,1	73,1	66,8	51,5
Elettronica	98,6	73,3	79,8	73,0	79,5	69,4	56,1
Macchine elettriche	74,5	82,1	72,1	67,5	74,6	61,3	50,6
Meccanica	79,1	71,9	81,8	76,8	77,9	73,1	60,2
Automotive	101,1	66,9	72,0	65,1	71,0	67,2	52,7
Altri mezzi di trasporto	93,6	91,7	105,7	56,6	77,6	70,7	46,6
Mobili	86,3	72,4	71,7	72,1	81,2	61,5	41,8
Altri manif.	76,4	93,3	58,3	65,1	71,4	62,7	42,6
Riparazioni	92,7	89,0	97,2	77,2	84,8	60,3	48,8

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Lo spaccato per localizzazione nei distretti, limitato anche in questo caso ai tre settori a forte presenza distrettuale e di multinazionali, fa emergere un vantaggio delle imprese localizzate nei distretti indipendentemente dalla nazionalità della controllante. In altri termini la localizzazione distrettuale, a parte alcune eccezioni come la moda negli USA o l'alimentare e bevande per le multinazionali controllate da altri paesi, sembra dare luogo ad una maggiore produttività del lavoro, con un differenziale che appare più elevato per le imprese multinazionali rispetto a quelle a controllo italiano.

Tab. 5.17 - Produttività del lavoro per settore, localizzazione e nazionalità del controllante (migliaia di euro per addetto, 2017, valori mediani)

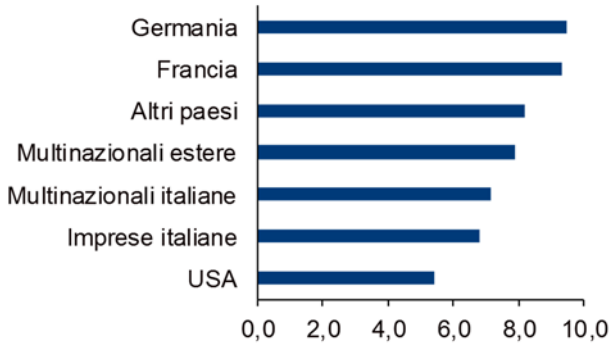
	Alimentare e bevande		Sistema Moda		Meccanica	
	Non distretti	Distretti	Non distretti	Distretti	Non distretti	Distretti
USA	80,5	224,6	70,3	66,9	75,7	89,4
Francia	102,9	120,2	61,1	78,0	72,8	62,6
Germania	59,2	113,6	62,4	91,1	82,2	81,4
Altri paesi	94,4	82,8	57,8	50,8	76,8	77,2
Totale multinazionali estere	92,9	93,9	60,5	62,2	76,9	80,5
Multinaz.italiane	80,8	106,5	54,3	58,8	73,1	73,3
Imprese italiane	46,0	60,5	40,0	42,3	58,2	64,0

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

5.3.2 Le performance di crescita di fatturato e addetti

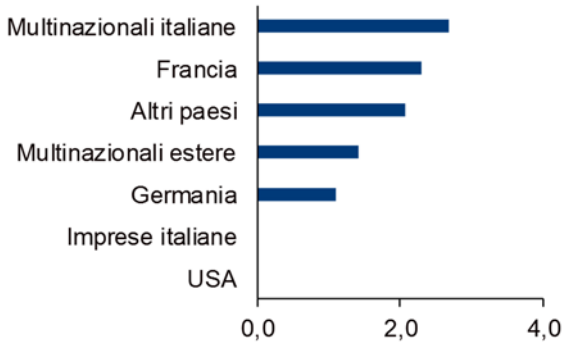
Tra il 2015 ed il 2017 il manifatturiero italiano ha registrato un buon andamento complessivo, visibile in una crescita del fatturato prossima, nei valori mediani, al 7% cumulato. La crescita delle vendite appare diffusa tra le imprese con risultati eccellenti per le multinazionali tedesche, francesi e di altri paesi che hanno registrato ritmi di sviluppo superiori all'8%. Più attardate, anche se in territorio positivo, le multinazionali controllate da investitori USA, che registrano una crescita del fatturato, in valori mediani, del 5,4%, inferiore a quella delle imprese a controllo italiano. Dal punto di vista occupazionale, poi, le multinazionali statunitensi, al pari delle imprese a controllo italiano non multinazionali, hanno sperimentato una stabilità nel 2015-17, a fronte di una crescita delle multinazionali a controllo italiano del 2,7%, seguita dal 2,3% delle multinazionali francesi.

Fig. 5.19 – Evoluzione del fatturato 2015-17 per nazionalità del controllante (var. %, valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 5.20 – Evoluzione degli addetti 2015-17 per nazionalità del controllante (var. %, valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il risultato relativamente deludente delle multinazionali USA dipende, in particolare, dal calo del fatturato registrato, nei dati in mediana, tra le microimprese (43 soggetti) ma anche dalle performance di vendita delle grandi imprese, inferiori alle altre tipologie di imprese considerate, ad eccezione delle grandi imprese controllate da tedeschi, che oltre ad un fatturato che cresce a ritmi più limitati hanno anche registrato una contrazione dell'occupazione.

Tra le imprese a capitale tedesco, invece, i soggetti di piccole e di medie dimensioni spiccano per le ottime *performance* ottenute in termini di crescita del fatturato e degli addetti. Le multinazionali di matrice francese presentano un andamento molto positivo del fatturato, con la parziale eccezione delle piccole imprese, ma risultano avere, nei dati mediani, creato relativamente un po' meno occupazione rispetto ai player tedeschi, con l'eccezione delle grandi imprese (dove le multinazionali tedesche hanno, in dati mediani, ridotto l'occupazione).

Tab. 5.18 - Evoluzione del fatturato e degli addetti 2015-17 per nazionalità del controllante e dimensione d'impresa (var. %, valori mediani)

Fatturato	Micro	Piccole	Medie	Grandi
USA	-6,6	7,3	6,4	4,5
Francia	15,7	6,2	9,8	9,6
Germania	6,0	10,3	9,9	3,3
Altri paesi	9,2	8,8	8,2	5,9
Totale multinazionali estere	6,8	8,7	8,1	5,3
Multinazionali a controllo italiano	7,1	6,6	7,9	7,1
Imprese a controllo italiano	6,0	7,3	7,5	6,3
Addetti	**Micro**	**Piccole**	**Medie**	**Grandi**
USA	0,0	2,0	0,0	0,8
Francia	0,0	2,7	3,2	0,4
Germania	0,0	2,9	3,7	-1,8
Altri paesi	0,0	4,8	2,0	-0,5
Totale multinazionali estere	0,0	3,4	1,9	-0,2
Multinazionali a controllo italiano	0,0	2,8	3,1	1,8
Imprese a controllo italiano	0,0	0,0	3,1	1,6

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

L'evoluzione del fatturato per settore evidenzia come le buone performance delle imprese francesi siano diffuse ad una pluralità di settori (sistema moda, gomma e plastica, metallurgia, meccanica, automotive, altri mezzi di trasporto, mobili). Le imprese tedesche hanno, invece, registrato una crescita del fatturato nettamente più elevata rispetto alla media nel caso del sistema moda, dei prodotti in metallo e nei mobili.

Tab. 5.19 - Evoluzione del fatturato 2015-17 per nazionalità del controllante e settore (var. %, valori mediani)

	USA	Francia	Germania	Altri paesi	Totale multinazionali estere	Multinazionali a controllo italiano	Imprese a controllo italiano
Alimentare, bevande e tabacco	7,0	2,4	-1,7	5,5	3,9	7,5	5,8
Sistema moda	-0,5	17,3	13,8	1,2	4,8	0,9	1,6
Legno, carta e stampa	3,1	7,0	1,0	8,1	6,7	6,3	3,8
Prodotti petroliferi	6,3	-0,2	11,1	2,4	2,6	18,0	1,8
Chimica	5,9	4,2	6,8	7,1	5,9	9,1	5,4
Farmaceutica	1,8	8,3	-1,3	13,8	10,0	5,7	11,2
Gomma e plastica	6,7	13,8	10,4	9,0	9,3	6,2	8,4
Min. non metalliferi	2,6	2,7	-1,4	8,1	2,2	6,0	0,5
Metallurgia	3,5	21,0	9,7	13,3	11,4	10,5	9,9
Prod. In metallo	9,9	6,1	11,2	10,1	9,4	8,5	10,0
Elettronica	2,7	9,5	6,4	4,7	4,0	7,4	7,3
Macchine elettriche	6,4	8,5	2,0	8,9	6,3	5,7	8,2
Meccanica	9,2	18,4	11,8	10,2	10,2	11,1	10,4
Automotive	10,1	29,1	13,2	11,0	13,5	16,7	12,1
Altri mezzi di trasporto	-7,9	17,9	5,8	10,3	4,9	4,6	7,8
Mobili	7,2	20,4	24,2	21,5	19,1	3,9	4,7
Altri manif.	0,0	11,3	0,3	7,5	6,6	8,2	4,4
Riparazioni	-1,9	9,3	6,9	8,3	5,7	4,2	9,4

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

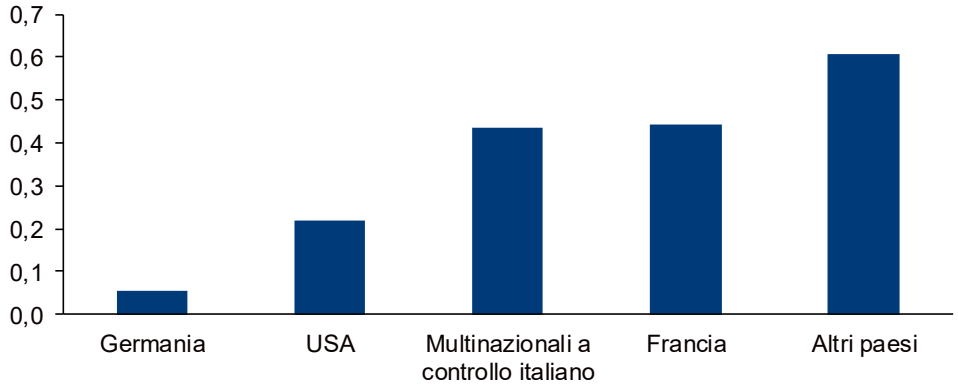
5.3.3 Il contributo delle imprese multinazionali

Data la loro maggiore dimensione media l'andamento del fatturato e dell'occupazione delle imprese a controllo estero può aver avuto un ruolo importante nel determinare l'andamento complessivo dei settori o, a livello locale, delle singole realtà distrettuali dove la presenza delle multinazionali, meno diffusa, è però spesso legata all'acquisizione di imprese *leader*.

Tra il 2015 ed il 2017, la combinazione tra peso e variazione ha portato le multinazionali a contribuire, nel complesso, per un 1,3% alla crescita del manifatturiero italiano. Spicca, in particolare, il contributo delle multinazionali a controllo francese e quelle provenienti da altri paesi. La minore dinamicità già riscontrata nei valori mediani delle multinazionali USA porta il loro

contributo ad essere meno rilevante mentre è da sottolineare il dato relativo alla Germania. Se, in termini di dati mediani, le multinazionali tedesche hanno registrato le performance di crescita più elevate nel contesto manifatturiero, la diminuzione molto importante del fatturato di alcuni grandi gruppi (connessa ad operazioni di ristrutturazione e riorganizzazione) ha portato nel complesso ad un ridotto contributo di tali imprese alla crescita complessiva.

Fig. 5.21 – Contributo alla crescita del fatturato manifatturiero per nazionalità del controllante 2015-2017



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

A livello settoriale, si nota il forte contributo delle multinazionali estere nel sistema moda, ad opera soprattutto delle multinazionali francesi che nel periodo esaminato hanno anche dato un apporto significativo alla crescita del fatturato dell'automotive, dei mezzi di trasporto e dell'altro manifatturiero (in particolare nel settore dell'oreficeria).

Tab. 5.20 - Contributo alla crescita del fatturato per settore e nazionalità del controllante 2015-2017

	USA	Francia	Germania	Altri paesi	Totale multinazionali estere	Multinazionali a controllo italiano	Imprese a controllo italiano
Manifatturiero	0,2	0,4	0,1	0,6	1,3	0,4	5,8
Alimentare, bevande e tabacco	0,0	0,0	0,0	-0,1	-0,1	0,5	5,4
Sistema moda	0,1	1,6	0,1	0,2	2,0	0,1	1,6
Legno, carta e stampa	2,4	0,0	0,0	1,0	3,4	0,5	5,2
Prodotti petroliferi	-0,2	-0,3	0,0	1,9	1,5	0,2	0,5
Chimica	0,6	0,2	-1,2	0,8	0,5	0,9	3,0
Farmaceutica	3,2	0,4	-1,1	1,6	4,0	0,1	4,3
Gomma e plastica	0,2	0,1	0,3	0,5	1,1	0,0	5,6
Min. non metalliferi	0,3	0,2	-0,1	0,7	1,0	0,7	1,8
Metallurgia	0,2	0,0	0,3	1,0	1,6	1,1	7,3
Prod. In metallo	0,2	0,0	0,2	0,3	0,7	0,5	9,1
Elettronica	0,2	1,4	0,2	-1,7	0,2	0,4	7,1
Macchine elettriche	0,7	0,4	-0,1	0,5	1,4	0,4	4,3
Meccanica	-1,0	0,2	0,4	1,1	0,6	0,5	7,0
Automotive	0,1	1,4	0,7	0,5	2,6	0,4	12,8
Altri mezzi di trasporto	1,0	0,9	0,4	0,4	2,7	0,0	8,0
Mobili	0,3	0,0	0,1	0,4	0,8	0,8	6,6
Altri manif.	0,3	3,5	0,2	1,4	5,4	0,6	6,4
Riparazioni	-0,4	-0,1	-0,4	-0,1	-1,0	-0,4	6,0

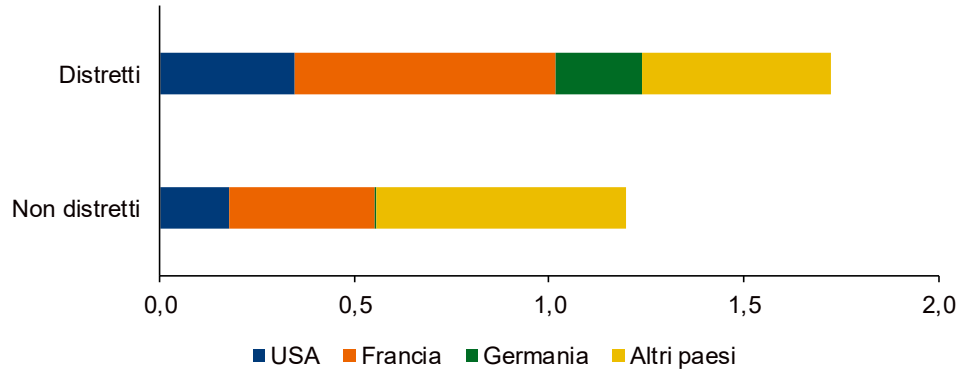
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il contributo delle multinazionali USA è stato rilevante nel campo della farmaceutica mentre è stato negativo nel campo della meccanica, settore dove sono stati soprattutto gli investitori di altri paesi ad apportare un sostegno al fatturato. Nel caso della Germania, spiccano i contributi negativi della chimica e della farmaceutica, frutto dei già citati specifici casi aziendali.

E' interessante notare, poi, come il contributo complessivo delle multinazionali alla crescita del fatturato dei distretti sia stato rilevante nell'ultimo triennio (1,7 punti percentuali), superiore all'apporto da loro dato al di fuori dai distretti (1,2 punti).

Dato il rilievo delle imprese francesi nei distretti della moda non stupisce riscontrare un maggiore contributo delle imprese controllate da investitori di questo paese alla crescita del fatturato dei distretti, dove risulta anche positivo il contributo tedesco, la cui presenza distrettuale è composta prevalentemente da medie imprese.

Fig. 5.22 – Contributo alla crescita del fatturato complessivo dato dalle imprese multinazionali per nazionalità del controllante e localizzazione



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

5.4 Conclusioni

L'analisi effettuata in questo capitolo ha evidenziato come la presenza delle multinazionali, per quanto più limitata rispetto ad altri contesti europei o mondiali, non sia trascurabile, in particolare, com'è noto, in alcuni settori del manifatturiero a maggiore intensità di R&S.

Negli ultimi anni, inoltre, si è assistito ad un crescente interesse da parte degli investitori esteri nei confronti delle eccellenze del Made in Italy, localizzate in particolare nei distretti industriali. Sebbene ancora inferiore a quanto si riscontra in altri settori, il peso delle multinazionali estere nei distretti è andato aumentando (già a partire dal boom dei primi anni '90 e più ancora negli ultimi anni), grazie soprattutto ad acquisizioni di imprese medio grandi, spesso leader di distretto. Spicca in particolare la presenza francese, concentrata, in particolare, nel settore della moda. Fa parziale eccezione la presenza tedesca che storicamente presenta una maggiore propensione agli investimenti *greenfield* dentro e fuori ai distretti, dando luogo ad una presenza connotata soprattutto da medie imprese.

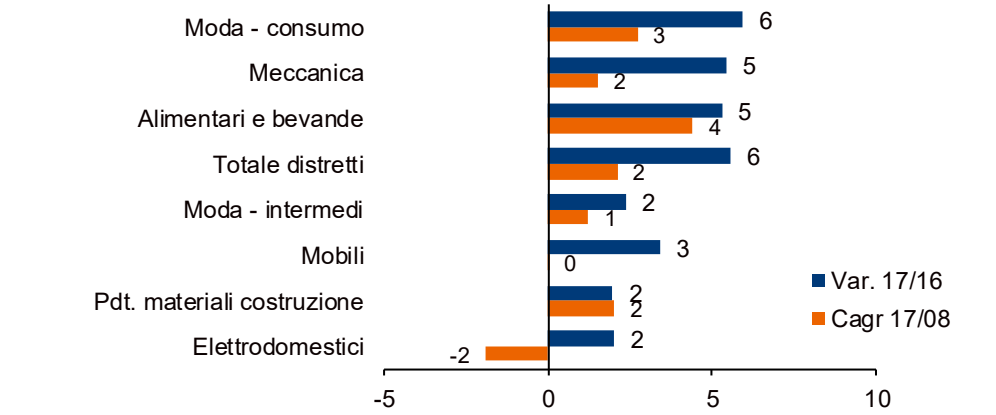
Negli ultimi anni tale presenza ha dato un contributo significativo alla crescita del fatturato dei distretti, superiore all'apporto delle multinazionali al di fuori dei distretti.

Export: distanze e peso dei paesi emergenti

A cura di Sara Giusti

L'andamento delle esportazioni dei distretti monitorati da Intesa Sanpaolo ha evidenziato nel 2017 una crescita superiore rispetto a quella media registrata nel periodo 2008-17: il totale distretti è cresciuto mediamente del 2% nel periodo 2008-17, mentre nel 2017 le esportazioni sono aumentate del 6%. Questo fenomeno è diffuso a tutti i principali comparti distrettuali con differenze di circa 4 punti percentuali per settori come la meccanica e gli elettrodomestici (Fig. 1).

Fig. 1 – Distretti: andamento delle esportazioni nel periodo 2008-17 e nel 2017 dei principali comparti distrettuali (var. %)

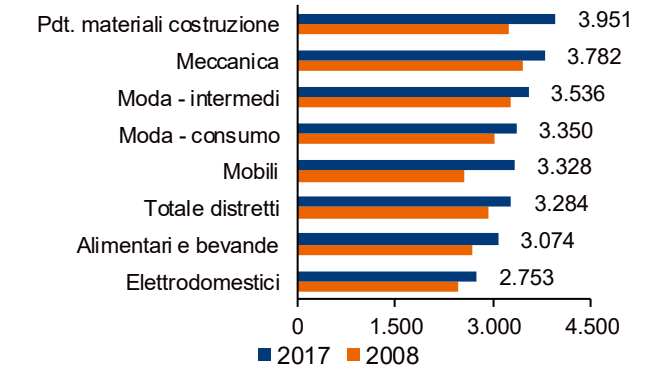


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Al fine di cercare di interpretare in modo più completo e di leggere le informazioni sulle esportazioni in modo più articolato, in questo approfondimento abbiamo integrato i dati economici con i valori delle **distanze medie**[72] al fine di coglierne l'evoluzione e la differenziazione tra i diversi settori. Oltre alle distanze percorse mediamente dalle esportazioni, abbiamo analizzato anche **la composizione delle esportazioni in termini di paesi emergenti e avanzati** distinguendo anche in questo caso in base alla vicinanza determinando quindi quattro categorie di destinazione: emergenti vicini, emergenti lontani, avanzati vicini e avanzati lontani[73].

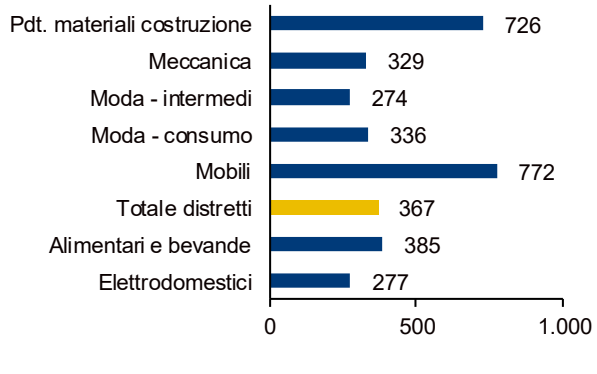
Dall'analisi dell'andamento nel lungo periodo, l'evidenza comune a tutti i settori è un progressivo aumento delle distanze medie delle esportazioni con una crescita a livello totale di 367 chilometri (+1,3%), da 2.917 chilometri medi nel 2008 a 3.284 chilometri nel 2017. Il comparto che si distingue per il valore maggiore è quello dei prodotti e materiali da costruzione (3.951 chilometri) che presenta anche un elevato incremento negli ultimi 10 anni (+726 chilometri, +2,3%), seguito dalla meccanica con una distanza media delle esportazioni di 3.782 chilometri (+329 chilometri; +1,0%). In evidenza anche il settore dei mobili che primeggia per crescita nelle distanze medie (+772 chilometri; +3,0%) (Fig. 2 e Fig. 3).

Fig. 2 – Distretti: la distanza media delle esportazioni (km; 2008-17)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 3 – Distretti: la distanza media delle esportazioni (var. assoluta 2008-17 in km)

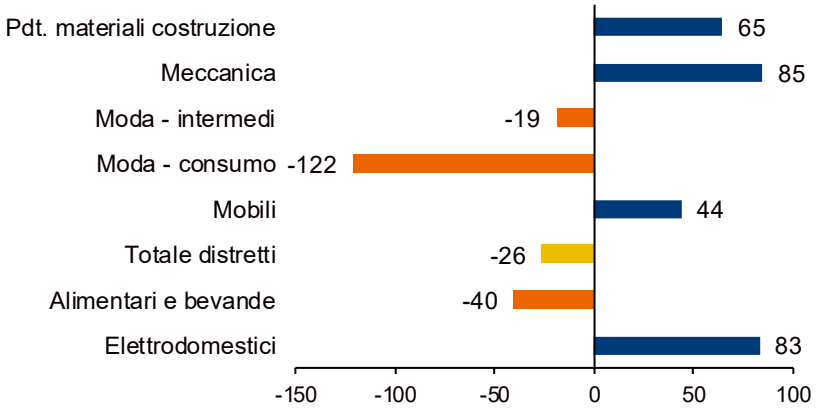


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

[72] La distanza utilizzata considera i chilometri medi tra Roma e la capitale dello stato di destinazione delle esportazioni.
[73] Per una classificazione dei diversi paesi confronta tabella allegata.

Nel 2017 la distanza media è rimasta sostanzialmente stabile rispetto al 2016: si è infatti osservata una lieve riduzione per il totale distretti (-26 chilometri; -0,8%) che risente in particolare del settore moda di consumo che presenta distanze medie in riduzione di oltre 120 chilometri. La distanza minore percorsa dai beni di consumo della moda nell'ultimo anno è da ricondurre agli arretramenti subiti dal settore delle calzature negli Stati Uniti, e dal settore dell'abbigliamento e dell'occhialeria in Giappone (Fig. 4).

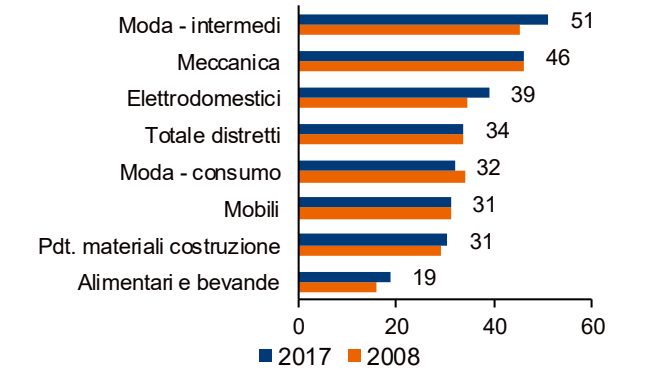
Fig. 4 – Variazione in km delle distanze medie delle esportazioni distrettuali nel periodo 2017-16



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

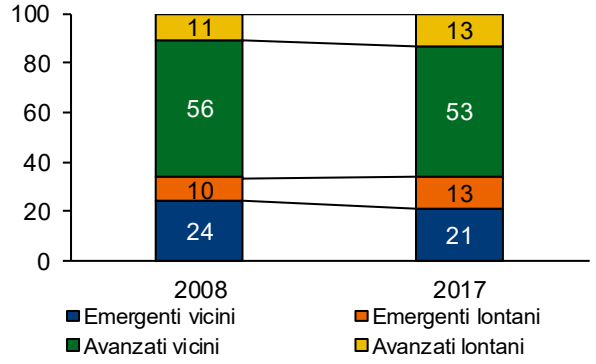
Per poter valutare più approfonditamente l'evoluzione delle distanze medie, l'analisi si è anche focalizzata sul peso delle esportazioni verso i paesi emergenti con la relativa distinzione tra emergenti vicini e lontani e sulla rilevanza di paesi avanzati vicini e lontani. È interessante infatti notare come negli ultimi 10 anni il peso dell'export verso i paesi emergenti è rimasto sostanzialmente stabile con un'incidenza del 34%; tuttavia a fronte di questa sostanziale stabilità **è cresciuta la rilevanza delle esportazioni verso i paesi emergenti più lontani con un peso che è passato dal 10% nel 2008 al 13% nel 2017**. Proprio la **Cina** consolida la propria posizione tra i mercati emergenti lontani: le esportazioni distrettuali verso questo mercato sono cresciute di circa 1,5 miliardi grazie in particolare ai distretti del Legno e arredamento della Brianza, dell'Occhialeria di Belluno e del Marmo di Carrara. Sempre tra gli emergenti lontani è cresciuto l'export verso **Hong Kong** (tra 2017 e 2008 +831 milioni), guidato in particolare dai distretti dell'Oreficeria di Arezzo e Vicenza. Tra i mercati avanzati è salito il peso delle destinazioni lontane (dall'11% al 13%) grazie alla progressiva affermazione dei distretti nel **mercato americano** che tra il 2008 e 2017 ha acquistato maggiori prodotti distrettuali italiani per circa 3,5 miliardi, in particolare legati all'Occhialeria di Belluno (+407 milioni), alle Piastrelle di Sassuolo (+193 milioni) e alle specialità dell'agroalimentare come Vini di Langhe, Roero e Monferrato (+180 milioni), Olio toscano (+172 milioni) e Vini dei colli fiorentini e senesi (+125 milioni).

Fig. 5 – Distretti: il peso delle esportazioni verso i paesi emergenti (%; 2008-17)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 6 – Distretti: la composizione delle esportazioni tra paesi emergenti e avanzati (%; 2008-17)

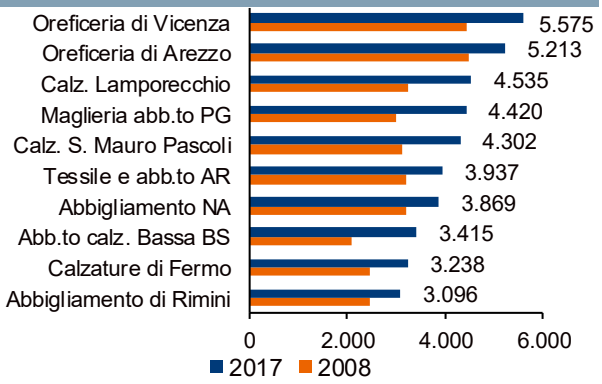


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Se concentriamo l'analisi sui singoli comparti, a partire dal **settore della moda** che sommando la componente di consumo e intermedi rappresenta il peso maggiore sul totale export distrettuale, si evidenzia come i distretti dell'oreficeria siano quelli con il maggior valore di chilometri medi delle esportazioni: in particolare il primo distretto è quello dell'**Oreficeria di Vicenza** con oltre 5.500 chilometri medi e il secondo è quello dell'**Oreficeria di Arezzo** con oltre 5.200 chilometri medi (Fig. 7). L'Oreficeria di Vicenza è tra i distretti ad aver realizzato la crescita maggiore nel periodo 2008-2017: infatti con oltre 1.000 chilometri in più si posiziona tra le prime 5 realtà per variazione positiva. Il primo distretto per crescita nelle distanze medie è quello della **Maglieria e abbigliamento di Perugia**: per i prodotti della moda umbri hanno avuto un incremento significativo le vendite verso gli Stati Uniti che in termini percentuali hanno visto salire di circa 13 punti il proprio peso sul totale export, così come incrementi significativi si sono registrati verso Cina, Hong Kong, Giappone, Repubblica di Corea e Federazione Russa che complessivamente passano da un'incidenza del 10% nel 2008 al 20% nel 2017[74]. Il distretto dell'**Oreficeria di Valenza** ha subito una riduzione significativa delle distanze medie percorse dalle sue export spiegata da un peso maggiore delle vendite verso paesi vicini come Francia e Svizzera che insieme rappresentano nel 2017 il 74% delle esportazioni, in seguito anche al recente insediamento produttivo di un importante operatore internazionale con basi logistiche in questi paesi (Fig. 8). Dal punto di vista della composizione delle esportazioni dei distretti della moda, si assiste negli ultimi 10 anni a una sostanziale stabilità nel peso dei paesi avanzati (64%) ed emergenti (36%), ma è interessante sottolineare all'interno di questo raggruppamento la crescente rilevanza dell'export verso i paesi emergenti lontani sia per i beni di consumo sia per gli intermedi, che crescono di circa 5 punti percentuali (Fig. 9).

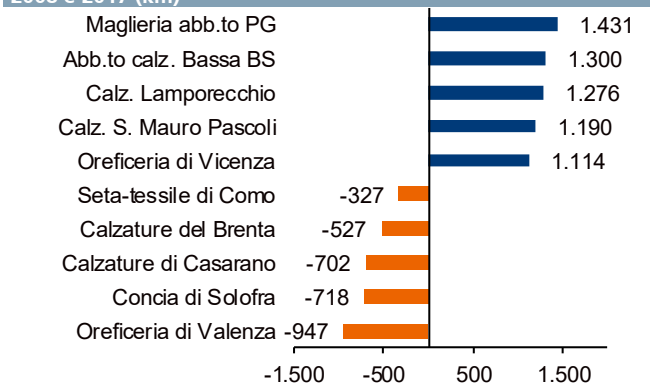
[74] Uno dei principali operatori del distretto, Brunello Cucinelli ha recentemente anticipato i risultati del 2018 e si conferma questa progressiva crescita di importanza dei mercati Nordamericani che rappresentano più di un terzo delle vendite (33,9%) e della Cina che raggiunge circa il 10% delle vendite (Fonte: MF 08/01/2019).

Fig. 7 – I primi 10 distretti del comparto Moda per distanza media delle esportazioni (km; 2008-2017)



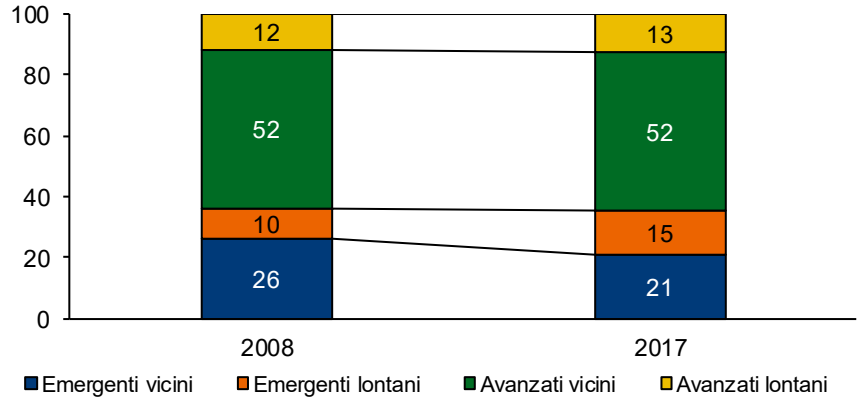
Nota: i distretti sono ordinati in base alla distanza media 2017 decrescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 8 – I primi 5 distretti del sistema Moda per variazione positiva e negativa delle distanze medie delle esportazioni tra 2008 e 2017 (km)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

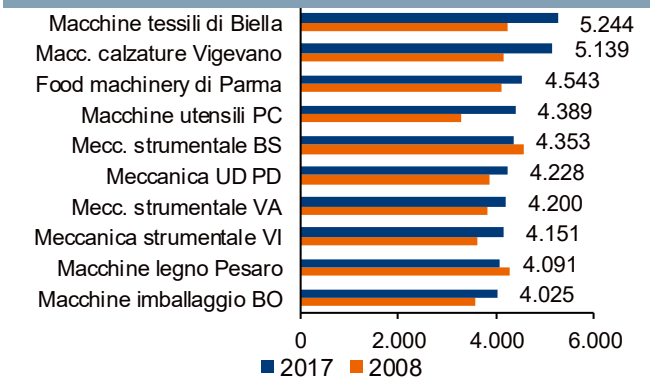
Fig. 9 – La composizione delle esportazioni dei distretti del settore Moda tra paesi emergenti e avanzati (%; 2008-17)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

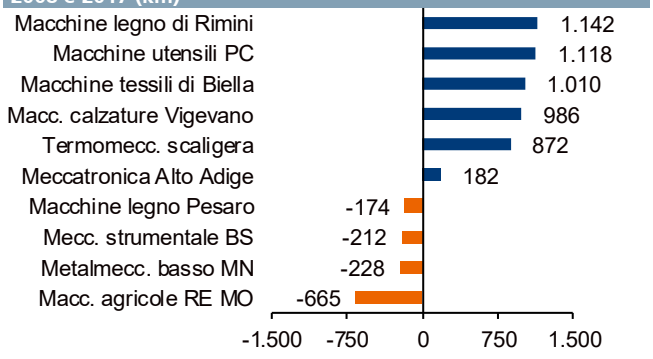
Tra le esportazioni del comparto della meccanica, che mediamente percorrono 3.782 chilometri, in crescita di oltre 300 chilometri rispetto al 2008, si distingue il distretto delle **Macchine tessili di Biella** con oltre 5.200 chilometri, seguito dal distretto delle **Macchine per la lavorazione e la produzione di calzature di Vigevano** entrambi con crescita del 24% in termini di distanza media rispetto al 2008. Tra le prime dieci realtà distrettuali della meccanica per distanze medie tutti i distretti hanno incrementato il valore medio, ad eccezione della **Meccanica strumentale del bresciano** (-5%) e delle **Macchine utensili e per il legno di Pesaro** (-4%) (Fig. 10). La variazione assoluta più significativa è quella registrata nel distretto delle **Macchine per il legno di Rimini** legata soprattutto al peso crescente del mercato americano che nel 2017 rappresenta il primo mercato di sbocco con circa il 15% dell'export distrettuale (Fig. 11). Anche tra i distretti della meccanica si è assistito a una progressiva crescita del peso dei paesi più lontani: sia per i paesi emergenti (dal 17% al 20%), sia per i paesi avanzati (dal 9 all'11%) (Fig. 12).

Fig. 10 – I primi 10 distretti della Meccanica per distanza media delle esportazioni (km; 2008-17)



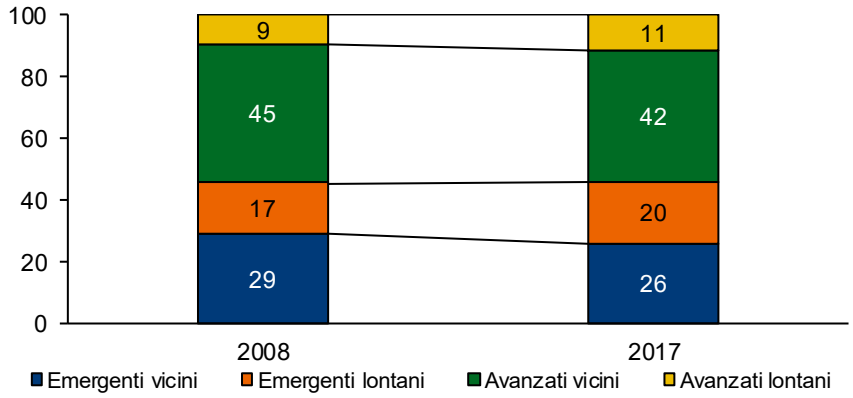
Nota: i distretti sono ordinati in base alla distanza media 2017 decrescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 11 – I primi 5 distretti della Meccanica per variazione positiva e negativa delle distanze medie delle esportazioni tra 2008 e 2017 (km)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 12 – La composizione delle esportazioni dei distretti della Meccanica tra paesi emergenti e avanzati (%; 2008-17)

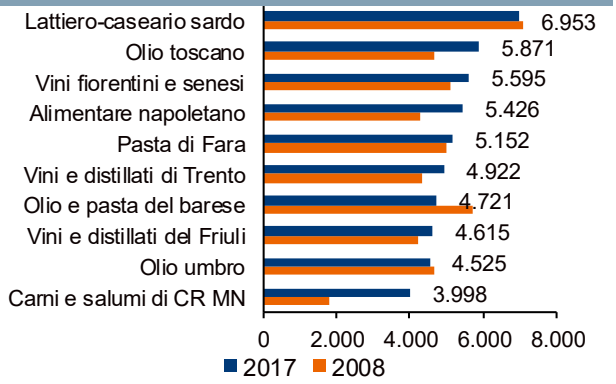


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Nei distretti dell'alimentare e bevande, che per la natura dei beni si caratterizzano per una distanza media inferiore al dato complessivo del totale distretti e pari a circa 3.000 chilometri, si distingue al primo posto il distretto del **Lattiero-caseario sardo** con 6.953 chilometri medi nel 2017 in linea con il dato del 2008. Questa caratteristica è da ricondurre alla forte concentrazione delle esportazioni del distretto sardo verso il mercato americano che assorbe il 75% delle vendite estere. Anche i distretti toscani si distinguono in termini di distanze medie: infatti il secondo e il terzo distretto sono rispettivamente **Olio toscano** (5.871 chilometri) e **Vini dei colli fiorentini e senesi** (5.595 chilometri); in particolare proprio l'Olio toscano si colloca anche tra i distretti con i maggiori incrementi assoluti legati alla forte spinta del mercato nordamericano che rappresenta più della metà delle vendite all'estero. È opportuno evidenziare una crescente attenzione negli Stati Uniti verso questi prodotti: basti pensare alla recente decisione della Food and Drug Administration (FDA), l'agenzia per la salute alimentare americana, di indicare sulle confezioni degli oli contenenti almeno il 70% di acido oleico, che il loro consumo porta benefici cardiovascolari quando sostituisce il grasso saturo dannoso per il cuore. Negli ultimi 20 anni si è assistito a un consumo crescente dell'olio di oliva che è triplicato e ha portato gli Stati Uniti tra i maggiori acquirenti dopo Italia e Spagna. Fenomeno contrario invece è quello che ha caratterizzato le esportazioni di **Vini e distillati del bresciano** che hanno ridotto le vendite verso gli Stati Uniti (-78%) che sono passati dall'essere il primo mercato nel 2008 al quarto mercato nel 2017, con una maggior attenzione verso i mercati europei e verso la Federazione Russa che è diventato il secondo mercato di

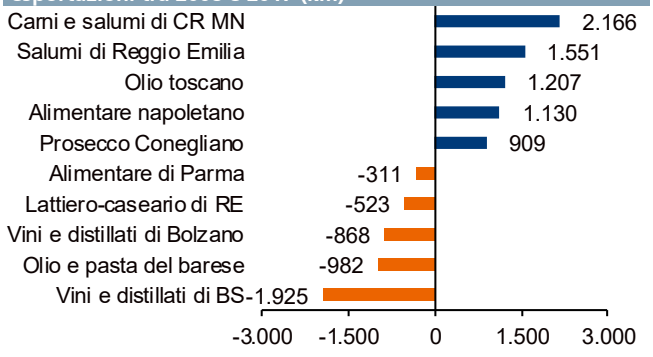
riferimento rispetto alla ventiduesima posizione del 2008 (Fig. 13 e 14). Anche per i distretti dell'agro-alimentare e bevande si è assistito negli ultimi 10 anni a una progressiva ricomposizione verso i paesi più lontani che complessivamente come somma tra emergenti e avanzati rappresentano più di un quarto dell'export dell'agro-alimentare (Fig. 15).

Fig. 13 - I primi 10 distretti dell'Alimentare e bevande per distanza media delle esportazioni (km; 2008-2017)



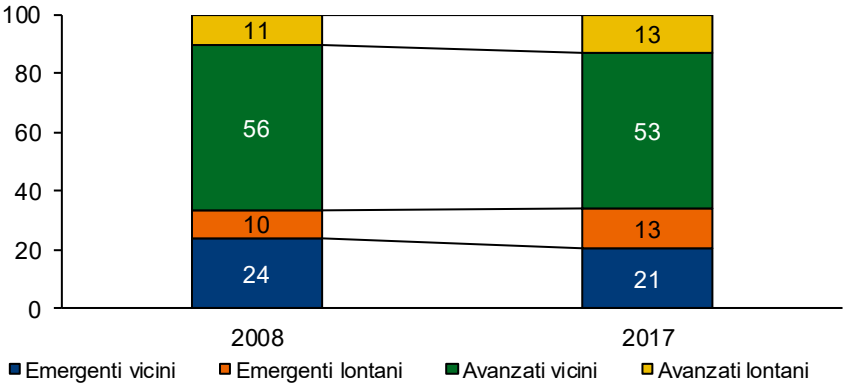
Nota: i distretti sono ordinati in base alla distanza media 2017 decrescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 14 - I primi 5 distretti dell'Alimentare e bevande per variazione positiva e negativa delle distanze medie delle esportazioni tra 2008 e 2017 (km)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

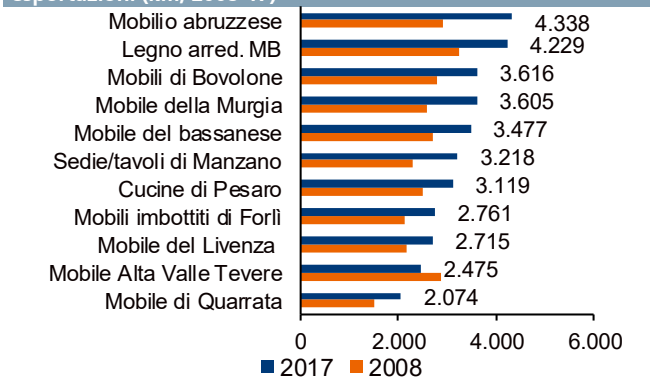
Fig. 15 – La composizione delle esportazioni dei distretti dell'Alimentare e bevande tra paesi emergenti e avanzati (%; 2008-17)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

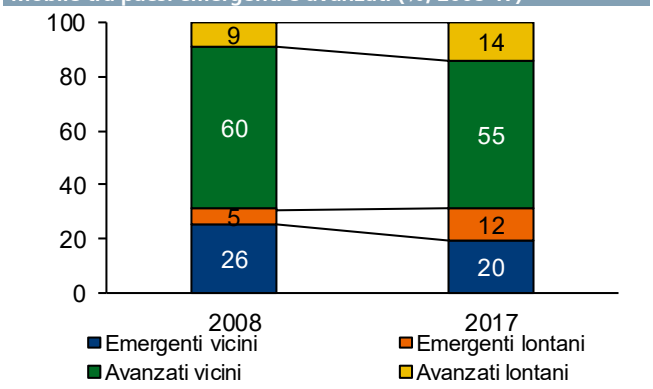
I distretti del Mobile si distinguono per la maggior variazione nelle distanze medie che crescono del 30% da 2.555 chilometri nel 2008 a 3.328 chilometri nel 2017; questo fenomeno ha interessato tutti i distretti monitorati ad eccezione del distretto del Mobile dell'alta Valle del Tevere (Fig. 16). Questo andamento è da interpretare in considerazione del peso crescente dei mercati emergenti lontani: infatti la Cina è diventata il quinto paese di sbocco dei distretti del Mobile con un peso del 5%, guadagnando 22 posizioni rispetto al 2008 (Fig. 17).

Fig. 16 - I distretti del Mobile per distanza media delle esportazioni (km; 2008-17)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 17 - La composizione delle esportazioni dei distretti del Mobile tra paesi emergenti e avanzati (%; 2008-17)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Il quadro che emerge dall'analisi delle restanti realtà distrettuali evidenzia un processo di progressivo aumento delle distanze medie delle esportazioni, più accentuato nei comparti dei prodotti e materiali da costruzione legato in particolare al distretto del Marmo di Carrara che ha registrato una forte crescita nel mercato cinese divenuto nel 2017 primo paese importatore di pietra naturale (l'Italia rappresenta il terzo paese fornitore con una quota di mercato pari a circa il 9%, dopo Turchia e India[75]). La necessità di posizionarsi verso nuovi mercati, mediamente più lontani risulta quindi diffusa a dimostrazione del tentativo delle realtà distrettuali di posizionarsi verso realtà con prospettive di sviluppo e di crescita migliori, cercando così di cogliere nuove opportunità, ma determinando al tempo stesso una maggior complessità nella gestione dell'offerta che richiede quindi supporti e competenze più articolate.

[75] In Turchia sono state attuate forti politiche economiche e fiscali a sostegno del settore. Fonte: Stone Sector 2018 – Trade and Innovation.

Tab. 1 – Le esportazioni e le distanze medie dei primi 30 distretti per valore di export 2017 (milioni di euro; chilometri; %)

	Andamento esportazioni					Distanze medie				Peso emergenti		
	2008 Mln euro	2017 Mln euro	2017 Peso %	Var Ass	Var %	2008 km	2017 km	Var Ass	Var %	2008 %	2017 %	Var Ass
Totale distretti	**88.603**	**106.861**	**100,0**	**18.258**	**20,6**	**2.917**	**3.284**	**367**	**12,6**	**33,8**	**33,9**	**0,1**
Pelletteria e calzature di Firenze	1.834	3.778	3,5	1.944	106,0	3.154	2.950	-205	-6,5	20,1	19,2	-0,9
Metalli di Brescia	3.502	3.487	3,3	-15	-0,4	1.532	1.744	212	13,9	32,6	33,7	1,0
Piastrelle di Sassuolo	2.747	3.405	3,2	658	24,0	2.851	3.500	649	22,8	27,0	26,4	-0,5
Rubinetti, valvole e pentolame di Lumezzane	3.064	3.301	3,1	237	7,7	2.461	2.690	229	9,3	29,8	30,1	0,3
Occhialeria di Belluno	1.517	2.766	2,6	1.249	82,3	4.828	4.801	-27	-0,6	26,6	31,1	4,5
Metalmeccanica di Lecco	2.087	2.510	2,3	423	20,3	2.187	2.474	287	13,1	27,4	34,6	7,2
Mobile Livenza e Quartiere Piave	2.221	2.496	2,3	275	12,4	2.174	2.715	541	24,9	28,3	23,0	-5,3
Meccanica strumentale di Bergamo	1.980	2.438	2,3	458	23,2	3.519	3.845	327	9,3	46,5	50,3	3,8
Macchine per l'imballaggio di BO	1.832	2.437	2,3	605	33,0	3.561	4.025	465	13,0	48,9	49,5	0,6
Concia di Arzignano	1.565	2.378	2,2	813	51,9	3.451	3.765	314	9,1	40,4	51,1	10,7
Meccanica strumentale di Vicenza	1.925	2.306	2,2	380	19,8	3.626	4.151	525	14,5	52,7	53,1	0,3
Oreficeria di Valenza	541	2.058	1,9	1.517	280,3	2.943	1.996	-947	-32,2	27,0	10,4	-16,6
Legno e arredamento della Brianza	1.719	1.964	1,8	245	14,3	3.246	4.229	984	30,3	35,4	40,7	5,3
Oreficeria di Arezzo	1.499	1.914	1,8	415	27,6	4.501	5.213	712	15,8	66,3	74,9	8,7
Tessile e abbigliamento di Prato	1.426	1.779	1,7	353	24,7	2.717	2.636	-80	-3,0	37,9	31,1	-6,8
Meccanica di Udine e Pordenone	2.239	1.565	1,5	-674	-30,1	3.857	4.228	371	9,6	70,1	57,2	-13,0
Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno	1.568	1.543	1,4	-25	-1,6	2.615	2.888	273	10,4	30,9	37,0	6,1
Elettrodomestici di Inox valley	1.247	1.512	1,4	265	21,3	2.217	2.677	460	20,7	23,7	32,2	8,5
Termomeccanica scaligera	1.170	1.488	1,4	318	27,1	2.261	3.134	872	38,6	39,3	42,2	2,9
Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	1.014	1.469	1,4	455	44,8	1.939	2.109	170	8,7	31,7	38,4	6,7
Meccatronica dell'Alto Adige	810	1.421	1,3	611	75,4	2.248	2.430	182	8,1	19,6	23,4	3,8
Oreficeria di Vicenza	1.368	1.386	1,3	17	1,3	4.461	5.575	1.114	25,0	56,2	63,6	7,4
Rubinetteria e valvolame Cusio-Valsesia	1.387	1.379	1,3	-8	-0,6	2.523	2.768	245	9,7	22,4	29,2	6,8
Calzature di Fermo	1.484	1.375	1,3	-109	-7,3	2.482	3.238	756	30,5	41,0	36,9	-4,1
Tessile di Biella	1.084	1.372	1,3	288	26,6	3.287	3.447	160	4,9	39,2	45,6	6,5
Abbigliamento di Empoli	1.015	1.368	1,3	353	34,8	3.354	3.883	529	15,8	28,5	28,8	0,3
Seta-tessile di Como	1.369	1.364	1,3	-5	-0,4	3.073	2.746	-327	-10,6	26,5	26,4	-0,1
Vini di Langhe, Roero e Monferrato	874	1.350	1,3	477	54,6	2.779	3.616	837	30,1	10,4	15,6	5,2
Calzatura sportiva di Montebelluna	1.130	1.333	1,2	203	18,0	1.984	2.309	325	16,4	19,9	25,1	5,2
Food machinery di Parma	1.093	1.299	1,2	206	18,9	4.118	4.543	425	10,3	62,5	54,9	-7,6

Nota: i distretti sono ordinati in base al valore decrescente delle esportazioni 2017. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Tab. 2 – I primi 30 mercati di sbocco delle esportazioni distrettuali (milioni di euro; %)

	Esportazioni 2008			Esportazioni 2017			Variazioni 2008-17		
	Mln euro	Ranking	Peso %	Mln euro	Ranking	Peso %	Ass.	Var. %	Var. ass peso
Germania	11.875	1	13,4	14.394	1	13,5	2.519	21,2	0,1
Francia	10.233	2	11,5	11.823	2	11,1	1.590	15,5	-0,5
Stati Uniti	6.289	3	7,1	9.827	3	9,2	3.537	56,2	2,1
Regno Unito	5.724	4	6,5	6.478	4	6,1	755	13,2	-0,4
Svizzera	3.778	7	4,3	6.362	5	6,0	2.584	68,4	1,7
Spagna	4.695	5	5,3	4.564	6	4,3	-131	-2,8	-1,0
Cina	1.637	14	1,8	3.140	7	2,9	1.503	91,8	1,1
Polonia	2.032	11	2,3	2.559	8	2,4	527	26,0	0,1
Paesi Bassi	2.227	8	2,5	2.504	9	2,3	276	12,4	-0,2
Austria	2.035	10	2,3	2.365	10	2,2	330	16,2	-0,1
Belgio	2.113	9	2,4	2.349	11	2,2	236	11,2	-0,2
Federazione russa	3.811	6	4,3	2.322	12	2,2	-1.488	-39,1	-2,1
Hong Kong	1.348	16	1,5	2.179	13	2,0	831	61,6	0,5
Turchia	1.261	17	1,4	1.768	14	1,7	507	40,2	0,2
Emirati Arabi Uniti	1.662	13	1,9	1.755	15	1,6	93	5,6	-0,2
Romania	1.424	15	1,6	1.704	16	1,6	281	19,7	0,0
Giappone	1.242	18	1,4	1.503	17	1,4	260	21,0	0,0
Canada	856	24	1,0	1.336	18	1,3	481	56,2	0,3
Svezia	1.029	19	1,2	1.333	19	1,2	304	29,6	0,1
Repubblica Ceca	923	21	1,0	1.267	20	1,2	344	37,2	0,1
Portogallo	978	20	1,1	1.070	21	1,0	92	9,4	-0,1
Australia	838	25	0,9	1.011	22	0,9	173	20,6	0,0
Messico	596	31	0,7	986	23	0,9	389	65,3	0,2
Repubblica di Corea	589	32	0,7	955	24	0,9	366	62,3	0,2
Ungheria	709	27	0,8	912	25	0,9	203	28,6	0,1
Danimarca	878	22	1,0	846	26	0,8	-32	-3,7	-0,2
Grecia	1.876	12	2,1	837	27	0,8	-1.039	-55,4	-1,3
Arabia Saudita	745	26	0,8	802	28	0,8	57	7,7	-0,1
India	619	29	0,7	777	29	0,7	158	25,6	0,0
Slovenia	536	34	0,6	676	30	0,6	141	26,2	0,0
Totale distretti	**88.604**		**100,0**	**106.862**		**100,0**	**18.258**	**20,6**	
- avanzati vicini	49.345		55,7	56.828		53,2	7.483	15,2	-2,5
- avanzati lontani	9.332		10,5	13.833		12,9	4.502	48,2	2,4
- emergenti vicini	21.188		23,9	22.236		20,8	1.048	4,9	-3,1
- emergenti lontani	8.739		9,9	13.965		13,1	5.226	59,8	3,2

Nota: i paesi sono in ordine decrescente per export 2017. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Tab. 3 – I principali paesi per classificazione tra Avanzati ed Emergenti

Avanzati vicini	Avanzati lontani	Emergenti vicini	Emrergenti lontani
Austria	Australia	Albania	Afghanistan
Belgio e Lussemburgo	Canada	Algeria	Brasile
Cipro	Giappone	Arabia Saudita	Cile
Danimarca	Nuova Zelanda	Azerbaigian	Cina
Finlandia	Stati Uniti	Bosnia-Erzegovina	Colombia
Francia		Bulgaria	Congo
Germania		Croazia	Costa Rica
Grecia		Egitto	Cuba
Irlanda		Emirati Arabi Uniti	Ecuador
Islanda		Estonia	Etiopia
Liechtenstein		Ex Rep. Iugoslava di Macedonia	Filippine
Malta		Federazione Russa	Ghana
Norvegia		Israele	Guatemala
Paesi Bassi		Kosovo	Honduras
Portogallo		Kuwait	Hong Kong
Regno Unito		Lettonia	India
Spagna		Libano	Indonesia
Svezia		Libia	Liberia
Svizzera		Lituania	Macao
		Marocco	Malaysia
		Montenegro	Messico
		Polonia	Mozambico
		Qatar	Nigeria
		Repubblica Ceca	Nuova Caledonia
		Rep. Islamica dell'Iran	Pakistan
		Romania	Panama
		Serbia	Perù
		Slovacchia	Rep. del Venezuela
		Slovenia	Rep. del Laos
		Turchia	Rep. di Corea
		Uzbekistan	Senegal
			Sri Lanka
			Sudafrica
			Sudan
			Taiwan
			Thailandia
			Vietnam
			Zambia
			Zimbabwe

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo

6. Adozione delle tecnologie 4.0 e competenze digitali nei distretti

6.1 Introduzione

A cura di Sara Giusti,
Anna Maria Moressa,
Rosa Maria Vitulano

I risultati presentati in questo approfondimento si basano sulle evidenze emerse dall'indagine che la Direzione Studi e Ricerche svolge ogni quattro mesi con il coinvolgimento dei colleghi Direttori, Coordinatori e Gestori di relazione delle Filiali Imprese. Attraverso un semplice questionario, distribuito in forma anonima, con domande principalmente qualitative è possibile ottenere una rilevazione "in tempo reale" dell'andamento dell'economia locale valorizzando le informazioni e le conoscenze sviluppate grazie all'interazione quotidiana tra i gestori e la clientela. Ogni edizione contiene, oltre alle domande di stampo congiunturale su andamento previsto del fatturato e degli investimenti, approfondimenti di tipo strutturale. Nell'edizione di ottobre 2018, si è cercato di cogliere il grado di diffusione delle tecnologie 4.0 tra le imprese clienti con una distinzione tra i principali settori del manifatturiero e con un focus sul fabbisogno di competenze legato alla diffusione di queste tecnologie. Hanno partecipato oltre 1.800 colleghi che hanno fornito valutazioni complessive su circa 120.000 imprese clienti.

Il focus su Industria 4.0 è stato sviluppato con un'attenzione specifica all'industria manifatturiera: ad ogni partecipante veniva chiesto di indicare il numero di clienti dei principali comparti manifatturieri e successivamente di fornire indicazioni in merito al grado di adozione delle tecnologie 4.0, all'adeguatezza delle competenze digitali presenti in azienda e alla facilità di trovare personale capace di operare secondo questo paradigma. Questo strumento ci ha permesso di ottenere uno spaccato differenziato per settore e territorio, riuscendo quindi a raccogliere informazioni sui distretti nel confronto con le aree non distrettuali negli stessi settori di specializzazione.

6.2 La diffusione del 4.0

Nell'ambito dei settori distrettuali, l'adozione di tecnologie 4.0 viene riscontrata su circa un'azienda su quattro (26,3%), ma con percentuali molto variabili da comparto a comparto (Tab. 6.1): si va dalla Meccanica, che presenta una quota di imprese totali adottanti superiore a un terzo (34,2%), all'Oreficeria con poco più di un'azienda su dieci (11,6%). Percentuali superiori si riscontrano in alcuni settori non distrettuali ad alta tecnologia, come il comparto dell'Aerospazio (con percentuali di adozione superiori al 70%) e l'Automotive (oltre il 40%).

Le differenze sono spesso funzione del grado di intensità tecnologica del settore. Nella Meccanica, ad esempio, la buona diffusione di imprese 4.0 si accompagna con una complessità tecnologica del settore particolarmente alta: l'utilizzo di tecnologia risulta essere più pervasiva anche perché i prodotti finiti stessi (in questo caso i macchinari) hanno spesso un buon contenuto tecnologico intrinseco. Non a caso, da un'indagine ad hoc realizzata nel 2017, su 363 imprese della meccanica il 69% dichiarava di produrre macchinari 4.0[76]. Nel sistema moda, invece, un freno alla diffusione di tecnologia potrebbe essere stato rappresentato dalla peculiarità di alcune produzioni che necessitano di maggiore "artigianalità": è questo ad esempio il caso dei comparti delle Calzature e della pelletteria, del Tessile e dell'abbigliamento, della Concia e dell'Oreficeria dove può risultare meno immediata la possibilità di introdurre soluzioni robotizzate nei processi produttivi. In questi casi si tratta molto spesso di riuscire a trovare un giusto equilibrio tra artigianalità e tecnologia.

All'interno del medesimo comparto, poi, si riscontrano differenze importanti tra aziende distrettuali e aziende operanti in aree non distrettuali: se sul totale la percentuale di aziende distrettuali che ha introdotto innovazioni digitali è superiore di 2,7 punti percentuali (26,7% delle aziende distrettuali vs 24,0% delle non distrettuali), mettendo a confronto i singoli settori la

[76] Cfr. Intesa Sanpaolo, Economia e finanza dei distretti industriali, n. 10, capitolo 7.

variabilità è decisamente più ampia. Per l'Occhialeria, i Prodotti e materiali da costruzione, i Prodotti in metallo e gli Elettrodomestici e Sistemi di illuminazione la percentuale di aziende che ha sperimentato soluzioni di questo tipo è superiore di 10 punti percentuali nelle zone distrettuali (oltre il doppio per l'Occhialeria). Anche nella Meccanica e nel Vitivinicolo il differenziale è ampio e pari a quasi 8 punti percentuali in più nelle aziende distrettuali.

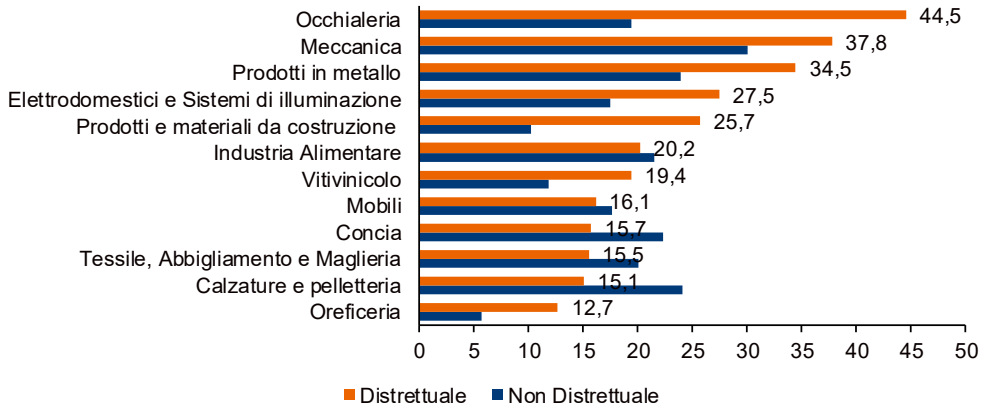
Il confronto diventa sfavorevole ai distretti nei settori del Made in Italy tradizionale, con differenze lievi per Mobile e Alimentare e divari più rilevanti per Concia, Tessile, Abbigliamento, Calzature e Pelletteria (Fig. 6.1). Gli scostamenti di adozione di tecnologie 4.0 a favore delle aree non distrettuali potrebbero trovare spiegazione nella maggiore necessità delle imprese che operano al di fuori dei distretti di attivare sistemi di integrazione e comunicazione digitale (Internet of Things, Data Analytics, Cloud…) di tipo verticale lungo tutta la filiera di fornitura, potendo sfruttare in maniera più limitata il vantaggio della prossimità fisica. Al contrario, nei distretti sembrano continuare a contare di più le relazioni di tipo informale presenti sul territorio. Inoltre, è molto probabile che sul ritardo dei distretti potrebbe aver inciso la maggiore "artigianalità" di alcune produzioni distrettuali rispetto a quelle realizzate nelle aree non distrettuali.

Tab. 6.1 – Grado di adozione di tecnologia 4.0 tra imprese distrettuali e non distrettuali (% di imprese)

	Valori percentuali per adozione di tecnologie 4.0				
	Distretti	Composizione	Aree non distrettuali	Composizione	Totale
Occhialeria	44,5	0,4	19,4	0,3	32,2
Meccanica	37,8	41,5	30,1	30,2	34,2
Prodotti in metallo	34,5	3,0	23,9	11,1	25,9
Elettrodomestici e Sistemi di illuminazione	27,5	0,6	17,4	2,2	18,8
Prodotti e materiali da costruzione (piastrelle, …)	25,7	2,2	10,2	8,5	12,9
Industria Alimentare	20,2	12,6	21,6	7,3	20,8
Vitivinicolo	19,4	2,9	11,8	2,6	15,5
Mobili	16,1	4,9	17,6	4,6	17,0
Concia	15,7	4,1	22,4	0,2	16,0
Tessile, Abbigliamento e Maglieria	15,5	17,9	20,0	5,6	16,8
Calzature e pelletteria	15,1	7,9	24,0	1,8	17,1
Oreficeria	12,7	2,2	5,7	0,8	11,6
Totale	**26,7**	**100,0**	**24,0***	**100,0**	**26,3**
Aerospazio					73,1
Automotive					41,8
Elettronica					32,9
Elettrotecnica					26,1
Navale (inclusa nautica da diporto)					20,8

Note: * totale riponderato sulla composizione delle imprese distrettuali. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su survey quadrimestrale interna edizione ottobre 2018

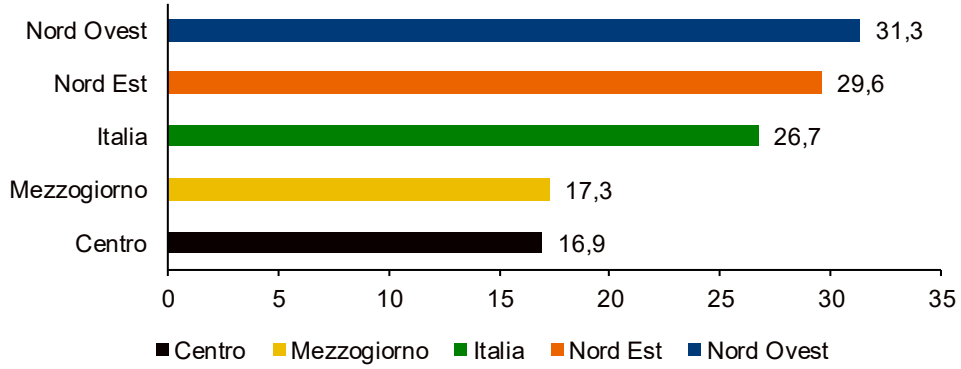
Fig. 6.1 - Percentuale di imprese che adottano tecnologie 4.0 per settore di attività distinte per imprese distrettuali e non distrettuali



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su survey quadrimestrale interna edizione ottobre 2018

A livello territoriale (Fig. 6.2), il divario appare ampio tra Nord e Sud del Paese: la percentuale di imprese che ha effettuato trasformazioni in chiave 4.0 è maggiore nel settentrione, in particolare nel Nord Ovest, dove il 31,3% delle imprese ha introdotto innovazioni digitali, e nel Nord Est dove la quota delle imprese adottanti è di poco inferiore al 30%. Le imprese del Meridione e del Centro mostrano invece percentuali di adozione di circa 10 punti percentuali inferiori alla media italiana (rispettivamente 17,3% e 16,9%), anche a causa di una specializzazione produttiva più orientata verso i settori tradizionali, come Sistema moda e Agro-alimentare.

Fig. 6.2 - Quota di imprese distrettuali che adotta tecnologie 4.0 per macro ripartizione territoriale (%)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su survey quadrimestrale interna edizione ottobre 2018

Ulteriori indicazioni emergono dall'incrocio tra dati di settore[77] e dimensionali. Nell'Agroalimentare e nei Mobili, oltre ad apparire molto più accentuata la variabilità tra dimensioni aziendali, emerge un'adozione meno diffusa di tecnologia 4.0 tra le micro imprese distrettuali. Sempre in questi settori, però, nei distretti emerge un differenziale a favore delle imprese piccole e medio-grandi. Nelle aziende del comparto Moda, invece, le tecnologie 4.0 risultano più diffuse al di fuori delle aree distrettuali in ogni classe dimensionale (Tab. 6.2).

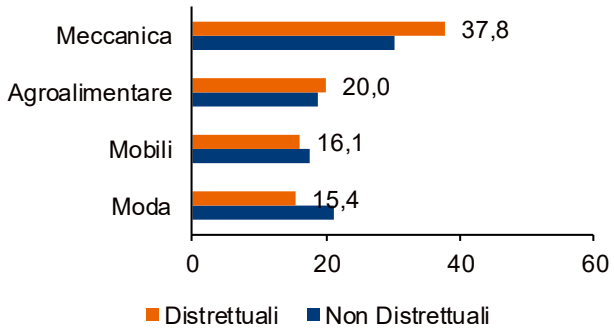
[77] L'analisi si limita ai settori di cui disponiamo di un buon numero di risposte per dimensione aziendale: Sistema moda (Calzature e pelletteria, Concia, Tessile Abbigliamento e Maglieria), Agro-alimentare (Alimentare e Vitivinicolo), Meccanica e Mobili.

Tab. 6.2 - Quota di imprese distrettuali e non distrettuali che adottano tecnologie 4.0 per macro settore e dimensione (%)

	Imprese distrettuali che adottano 4.0	Imprese NON distrettuali che adottano 4.0
Meccanica	**37,8**	**30,1**
Medio-grandi	51,5	45,1
Piccole	36,5	30,4
Micro	28,9	20,5
Agroalimentare	**20,0**	**18,8**
Medio-grandi	42,2	36,9
Piccole	20,4	18,4
Micro	8,1	10,5
Mobili	**16,1**	**17,6**
Medio-grandi	43,4	41,4
Piccole	34,3	17,2
Micro	5,3	13,8
Moda	**15,4**	**21,2**
Medio-grandi	22,7	39,3
Piccole	14,8	15,7
Micro	12,1	22,4

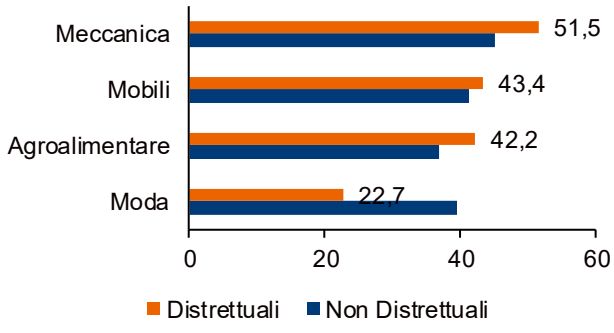
Nota: i macro-settori sono ordinati per adozione decrescente di tecnologie 4.0 nei distretti. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su survey quadrimestrale interna edizione ottobre 2018

Fig. 6.3 - Quota di imprese che adottano tecnologie 4.0 per macro settore (%)



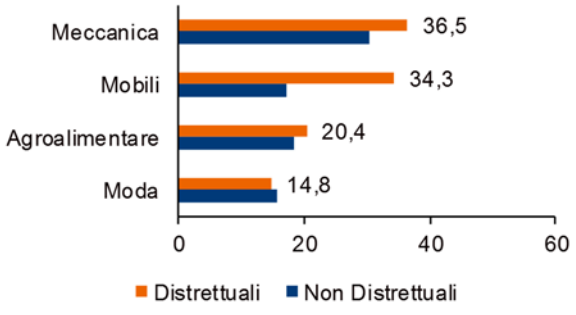
Nota: i macro-settori sono ordinati per adozione decrescente di tecnologie 4.0 nei distretti. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su survey quadrimestrale interna edizione ottobre 2018

Fig. 6.4 - Quota di imprese MEDIO GRANDI che adottano tecnologie 4.0 per macro settore (%)



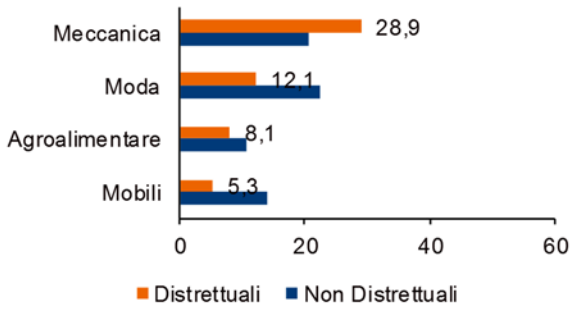
Nota: i macro-settori sono ordinati per adozione decrescente di tecnologie 4.0 nei distretti. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su survey quadrimestrale interna edizione ottobre 2018

Fig. 6.5 - Quota di imprese PICCOLE che adottano tecnologie 4.0 per macro settore (%)



Nota: i macro settori sono ordinati per adozione decrescente di tecnologie 4.0 nei distretti. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su survey quadrimestrale interna edizione ottobre 2018

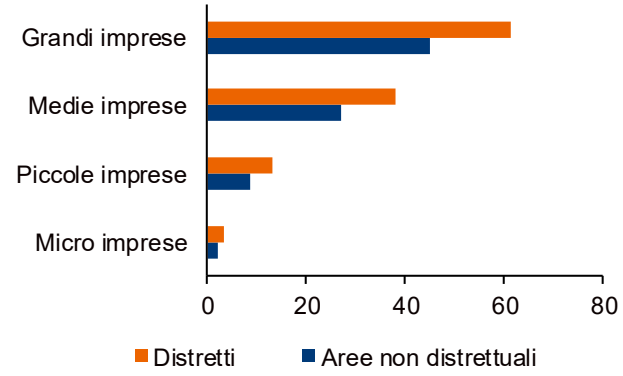
Fig. 6.6 - Quota di imprese MICRO che adottano tecnologie 4.0 per macro settore (%)



Nota: i macro settori sono ordinati per adozione decrescente di tecnologie 4.0 nei distretti. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su survey quadrimestrale interna edizione ottobre 2018

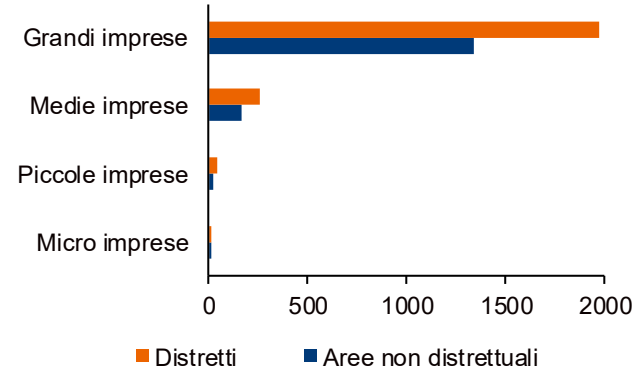
Si distingue la Meccanica, dove la consapevolezza sulle opportunità offerte dalla quarta rivoluzione industriale risulta più diffusa nei distretti in ogni classe dimensionale: tra le imprese medio-grandi la quota di soggetti 4.0 tocca quota 51,5% (vs il 45,1% delle aree non distrettuali). Percentuali significative si registrano anche tra le imprese piccole (36,5%) e micro (28,9%) grazie molto probabilmente a un effetto di imitazione e di traino da parte delle imprese più grandi. Non a caso la diffusione di brevetti è particolarmente alta proprio tra le imprese distrettuali della metalmeccanica, con differenziali significativi in tutte le classi dimensionali nel confronto con le aree non distrettuali (Figg. 6.7 e 6.8).

Fig. 6.7 – Diffusione di brevetti tra le imprese della metalmeccanica (quota % imprese)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 6.8 – Numero di brevetti ogni 100 imprese nella metalmeccanica



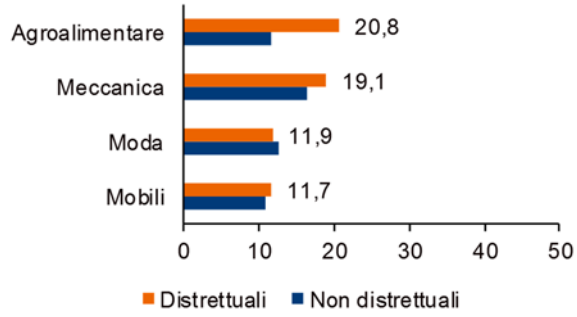
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

6.3 Le competenze digitali

Nell'indagine è stato affrontato anche l'aspetto del livello delle competenze digitali del personale impiegato, differenziandole secondo tre livelli: eccellenti, adeguate e scarse. Nelle aree distrettuali è emersa una maggiore diffusione di competenze digitali eccellenti rispetto alle aree non distrettuali (16,6% vs 14,1%); in particolar modo per le imprese dell'Agroalimentare (20,8% vs 11,7%), della Meccanica (19,6% vs 16,5%) e, seppure in modo molto lieve, dei Mobili. Per la Moda, invece, i valori dichiarati per le imprese delle aree distrettuali sono di poco inferiori a quelli delle aree non distrettuali (Fig. 6.9).

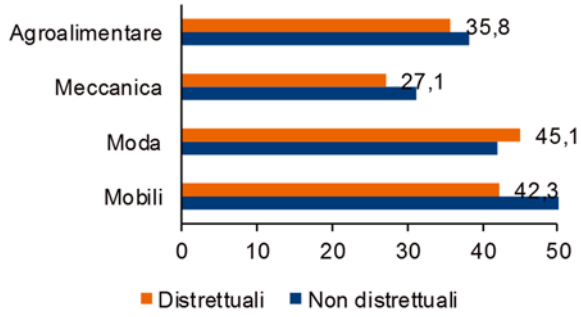
Se si considera la quota media di imprese con competenze adeguate o scarse, il settore della Meccanica nelle aree distrettuali assume un profilo nettamente più evoluto rispetto agli altri: si tratta di un risultato prevedibile, sia come frutto dei processi di innovazione della fabbrica in chiave di automazione prima e di digitalizzazione 4.0 poi, sia come adattamento alla necessità di interagire nelle catene globali del valore con clienti/fornitori internazionali dotati di standard tecnologici e di protocolli di comunicazione elevati. A parità di settore, la minore adeguatezza delle competenze digitali per le imprese della meccanica che operano in aree non distrettuali mette ulteriormente in luce la capacità dei distretti di produrre attraverso le loro relazioni interne delle esternalità che consentono il miglioramento costante di tutti i fattori produttivi, risorse umane comprese (Fig.6.9 e Tab.6.3).

Fig. 6.9 - Quota di imprese con competenze digitali ECCELLENTI per macro settore (%)



Nota: i macro settori sono ordinati per presenza di competenze eccellenti decrescenti nei distretti. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su survey quadrimestrale interna edizione ottobre 2018

Fig. 6.10 - Quota di imprese con competenze digitali SCARSE per macro settori (%)



Nota: i macro settori sono ordinati per presenza di competenze eccellenti decrescenti nei distretti. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su survey quadrimestrale interna edizione ottobre 2018

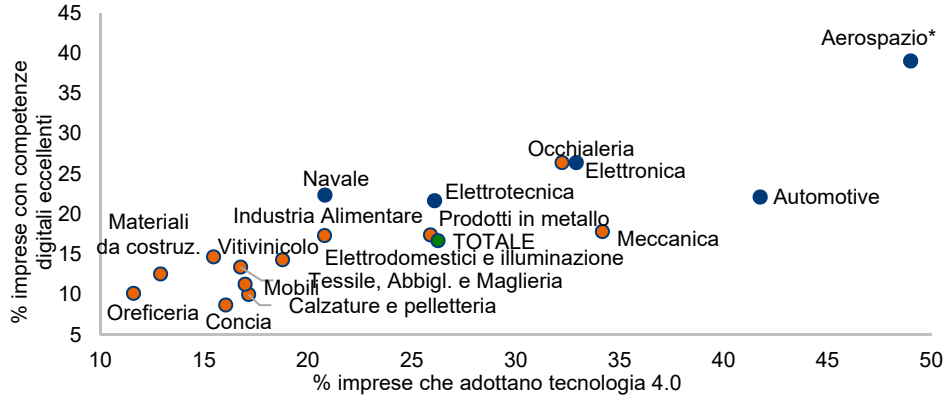
Tab. 6.3 – Distribuzione delle competenze digitali per macro settori e comparti tra imprese distrettuali e NON distrettuali (%)

	Eccellenti		Adeguate		Scarse	
	Distrettuali	NON Distrettuali	Distrettuali	NON Distrettuali	Distrettuali	NON Distrettuali
Meccanica	**19,1**	**16,5**	**53,8**	**52,2**	**27,1**	**31,3**
Agroalimentare	**20,8**	**11,7**	**43,5**	**50,2**	**35,8**	**38,1**
Industria Alimentare	21,2	12,1	41,8	51,8	37,0	36,1
Vitivinicolo	19,0	10,4	50,7	45,0	30,2	44,5
Mobili	**11,7**	**11,0**	**46,0**	**37,2**	**42,3**	**51,9**
Moda	**11,9**	**12,8**	**43,1**	**45,1**	**45,1**	**42,1**
Concia	8,4	14,3	35,3	55,7	56,2	30,0
Tessile, Abbigliamento e Maglieria	13,1	14,1	47,6	44,9	39,2	41,0
Calzature e pelletteria	10,4	8,7	35,7	45,0	53,9	46,4
Totale (a)	**16,6**	**14,1**	**48,3**	**48,9**	**35,1**	**37,0**

Nota: i macro settori e i comparti sono ordinati in base al grado di adozione di tecnologie 4.0 tra i distretti; a) Il totale delle imprese non distrettuali è riponderato sulla composizione delle imprese distrettuali. Nel totale sono ricompresi anche i comparti dell'Occhialeria, Oreficeria, Elettrodomestici e Sistemi di illuminazione, Prodotti e materiali da costruzione, Prodotti in metallo anche se non esplicitati nella tabella. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su survey quadrimestrale interna edizione ottobre 2018

Ponendo in relazione, nei diversi settori economici, l'intensità dell'adozione di tecnologie 4.0 con la presenza di risorse umane con competenze digitali eccellenti, si nota una correlazione positiva particolarmente accentuata per i settori manifatturieri a più alto contenuto tecnologico, come l'Aerospazio, l'Automotive, la Meccanica e l'Elettronica (Fig.6.11). Come già segnalato, nei settori legati al comparto della moda, come Oreficeria, Concia e Calzature e Tessile e abbigliamento, insieme al Mobile (dove la quantità del lavoro manuale artigianale impiegato è distintiva in termini di qualità del prodotto), sono scarsi sia i livelli di adozione di tecnologie 4.0, sia la diffusione di imprese con competenze digitali eccellenti.

Fig. 6.11 – Posizionamento dei comparti in base al grado di adozione di tecnologie 4.0 e presenza di competenze digitali eccellenti (%)



Nota: * Aerospazio: imprese che adottano tecnologie 4.0: 73,1%; imprese con competenze digitali eccellenti: 52,4%.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su survey quadrimestrale interna edizione ottobre 2018

Se si considerano, infine, le difficoltà delle imprese nel reperire sul mercato competenze legate alle tecnologie 4.0, che vanno dalla capacità di interagire con macchinari complessi alla conoscenza dei linguaggi che consentono la programmazione dei macchinari stessi, è evidente come emergano più criticità proprio nelle aree distrettuali (Tab.6.4).

Si tratta di un'evidenza che rappresenta un vincolo importante allo sviluppo, all'innovazione tecnologica e al *revamping* delle fabbriche tradizionali nei distretti. Inoltre, se letta alla luce del fatto che nelle aree distrettuali (ad eccezione del comparto moda) le competenze digitali risultano maggiormente diffuse, sembrerebbe che le aziende operanti in tali contesti, caratterizzate da una maggior apertura ai mercati e una più spiccata propensione all'export, abbiano dovuto formare internamente le risorse in ottica 4.0 che non riescono a reperire sul mercato.

Tra le possibili motivazioni la carenza di capitale umano "digitale", ci potrebbe essere la minore attrattività dei distretti per le risorse più formate che, potendo scegliere, cercano lavoro in contesti urbani evoluti.

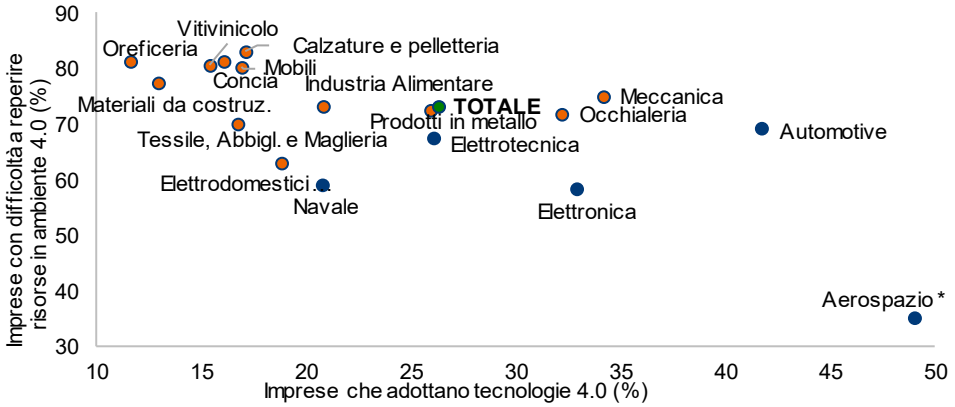
Tab. 6.4 - Quota di imprese con difficoltà a reperire personale specializzato in ambiente 4.0 per macro settore e comparto distinto tra Distrettuali e Non distrettuali (%)

	Imprese distrettuali	Imprese non distrettuali
Meccanica	**75,7**	**74,2**
Agroalimentare	**81,7**	**66,3**
Industria alimentare	82,1	60,7
Vitivinicolo	79,8	81,1
Mobili	**86,3**	**75,7**
Moda	**76,6**	**69,3**
Concia	82,2	57,9
Tessile, abbigliamento e maglieria	71,9	65,7
Calzature e pelletteria	83,5	80,8
Totale	**77,9**	**70,7***

Nota: i macro settori e i comparti sono ordinati in base al grado di adozione di tecnologie 4.0 tra i distretti. (*) totale riponderato sulla composizione delle imprese distrettuali. Nel totale sono ricompresi anche i comparti dell'Occhialeria, Oreficeria, Elettrodomestici e Sistemi di illuminazione, Prodotti e materiali da costruzione, Prodotti in metallo anche se non esplicitati nella tabella. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su survey quadrimestrale interna edizione ottobre 2018

La difficoltà nel reperire competenze digitali sul mercato rappresenta certamente un vincolo importante allo sviluppo del digitale nei distretti industriali: si può creare infatti un circolo vizioso tra domanda e offerta di competenze, che impedisce l'ingresso e la diffusione del digitale nei settori del Made in Italy tradizionali (Fig. 6.12). In modo del tutto speculare, i settori del manifatturiero high tech, cioè Aereonautica, Automotive e Elettronica, che più degli altri hanno avviato la trasformazione del processo produttivo in chiave 4.0, sono anche quelli dove minore è la difficoltà di trovare competenze specializzate, poiché probabilmente le posizioni lavorative offerte risultano più allettanti in termini di qualità e contenuto del lavoro.

Fig. 6.12 – Posizionamento dei settori per adozione di tecnologie 4.0 e difficoltà a reperire risorse in ambiente 4.0 (%)



Nota: *Aerospazio: imprese che adottano tecnologie 4.0: 73,1%; imprese con difficoltà a reperire risorse in ambiente 4.0: 34,8%.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su survey quadrimestrale interna edizione ottobre 2018

Conclusioni

In sintesi, secondo quanto emerge dall'indagine, la trasformazione digitale 4.0 risulta mediamente più diffusa nelle realtà distrettuali con intensità diverse per specializzazioni e dimensioni aziendali. Il comparto che sembra meno rispondente a questo schema risulta quello della Moda che probabilmente necessita di tempi maggiori affinché le tecnologie possano essere integrate a pieno nei processi aziendali. L'indagine ha permesso inoltre di evidenziare come la presenza di risorse umane qualificate rappresenti sia un fattore abilitante sia una caratteristica delle realtà maggiormente evolute a testimonianza del "circolo virtuoso" e del contesto positivo che l'adozione di queste tecnologie può generare. Proprio per questo, va trovata una via per superare le criticità incontrate dalle imprese distrettuali soprattutto dei settori del Made in Italy tradizionali a trovare competenze digitali evolute sul territorio.

Startup e PMI innovative nei centri urbani e nelle periferie: una prima valutazione dell'intensità della presenza nelle aree distrettuali

A cura di
Anna Maria Moressa

Con questo approfondimento si è voluto esaminare lo sviluppo delle startup e delle PMI innovative sul territorio nazionale, analizzandole per settore di attività e per localizzazione in un centro urbano o in una zona periferica, nei distretti o nelle aree non distrettuali.

Si è tenuto conto delle startup innovative iscritte dal 2012 nel Registro delle Imprese, anno in cui fu introdotta nel nostro Paese la legislazione incentivante[78]. Per questo tipo di impresa è stato predisposto un quadro di riferimento che interviene su materie differenti come la semplificazione amministrativa, il mercato del lavoro, le agevolazioni fiscali e il diritto fallimentare. Per poter essere iscritta nel registro delle imprese come startup innovativa, l'azienda deve essere costituita da meno di cinque anni, avere sede principale in Italia, valore annuo della produzione inferiore a cinque milioni di euro, non avere distribuito utili e avere come oggetto sociale esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore aggiunto. Il contenuto innovativo è verificato se l'impresa soddisfa uno dei seguenti 3 requisiti: 1) sostenere spese in R&S maggiori o uguali al 15% del valore maggiore fra costo e valore totale della produzione; 2) almeno due terzi della forza lavoro complessiva deve essere in possesso di laurea magistrale, o almeno un terzo deve essere in dottorato di ricerca, o aver svolto attività di ricerca; 3) sia titolare di almeno un brevetto di invenzione industriale, biotecnologica, di una nuova varietà vegetale, di un semiconduttore o di un software originale-iscritto nel registro pubblico dei programmi per elaboratore.

Il Decreto Legge n. 3 del 2015 ha esteso alle piccole e medie imprese innovative alcune delle agevolazioni previste per le startup. Possono rientrare in questa fattispecie tutte le piccole e medie imprese che operano nel campo dell'innovazione tecnologica, a prescindere dalla data di costituzione. In questo caso, il contenuto innovativo dell'impresa viene identificato con il possesso di almeno due dei seguenti criteri: 1) volume di spesa in ricerca, sviluppo e innovazione pari ad almeno il 3% del maggiore tra costi e valore della produzione; 2) impiego come dipendenti o collaboratori di una quota pari ad almeno un quinto della forza lavoro complessiva di dottorandi, dottori di ricerca, laureati, ricercatori. In alternativa, una quota di almeno un terzo del personale in possesso di laurea magistrale; 3) essere titolare, depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale attinente all'oggetto sociale e all'attività di impresa. Le due definizioni sono quindi simili, con due differenze sostanziali: le PMI innovative non hanno delimitazioni temporali, mentre le startup devono essere costituite da non più di 5 anni; le PMI non hanno restrizioni sull'oggetto sociale mentre le startup innovative sì (oggetto sociale esclusivo o prevalente lo

[78] Legge 17 dicembre 2012, n.221 (DL Crescita 2.0- artt.25-32).

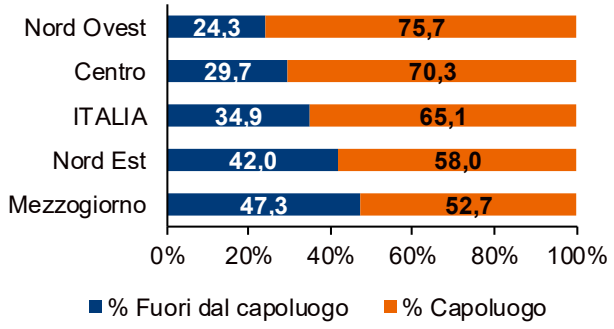
sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico).

L'osservazione della diffusione delle startup e delle PMI innovative ha come obiettivo quello di verificare se nelle aree distrettuali, tipicamente sviluppate in zone lontane dai grossi centri urbani e contraddistinte da un'alta vocazione industriale e artigianale, ci sia stata una maggiore diffusione di iniziative imprenditoriali "innovative" legate al mondo della manifattura (in senso stretto e/o ad alta tecnologia), piuttosto che a quelle dei servizi più o meno evoluti.

La distribuzione sul territorio delle startup e PMI innovative

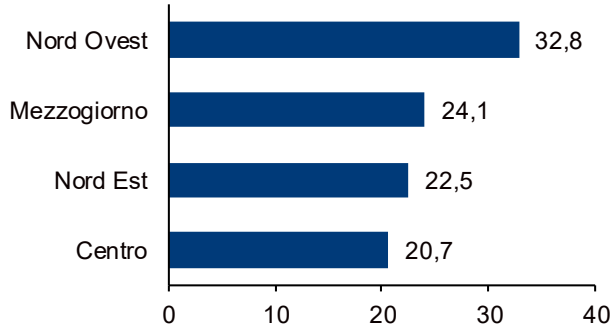
Si sono prese in considerazione 10.589 startup e PMI innovative che operano nell'ambito del manifatturiero e dei servizi; sono state suddivise in due gruppi a seconda che siano localizzate all'interno di un capoluogo di provincia o all'esterno di questo nei comuni periferici o della provincia: a livello medio nazionale il 65,1% delle nuove imprese innovative sceglie di insediarsi nei capoluoghi e questa percentuale sale al 76% circa nelle province del Nord Ovest (Fig. 1). Il Nord Ovest è anche la macro-ripartizione territoriale con la percentuale maggiore di imprese innovative (ca. 33%); del resto in queste regioni geografiche sono presenti realtà metropolitane in cui si concentrano eccellenze universitarie e laboratori di innovazione e ricerca (Fig. 2). Milano, che ospita il 90% delle startup e PMI innovative della provincia (sono 1.678 imprese che rappresentano il 17,6% del totale nazionale) è l'unica città italiana a posizionarsi tra le prime 50 mondiali nel ranking di attività scientifiche e tecnologiche nel Global Innovation Index del 2018[79]. Se si considera invece l'intensità delle startup innovative ogni 1.000 società di capitale attive è il Nord Est a presentare il rapporto più alto (10,8) di poco maggiore di quello del Nord Ovest (10,4) e sopra la media nazionale (9,0; Fig. 3). Pertanto il Nord Est primeggia, nonostante sia la macro-ripartizione geografica che presenta il minor numero di centri urbani con più di 20.000 abitanti (il 16% del totale Italia) e, al contempo, il maggior numero di unità locali fuori dai capoluoghi (l'81% di unità locali) (Fig.3).

Fig.1 - Distribuzione startup e PMI innovative per macro-ripartizione geografica e localizzazione dentro o fuori dal capoluogo di provincia (composizione %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su Registro delle Imprese delle Camere di Commercio Italia, Movimprese

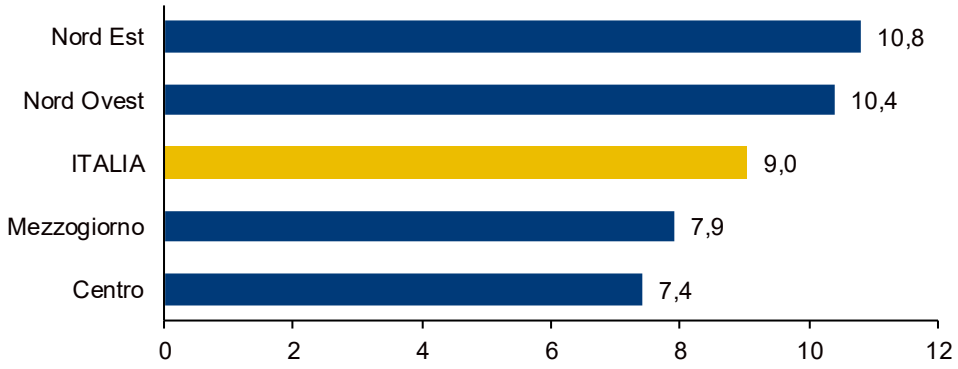
Fig. 2 - Startup e PMI Innovative per macro-ripartizione geografica (in % totale Startup e PMI innovative Italia)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su Registro delle Imprese delle Camere di Commercio Italia, Movimprese

[79] Global Innovation index 2018, 11th Edition -Cornell SCJohnson College of Business, Insead, WIPO.

Fig. 3 - Presenza di Startup e PMI innovative per macro ripartizione geografica (ogni 1.000 società di capitale attive)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su Registro delle Imprese delle Camere di Commercio Italia, Movimprese

Al fine di determinarne i principali ambiti di attività, startup e PMI innovative sono state classificate in 4 sottogruppi sulla base del settore ateco registrato:

- **Manifatturiero non high tech**[80],
- **Manifatturiero high tech**, che comprende i settori della farmaceutica, dell'aerospazio, dell'elettronica e del biomedicale [81],
- **Knowledge Intensive Services (KIS)** cioè i cosiddetti servizi "evoluti"[82] che comprendono molte attività di supporto all'industria manifatturiera, dall'ICT (telecomunicazioni, produzione software, consulenza informatica e attività connesse, attività di informazione e servizi informatici), alle attività editoriali e di comunicazione (produzione cinematografica, video, televisiva), ai trasporti aerei e marittimi, ai servizi finanziari, legali e di contabilità, agli studi di ingegneria e architettura, di ricerca scientifica e di ricerca di mercato.
- **Less Knowledge Intensive Services (LKIS),** che comprende le attività dei restanti servizi tra cui rientrano anche commercio (dettaglio e ingrosso), magazzinaggio, trasporto via terra, alloggio e ristorazione e noleggio[83].

I servizi evoluti KIS sono le attività in cui si concentra il maggior numero di startup e PMI innovative italiane (circa il 72%), seguiti dalle attività del settore Manifatturiero a bassa e media tecnologia (circa il 14%) e dai servizi a minore contenuto di conoscenza (LKIS), con poco meno del 10%. I settori dell'high tech Manifatturiero sfiorano il 5% delle nuove imprese (Tab. 1).

Se invece si considera la presenza di startup e PMI innovative ogni 1.000 società di capitale attive a parità di settori considerati, si nota come l'intensità del fenomeno sia più alta nel manifatturiero avanzato (59 ogni mille) e nei servizi ad alto contenuto di conoscenza (35).

[80] Per il Manifatturiero si sono considerati gli ateco a 2 digit: 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 22, 23, 24, 25, 27, 28, 29, 30 (escluso il 303), 31, 32 (escluso il 325), 33.
[81] Per il Manifatturiero high tech si sono considerati gli ateco: 21, 303, 261, 262, 263, 264, 265, 267, 268, 266, 325.
[82] La suddivisione dei servizi segue le definizioni utilizzate da Eurostat, Annex3 High-tech aggregation by NACE Rev.2. In particolare i servizi sono distinti tra quelli ad alta intensità di conoscenza (Knowledge intensive services-KIS) e quelli a minore intensità di conoscenza (Less knowledge-intensive services-LKIS).
Per i KIS si sono considerati gli ateco: 50, 51, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 631, 64, 65, 66, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 78, 80, 85, 86, 87, 88, 90, 91, 92, 93, 582.
[83] Per i LKIS si sono considerati gli ateco: 35, 36,37,38, 39, 41, 45; 46, 47, 49, 52, 53, 55, 56, 68, 77, 79, 81, 82, 94, 95, 96.

Tab. 1 - Numero delle Startup e delle PMI innovative secondo il settore di attività e la localizzazione

Settore di Attività	Numero Startup e PMI (valore in unità)				Presenza Startup e PMI innovative per 1000 società di capitale attive	Quote per settore attività (valori %)	
	Fuori dal Capoluogo	Capoluogo	Totale	Composizione %	Totale	Fuori dal Capoluogo	Capoluogo
Totale, di cui:	**3.699**	**6.890**	**10.589**	**100,0**	**9,0**	**34,9**	**65,1**
Knowledge Intensive Service (KIS)	2.330	5.287	7.617	71,9	35,4	30,6	69,4
Manif. a bassa e media tecnologia	756	718	1.474	13,9	9,3	51,3	48,7
Less Knowledge Service (LKIS)	392	608	1.000	9,4	1,7	39,2	60,8
Manifatturiero High Tech	221	277	498	4,7	58,9	44,4	55,6

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su Registro Imprese delle Camere di Commercio Italia al 14 gennaio 2019, Movimprese

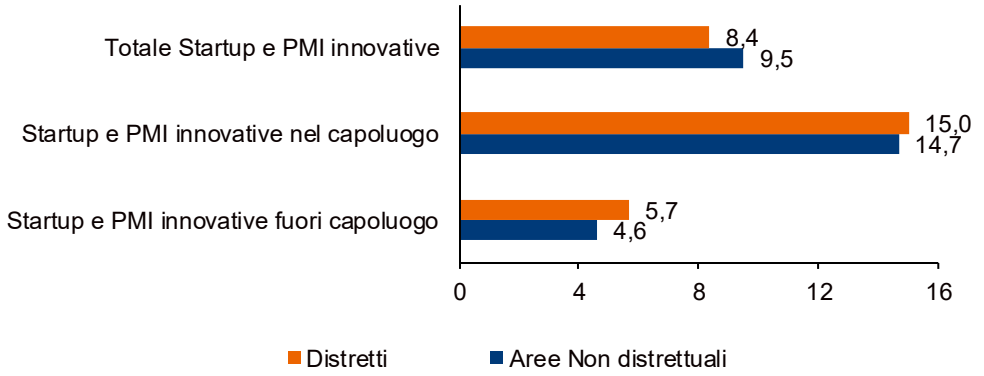
La distribuzione di startup e PMI innovative per tipologia del contesto urbano in cui si sono sviluppate (dentro o fuori dai capoluoghi) mette in risalto una maggiore densità di imprese concentrate nei capoluoghi, con punte massime di circa il 70% per i KIS. L'unica eccezione è il manifatturiero a bassa e media tecnologia, dove vi è una diffusione leggermente superiore nelle zone periferiche. Ci sono alcune aree che mostrano evidenze diverse, come il Nord Ovest, dove anche startup e PMI innovative del manifatturiero a bassa e media tecnologia sono maggiormente localizzate nei centri urbani (60,8% nei capoluoghi vs 39,2% fuori dai capoluoghi). Nel Mezzogiorno, invece, sono più diffuse fuori dai capoluoghi sia le imprese specializzate nei LKIS (55,6% fuori capoluogo vs 44,4% nei capoluoghi) che nel manifatturiero high tech (51,6% fuori capoluoghi vs 48,4% nei capoluoghi).

Ma quanto sono diffuse startup e PMI innovative nei distretti industriali? Per rispondere a questa domanda, le province italiane sono state suddivise in due categorie: distrettuali e non distrettuali, in base a un indicatore di *rilevanza distrettuale*, costruito sull'incidenza delle esportazioni generate dalla presenza di distretti rispetto al totale delle esportazioni provinciali del manifatturiero. Sono state considerate distrettuali le province con un peso dell'export distrettuale superiore al 20%: 47 province hanno superato questa soglia, 60 sono state definite invece come "non distrettuali". Le prime ospitano 4.542 startup e PMI Innovative; le non distrettuali ne contano 6.047.

Anche in questo caso si è utilizzato l'indice di imprenditorialità innovativa come rapporto delle startup e PMI Innovative rispetto alle società di capitale attive nei capoluoghi di provincia o fuori dai capoluoghi[84]. La sintesi ottenuta a livello nazionale mette in risalto come i centri urbani siano il luogo di insediamento preferito dalle startup innovative sia nei distretti sia nelle aree non distrettuali: nei primi sono 15 le startup e PMI innovative ogni 1.000 società di capitali attive nei capoluoghi; questo valore scende a 5,7 nelle periferie. E' interessante osservare come si registri un'intensità leggermente superiore del fenomeno nei distretti sia nei capoluoghi (15 vs 14,7) sia in provincia (5,7 vs 4,6).
Tra le macro-ripartizioni territoriali il maggior divario di intensità di startup e PMI innovative nei distretti rispetto alle aree non distrettuali appare più accentuato nei capoluoghi del Nord Est.

[84] Le società di capitale attive sono state ricavate a livello provinciale da Movimprese; la suddivisione delle società di capitale per comuni capoluogo e per comuni fuori capoluogo è stata realizzata utilizzando i dati sulle Unità locali ricavate da fonte Istat (2016). La riparametrizzazione utilizzata si assume che le società di capitale si distribuiscano uniformemente nei comuni delle province.

Fig. 4 – Presenza di Startup e PMI innovative per aree distrettuali e non, nei capoluoghi e fuori dai capoluoghi (ogni 1.000 unità locali delle società di capitale attive)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Registro delle imprese delle Camere di Commercio Italia, Istat, Movimprese

A livello complessivo, tuttavia, emerge una leggera maggiore diffusione di startup e PMI innovative nelle aree non distrettuali (9,5 distretti vs 8,4 aree non distrettuali), a causa da un lato del ruolo di catalizzatori dei grandi centri urbani nelle aree non distrettuali e dall'altro della prevalente localizzazione dei distretti in zone suburbane e in centri urbani minori.

Tab. 2 – Startup e PMI innovative per settore di attività nelle aree distrettuali e non distrettuali e dentro e fuori dai capoluoghi provinciali (ogni 1.000 unità locali delle società di capitale attive)

Settore di Attività	Fuori dal Capoluogo		Capoluogo		Totale	
	Distretti	Aree NON Distrettuali i	Distretti	Aree NON Distrettuali	Distretti	Aree NON Distrettuali
Manifatturiero High-tech	0,3	0,3	0,8	0,5	0,5	0,4
Knowledge Intensive Service (KIS)	3,6	2,9	11,0	11,6	5,7	7,1
Manifatturiero a bassa e media tecnologia	1,2	0,8	2,2	1,2	1,5	1,0
Less Knowledge Intensive Service (LKIS)	0,5	0,6	1,1	1,4	0,7	1,0
Totale	**5,7**	**4,6**	**15,0**	**8,4**	**8,4**	**9,5**

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su Registro delle imprese delle Camere di Commercio Italia, Istat, Movimprese

L'analisi del dettaglio dei settori di attività delle startup e PMI innovative consente di completare il quadro. Al di fuori delle città capoluogo di provincia emergono differenze contenute: c'è, infatti, una intensità di iniziative imprenditoriali innovative nei distretti lievemente maggiore nei servizi evoluti e nel manifatturiero a bassa e media tecnologia (che sono poi i settori in cui sono specializzati i distretti); negli altri casi i valori sono sostanzialmente allineati. A livello di città capoluogo si conferma il divario a favore dei distretti in termini di diffusione di startup e PMI innovative nel manifatturiero a bassa e media tecnologia ed emerge un lieve vantaggio nel manifatturiero high tech (Tab. 2).

Sembra emergere una prima evidenza della capacità degli ecosistemi distrettuali di creare esternalità per le imprese storicamente insediate e, al tempo stesso, di attrarre nuove energie imprenditoriali e servizi innovativi in linea con la vocazione industriale del territorio, che grazie all'interazione con le filiere specializzate possono più facilmente affermare e testare nuovi prodotti e servizi.

La prossimità tra aziende distrettuali affermate a livello internazionale e nuove imprese specializzate in comparti industriali e dei servizi innovativi, costituisce un elemento importante in chiave evolutiva per facilitare la crescita socioeconomica delle aree periferiche italiane e per conservarne in futuro la competitività.

7. Imprese familiari, capitale umano ed effetto distretto: i risultati di un'indagine ad hoc[85]

7.1 Introduzione

A cura di Sara Giusti

Le imprese familiari ricoprono un ruolo di primo piano nella struttura economica del nostro Paese e hanno riscosso particolare interesse nella letteratura con evoluzioni nelle definizioni che tendono a cogliere i legami di carattere familiare e la governance. Si è in presenza di una *family business* se "una o poche famiglie, collegate da vincoli di parentela, di affinità o di solide alleanze, detengono una quota di capitale di rischio sufficiente ad assicurare il controllo dell'impresa[86]". Questa forma di impresa rappresenta una componente fondamentale dell'economia, non solo dal punto di vista quantitativo, ma anche in termini di contributo alla ricchezza e all'occupazione, tanto che si stima che le aziende familiari rappresentino oltre l'85% del totale aziende e pesino in termini di occupazione circa il 70%[87].

Visto l'alto peso ricoperto dalle realtà familiari, ci siamo posti l'obiettivo di verificare se esista una sorta di "gradualità" nella presenza dei caratteri della gestione familiare. In particolare, è in corso una collaborazione con la scuola IMT Alti Studi di Lucca[88] con l'obiettivo di classificare l'universo delle piccole e medie imprese italiane come familiari in funzione dell'assetto proprietario e della governance. La prima fase di questo progetto ha previsto la realizzazione di un'indagine che ha portato al coinvolgimento delle imprese italiane attive nei principali distretti italiani dell'oreficeria e della concia. Sono stati selezionati questi settori in considerazione della dimensione dei distretti che li caratterizzano e della diversa collocazione geografica: si tratta infatti di distretti con una buona numerosità e presenti in diverse parti d'Italia.

In questo capitolo vengono presentate le prime evidenze di questa indagine ad hoc condotta tra dicembre 2018 e febbraio 2019. Dopo una breve descrizione del campione d'indagine, l'analisi si concentra sulla diffusione delle imprese familiari nei territori osservati, prosegue con un focus sul tema del capitale umano e si chiude con un approfondimento sull'effetto distretto, ovvero sulla presenza di esternalità produttive e non nelle aree distrettuali.

7.2 Il campo d'indagine: la descrizione del campione

All'indagine hanno risposto circa 160 imprese (con un tasso di partecipazione pari al 27,1%), di cui 70 della filiera della pelle e 88 dell'oreficeria per complessivi 1,4 miliardi di fatturato nel 2017 (Tab. 7.1).

La prima parte del questionario si è soffermata su temi di carattere descrittivo: età dell'impresa, quota di donne tra gli addetti, personale laureato o giovane (con meno di 40 anni). L'età media delle aziende intervistate è pari a 32 anni, simile tra i due settori. All'interno dei settori si evidenzia un'età media inferiore per l'Oreficeria di Arezzo (27 anni) e la Concia di Arzignano (28 anni) che si distinguono nei rispettivi settori per l'incidenza maggiore di aziende identificate come "start-

[85] Questo capitolo offre alcune prime evidenze di un più ampio progetto di ricerca in corso con la scuola IMT Alti Studi di Lucca. A questo proposito si ringraziano Nicola Lattanzi, Stefano Amato, Silvia Ferramosca, Alessia Patuelli, Lorenzo Dal Maso e Giorgio Gnecco.
[86] Demattè C., Corbetta G., 1993, I processi di transizione delle imprese familiari, Mediocredito Lombardo.
[87] Fonte: Associazione Italiana delle aziende familiari – AIDAF. L'Associazione Italiana delle Aziende Familiari è stata fondata nel 1997 da Alberto Falck, insieme ad un gruppo di imprenditori legati dagli stessi principi. Raggruppa oggi più di 180 aziende familiari, rappresentando il 14% circa del PIL del nostro Paese. La "missione" AIDAF è promuovere lo sviluppo e la continuità delle imprese familiari, sostenere l'immagine, attivare processi di formazione dei giovani figli degli imprenditori, ecc..
[88] La Scuola IMT Alti Studi Lucca (www.imtlucca.it) è un'istituzione accademica pubblica organizzata come scuola di dottorato e centro di ricerca. Oggetto principale di studio è l'analisi dei sistemi economici, sociali, tecnologici e culturali.

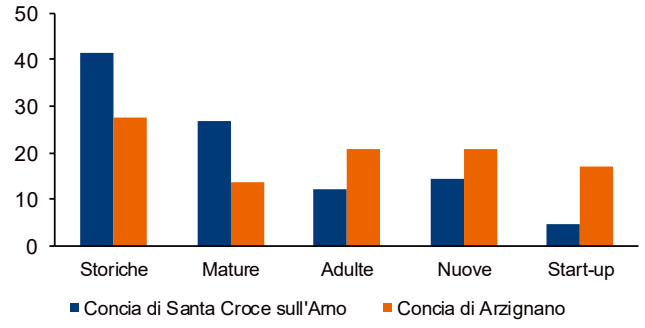
up" (età inferiore a 10 anni). Il distretto con età media maggiore è quello dell'oreficeria di Valenza (39 anni), come evidenziato anche dall'elevata percentuale di aziende "storiche"[89] (più di 40 anni di attività) (Figg. 7.1 e 7.2).

Tab. 7.1 – Indagine sulle imprese dei distretti della concia e dell'Oreficeria: tasso di partecipazione (numero di imprese; %)

	Risposte ricevute	Imprese coinvolte	Tasso di partecipazione
Totale	158	584	27,1
Filiera della pelle	70	262	26,7
Concia di Arzignano	29	146	19,9
Concia e calzature S. Croce	41	116	35,3
Oreficeria	88	322	27,3
Oreficeria di Vicenza	33	111	29,7
Oreficeria di Arezzo	32	128	25,0
Oreficeria di Valenza	23	83	27,7

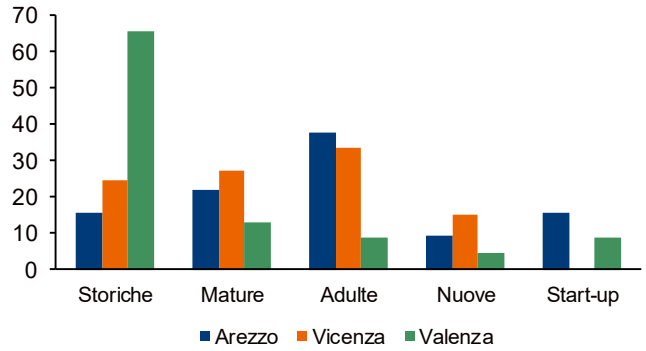
Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Fig. 7.1 – La distribuzione delle imprese dei distretti della filiera della pelle per "classi di età" (%)



Nota: storiche, imprese con più di 40 anni; mature, imprese tra i 30 e i 40 anni; adulte, imprese tra i 20 e i 30 anni; nuove, imprese tra i 10 e i 20 anni; start-up, imprese con meno di 10 anni. Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Fig. 7.2 – La distribuzione delle imprese dei distretti dell'oreficeria per "classi di età" (%)



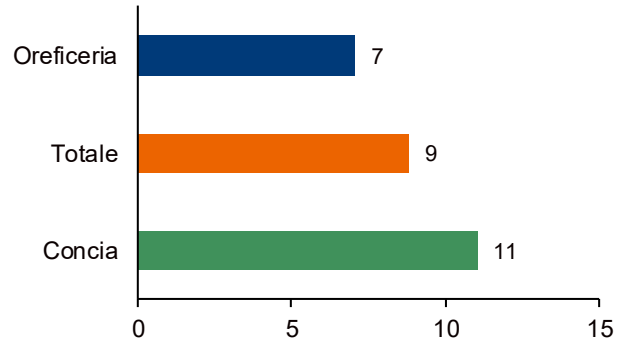
Nota: storiche, imprese con più di 40 anni; mature, imprese tra i 30 e i 40 anni; adulte, imprese tra i 20 e i 30 anni; nuove, imprese tra i 10 e i 20 anni; start-up, imprese con meno di 10 anni. Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Dal punto di vista dimensionale, le imprese che hanno partecipato all'indagine si caratterizzano per un dato medio di fatturato 2017 pari a circa 9 milioni con una dimensione mediamente maggiore per le imprese della concia (11 milioni di euro) rispetto a quelle orafe (7 milioni) (Fig. 7.3). Questa media trova riscontro anche nella distribuzione per classi dimensionali con una maggior incidenza delle imprese "micro" che sono più della metà (55%) nell'oreficeria; nella concia vi è una presenza maggiore di imprese Medio/Grandi (37%) (Fig. 7.4)[90].

I distretti dell'oreficeria presentano una maggior apertura verso l'estero con un'incidenza media delle esportazioni sul fatturato del 66%, mentre i distretti della concia registrano un dato di propensione all'export buono e pari al 41% (Fig. 7.5), ma comunque più contenuto per via dei forti legami delle aree distrettuali conciarie con i distretti italiani specializzati nella produzione di pelletteria, calzature e mobili.

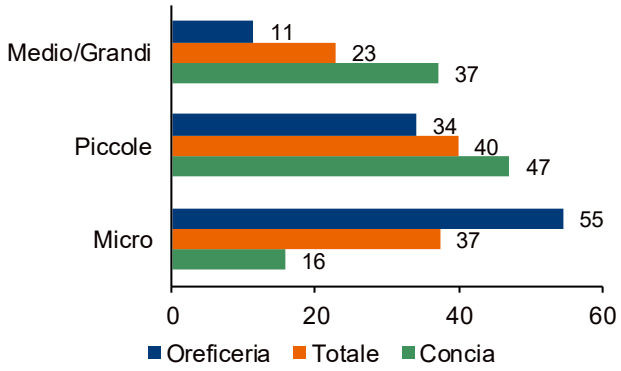
[89] Il profilo delle aziende del campione, rispetto alla distribuzione che si evidenzia tra le imprese monitorate nei singoli distretti, presenta un peso maggiore della classe "storiche", mentre tra le "Nuove" e"Start-up" l'incidenza è minore.
[90] Imprese micro: meno di due milioni di euro di fatturato nel 2017; imprese piccole: tra due e dieci milioni di euro di fatturato nel 2017; imprese medio-grandi: più di dieci milioni di euro di fatturato nel 2017. Rispetto alla distribuzione presente nei distretti monitorati da Intesa Sanpaolo si evidenzia un peso maggiore nel campione delle imprese piccole e medio/grandi sia per la concia sia per l'oreficeria.

Fig. 7.3 – Il fatturato medio 2017 delle imprese che hanno partecipato all'indagine per settore (milioni di euro)



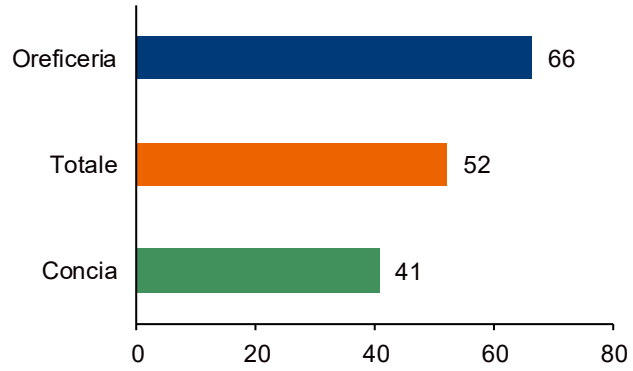
Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Fig. 7.4 – La distribuzione per classi dimensionali delle imprese che hanno partecipato all'indagine per settore (%)



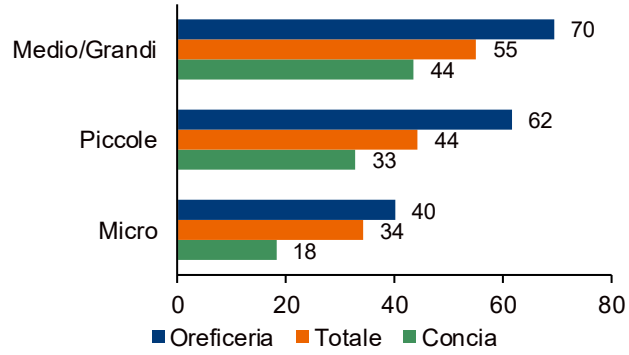
Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Fig. 7.5 – La propensione all'export (in % sul fatturato 2017) delle imprese del campione per settore di appartenenza



Nota: le percentuali sono ponderate per il dato di fatturato 2017. Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Fig. 7.6 – La propensione all'export (in % sul fatturato 2017) delle imprese del campione per settore di appartenenza e classe dimensionale



Nota: le percentuali sono ponderate per il dato di fatturato 2017. Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

7.3 Il focus sulle imprese familiari

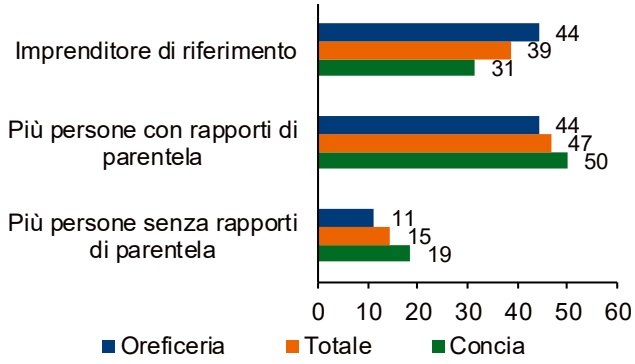
Uno degli aspetti considerati per la valutazione della presenza di un'impresa familiare riguarda il possesso della maggioranza del capitale sociale: attraverso una domanda specifica abbiamo chiesto alle aziende se il capitale sociale era detenuto in modo diretto o indiretto[91] da un imprenditore di riferimento, da più persone legate da rapporti di parentela o da più persone senza rapporti di parentela.

A livello complessivo vi è una lieve prevalenza di imprese con maggioranza del capitale detenuta da più persone con rapporti di parentela (il 47%), rispetto a quelle con un solo imprenditore di riferimento (39%). La restante parte di imprese, pari al 15% vede il controllo del capitale nelle mani di più persone senza rapporti di parentela. Mentre nell'oreficeria la diffusione delle prime due tipologie di imprese si equivale (con una quota pari al 44%), nella concia prevalgono le imprese con più persone con legami di parentela che detengono la maggioranza del capitale (50% vs 31%). Questo quadro sembra essere influenzato almeno in parte dalla diversa struttura dimensionale del campione, più spostato sulle imprese micro nell'oreficeria (cfr. Fig. 7.4). La

[91] Con detenzione "diretta" si intende il possesso di partecipazione da parte dell'imprenditore persona fisica, con detenzione "indiretta" il possesso di partecipazione per il tramite di altre società e/o persone giuridiche e con detenzione "mista" intendiamo le partecipazioni detenute sia direttamente che indirettamente.

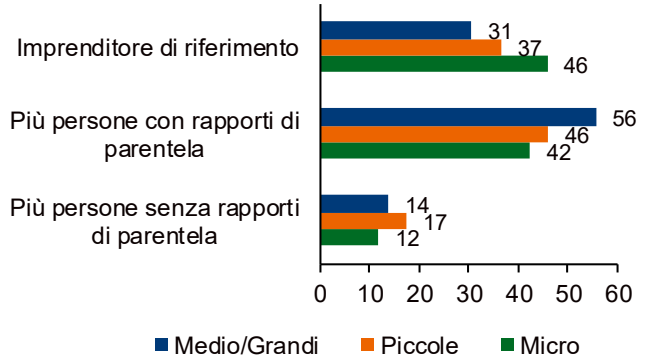
presenza di più persone nel capitale delle aziende tende infatti a crescere all'aumentare delle dimensioni aziendali (Fig. 7.8)[92] e in funzione dell'età dell'impresa[93].

Fig. 7.7 – La distribuzione delle aziende intervistate per tipologia di detenzione della quota di maggioranza del capitale sociale e settore (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

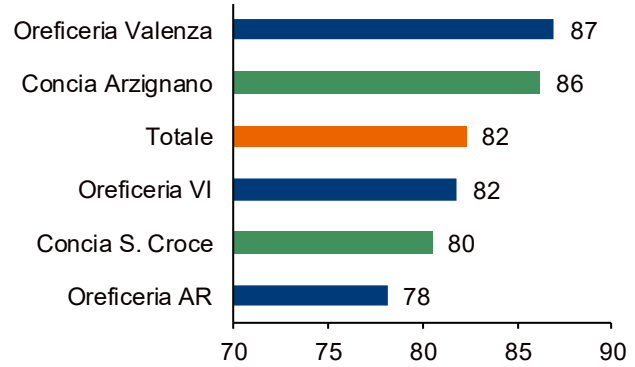
Fig. 7.8 – La distribuzione delle aziende intervistate per tipologia di detenzione della quota di maggioranza del capitale sociale e dimensione (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

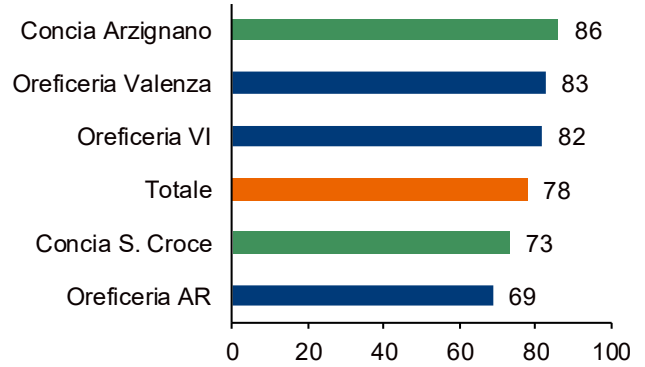
Oltre alla valutazione del possesso del capitale sociale, abbiamo verificato la presenza della famiglia proprietaria nell'organo amministrativo: l'82% del campione ha evidenziato la presenza della famiglia nell'organo amministrativo con dati sostanzialmente allineati tra concia ed oreficeria, con punte dell'87% nell'Oreficeria di Valenza e livelli minimi del 78% nell'Oreficeria di Arezzo (Fig. 7.9). Gran parte di queste imprese ha un board composto per oltre la metà da membri della famiglia (Fig. 7.10).

Fig. 7.9 – Imprese distrettuali del campione che hanno dichiarato la presenza della famiglia proprietaria nell'organo amministrativo (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Fig. 7.10 – Imprese del campione con una presenza superiore al 50% della famiglia proprietaria nell'organo amministrativo (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

La combinazione delle informazioni sulla detenzione della quota di maggioranza del capitale sociale e sulla presenza di membri della famiglia nell'organo amministrativo o in posizioni apicali al di fuori del board[94] ci ha permesso di definire diverse categorie di imprese per grado di coinvolgimento di famigliari in azienda. Sono state così definite tre categorie di imprese, le imprese

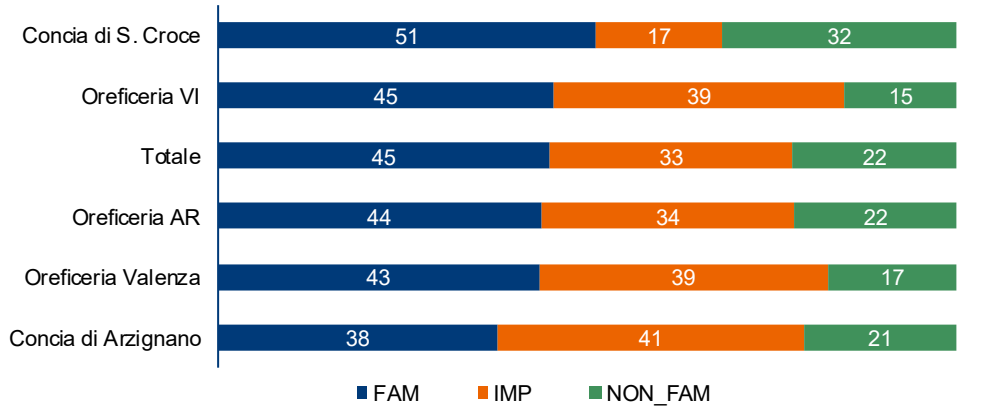
[92] Lievi differenze tra l'oreficeria e la concia emergono anche a parità di dimensioni aziendali.
[93] Tra le imprese mature e storiche è pari al 53% la quota di imprese con quota di maggioranza detenuta da più persone con rapporti di parentela.
[94] Ad esempio il direttore finanziario, il direttore tecnico e il direttore operativo.

familiari in senso stretto (FAM), le imprese gestite da un unico soggetto (IMP) e le imprese non familiari (NON_FAM):

- imprese familiari in senso stretto: imprese in cui la maggioranza del capitale sociale è detenuta da più persone legate da rapporti di parentela e che presentano almeno un membro della famiglia nell'organo amministrativo o in funzioni apicali;
- imprese gestite da un unico soggetto: imprese in cui la maggioranza è detenuta da un imprenditore di riferimento e che presentano almeno un membro della famiglia nell'organo amministrativo o in funzioni apicali[95];
- imprese non familiari: imprese in cui la quota di maggioranza del capitale sociale è detenuta da più persone senza rapporti di parentela o imprese la cui quota di maggioranza del capitale sociale è detenuta da un imprenditore o da più persone con rapporti di parentela, ma senza membri della famiglia nell'organo amministrativo o in funzioni apicali.

Il distretto che in base a queste definizioni si distingue per il maggior numero di imprese familiari in senso stretto è quello della Concia di Santa Croce con più della metà delle aziende che rientrano in questa accezione (51%): negli altri distretti si passa dal 38% della Concia di Arzignano al 45% nell'Oreficeria di Vicenza. Sempre Santa Croce è il distretto con la percentuale più bassa di imprese gestite da un unico soggetto e con la quota più alta di imprese non famigliari (un terzo circa). Negli altri distretti è piuttosto cospicuo il peso delle imprese guidate da un unico soggetto: si passa dal 34% dell'Oreficeria di Arezzo al 41% di Arzignano (Fig. 7.11).

Fig. 7.11 – La composizione delle aziende partecipanti all'indagine per tipologia di imprese familiari (%)



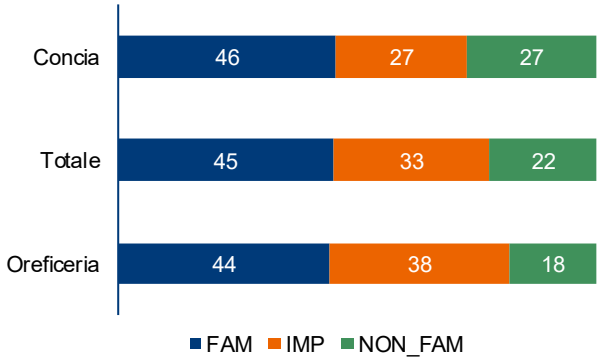
Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Complessivamente, il 45% delle aziende analizzate sono di tipo familiare (con un sostanziale allineamento a livello settoriale), il 33% sono gestite da un unico soggetto di riferimento e il 22% sono imprese non familiari (Fig. 7.12).

Differenze più rilevanti emergono dall'analisi per classe dimensionale: tra le imprese di maggiori dimensioni si riscontra una maggiore diffusione di imprese familiari (53% del campione), mentre tra le imprese più piccole è relativamente più diffusa la forma di impresa gestita da un unico soggetto (37% per le micro imprese vs 31% nelle imprese medio/grandi; Fig. 7.13).

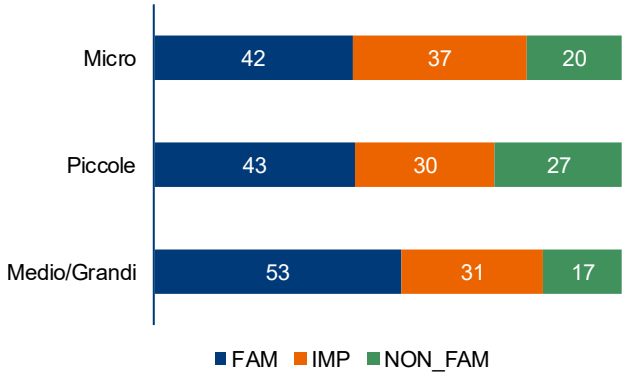
[95] Molte imprese tra quelle che rientrano in questa tipologia possono essere considerate in senso lato di tipo familiare poiché nel board o in funzioni apicali vi sono familiari del soggetto che ha la maggioranza del capitale sociale. Si è comunque voluto tenere separata questa fattispecie di impresa per tenere conto del fatto che si tratta di aziende guidate da un imprenditore di riferimento.

Fig. 7.12 – La composizione per tipologia di imprese familiari nei settori



Nota: i distretti sono in ordine decrescente per la percentuale di imprese familiari.
Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

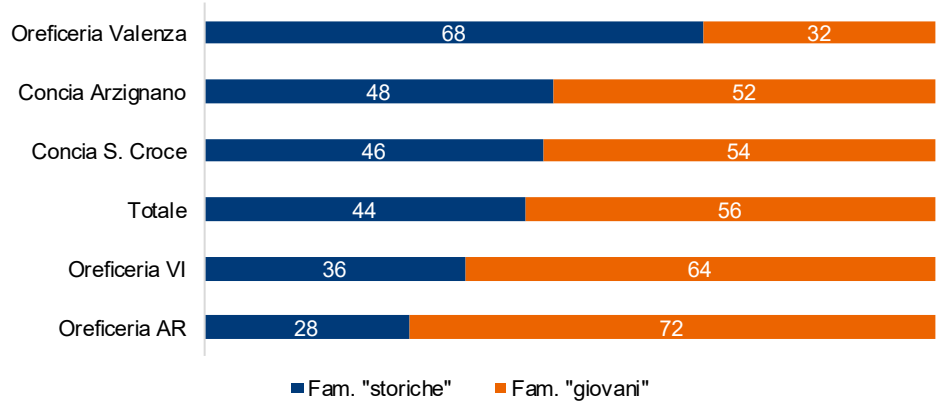
Fig. 7.13 – Le tipologie di imprese familiari per classe dimensionale del totale campione



Nota: i distretti sono in ordine decrescente per la percentuale di imprese familiari.
Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Nel perimetro delle imprese familiari "allargate", considerate in questo caso come somma tra imprese familiari in senso stretto e imprese guidate da un imprenditore con familiari nel board, abbiamo inoltre effettuato un'ulteriore distinzione in funzione dei passaggi generazionali che hanno interessato le singole realtà, distinguendo tra imprese familiari "storiche" con più di un passaggio generazionale e imprese familiari "giovani" nel caso di un solo passaggio generazionale[96].

Fig. 7.14 – La composizione delle imprese familiari "allargate" tra "storiche" e "giovani" in funzione dei passaggi generazionali avvenuti (%)



Nota: i distretti sono in ordine decrescente per percentuale di imprese familiari "storiche". Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

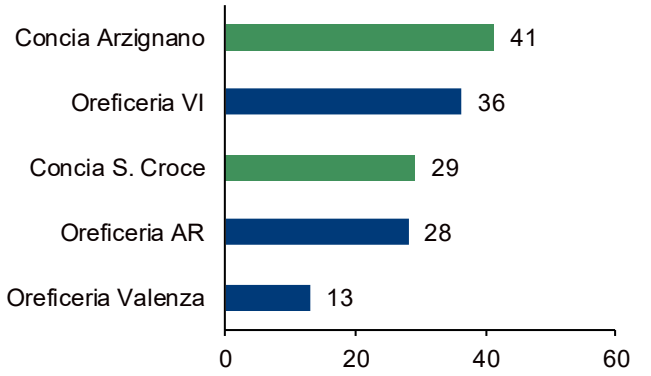
L'evidenza che emerge è che il distretto dell'Oreficeria di Valenza si distingue per la maggior incidenza di imprese familiari "storiche" che hanno quindi già gestito almeno un passaggio generazionale. Si tratta molto verosimilmente di un riflesso della maggior presenza a Valenza di imprese con più di quarant'anni di età (cfr. Fig. 7.2). All'estremo opposto, nell'Oreficeria di Arezzo sono più diffuse le imprese familiari più "giovani" e poco presenti le imprese con più di un passaggio generazionale (Fig. 7.14), coerentemente con la minore età media delle imprese intervistate.

[96] Nella lettura dei risultati che seguono è opportuno ricordare che nel campione intervistato rispetto all'universo sono relativamente più presenti le imprese "storiche" e meno numerose le imprese più giovani (nuove e startup). Ciò si riflette molto verosimilmente in un numero maggiore di passaggi generazionali.

7.4 Capitale umano

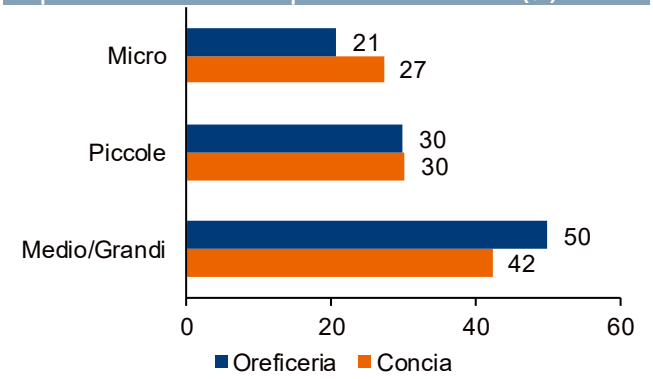
Il capitale umano è sempre più centrale nell'attuale contesto competitivo. Abbiamo pertanto cercato di approfondire il tema, analizzandolo da più angolature. È interessante osservare come la quota di imprese con al proprio interno una figura responsabile delle risorse umane sia più elevata tra le imprese guidate da un imprenditore di riferimento (il 40%); seguono le imprese familiari in senso stretto, con il 30%. A livello settoriale questa figura risulta più diffusa tra le aziende della concia (34%), con il distretto di Arzignano che si distingue con il 41% (Fig. 7.15). Dal punto di vista dimensionale si osserva, un'intensificazione della presenza di questa figura al crescere delle dimensioni aziendali, con punte del 50% tra le imprese di maggiori dimensioni dell'oreficeria (Fig. 7.16).

Fig. 7.15 – Percentuali di imprese con la presenza di un responsabile risorse umane per singolo distretto (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Fig. 7.16 – Percentuali di imprese con la presenza di un responsabile risorse umane per classi dimensionali (%)

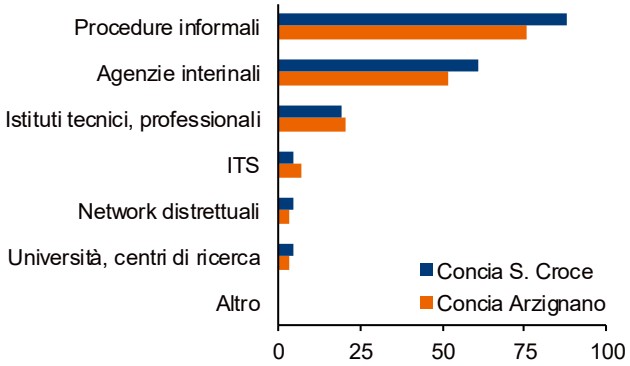


Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Strettamente correlate alla presenza di figure dedicate alle risorse umane risultano le politiche adottate per la selezione del personale: in tutti i distretti prevale l'utilizzo di procedure informali, mentre il ricorso alle agenzie interinali risulta maggiore nei distretti conciari, dove più della metà delle aziende ha dichiarato di servirsi di questi intermediari. Sempre nei distretti conciari è relativamente più alto il ricorso agli Istituti tecnici e professionali (20% vs 15% medio dell'oreficeria). È poi interessante osservare il caso dell'oreficeria di Vicenza che, rispetto agli altri due principali poli orafi italiani, tende a utilizzare relativamente meno le procedure informali e un po' di più i canali formali (come agenzie interinali, istituti tecnici e professionali e ITS[97]) e i network distrettuali locali. Da ultimo, emerge un legame ancora basso con le università, le scuole di dottorato e i centri di ricerca che assumano un ruolo ancora minoritario e non superiore al 5% (Figg. 7.17 e 7.18).

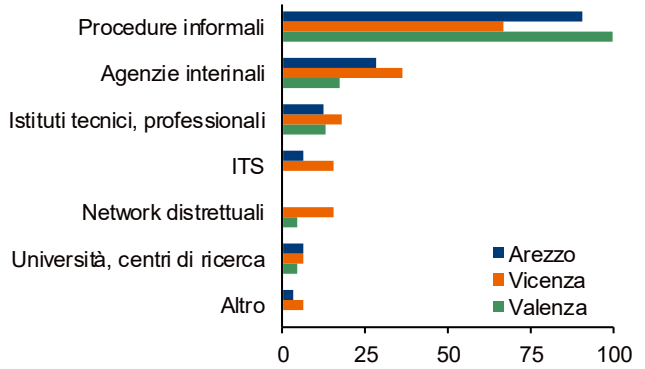
[97] Istituti tecnici superiori: percorsi di specializzazione tecnica post diploma.

Fig. 7.17 – Concia: politiche di assunzione del personale adottate dalle imprese (%)



Nota: le politiche di assunzione adottate sono in ordine decrescente per il dato medio dei due distretti. Questa domanda prevedeva la possibilità di indicare più di una risposta. Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

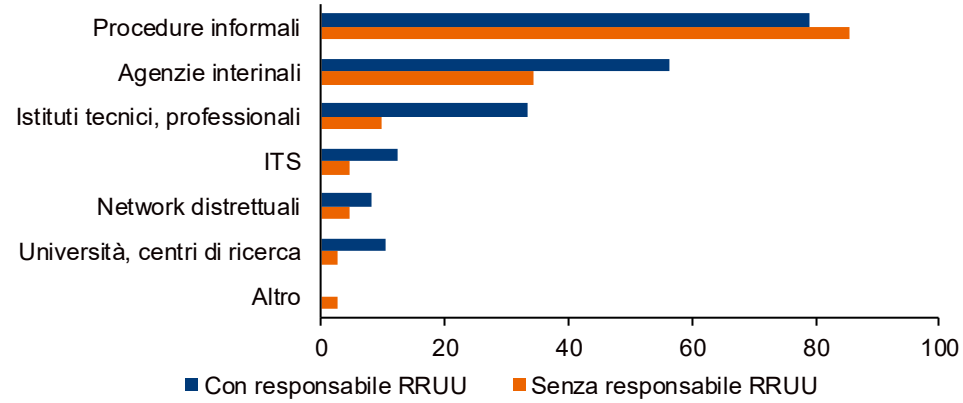
Fig. 7.18 – Oreficeria: politiche di assunzione del personale adottate dalle imprese (%)



Nota: le politiche di assunzione adottate sono in ordine decrescente per il dato medio dei tre distretti. Questa domanda prevedeva la possibilità di indicare più di una risposta. Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Il ricorso all'Università e al mondo della ricerca sale al 10% tra le aziende dotate di una figura di responsabile delle risorse umane, dove, più in generale, si osserva un minor ricorso a procedure informali e un'attivazione maggiore delle agenzie interinali (nel 56% dei casi) e degli Istituti tecnici e professionali (33%) e degli ITS (Fig. 7.19).

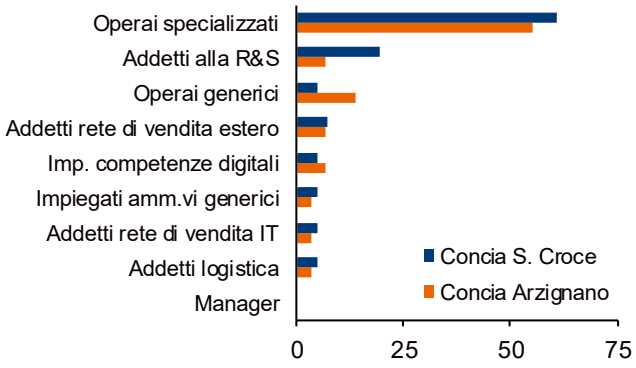
Fig. 7.19 – Le politiche di assunzione del personale adottate in funzione della presenza in azienda di un responsabile delle risorse umane (%)



Nota: le politiche di assunzione adottate sono in ordine decrescente per il dato medio dei distretti. Questa domanda prevedeva la possibilità di indicare più di una risposta. Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

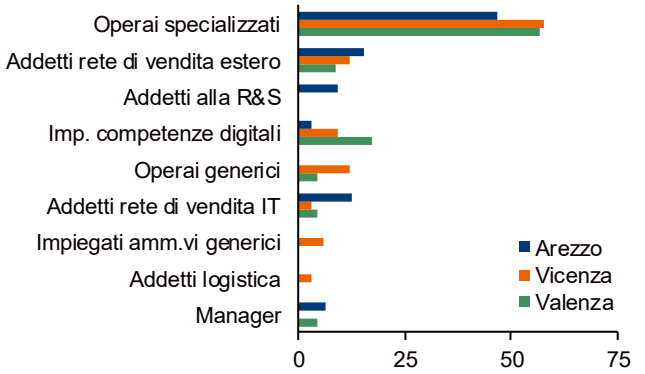
Abbiamo poi cercato di verificare con le aziende intervistate quali sono le figure professionali più difficili da trovare sul mercato. Le problematicità maggiori si riscontrano nel reperire operai specializzati, con punte del 61% tra le aziende del distretto di Santa Croce; sempre il distretto toscano si distingue per le difficoltà incontrate nel trovare addetti alla Ricerca e Sviluppo (20% del campione). È interessante inoltre osservare come nei distretti orafi sia più sentito il tema degli addetti per la rete di vendita estera, a riflesso molto probabilmente della loro maggiore propensione a esportare. Con l'eccezione di Valenza, è poi ancora poco sentito il tema delle competenze digitali (Figg. 7.20 e 7.21).

Fig. 7.20 – Concia: le figure professionali per difficoltà di reperimento (%)



Nota: le figure professionali sono in ordine decrescente per il dato medio dei due distretti. Questa domanda prevedeva la possibilità di indicare più di una risposta. Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Fig. 7.21 – Oreficeria: le figure professionali per difficoltà di reperimento (%)

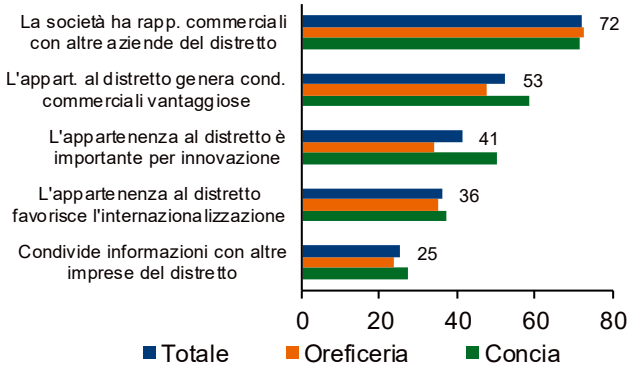


Nota: le figure professionali sono in ordine decrescente per il dato medio dei due distretti. Questa domanda prevedeva la possibilità di indicare più di una risposta. Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

7.5 L'effetto distretto

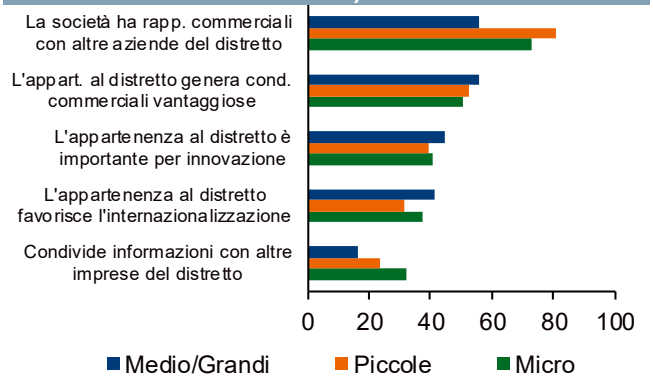
Con l'obiettivo di verificare se nei distretti esistono ancora vantaggi ed esternalità positive, abbiamo posto alle imprese intervistate una serie di domande sui rapporti con il territorio[98]. È alta la quota di imprese che dichiara di avere rapporti commerciali con altre imprese del distretto (72%), con un dato allineato tra distretti orafi e conciari. Questo dato raggiunge punte dell'81% tra le piccole imprese e livelli comunque superiori al 50% tra le imprese medio grandi. Più di un'impresa su due dichiara poi che l'appartenenza al distretto genera relazioni locali che favoriscono condizioni commerciali più vantaggiose. In questo caso il dato è sostanzialmente allineato sia per settore sia soprattutto per dimensioni aziendali, con addirittura una percentuale leggermente superiore tra le imprese più grandi. Grandi imprese che, pur condividendo poco le informazioni con altre imprese del distretto, segnalano in più di quattro casi su dieci l'importanza del distretto nel favorire processi di internazionalizzazione e di innovazione. Il ruolo dei territori distrettuali per l'innovazione è particolarmente sentito nel settore conciario dove un'impresa su due ne certifica il ruolo (Figg. 7.22 e 7.23).

Fig. 7.22 –Le relazioni tra le imprese del distretto per settore (% di aziende che ha dichiarato un grado di consenso "discreto" o "elevato")



Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Fig. 7.23 –Le relazioni tra le imprese del distretto per dimensione aziendale (% di aziende che ha dichiarato un grado di consenso "discreto" o "elevato")



Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

[98] Domanda: valutare il grado di consenso con le seguenti affermazioni (1: nullo; 2: scarso; 3: lieve; 4: discreto; 5: molto): la società intrattiene rapporti commerciali con altre aziende del distretto; l'appartenenza al distretto genera relazioni locali che favoriscono condizioni commerciali più vantaggiose; la società condivide informazioni di natura commerciale, industriale e tecnica con altre imprese all'interno del distretto; l'appartenenza della società al distretto favorisce il processo di internazionalizzazione; l'appartenenza della società al distretto è importante per il processo di innovazione.

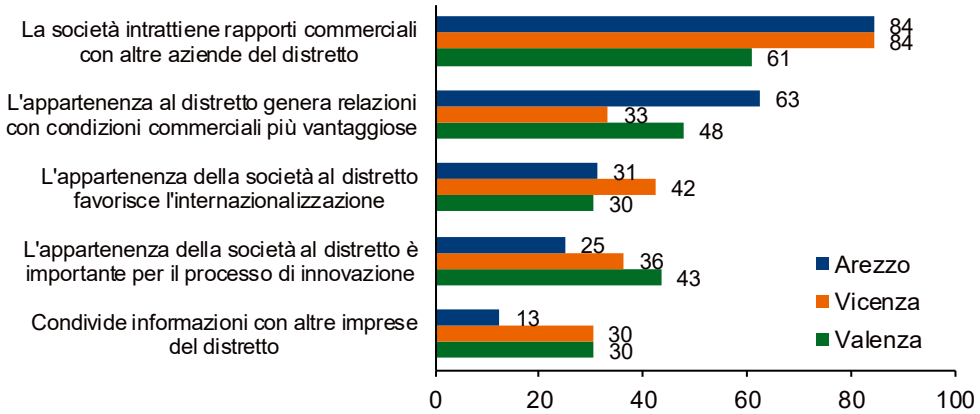
Il dettaglio per distretti offre altri spunti interessanti, con il tessuto produttivo della Concia di Arzignano che sembra "sentire" maggiormente l'effetto distretto (Fig. 7.24), mostrando anche una maggiore apertura in termini di condivisione delle informazioni con altre imprese del territorio. È poi interessante osservare come in entrambi i distretti conciari siano molto sentiti i vantaggi in termini di innovazione e di internazionalizzazione: su queste variabili le valutazioni nei due distretti sono sostanzialmente allineate.

Fig. 7.24 – Concia: le relazioni tra le imprese del distretto (% di aziende che ha dichiarato un grado di consenso "discreto" o "elevato")

Nota: le affermazioni sono in ordine decrescente per la media dei distretti della concia. Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Nei distretti orafi le differenze sono maggiori, con Arezzo che sembra caratterizzarsi relativamente di più per vantaggi di tipo tradizionale, legati alle relazioni commerciali, e gli altri due distretti che sembrano essersi in parte evoluti nell'offrire esternalità in termini di innovazione (soprattutto Valenza) e internazionalizzazione (Vicenza; Fig. 7.25).

Fig. 7.25 – Oreficeria: le relazioni tra le imprese distrettuali (% di aziende che ha dichiarato un grado di consenso "discreto" o "elevato")



Nota: le affermazioni sono in ordine decrescente per la media dei distretti orafi. Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Infine, abbiamo analizzato la valutazione del territorio in funzione della tipologia di imprese, individuali, familiari e non familiari. In generale le aziende guidate da un imprenditore di riferimento mostrano una percezione più pronunciata dei vantaggi offerti dai territori distrettuali, soprattutto nel settore conciario dove si registrano giudizi molto positivi sia sull'ottenimento di condizioni commerciali favorevoli (per il 68% delle imprese), sia sul sostegno ai processi di internazionalizzazione e innovazione (entrambi con il 58%). In questo settore le valutazioni delle imprese familiari si collocano in una posizione intermedia tra quelle espresse dalle imprese con un'unica guida e quelle non familiari (Fig. 7.26).

Fig. 7.26 - Concia: le relazioni tra le imprese del distretto (% di aziende che ha dichiarato un grado di consenso "discreto" o "elevato" per tipologia di imprese familiari)

Nota: le affermazioni sono in ordine decrescente per la media dei distretti della concia. Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

Nei distretti dell'oreficeria, le aziende guidate da imprenditori di riferimento e le imprese familiari in senso stretto mostrano giudizi sui vantaggi localizzativi nei distretti molto vicini e migliori rispetto a quelli dichiarati dalle società non familiari (Fig. 7.27).

Fig. 7.27 – Oreficeria: le relazioni tra le imprese del distretto (% di aziende che ha dichiarato un grado di consenso "discreto" o "elevato" per tipologia di imprese familiari)

Nota: le affermazioni sono in ordine decrescente per la media dei distretti dell'oreficeria. Fonte: Intesa Sanpaolo e IMT Lucca

7.6 Conclusioni

Questo capitolo presenta le prime evidenze emerse da un'indagine ad hoc condotta sui principali poli conciari e orafi italiani con l'obiettivo di studiare il tema delle imprese familiari, del capitale umano e dell'effetto distretto. Una buona quota di imprese intervistate è di tipo famigliare in senso stretto (45%), con la maggioranza della proprietà in mano a componenti della stessa famiglia e il board quasi sempre guidato da famigliari. Seguono per importanza le aziende con un unico soggetto di riferimento (il 33%); solo il 22% delle imprese sono di tipo non familiare. Differenze rilevanti emergono dall'analisi per classe dimensionale: tra le imprese di maggiori dimensioni si riscontra un'ampia diffusione di imprese familiari in senso stretto, mentre tra le imprese più piccole è relativamente più diffusa la forma di impresa gestita da un unico soggetto. Tra le imprese famigliari in senso lato (comprendendo dunque anche quelle con una persona di riferimento) è alta la percentuale di imprese che ha già fatto più passaggi generazionali, con punte del 68% nell'Oreficeria di Valenza, a riflesso della maggior presenza in questo distretto di imprese storiche.

Molto rilevante risulta il tema del capitale umano. Una quota ancora ridotta di imprese mostra al proprio interno una figura responsabile delle risorse umane e la ricerca del personale avviene ancora prevalentemente attraverso procedure informali, con un bassissimo ricorso alle università, alle scuole di dottorato e ai centri di ricerca. Su questo incide probabilmente la tipologia di profilo ricercata, ancora molto concentrata sugli operai specializzati e poco orientata a profili evoluti in termini di competenze digitali e ricerca e sviluppo.

Evidenze interessanti emergono anche sulla presenza di vantaggi localizzativi all'interno dei distretti, percepiti ancora come presenti soprattutto da parte delle imprese più piccole e da quelle guidate da una figura di riferimento. Il legame con il territorio appare comunque buono anche per i soggetti più grandi e per le imprese familiari in senso stretto. Di rilievo il fatto che, oltre alle esternalità di tipo produttivo e commerciale, il distretto venga sempre più percepito anche come luogo che agevola i processi di innovazione e di internazionalizzazione.

8. La cosmetica: un nuovo polo di specializzazione distrettuale in Lombardia

8.1 Introduzione

A cura di Sara Giusti e Romina Galleri

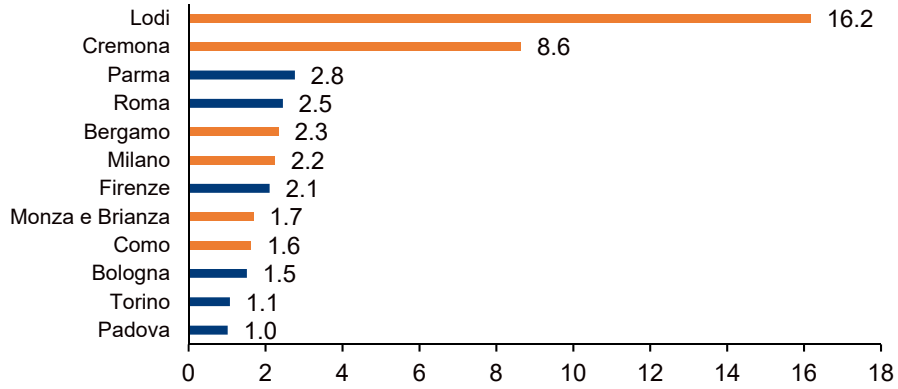
Nel "Rapporto economia e finanza dei distretti industriali n. 10" abbiamo fornito una panoramica del settore della cosmesi a livello internazionale, per poi focalizzarci su alcuni aspetti riferiti all'Italia, individuando i territori maggiormente "specializzati". Quest'anno l'obiettivo è quello di aggiornare la fotografia dei territori italiani specializzati nella cosmesi (par. 8.2) e successivamente approfondire i rapporti di fornitura delle imprese del settore, per verificare la presenza di organizzazioni di filiera simili a quelli tipicamente distrettuali (par. 8.3).

8.2 La mappatura dei territori specializzati in Italia[99]

8.2.1 La specializzazione produttiva

La Lombardia è la regione italiana con la maggior concentrazione di province specializzate nella cosmesi: Lodi, Cremona, Bergamo, Milano, Monza e Brianza e Como. Rispetto alla fotografia scattata l'anno scorso si riscontra l'ingresso in classifica di Como grazie all'incremento del numero di addetti da 360 del 2015 a 410 del 2016 (gli altri parametri utilizzati per definire il livello di specializzazione erano già rispettati). La provincia con la specializzazione più alta rimane Lodi, al secondo posto Cremona, in ulteriore rafforzamento rispetto all'anno precedente.

Fig. 8.1 - Indice di specializzazione nella produzione di cosmetica per addetti delle imprese attive nelle province specializzate



Nota: in arancione le province lombarde. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Nella definizione delle province specializzate, oltre al numero degli addetti, abbiamo tenuto in considerazione anche altri aspetti come il numero delle unità locali presenti sul territorio e le esportazioni[100]. Nella tabella 8.1 abbiamo riportato i dati complessivi del territorio italiano e delle province specializzate. Queste realtà rappresentano il 47% delle unità locali di cosmesi italiane, il 67,5% degli addetti e generano il 71,5% delle esportazioni e il 79% del saldo commerciale. Nelle province specializzate lombarde si concentra il 25% delle unità locali, il 42% degli addetti, il 45%

[99] L'analisi è stata condotta utilizzando dati Istat: Registro Statistico delle Unità Locali (ASIA UL) e Coeweb per dati di export (ateco 2042 e 204). L'indice di specializzazione degli addetti è stato calcolato nel modo seguente: ((n. addetti unità locali della provincia nella cosmesi ateco 2042)/(n. addetti unità locali della provincia nel manifatturiero))/((n. addetti unità locali in Italia nella cosmesi ateco 2042)/(n. addetti unità locali in Italia nel manifatturiero)).

[100] Sono considerate "specializzate" quelle province che rispettano i seguenti criteri:
- indice di specializzazione calcolato sugli addetti delle unità locali delle imprese attive del codice ateco 2042 > 1;
- numero degli addetti nel 2016 codice ateco 2042 > 400;
- numero di unità locali nel 2016 codice ateco 2042 > 10;
- export della provincia per codice ateco 204> 50 milioni di euro nel 2017.

dell'export e il 47% del saldo commerciale. Milano è la provincia italiana con il maggior numero di unità locali dedicate alla cosmesi (158 stabilimenti, che rappresentano il 13,7% del totale unità locali italiane) e con il maggior numero di addetti (2.186, pari al 12,9% del totale Italia). Anche le esportazioni sono particolarmente elevate: 1 miliardo e 146 milioni di euro, corrispondenti al 18,4% del totale export italiano. La Lombardia si conferma il territorio italiano maggiormente attrattivo per le imprese di cosmesi grazie alle forti competenze chimiche presenti e alla contaminazione creativa con altri comparti del Made in Italy (come moda e design). La capacità di anticipare le tendenze, di proporre prodotti innovativi, di altissima qualità, fortemente personalizzati e personalizzabili e corredati da packaging accattivanti, dona alle imprese del territorio una spinta propulsiva per proporsi in modo unico e apprezzato sui mercati internazionali.

Tab. 8.1 - Le province italiane specializzate nella cosmesi (ateco 2042)

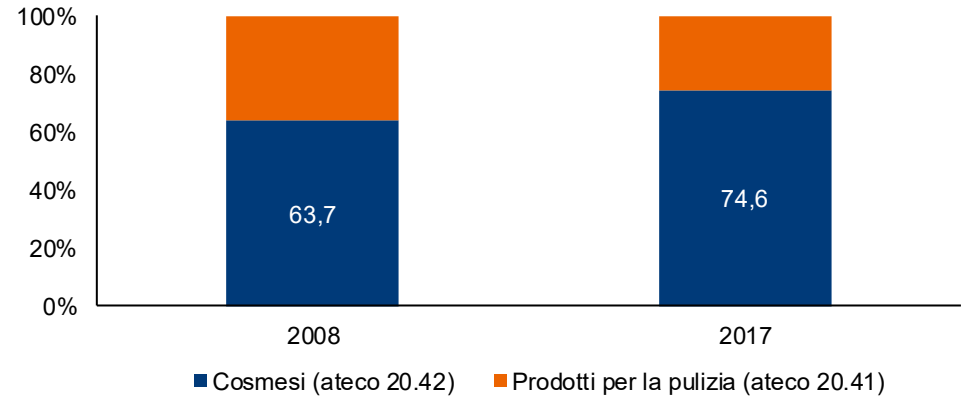
	N. unità locali delle imprese attive (ateco 2042)	Peso unità locali sul totale Italia (%)	N. addetti delle unità locali delle imprese attive (valori medi annui, ateco 2042)	Peso addetti delle unità locali sul totale Italia (%)	Export (anno 2017, milioni di euro, ateco 204)	Peso esportazioni sul totale Italia (%)	Saldo commerciale (anno 2017, milioni di euro, ateco 204)	Peso saldo commerciale sul totale Italia (%)
Italia	**1.150**	**100**	**16.986**	**100**	**6.238**	**100**	**3.091**	**100**
Lodi	11	1,0	1.116	6,6	393	6,3	198	6,4
Cremona	22	1,9	1.352	8,0	243	3,9	224	7,3
Parma	19	1,7	632	3,7	213	3,4	173	5,6
Roma	65	5,7	862	5,1	696	11,2	327	10,6
Bergamo	51	4,4	1.408	8,3	471	7,5	308	10,0
Milano	158	13,7	2.186	12,9	1.146	18,4	224	7,2
Firenze	47	4,1	849	5,0	152	2,4	133	4,3
Monza e Brianza	28	2,4	647	3,8	398	6,4	330	10,7
Como	13	1,1	410	2,4	183	2,9	160	5,2
Bologna	45	3,9	669	3,9	115	1,8	8	0,3
Torino	53	4,6	875	5,2	345	5,5	280	9,1
Padova	28	2,4	451	2,7	104	1,7	76	2,5
Province specializzate	**540**	**47,0**	**11.458**	**67,5**	**4.457**	**71,5**	**2.441**	**79,0**

Nota: le province sono ordinate in base all'indice di specializzazione decrescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

8.2.2 La propensione all'export

Va osservato che l'analisi sulle esportazioni può essere impostata a livello provinciale con il massimo dettaglio per il codice 204 che comprende anche i saponi e i detergenti per usi diversi dalla cosmetica. Il dato di commercio estero può essere comunque considerato indicativo dell'andamento del settore dal momento che a livello italiano i prodotti cosmetici costituiscono circa i tre quarti del totale delle esportazioni del codice ateco 204 (più precisamente il 74,6%), quota in crescita di oltre 10 punti percentuali dal 2008 (Fig. 8.2).

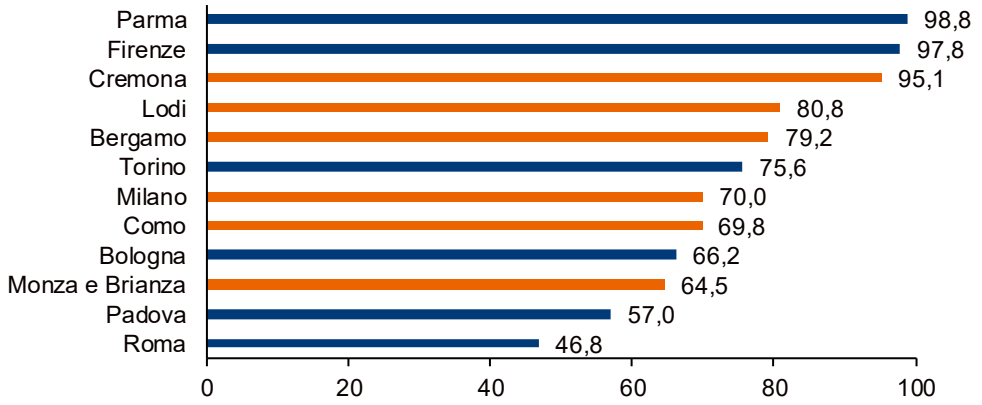
Fig. 8.2 – Peso delle esportazioni di cosmesi (codice ateco 2042) su cosmesi e prodotti per la pulizia (codice ateco 204)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Anche in termini di addetti la cosmesi rappresenta una buona parte del comparto complessivo della cosmesi e dei prodotti per la pulizia (ateco 204). In Italia ci sono 25.685 addetti che operano in imprese contrassegnate da codice ateco 204, dei quali quasi 17.000 impiegati in imprese di cosmesi, pari al 66% del totale. L'incidenza inferiore rispetto al peso delle esportazioni ci suggerisce, indirettamente, che la propensione all'export della cosmetica è superiore a quella dei prodotti per la pulizia. Il peso della cosmetica sale addirittura sopra il 95% in alcune province specializzate come Cremona, Firenze e Parma. Tra le province specializzate solo a Roma gli addetti della cosmesi hanno un peso inferiore al 50% sul totale della cosmetica e dei prodotti per la pulizia (Fig. 8.3).

Fig. 8.3 – Addetti delle unità locali della cosmetica (ateco 2042) in % addetti delle unità locali della cosmetica e dei prodotti per la pulizia (ateco 204), 2016



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Vista l'alta incidenza della cosmesi sull'aggregato più ampio che comprende anche la detergenza, abbiamo pertanto cercato di misurare la propensione all'export delle province specializzate approssimandola come export per addetto nel settore della cosmesi e dei prodotti per la pulizia (ateco 204; Tab. 8.2). Questa risulta superiore alla media italiana. La provincia specializzata di Monza e Brianza è quella che genera un valore di export maggiore per addetto della produzione. Ai primissimi posti anche Roma e Milano; sopra alla media italiana anche Parma, Como, Torino, Lodi e Bergamo.

Tab. 8.2 – Propensione all'export della cosmesi: export per addetto della produzione ed export per addetto totale (euro)

	Export per addetto della produzione (a)	Ranking export per addetto della produzione	Export per addetto totale (b)	Ranking export per addetto totale
Monza e Brianza	396.440	1	314.222	1
Roma	378.107	2	222.444	6
Milano	366.750	3	176.108	8
Parma	332.453	4	255.897	4
Como	310.571	5	257.005	3
Torino	297.744	6	193.364	7
Lodi	284.917	7	271.952	2
Bergamo	264.971	8	234.375	5
Firenze	174.613	9	117.569	10
Cremona	171.257	10	162.877	9
Padova	131.101	11	91.619	11
Bologna	114.093	12	75.703	12
Province specializzate	**285.711**		**192.807**	
Italia	**242.861**		**151.288**	

Nota: le province sono rappresentante in ordine decrescente in base all'export per addetto della produzione. In giallo le province con export per addetto superiore alla media italiana. (a) L'indice è stato calcolato come: Esportazioni cod. ateco 204 per provincia / numero degli addetti delle unità locali delle imprese attive con cod. ateco 204; (b) L'indice è stato calcolato come: Esportazioni cod. ateco 204 per provincia / (numero degli addetti delle unità locali delle imprese attive con cod. ateco 204 + numero degli addetti delle unità locali delle imprese attive con cod. ateco 4645). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Non sempre però i prodotti vengono commercializzati direttamente dall'unità locale produttrice. Talvolta vi è un trasferimento dei beni prodotti verso dei "poli logistici" che si occupano sia delle esportazioni che della distribuzione sul territorio nazionale. Abbiamo per questo cercato di individuare quali siano i territori in cui sono concentrate le imprese e gli addetti che si occupano del commercio all'ingrosso (ateco 4645). I "poli commerciali e logistici" che abbiamo identificato sono: Milano, Roma, Napoli, Torino, Bologna, Firenze, Brescia e Padova (Tab. 8.3).

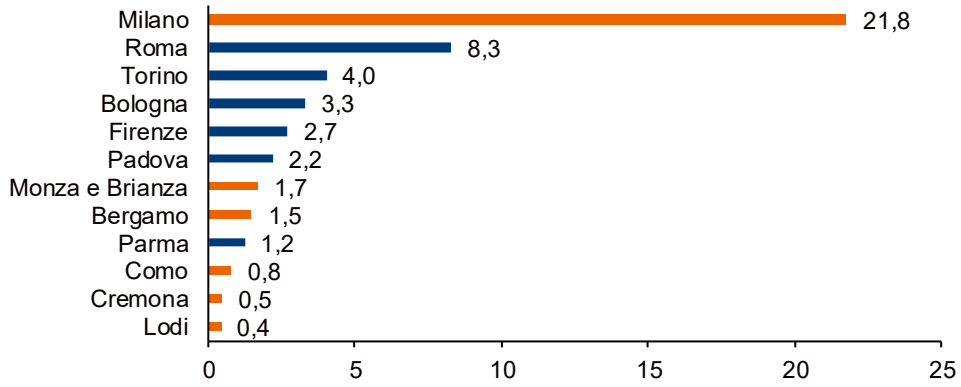
Tab. 8.3 - Struttura dei maggiori poli italiani di commercio all'ingrosso di cosmesi (2016; ateco 4645)

	Numero unità locali	Peso delle unità locali sul totale Italia (%)	Addetti delle unità locali	Peso degli addetti delle unità locali su Italia (%)
Italia	**4.494**	**100**	**15.547**	**100**
Province specializzate	**1.737**	**38,7**	**7.840**	**50,4**
Milano	453	10,1	3.382	21,8
Roma	376	8,4	1.288	8,3
Napoli	302	6,7	850	5,5
Torino	167	3,7	625	4,0
Padova	125	2,8	341	2,2
Brescia	122	2,7	419	2,7
Firenze	98	2,2	421	2,7
Bologna	94	2,1	513	3,3

Nota: le province sono in ordine decrescente per il dato di unità locali 2016. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

L'elenco contenuto in tabella 8.3 dimostra che non tutte le province specializzate nella produzione lo sono anche nella commercializzazione in quanto non tutte hanno al proprio interno una presenza forte di addetti al commercio all'ingrosso (Fig. 8.4).

Fig. 8.4 – Peso degli addetti del commercio all'ingrosso di cosmesi (4645) sul totale Italia per le province specializzate



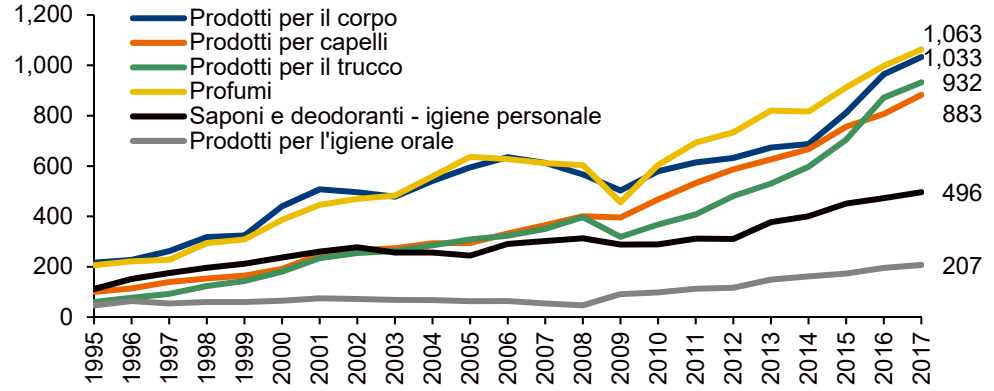
Nota: in arancione le province lombarde. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

D'altra parte, l'elevata presenza di società di commercio all'ingrosso può influenzare la propensione all'export di Milano e Roma: è probabile, infatti, che quanto esportato da queste due province non sia interamente realizzato nel territorio. Nel "macro-distretto" della cosmetica lombardo parte delle produzioni realizzate nel territorio potrebbero transitare poi attraverso l'hub milanese. Abbiamo pertanto ricalcolato la propensione all'export tenendo conto non solo degli addetti della produzione, ma anche di quelli impiegati nella commercializzazione all'ingrosso (Tab. 8.2). Con questo nuovo indicatore le province che, come Roma e Milano, svolgono anche il ruolo di "poli logistici" perdono molte posizioni in classifica; al contempo le province con una maggiore vocazione produttiva, come Lodi, Bergamo e Como, salgono nel ranking.

8.2.3 L'evoluzione del commercio estero

La cosmetica è indubbiamente uno dei settori che negli ultimi anni è cresciuto di più sui mercati internazionali. Le esportazioni di cosmetici in Italia sono raddoppiate dal 2008 passando da 2 miliardi e 276 milioni di euro a 4 miliardi e 652 milioni di euro nel 2017. Suddividendo i prodotti cosmetici in 6 categorie per tipologia di prodotto (prodotti per il corpo[101], prodotti per capelli[102], prodotti per il trucco[103], profumi[104], saponi e deodoranti – igiene personale[105] e prodotti per l'igiene orale[106]), è evidente come le esportazioni italiane di cosmesi siano cresciute prevalentemente per profumi, prodotti per il corpo, trucchi e prodotti per capelli (Fig. 8.5).

Fig. 8.5 – Andamento delle esportazioni nel lungo periodo per categoria (milioni di euro)

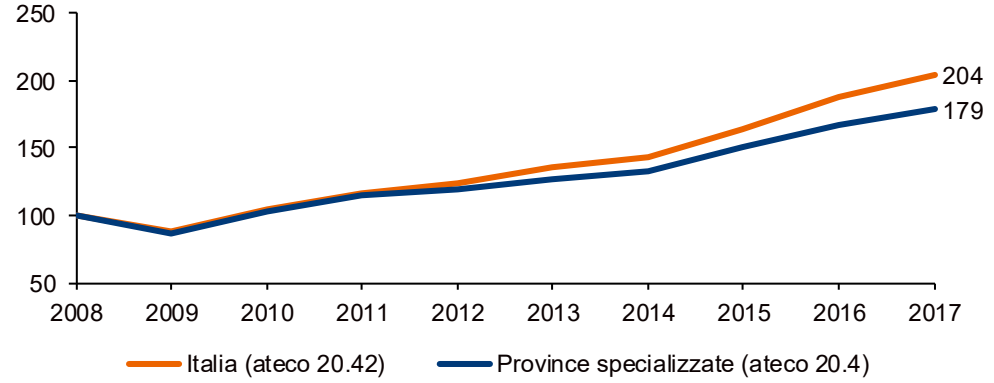


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Le province specializzate, nello stesso periodo hanno segnato un incremento significativo delle esportazioni (+79%; Fig. 8.6), anche se inferiore al totale italiano. Ciò si può anche spiegare con il rapido sviluppo di questo settore anche in province non specializzate. Tra il 2012 e il 2016, infatti, le unità locali e gli addetti delle province non specializzate sono saliti rispettivamente a 610 (da 557) e a 5.528 (da 4.618). Le unità locali sono cresciute dell'1,7% nelle province specializzate e del 9,5% nelle province non specializzate. Gli addetti sono cresciuti del 12,3% nelle province specializzate e del 19,7% nelle province non specializzate.

[101] Codici doganali NC8: 330499-Prodotti di bellezza o per il trucco preparati e preparazioni per la conservazione e la cura della pelle, incluse le preparazioni antisolari e le preparazioni per abbronzare (escl. i medicamenti, nonché prodotti per il trucco delle labbra, per il trucco degli occhi, preparazioni per manicure e pedicure, e ciprie, sciolte o compatte), 330790-Prodotti depilatori e altri prodotti per profumeria o per toletta preparati e altre preparazioni cosmetiche, n.n.a.
[102] Codici doganali NC8: 330510-Shampoo, 330520-Preparazioni per ondulazione o stiratura, permanenti, 330530-Lacche per capelli, 330590-Preparazioni per capelli (escl. shampoo, preparazioni per ondulazione o stiratura, permanenti e lacche per capelli).
[103] Codici doganali NC8: 330420-Prodotti per il trucco degli occhi, 330430-Prodotti per manicure o pedicure, 330491-Ciprie per trucco o per la cura della pelle, incluso il talco per neonati, sciolto o compatto (escl. i medicamenti).
[104] Codici doganali NC8: 33030010-Profumi (escl. preparazioni prebarba, da barba e dopobarba, nonché deodoranti per la persona), 33030090-Acque da toletta (escl. preparazioni prebarba, da barba e dopobarba, nonché deodoranti per la persona e lozioni per i capelli).
[105] Codici doganali NC8: 330710-Preparazioni prebarba, da barba o dopobarba, 330720-Deodoranti per la persona e prodotti contro il sudore, 330730-Sali profumati e altre preparazioni per il bagno, 34011100-Saponi; prodotti e preparazioni organici tensioattivi da usare come saponi, in barre, pani, pezzi o soggetti ottenuti a stampo; carta, ovatte, feltri e stoffe (non tessute) impregnati, spalmati o ricoperti di sapone o di detergenti, da toletta, incl. quelli ad uso medicinale, 34012090-Saponi presentati in forme diverse da quelli in barre, pani, pezzi, fiocchi, scaglie, granuli o polveri.
[106] Codici doganali NC8: 330610-Dentifrici, anche dei tipi utilizzati dai dentisti, 330690-Preparazioni per l'igiene della bocca o dei denti, incluse le polveri e le creme per facilitare l'adesione delle dentiere (escl. i dentifrici e i fili utilizzati per pulire gli spazi fra i denti (fili dentari)).

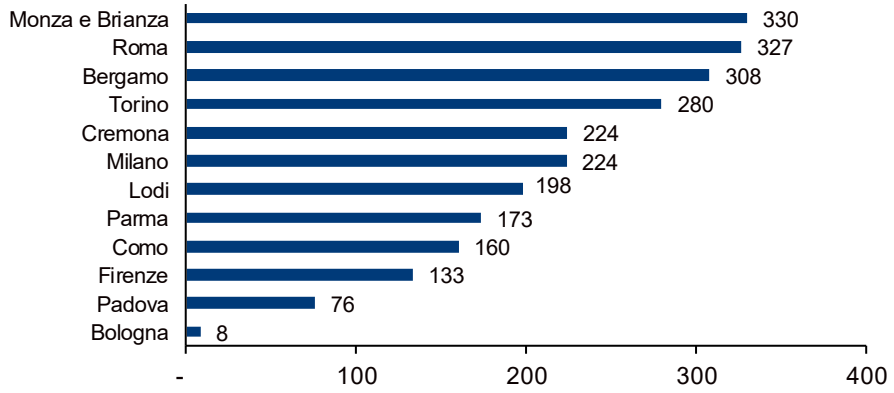
Fig. 8.6 – Export di cosmetici (2008=100)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Va però detto che la capacità delle province specializzate di creare valore aggiunto sul territorio si è nel tempo rafforzata: il loro saldo commerciale è pari a oltre 2,4 miliardi di euro con un peso che è passato dal 71,5% del 2008 al 79% del 2017. Tra le province specializzate quella con il saldo commerciale maggiore è Monza e Brianza (330 milioni di euro); a seguire Roma e Bergamo, entrambe oltre i 300 milioni di euro (Fig. 8.7).

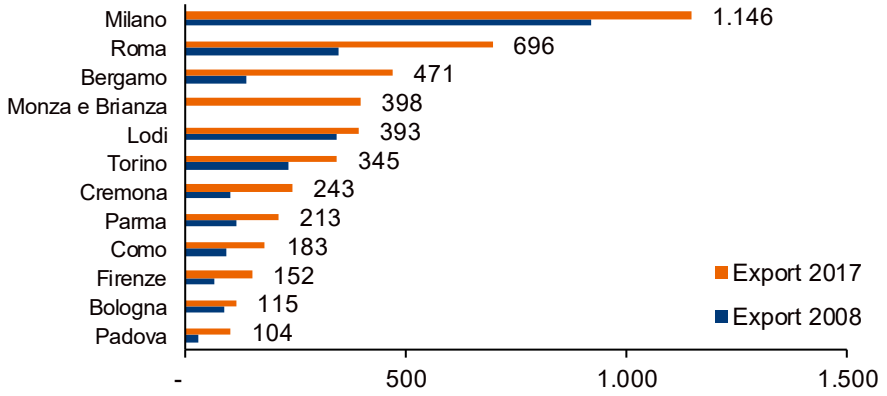
Fig. 8.7 - Saldo commerciale di cosmesi, saponi, detergenti, prodotti per la pulizia per provincia specializzata (anno 2017, ateco 204, milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Passando ad analizzare l'andamento delle singole province specializzate, emerge un aumento generalizzato delle esportazioni. L'aumento maggiore delle esportazioni in valore, nel periodo 2008-17, si registra nelle seguenti province: Roma (+347 milioni di euro), Bergamo (+329 milioni di euro), Milano (+227 milioni di euro), Cremona (+140 milioni di euro) e Torino (+108 milioni di euro). Il caso di Milano merita un approfondimento, poiché nel 2008 comprendeva anche il dato di export della provincia di Monza e Brianza: l'aumento complessivo delle esportazioni tra il 2008 e il 2017 nell'aggregato Milano-Monza e Brianza è stato pari a 624 milioni di euro.

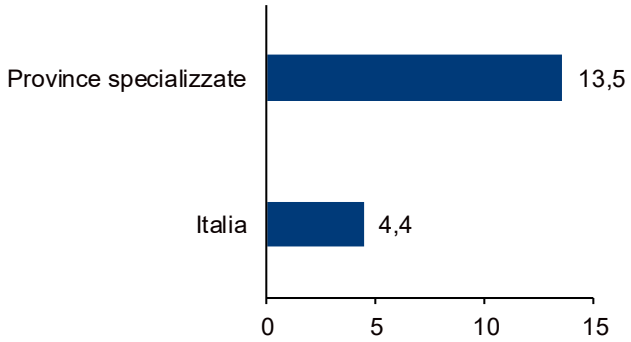
Fig. 8.8 - Esportazioni di cosmesi, saponi, detergenti, prodotti per la pulizia per provincia specializzata (ateco 204, milioni di euro), periodo 2008-17



Nota: si segnala che la provincia Monza e Brianza nel 2008 non era identificata, i suoi dati confluivano nella provincia di Milano.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

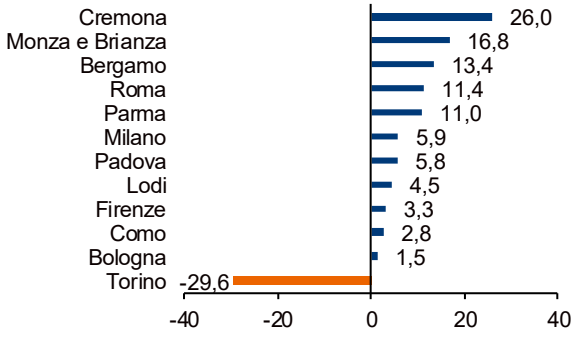
La crescita è proseguita nei primi nove mesi del 2018, soprattutto nelle province specializzate che hanno messo a segno una crescita del 13,5% rispetto ai primi 9 mesi dell'anno precedente; la media italiana si è "fermata" al 4,4%. Tra le province specializzate la crescita è stata generalizzata, con tassi a doppia cifra a Cremona, Monza e Brianza, Bergamo, Roma e Parma. Solo Torino mostra un pesante e generalizzato arretramento delle esportazioni: da 272 milioni di euro dei primi nove mesi 2017 a 192 milioni di euro nei primi nove mesi 2018. Il dato è probabilmente stato influenzato dai flussi attivati da una grande multinazionale del settore presente nel territorio.

Fig. 8.9 – Andamento delle esportazioni nei primi 9 mesi del 2018 (variazione % tendenziale)



Nota: per l'Italia sono stati utilizzati i dati di export relativi al codice ateco 2042; per le province specializzate i dati di export relativi al codice ateco 204. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 8.10 – Andamento delle esportazioni nei primi 9 mesi del 2018 delle province specializzate (variazione % tendenziale)



Nota: per le province specializzate sono stati utilizzati i dati di export relativi al codice ateco 204. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

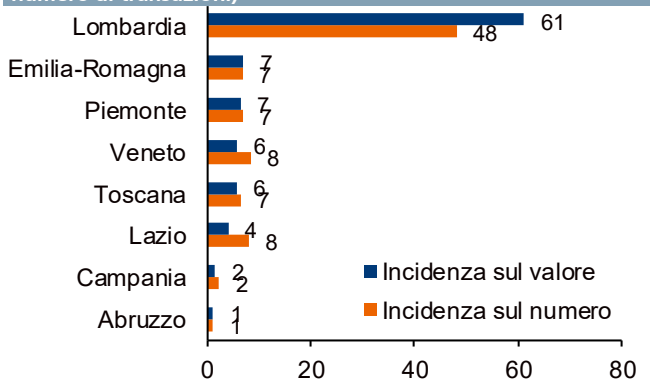
8.3 I rapporti di fornitura delle imprese della cosmetica

La prima parte di questo approfondimento ha evidenziato la concentrazione del comparto della cosmesi in Lombardia. In ciò che segue cercheremo di valutare se e come nelle province lombarde si sia sviluppata una fitta rete di fornitura, tipica delle aree ad alta specializzazione distrettuale. Attraverso l'utilizzo di un database interno alimentato con i flussi di pagamento che i clienti Intesa Sanpaolo gestiscono tramite la nostra rete, abbiamo cercato di ricostruire la filiera generata dagli acquisti posti in essere dalle aziende della cosmetica, identificando come si sviluppa territorialmente e settorialmente. Le elaborazioni permettono per i vari ambiti di indagine di distinguere tra le aziende di produzione (40% del campione) e di commercializzazione all'ingrosso (60%) di prodotti cosmetici. Complessivamente sono state analizzate poco meno di 310.000

operazioni di acquisto, per un valore pari a 2.365 milioni di euro, che corrispondono al 27% degli acquisti di beni e servizi delle imprese analizzate[107].

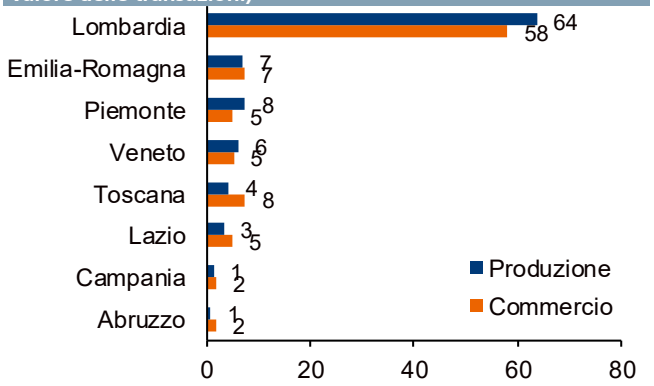
Il primo aspetto che abbiamo sviluppato riguarda le principali regioni fornitrici: abbiamo dettagliato gli acquisti effettuati dalle imprese di produzione e di commercializzazione della cosmetica per regione di fornitura. Emerge la centralità della Lombardia come regione fonte degli approvvigionamenti delle imprese della cosmetica. La Lombardia rappresenta, infatti, circa la metà (48%) per numero e il 61% per valore del totale delle transazioni: ciò significa che il 61% degli acquisti in valore delle aziende della cosmetica sono soddisfatti da operatori lombardi. Si nota un elevato divario rispetto alle altre regioni: infatti dopo la Lombardia si posizionano il Veneto e il Lazio con una percentuale dell'8% per numero di transazioni e l'Emilia Romagna, il Piemonte e la Toscana con il 7% del valore (Fig. 8.11). La distinzione tra acquisti generati da aziende della produzione o del commercio viene proposto solo a livello del valore delle transazioni (le evidenze non si discostano considerando il numero degli acquisti): ne esce confermata la centralità della Lombardia come regione fornitrice di beni e servizi per le aziende della cosmetica con un dato che arriva al 64% del totale acquisti generato dalle aziende di produzione (Fig. 8.12).

Fig. 8.11 – Le principali regioni fornitrici delle imprese della cosmetica di produzione e commerciali (in % sul valore e sul numero di transazioni)



Nota: le regioni sono in ordine decrescente per il peso sul valore delle transazioni
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 8.12 – Le principali regioni fornitrici della cosmetica per acquisti di imprese di produzione e commerciali (in % sul valore delle transazioni)

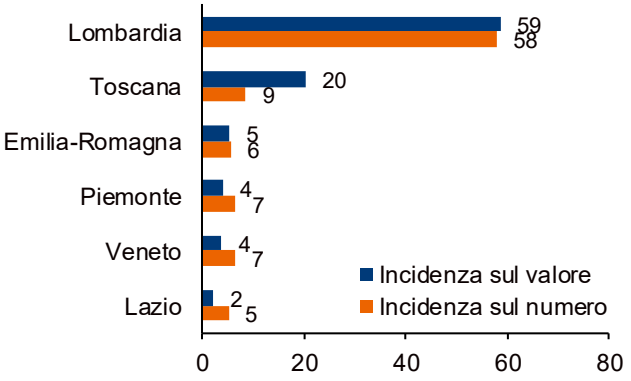


Nota: le regioni sono in ordine decrescente per il peso sul valore totale (produzione + commercio) delle transazioni. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Dopo aver definito la provenienza degli approvvigionamenti delle imprese della cosmetica, ci spostiamo sul lato domanda e analizziamo le regioni acquirenti: anche in questo caso si impone nel nostro campione il ruolo della Lombardia che genera circa il 60% degli acquisti sia in termini di valore degli scambi, sia per numerosità (Fig. 8.13). A livello provinciale, come atteso, ritroviamo ai primi posti tutte le province a maggior specializzazione definite in precedenza. Spicca, in particolare, la provincia di Milano[108] che genera il 40% del valore degli acquisti (Fig. 8.14). Domanda e offerta pertanto si concentrano in Lombardia, facendo pensare alla presenza di un fitto reticolato di relazioni di fornitura tra imprese in filiera.

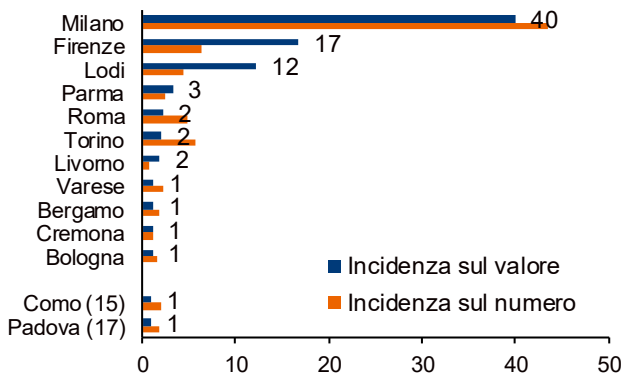
[107] Nel valutare questo dato si tenga conto che tra gli scambi osservati non sono state considerate le transazioni con le società immobiliari, gli scambi infragruppo e gli acquisti dall'estero.
[108] Il dato di Milano include anche la provincia di Monza e Brianza.

Fig. 8.13 – Le prime regioni per localizzazione delle imprese della cosmetica (produzione e commercializzazione) acquirenti (% sul valore e sul numero di transazioni)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

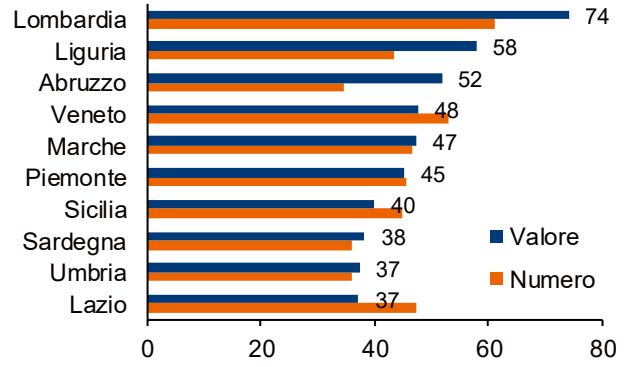
Fig. 8.14 – Le principali province di localizzazione delle imprese della cosmetica (produzione e commercializzazione) acquirenti (% sul valore e sul numero di transazioni)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

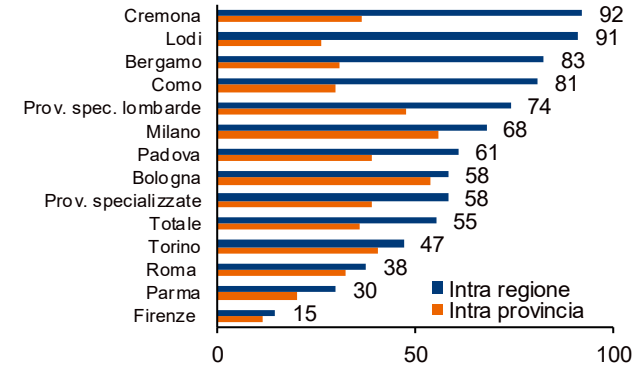
Conferme in tal senso vengono dall'incrocio delle informazioni tra le imprese acquirenti e fornitrici da cui è possibile evidenziare le transazioni che avvengono nella stessa regione. La Lombardia anche in questo caso si conferma al primo posto: infatti circa tre quarti degli acquisti delle imprese lombarde della cosmetica trovano risposta da aziende dello stesso territorio e in particolare della stessa regione. Ciò è un riflesso anche della dimensione economicamente più grande della Lombardia che innalza la probabilità di trovare fornitori intra-regionali. Questo fenomeno risulta particolarmente marcato anche a livello provinciale. Se infatti riproponiamo questo esercizio per le province a maggiore specializzazione, le prime che si distinguono per acquisti intra-regione sono proprio le realtà lombarde: Cremona (92%) e Lodi (91%) si riforniscono quasi in modo esclusivo da aziende lombarde. Il fenomeno di acquisti all'interno del proprio territorio risulta meno marcato per la provincia di Firenze che acquista beni e servizi da aziende toscane solo per il 15% in termini di valore e per il 36% per il numero delle transazioni. La concentrazione degli scambi in territorio lombardo è particolarmente alta anche quando si considera la dimensione intra-provinciale: in questo caso ad esempio, le province specializzate lombarde registrano una quota di acquisti intra-provinciali mediamente pari a 48%, rispettivamente superiore di 9 e 12 punti percentuali ai valori medi riscontrati in Italia e nelle province italiane specializzate nel settore (Fig. 8.16).

Fig. 8.15 – Le prime dieci regioni per acquisti intra regione (in % sul numero di transazioni e sul valore)



Nota: le regioni sono ordinate in base alla percentuale decrescente di acquisti intra regione per valore. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 8.16 – La percentuale di acquisti intra-regione e intra-provincia per i territori specializzati (in % sul valore)

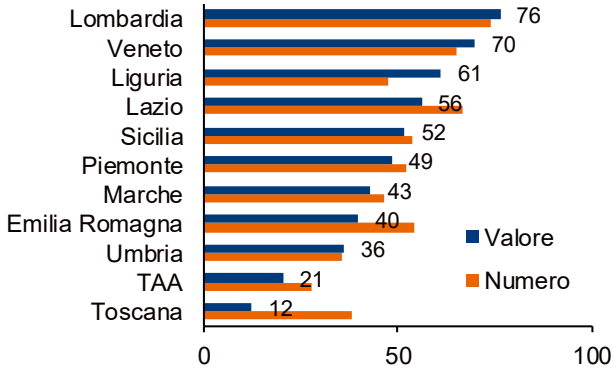


Nota: le province sono in ordine decrescente per la percentuale di acquisti intra-regione sul valore delle transazioni. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Se consideriamo solo gli acquisti effettuati dalle aziende di produzione il quadro non cambia: le imprese di produzione lombarde acquistano per il 76% di beni e servizi dalla Lombardia. Anche il Veneto si distingue per una percentuale elevata e pari al 70% (Fig. 8.17). Dal punto di vista delle province, si distinguono quelle lombarde: è interessante notare come le aziende di Cremona

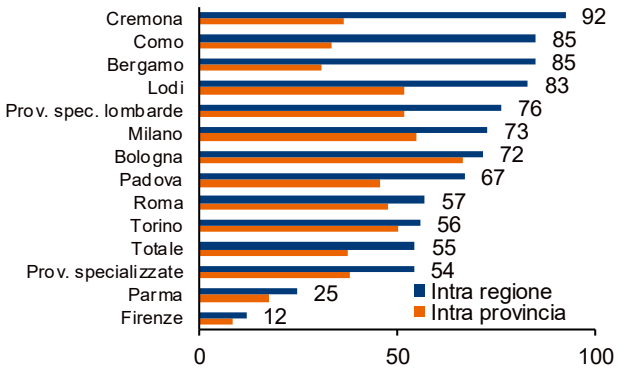
acquistino il 92% da aziende lombarde di cui più di un terzo nella stessa provincia (36%) a dimostrazione della presenza di un tessuto produttivo organizzato in filiera nel territorio regionale (Fig. 8.18).

Fig. 8.17 – Cosmetica produzione: le prime dieci regioni per acquisti intra-regione (in % sul numero di transazioni e sul valore)



Nota: sono state considerate le regioni con almeno 2,5 milioni di acquisti. Le regioni sono in ordine decrescente per la percentuale di acquisti intra regione per valore. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 8.18 – Cosmetica produzione: la percentuale di acquisti intra-regione e intra-provincia per i territori specializzati (in % sul valore)

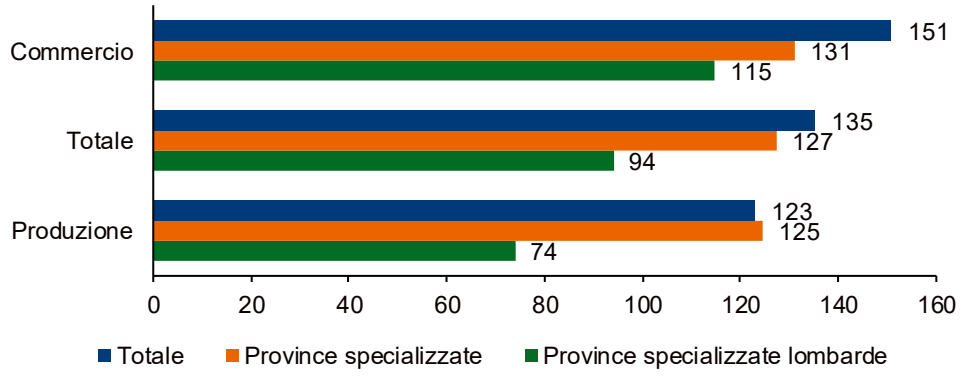


Nota: le province sono in ordine decrescente per la percentuale di acquisti intra regione del valore delle transazioni per valore. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Conferme in tal senso emergono dall'analisi delle distanze medie degli approvvigionamenti: il set informativo delle transazioni ci consente infatti di individuare il comune verso il quale è destinato il pagamento e questo ci permette di associare una distanza media ad ogni movimento. Complessivamente la distanza media percorsa dagli acquisti delle imprese della cosmetica ponderato per il valore delle transazioni è pari a 135 chilometri, un dato solo di poco superiore ai settori ad alta intensità distrettuale come la filiera della pelle con 118 chilometri e il tessile e abbigliamento con 108 chilometri. All'interno del settore è possibile distinguere la distanza media per le aziende commerciali che sale a 151 chilometri e per le aziende di produzione che passa a 123 chilometri. Ancora più interessante è distinguere questi valori per le province specializzate che risultano sostanzialmente allineate al dato complessivo del campione; la vera distinzione si nota per le province specializzate lombarde che beneficiano di acquisti effettuati a più "corto raggio" grazie alla possibilità di trovare risposta direttamente in regione. Per queste province la distanza media per gli acquisti è pari a 94 chilometri che si riduce a 74 per le aziende della produzione, con livelli minimi a Cremona (38 chilometri)[109] e Lodi (57 chilometri) (Fig. 8.19; Tab. 8.3).

[109] Per una rappresentazione grafica della vicinanza degli acquisti delle imprese della cosmesi di Cremona si rimanda alla figura 8.23 al temine di questo capitolo. La figura 8.24, invece, da una rappresentazione delle distanze percorse dalle forniture della provincia di Torino.

Fig. 8.19 – Le distanze medie degli acquisti effettuati dalle aziende della cosmetica (km ponderato per il valore delle transazioni)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Tab. 8.3 – Le distanze medie degli acquisti delle province della cosmetica (km medi; %)

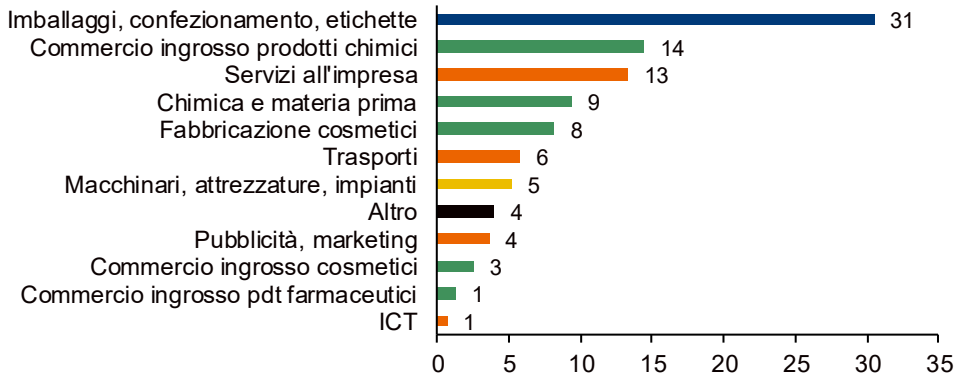
	Produzione		Commercio		Totale	
	Distanza (km medi)	Peso sul valore	Distanza (km medi)	Peso sul valore	Distanza (km medi)	Peso sul valore
Totale	**123,1**	**100,0**	**151,0**	**100,0**	**135,4**	**100,0**
di cui province specializzate	**124,6**	**85,0**	**131,0**	**77,6**	**127,3**	**81,7**
Milano	80,5	35,9	141,6	45,1	110,9	39,9
Firenze	228,5	24,6	155,9	6,7	215,6	16,7
Lodi	56,8	9,0	38,4	16,1	46,0	12,1
Parma	104,0	3,5	156,9	3,0	125,2	3,2
Roma	199,4	2,1	362,6	2,4	276,8	2,2
Torino	124,0	2,5	268,8	1,6	172,4	2,1
Bergamo	74,7	1,8	125,0	0,4	82,6	1,2
Cremona	38,2	1,9	39,4	0,1	38,3	1,1
Bologna	65,5	1,3	153,2	0,9	97,1	1,1
Como	66,4	1,5	170,2	0,3	79,4	1,0
Padova	95,0	0,8	110,6	1,1	102,8	0,9
Province specializzate lombarde	**73,9**	**50,2**	**114,7**	**62,0**	**94,1**	**55,4**

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Oltre alla valutazione delle distanze è stato possibile per i fornitori censiti nel database interno di Intesa Sanpaolo come clienti del nostro gruppo, definire la tipologia di beni e servizi acquistati al fine di ricostruire parte della filiera di approvvigionamento delle aziende della cosmetica[110]. Gli acquisti delle imprese di produzione si concentrano per circa un terzo (31%) su prodotti per l'imballaggio, il confezionamento e le etichette, seguiti con un'incidenza tra loro simile dai prodotti chimici acquistati da aziende all'ingrosso (14%) e dai servizi alle imprese[111] (13%). La quota di "subfornitura" rappresentata dalle vendite effettuate da altre aziende di produzione e dell'ingrosso della cosmesi pesa l'11%. A livello di macro-voci, gli importi di acquisto sono assorbiti principalmente da tre grandi voci: gli imballaggi (come si è visto per il 31%), le materie prime, i semilavorati e i cosmetici (35%) e i servizi (24%; Fig. 8.20).

[110] Questa analisi si articola su un sottoinsieme del campione complessivo. Infatti per poter stabilire il settore di appartenenza dell'impresa fornitrice è necessario che si tratti di un soggetto presente nell'anagrafe di Gruppo. L'importo complessivo delle transazioni delle imprese di produzione scende a circa 350 milioni di euro e le operazioni considerate sono pari a circa 50 mila.
[111] I principali servizi si riferiscono ad agenzie di lavoro interinale, servizi infragruppo, servizi per certificazioni di qualità, test chimici, ecc.

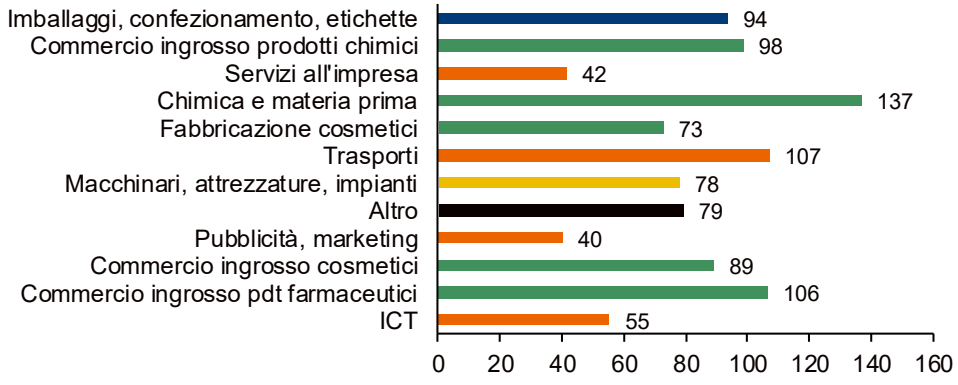
Fig. 8.20 - La filiera di fornitura delle imprese della cosmetica di produzione: i principali settori di approvvigionamento (% sul totale per importi)



Nota: i colori delle barre si riferiscono ai seguenti comparti: blu per imballaggi, confezionamento ed etichette; verde per materia prima, semilavorati, cosmetici; arancione per i servizi e giallo per i macchinari, attrezzature e impianti.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Una volta definita la filiera che alimenta la produzione di cosmetici, abbiamo calcolato la distanza media degli approvvigionamenti per tipologia di beni o servizi acquistati. In particolare, le distanze maggiori riguardano gli acquisti di prodotti chimici e materia prima che risultano pari a 137 chilometri, che si riducono a 106 chilometri per i prodotti farmaceutici, a 89 chilometri per gli acquisti effettuati presso aziende di commercio all'ingrosso di cosmetici e a 73 chilometri per gli acquisti da imprese di produzione di cosmetici. Emerge chiaramente come per l'acquisto di servizi le aziende si rivolgano a fornitori più vicini (40 chilometri per pubblicità e marketing, 42 per servizi all'impresa) ad eccezione dei servizi di trasporto (107 chilometri) probabilmente posizionati in prossimità di snodi infrastrutturali. I macchinari vengono acquistati mediamente da fornitori più vicini (78 chilometri) rispetto agli imballaggi (94 chilometri) (Fig. 8.21), sempre comunque sotto i 100 chilometri.

Fig. 8.21 – Le distanze medie degli acquisti delle aziende della cosmetica di produzione per tipologia di bene e servizi (km medi)

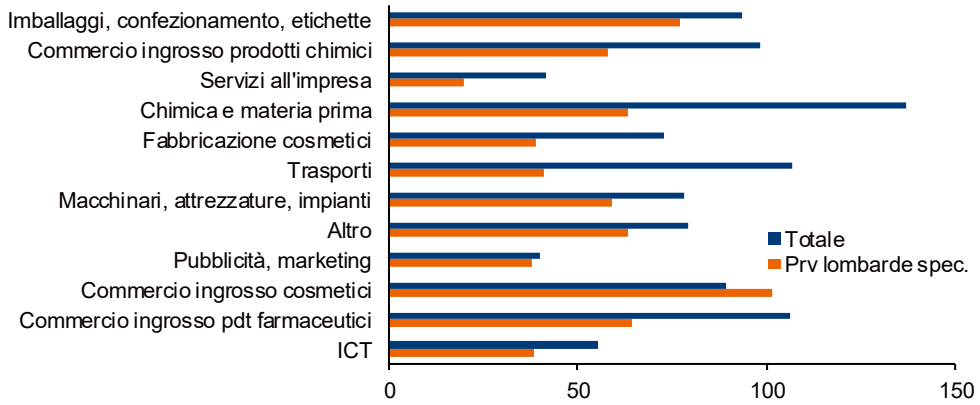


Nota: i colori delle barre si riferiscono ai seguenti comparti: blu per imballaggi, confezionamento ed etichette; verde per materia prima e semilavorati; arancione per i servizi e giallo per i macchinari, attrezzature e impianti. Le tipologie di beni e servizi sono rappresentati in ordine decrescente per il peso degli acquisti sul valore complessivo. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Particolarmente interessante è confrontare queste statistiche tra il totale del campione e le sole province lombarde specializzate che già nelle precedenti analisi hanno evidenziato un profilo strettamente legato al territorio con relazioni più forti rispetto agli altri operatori. Anche in questo caso le evidenze sono nette: gli acquisti effettuati dalle imprese di produzione della cosmetica delle province lombarde a maggior specializzazione presentano per tutti i beni e servizi, ad

eccezione degli acquisti da aziende del commercio all'ingrosso di cosmetici, una distanza media inferiore rispetto al totale del campione. In particolare, i benefici di prossimità maggiori sembra si realizzino per gli acquisti da altri fabbricatori di cosmetici, dalle imprese della chimica (sia nel canale di commercio all'ingrosso, sia direttamente) e negli acquisti di materia prima (Fig. 8.22).

Fig. 8.22 – Le distanze medie degli acquisti delle aziende della cosmetica di produzione: confronto tra il totale campione e le aziende delle province lombarde specializzate (km medi)

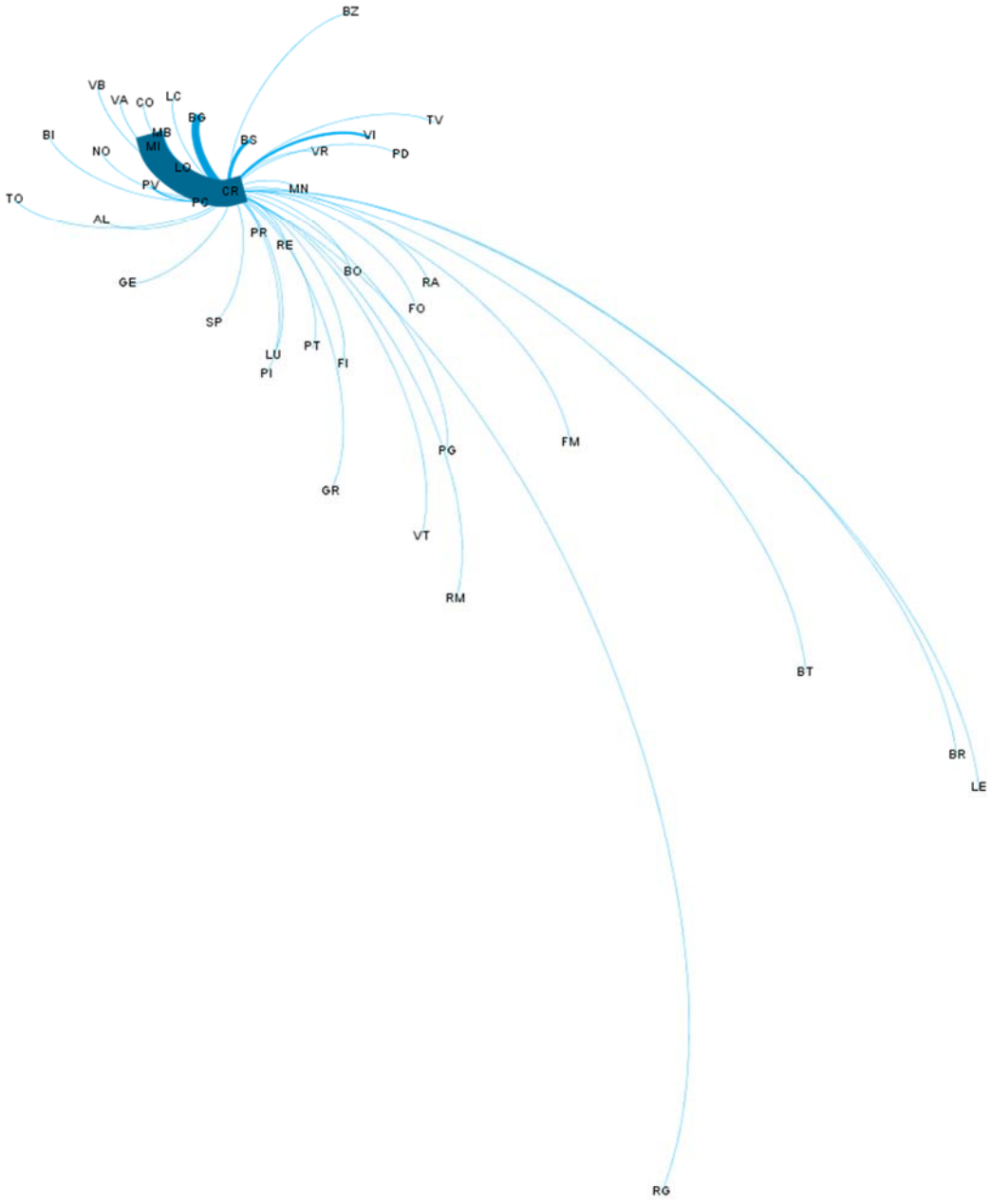


Nota: le tipologie di beni e servizi sono rappresentati in ordine decrescente per il peso degli acquisti sul valore complessivo.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

8.4 Conclusioni

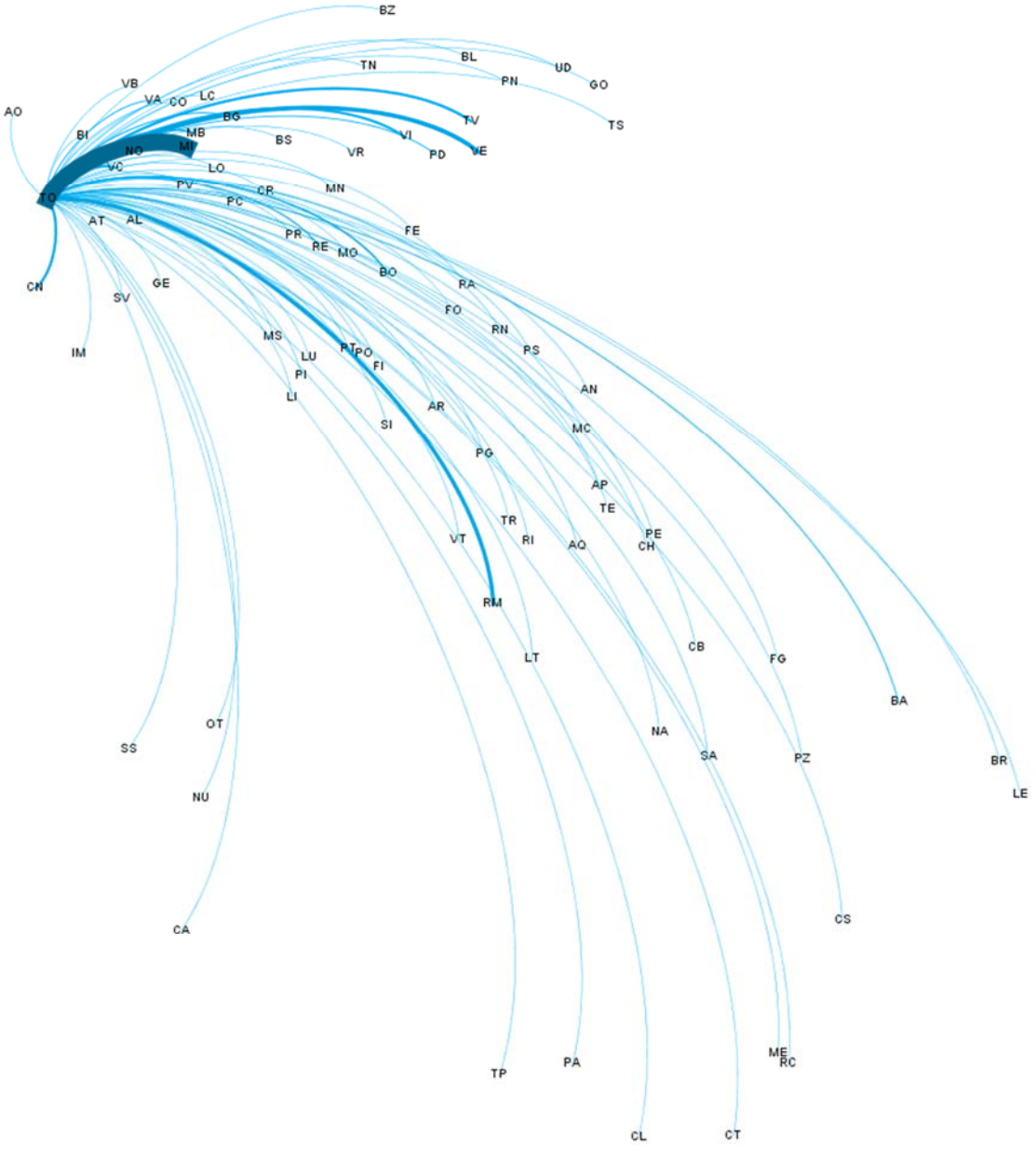
L'analisi sviluppata per monitorare e tracciare la filiera degli acquisti delle imprese della cosmetica ha dato riscontro alla centralità delle province che si sono distinte per grado di specializzazione e ha permesso di mettere maggiormente a fuoco il ruolo della Lombardia nel contesto delle imprese del settore: questa regione risulta centrale non solo in quanto esprime 5 province ad elevata specializzazione, ma soprattutto in quanto riesce a favorire e sostenere gli scambi di beni e servizi rivolti a queste imprese con meccanismi di filiera e integrazione. Si può dunque dire che in Lombardia si sia sviluppato un tessuto produttivo altamente specializzato nella cosmesi e organizzato in una filiera ramificata, basata su rapporti di fornitura tipicamente distrettuali.

Fig. 8.23 – La cosmetica di Cremona: gli acquisti da imprese localizzate al di fuori della provincia (l'intensità del colore varia in funzione dell'importo degli approvvigionamenti)



Fonte: Intesa Sanpaolo

Fig. 8.24 – La cosmetica di Torino: gli acquisti da imprese localizzate al di fuori della provincia (l'intensità del colore varia in funzione dell'importo degli approvvigionamenti)



Fonte: Intesa Sanpaolo

9. L'automotive in Italia: i territori specializzati e la ricostruzione delle filiere

9.1 Introduzione

A cura di Romina Galleri

Il settore automotive, caratterizzato da prodotti finali estremamente complessi, che necessita di forti investimenti in impianti e innovazione e lunghi tempi di progettazione, sviluppo e commercializzazione, sta attraversando una fase di profonda trasformazione. Sono numerosi i fattori specifici che, a livello globale, stanno apportando modifiche significative al settore. Primo fra tutti l'avvio di politiche protezionistiche da parte degli USA che potrebbe portare a conflitti commerciali tra Stati Uniti, Europa e Cina e rivoluzionare la geografia delle esportazioni/importazioni; in secondo luogo il possibile abbandono (più o meno lento) delle motorizzazioni diesel a favore di energie alternative; terzo l'avanzare sempre più veloce di nuovi trend in grado di modificare non solo l'esperienza di guida (si pensi all'intelligenza artificiale, ai controlli biometrici, all'interazione tra i veicoli), ma anche l'assetto della mobilità all'interno dei grandi centri urbani (si pensi alla diffusione della *sharing economy* anche per quanto riguarda i servizi di trasporto o alla possibilità che si sviluppi la guida autonoma).

Operare in un contesto simile costituisce una grande sfida per gli attori italiani del sistema automotive, a tutti i livelli. Per l'Italia sarà fondamentale partecipare da protagonista alle trasformazioni in atto, anche alla luce delle ricadute sul PIL, sull'occupazione e sul grado di innovazione tecnologica nel nostro paese. E' innegabile che in Italia l'andamento dell'automotive sia influenzato fortemente da Fiat Chrysler Automobiles (FCA) ma occorre non sottovalutare la presenza di un fitto tessuto imprenditoriale legato al mondo dell'automotive, campione di innovazione e progettazione costituito non solo da fornitori di FCA, ma da componentisti capaci di competere anche sui mercati internazionali e da produttori di autovetture di nicchia. La filiera auto è, infatti, ben radicata nel territorio italiano, con molti importanti poli di specializzazione sparsi in ogni parte d'Italia, tra loro legati da rapporti societari, produttivi, di fornitura e commerciali. In questo capitolo cercheremo di dar conto del ruolo giocato dall'automotive in Italia, partendo da una mappatura territoriale dei principali poli di specializzazione della filiera per giungere alla ricostruzione dei rapporti di fornitura attraverso l'analisi dei flussi di pagamento.

9.2 Una fotografia dei territori italiani specializzati

9.2.1 La metodologia

L'obiettivo è quello di presentare una fotografia aggiornata dei territori specializzati nella produzione di autoveicoli, carrozzerie e componentistica[112].

L'analisi è stata condotta utilizzando diverse fonti statistiche:

- Database Istat contenente i dati relativi alle unità locali e agli addetti delle unità locali attive a livello provinciale nel 2016;
- Database Istat riferito ai dati di export delle province per codici ateco nel 2017;
- Database ISID nel quale sono contenute le informazioni relative al numero di brevetti depositati per impresa (ultimo aggiornamento al 2018).

Per individuare le province che considereremo specializzate abbiamo utilizzato i seguenti criteri:

[112] Per l'analisi abbiamo fatto riferimento al codice ateco 2 digit 29 (Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi) e, per maggior approfondimento, ai codici ateco 3 digit 291 (Fabbricazione di autoveicoli), 292 (Fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi) e 293 (Fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori).

- Indice di specializzazione delle unità locali[113] per territorio ≥ 1;
- Indice di specializzazione degli addetti per territorio[114] ≥ 1;
- % delle esportazioni territoriali in funzione delle esportazioni italiane del settore ≥ 2,5%;
- Export superiore a 75 milioni di euro per l'ateco 291 e 293. Per l'ateco 292 le esportazioni totali sono inferiori e per questo abbiamo deciso di abbassare la soglia a 30 milioni di euro[115].

9.2.2 La mappatura dei territori italiani specializzati nell'automotive

L'analisi condotta sulla base dei criteri descritti ha portato ad identificare 10 province specializzate, o nell'intera filiera o solamente in alcuni comparti (segnalati dalla X nella tabella 9.1).

Tab. 9.1 - Province italiane specializzate nell'automotive e per comparto

Ateco	29	291	292	293
	Automotive	Autoveicoli	Carrozzerie, rimorchi, semirimorchi	Parti e accessori per autoveicoli e motori
Torino	x	x	x	x
Brescia	x	x	x	x
Bologna	x	x		x
Cuneo	x		x	x
Modena	x	x		
Chieti	x	x		
Potenza	x	x		
Frosinone	x	x		
Asti				x
Verona			x	

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Osservando attentamente la tabella 9.1 è evidente la concentrazione nel Nord Italia dei territori specializzati nella componentistica e nella carrozzeria e, al contempo, la diffusione su tutto il territorio nazionale di aree ad alta specializzazione nella produzione di autoveicoli. Nel Centro e nel Mezzogiorno, ad esempio, importanti bacini che producono auto si ritrovano a **Chieti**, **Potenza** e **Frosinone**. Si tratta di luoghi fortemente legati alla presenza di stabilimenti del gruppo FCA. In questi luoghi esiste anche un buon numero di imprese di componentistica, strettamente legate agli stabilimenti produttivi locali, che però non verranno considerate tra i territori specializzati perché non superano i limiti minimi di export che abbiamo fissato. Si tratta nella maggior parte dei casi di produzioni in filiera legate all'assemblatore finale presente sul territorio. Spesso queste imprese non hanno ancora acquisito la forza e l'autonomia per competere in campo internazionale. Esistono comunque anche in questi territori eccellenti casi che contraddicono questa tendenza generale[116].

[113] Calcolato come: (Numero unità locali della provincia di interesse per l'ateco di interesse / numero delle unità locali della provincia di interesse per Manifatturiero) / (Numero unità locali Italia per l'ateco di interesse/ numero delle unità locali Italia per Manifatturiero)

[114] Calcolato come: (Numero addetti delle unità locali della provincia di interesse per l'ateco di interesse / numero addetti delle unità locali della provincia di interesse per Manifatturiero) / (Numero addetti delle unità locali Italia per l'ateco di interesse/ numero addetti delle unità locali Italia per Manifatturiero)

[115] Le esportazioni italiane nel 2017 sono state pari a 37,5 miliardi di euro per l'ateco 29, 23,7 miliardi di euro per l'ateco 291, 823 milioni di euro per l'ateco 292 e 13 miliardi di euro per l'ateco 293.

[116] Nel Mezzogiorno, oltre alle province che considereremo "specializzate" nella trattazione, esistono altri territori con un'alta presenza di addetti impiegati nell'automotive. Tra le province con il più alto numero di addetti nel settore automotive ad esempio si colloca Napoli (con 6.758 addetti, concentrati per l'83% in 4 unità locali con ateco 291, tra le quali lo stabilimento FCA di Pomigliano d'Arco). La provincia non viene menzionata tra le specializzate nel 291 perché l'indice di specializzazione delle unità locali risulta pari a 0,6.

Se si escludono Chieti, Potenza e Frosinone, l'industria dell'auto risulta concentrata nelle regioni del Nord, con in testa il Piemonte, seguito da Emilia-Romagna e Lombardia. Il Veneto presenta una sola provincia specializzata, Verona, che si mette in evidenza per la sua vocazione alla produzione di carrozzerie.

Il **Piemonte** risulta fortemente specializzato nell'automotive, con ben tre province presenti in classifica: Torino, Cuneo e Asti. Torino è il territorio di maggior importanza per l'automotive: qui esistono specializzazioni in tutti i comparti, ed è l'unica provincia italiana che possiede una filiera produttiva completa in grado di partire dalla progettazione di una vettura, passando dalla realizzazione di tutti i componenti necessari, fino a giungere all'assemblaggio finale (si veda l'approfondimento "L'automotive di Torino"). Cuneo, invece, più concentrata sulla componentistica e sulle carrozzerie, si caratterizza per una produzione più dedicata ai mezzi agricoli e industriali che ai veicoli strettamente legati al mondo auto (a parte una impresa di componentistica automotive di dimensioni rilevanti, la ITT di Barge). Da segnalare anche la presenza sul territorio di un grande stabilimento Michelin che impiega oltre 2.100 persone, non appartenente al mondo automotive secondo i confini da noi scelti, ma fortemente legato in ottica di filiera. Asti è principalmente dedicata alla componentistica.

La specializzazione dell'**Emilia Romagna** (spesso definita Motor Valley) è nota. Nelle province di Modena e Bologna è presente una buona concentrazione di produzioni di nicchia. Nella zona di Bologna si riscontra anche una forte presenza di componentistica. Questo territorio è specializzato sui veicoli di alta gamma e sul settore motorsport, dal quale nascono importanti innovazioni che successivamente vengono applicate ai modelli in serie (si veda l'approfondimento "La Motor Valley dell'Emilia Romagna").

In Lombardia spicca la provincia di **Brescia**[117] che è fortemente votata all'automotive e risulta specializzata in tutti i comparti[118]. Il tessuto industriale è però molto diverso rispetto a quello del torinese. La produzione finale può essere ricondotta essenzialmente ad un solo stabilimento[119], ed è nella componentistica che risiede il vero cuore dell'automotive bresciano. "L'apparato industriale è fortemente concentrato sulla componentistica e sui sotto-sistemi integrati, caratterizzati da tecnologie di eccellenza, forniti sia al costruttore nazionale che, soprattutto, ai big player europei e globali"[120]. La specializzazione di Brescia nella componentistica ha preso vita dalla grande tradizione locale nella lavorazione dei metalli. Le competenze storicamente presenti sul territorio riguardanti la metallurgia, la profusione, lo stampaggio e la lavorazione dei metalli, negli anni del boom dell'automotive, hanno trovato la loro naturale evoluzione nella componentistica in metallo e nella meccanica. Negli ultimi anni tra le varie lavorazioni quella che ha subito la maggior diffusione è stata la profusione dell'alluminio[121], materiale sempre più utilizzato nei nuovi modelli di auto per le sue caratteristiche di leggerezza e resistenza. Le imprese di componentistica bresciane vendono i propri prodotti principalmente all'estero e possono

Bari invece, pur avendo 4.299 addetti concentrati per il 92% nel comparto della componentistica, non viene considerata provincia specializzata per via di un basso indice di specializzazione delle unità locali pari a 0,8.

[117] Quanto riportato in questo capoverso riprende la lettura data sulla componentistica auto di Brescia da Daniele Forloni, direttore della filiale imprese di Chiari del gruppo Intesa Sanpaolo.

[118] Anche Bergamo ha un numero di addetti elevato (4.505 addetti, concentrati per oltre il 92% nel comparto della componentistica) ma non viene citata tra le province specializzate nel 29.3 (pur in presenza di 41 unità locali operanti del comparto e 55 unità locali totali del settore automotive) per indice di specializzazione delle unità locali pari a 0,9.

[119] A Brescia non vi sono grandi impianti di assemblaggio veicoli, con l'eccezione dello stabilimento Iveco per la produzione di autocarri e furgoni leggeri.

[120] "Osservatorio del cluster lombardo mobilità 2018", Regione Lombardia, pag.7.

[121] L'alluminio viene portato al punto di fusione, successivamente colato a pressione in appositi stampi per creare componenti che non necessitano di giunture o saldature.

annoverare tra i principali clienti le case automobilistiche tedesche e francesi. Questi grandi player desiderano acquistare un numero sempre più basso di componenti per ogni nuovo modello di auto poiché questo semplifica e velocizza l'assemblaggio che avviene nei loro stabilimenti. Per questo richiedono componenti sempre più complessi, che possono essere definiti come dei veri e propri sistemi integrati, che hanno già subito molteplici fasi di lavorazione. Ciò che viene richiesto ai componentisti fornitori è competenza, tecnologia e consulenza per trovare soluzioni innovative; nella maggior parte dei casi, infatti, essi non sono meri esecutori ma condividono la progettazione con gli studi tecnici delle case automobilistiche e forniscono consulenza avanzata. Per assecondare queste complesse esigenze a Brescia si sta assistendo negli ultimi anni ad un processo di trasformazione del tessuto industriale, che vede una integrazione sempre più accentuata delle diverse lavorazioni e quindi anche delle imprese. Fonderie e officine meccaniche si stanno integrando per fornire ai committenti finali componenti sempre più complessi. Spesso le imprese più piccole vengono assorbite dalle imprese più grandi per internalizzarne le lavorazioni; diminuisce quindi il numero di imprese e ne aumentano le dimensioni medie. Sono molti gli investimenti delle imprese della zona in questo senso, grazie alla tipologia dei contratti stipulati con le case automobilistiche (solitamente pluriennali e affidabili, legati alla presenza di un determinato modello di auto sul mercato) che permettono alle imprese di fare business plan attendibili e di investire in modo mirato. Questi processi di aggregazione si verificano anche perché sul territorio è scarsa la collaborazione tra le imprese. Esse difficilmente stringono accordi di collaborazione, preferiscono invece interfacciarsi direttamente con le case automobiliste in modo "verticale"[122].

9.2.3 I numeri delle province specializzate nell'automotive

Nelle tabelle seguenti sono riportati i dati relativi a Unità Locali, Addetti ed Export (utilizzati per definire la specializzazione), per tipologia di attività. In tabella abbiamo aggiunto anche i dati del nostro database interno ISID, relativi al numero di brevetti domandati allo European Patent Office (EPO) dalle imprese.

Osservando la tabella 9.2 ciò che salta subito all'occhio sono i numeri di **Torino**, di gran lunga superiori rispetto a quelli delle altre province. Sono presenti ben 516 unità locali con più di 40.000 addetti. Le imprese torinesi dell'automotive rappresentano infatti il 48,7% delle unità locali, il 45,2% degli addetti, il 47,3% dell'export e il 56% dei brevetti delle province specializzate. In provincia, oltre alla presenza del maggior operatore italiano FCA con diversi stabilimenti, di Iveco e di grandi multinazionali della componentistica (Magneti Marelli, Plastic Components and Modules Automotive, TRW, Adler, Valeo ecc…), sono attive un gran numero di unità locali medio-piccole.

Al secondo posto per numero di occupati (9.682) e con 53 unità locali, si posiziona la provincia di **Chieti**, in cui spicca lo stabilimento Sevel in Val di Sangro, aperto nel 1981, nel quale vengono prodotti veicoli commerciali leggeri di FCA, Peugeot e Citroen. Segue **Potenza** con 9.600 addetti e 26 unità locali che ruotano intorno allo stabilimento FCA di Melfi (che impiega circa 8.000 persone), dove oggi vengono prodotte Fiat 500X e Jeep Renegade; dall'apertura (nel 1993) e fino all'estate 2018 lo stabilimento era stato dedicato alla produzione della Fiat Punto in tutte le sue versioni. **Brescia** con quasi 8.000 addetti è caratterizzata da una dimensione aziendale media di 55 addetti nelle sue 143 unità locali. Se non consideriamo lo stabilimento Iveco, specializzato nella produzione dell'Eurocargo, che impiega da solo circa 2.300 dipendenti, la dimensione media per unità locale si abbassa a 40 addetti. Anche **Modena** si contraddistingue per unità locali di piccole dimensioni con una media di 53 addetti per ognuna delle sue 118 unità locali (il numero di addetti totale si attesta intorno alle 6.300 unità). Anche qui due grandi imprese spiccano per un numero rilevante di addetti. Ferrari e Maserati, infatti, impiegano rispettivamente circa 3.150 e 1.400

[122] Per un approfondimento sulla filiera automotive della Lombardia la lettura di "Osservatorio sulla componentistica italiana 2018", ANFIA, pag. 163-180.

persone; se le escludiamo dal conteggio la dimensione media diviene pari a 15 addetti per unità locale. La produzione risulta molto concentrata anche a **Frosinone** (circa 5.800 addetti per 49 unità locali), dove lo stabilimento FCA di Cassino polarizza un buon numero di addetti, circa 4.300 attualmente dedicati alla produzione di Alfa Romeo (Giulia, Giulietta e Stelvio). Chiudono la descrizione delle province specializzate **Bologna** con più di 5.000 addetti e 82 unità locali (tra cui Lamborghini con 1.500 addetti circa) e **Cuneo** con circa 4.000 addetti e 72 unità locali, nessuna di dimensioni enormi, a differenza delle altre province specializzate.

Tab. 9.2 - Dati relativi alle province specializzate nella fabbricazione di veicoli, rimorchi e semirimorchi (ateco 29)

	Unità locali 2016	Addetti 2016	Export 2017 (mln euro)	Brevetti
Torino	516	40.161	8.151	715
Chieti	53	9.682	3.833	138
Potenza	26	9.600	3.047	-
Brescia	143	7.937	1.586	41
Modena	118	6.286	3.277	223
Frosinone	49	5.866	2.539	-
Bologna	82	5.160	1.566	59
Cuneo	72	4.051	1.311	101
Totale province specializzate	**1.059**	**88.743**	**25.309**	**1.277**
Totale Italia	**2.846**	**161.638**	**37.545**	**2.690**
Peso delle province specializzate (%)	**37,2**	**54,9**	**67,4**	**47,5**

Nota: le province sono state ordinate in funzione del numero di addetti, in ordine decrescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat e ISID

Oltre ai dati su unità locali e addetti la tabella 9.2 contiene i dati relativi alle esportazioni. Dei 37,5 miliardi di euro di esportazioni italiane di automotive (ateco 29), le province specializzate rappresentano il 67,4% (corrispondente a oltre 25 miliardi di euro), più di quanto pesino in termini di addetti, a indicazione della loro elevata propensione a esportare. Anche per valori esportati Torino si colloca in vetta alla classifica con più di 8 miliardi di euro ricavati dalla vendita sui mercati internazionali di prodotti automotive. Anche Chieti esporta molto, circa 3,8 miliardi di euro. Potenza e Modena esportano per circa 3 miliardi di euro, Frosinone 2,5 miliardi, Brescia, Bologna 1,6 miliardi e Cuneo intorno a 1,3 miliardi.

Per quanto riguarda i brevetti delle province specializzate, questi sono concentrati per il 56% a Torino, e per il 17% a Modena. Un buon numero di brevetti sono stati registrati anche a Chieti e a Cuneo. L'innovazione è presente anche a Bologna e a Brescia, nonostante il numero di registrazioni brevettuali sia inferiore. A Potenza e Frosinone, invece, non risultano brevetti nel campo dell'automotive.

9.2.4 I numeri del settore automotive per comparto

Fornito uno sguardo d'insieme, abbiamo poi cercato di approfondire la presenza di specializzazioni per comparto, suddividendo le unità locali per tipologia di attività svolta:

- fabbricazione di autoveicoli (ateco 291[123]; Tab. 9.3);
- fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semi-rimorchi (ateco 292; Tab. 9.4);
- fabbricazione di parti e accessori per autoveicoli e loro motori (ateco 293; Tab. 9.5).

Le province specializzate nella **fabbricazione di autoveicoli** rappresentano il 42% delle unità locali, il 75,7% degli addetti, il 76% delle esportazioni e possiedono l'89,4% dei brevetti rispetto al totale Italia. Torino risulta la provincia con il maggior numero di addetti: 21.993. E' interessante notare, inoltre, come l'attività brevettuale sia concentrata solo in alcune province: Torino, Modena

[123] La "fabbricazione di veicoli" comprende sia le case di veicoli automobilistici, industriali e commerciali, sia i fabbricatori di motori e telai per l'automotive.

e Bologna hanno depositato rispettivamente 374, 189 e 22 brevetti (mediamente 9, 14 e 3 brevetti per unità locale).

Esistono alcune province non considerate specializzate in questa trattazione, in cui è presente un buon numero di addetti alla fabbricazione di autoveicoli: si pensi a Napoli con 5.610 addetti, Campobasso con 2.546 addetti, Mantova con 1.875 addetti, Avellino con 1.822 addetti e Ferrara con 1.246 addetti. Napoli, Mantova, Avellino e Ferrara non risultano specializzate per via di un'incidenza bassa del numero di unità locali, Campobasso, invece, per il livello di export inferiore alla soglia minima stabilita[124].

Tab. 9.3 - Dati relativi alle province specializzate nella fabbricazione di autoveicoli (ateco 291)

	Unità locali 2016	Addetti 2016	Export 2017 (mln euro)	Brevetti
Torino	41	21.993	4.660	374
Potenza	4	7.689	3.003	-
Chieti	6	6.349	3.586	-
Modena	13	4.322	2.610	189
Frosinone	4	4.192	2.518	-
Brescia	12	2.496	605	-
Bologna	7	1.942	1.025	22
Totale province specializzate	**87**	**48.982**	**18.007**	**585**
Totale Italia	**207**	**64.704**	**23.676**	**654**
Peso delle province specializzate (%)	**42,2**	**75,7**	**76,0**	**89,4**

Nota: le province sono state ordinate in funzione del numero di addetti, in ordine decrescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat e ISID

Per quanto riguarda la **fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi** le province specializzate risultano molto meno rilevanti di quanto non si sia appena visto per la fabbricazione di autoveicoli. Le province specializzate infatti rappresentano il 19% delle unità locali, il 26% degli addetti, il 42,5% delle esportazioni e possiedono il 51% dei brevetti rispetto al totale Italia. Si potrebbe affermare quindi, che la produzione avviene per una quota importante anche nelle province non specializzate, mentre l'innovazione appare più concentrata in queste province, in particolare a Cuneo (con 39 brevetti). Le province specializzate inoltre risultano essere maggiormente votate all'export.

La produzione che avviene al di fuori delle province specializzate è fortemente frammentata lungo tutto il territorio italiano; tuttavia si possono riconoscere alcuni luoghi in cui vi è una maggior concentrazione di imprese e/o di addetti: si pensi a Padova, a Forlì-Cesena e a Perugia (che sono rimaste fuori dall'elenco delle province specializzate per via delle esportazioni sotto soglia) e alla provincia autonoma di Bolzano che invece rispetta i parametri per quanto riguarda l'export e l'indice di specializzazione degli addetti, ma non per l'indice di specializzazione delle unità locali, con sole 5 unità locali. Tra le province non specializzate si segnala inoltre un buon numero di brevetti riguardanti il comparto depositati nelle province di Milano, Reggio Emilia, Treviso, Firenze e Modena (rispettivamente 13, 11, 10, 7 e 5 brevetti).

Tab. 9.4 - Dati relativi alle province specializzate nella fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi (ateco 292)

	Unità locali 2016	Addetti 2016	Export 2017 (mln euro)	Brevetti
Torino	44	796	35	6
Cuneo	31	717	99	39
Brescia	42	606	125	13
Verona	30	524	91	5
Totale province specializzate	**147**	**2.643**	**350**	**63**
Totale Italia	**771**	**10.195**	**823**	**123**
Peso delle province specializzate (%)	**19,1**	**25,9**	**42,5**	**51,2**

Nota: le province sono state ordinate in funzione del numero di addetti, in ordine decrescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat e ISID

[124] Tra le unità locali di Napoli spiccano per numero di dipendenti lo stabilimento FCA di Pomigliano d'Arco e Acerra, tra quelle di Campobasso lo stabilimento FCA di Termoli, tra quelle di Avellino lo stabilimento FCA di Pratola Serra e a Ferrara lo stabilimento VM Motori (gruppo FCA), a Mantova lo stabilimento Iveco di Suzzara.

Risulta meno concentrata nelle province specializzate anche la **fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori**. Nelle cinque province specializzate sono collocate il 35% delle unità locali, il 35% degli addetti, il 46% delle esportazioni e il 25% dei brevetti. Anche in questo comparto, in ogni caso, Torino gioca un ruolo di prim'ordine con 431 unità locali, più di 17.000 addetti, quasi 3,5 milioni di euro di export e il 71% dei brevetti delle province specializzate.

Anche nel caso della componentistica auto vi sono territori non strettamente specializzati, in cui vi è una buona concentrazione di imprese di questo comparto. Si pensi ad esempio alle province di Bergamo e Bari in cui sono occupati rispettivamente ben 4.171 e 3.939 addetti e che presentano esportazioni pari a 902 e 452 milioni di euro, oppure alla provincia di Chieti con 42 unità locali e 3.203 addetti, ma con esportazioni sotto soglia, o ancora a Milano, esclusa invece per indice di specializzazione degli addetti nonostante la presenza di 99 unità locali e 375 milioni di euro di export, così come a Modena con 82 unità locali e 638 milioni di euro di export nel 2017.

Tab. 9.5 - Dati relativi alle province specializzate nella fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori (ateco 293)

	Unità locali 2016	Addetti 2016	Export 2017 (mln euro)	Brevetti
Torino	431	17.372	3.456	335
Brescia	89	4.835	855	28
Cuneo	38	3.321	825	52
Bologna	63	3.156	531	37
Asti	30	1.942	373	20
Totale province specializzate	**651**	**30.626**	**6.041**	**472**
Totale Italia	**1.868**	**86.738**	**13.046**	**1.913**
Peso delle province specializzate (%)	**34,8**	**35,3**	**46,3**	**24,7**

Nota: le province sono state ordinate in funzione del numero di addetti, in ordine decrescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat e ISID

9.2.5 L'export nelle province specializzate e in quelle non specializzate

L'export delle province specializzate, riassunto nella tabella 9.6, merita un approfondimento più dettagliato. Per quanto riguarda la fabbricazione di autoveicoli le province specializzate esportano il 76% del totale Italia (23,7 miliardi di euro), corrispondenti a 18 miliardi di euro. Torino è la provincia che esporta di più (circa il 20% del totale nazionale). Esportazioni rilevanti anche per Chieti, Potenza, Modena e Frosinone. Tra le province specializzate Brescia sembra quella meno orientata alla vendita all'estero, probabilmente per effetto dei veicoli Iveco, in gran parte rivolti al mercato nazionale.

Nell'ambito della fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi il valore in euro delle esportazioni è nettamente inferiore. Sono state registrate 823 milioni di euro di esportazioni totali dall'Italia, di cui 350 milioni proventi da province specializzate. Tra queste spicca Brescia, che con 125 milioni di euro rappresenta oltre il 15% delle esportazioni italiane. Seguono Cuneo, con 99 milioni di euro di export e una quota del 12% sul totale Italia, e Verona, con 91 milioni di euro di export pari all'11% delle esportazioni italiane. Torino, anch'essa specializzata, esporta di meno: 35 milioni di euro pari al 4,3%.

Per quanto riguarda, invece, la fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori il totale delle esportazioni italiane è pari a 13 miliardi di euro, dei quali 6 miliardi sono attribuibili alle cinque province specializzate. Torino con 3,4 miliardi di euro di export e una rappresentatività del 26,5% si posiziona al primo posto. In ordine di rilevanza seguono Brescia e Cuneo, rispettivamente responsabili del 6,6% e del 6,3% delle esportazioni nazionali, Bologna, con oltre 500 milioni di euro di esportazioni, e Asti, che sfiora i 400 milioni di export di componentistica.

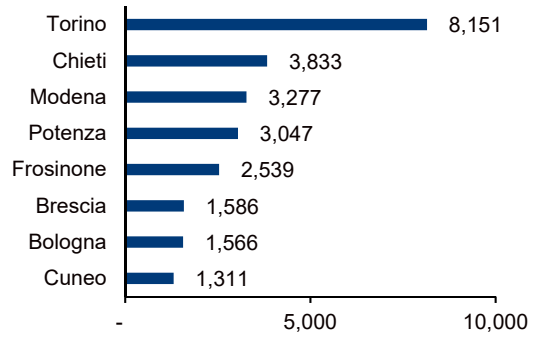
Tab. 9.6 - Esportazioni delle province specializzate nell'automotive e per comparto (anno 2017)

Ateco	29		291		292		293	
	Milioni di euro	Peso % della provincia su export Italia	Milioni di euro	Peso % della provincia su export Italia	Milioni di euro	Peso % della provincia su export Italia	Milioni di euro	Peso % della provincia su export Italia
Italia	**37.545**	**100,0**	**23.676**	**100,0**	**823**	**100,0**	**13.046**	**100,0**
Tot. prv. spec.	**25.309**	**67,4**	**18.007**	**76,1**	**350**	**42,5**	**6.041**	**46,3**
Torino	8.151	21,7	4.660	19,7	35	4,3	3.456	26,5
Chieti	3.833	10,2	3.586	15,1	3	0,3	245	1,9
Modena	3.277	8,7	2.610	11,0	29	3,6	638	4,9
Potenza	3.047	8,1	3.003	12,7	3	0,4	40	0,3
Frosinone	2.539	6,8	2.518	10,6	3	0,4	17	0,1
Brescia	1.586	4,2	605	2,6	125	15,2	855	6,6
Bologna	1.566	4,2	1.025	4,3	10	1,2	531	4,1
Cuneo	1.311	3,5	387	1,6	99	12,0	825	6,3
Asti	452	1,2	72	0,3	7	0,9	373	2,9
Verona	435	1,2	184	0,8	91	11,1	160	1,2

Nota: le province sono state ordinate per esportazioni decrescenti per l'ateco 29. I valori delle province non specializzate sono indicati in giallo. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

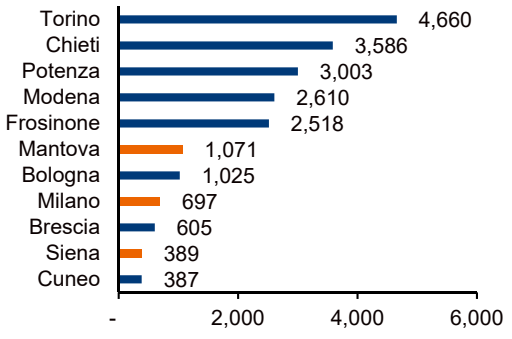
Occorre inoltre sottolineare l'esistenza di altre province non specializzate particolarmente attive sui mercati internazionali (Figg. 9.1, 9.2, 9.3, 9.4). Ad esempio in Lombardia, oltre a Brescia, spiccano le esportazioni di prodotti appartenenti all'ateco 291 (fabbricazione di autoveicoli) di Mantova (1 miliardo di euro) e di Milano (quasi 700 milioni di euro), le esportazioni di carrozzerie di Bergamo (57,8 milioni di euro) e Varese (47 milioni di euro), le esportazioni di componentistica di Bergamo (900 milioni di euro) e Milano (375 milioni di euro). Anche il Trentino Alto Adige fornisce un importante contributo con le esportazioni di componentistica di Bolzano (432 milioni di euro), che si distingue anche nell'esportazione di carrozzerie: 40 milioni di euro che rappresentano il 4,8% del totale export nazionale. In Emilia Romagna al di fuori delle province specializzate si ritrovano importanti contributi alle esportazioni soprattutto nel comparto delle carrozzerie. Modena, con 29 milioni di euro, e Forlì-Cesena, con 24 milioni di euro, rappresentano insieme il 6,5% delle esportazioni nazionali relative all'ateco 292. Modena risulta particolarmente importante dal punto di vista delle esportazioni anche nel comparto della componentistica: 638 milioni di euro, corrispondenti al 4,9% delle esportazioni italiane. In Veneto, oltre a Verona, anche Padova assume un ruolo rilevante in termini di esportazioni di carrozzerie, con 26,5 milioni di euro corrispondenti al 3,2% del totale nazionale. Anche Bari esporta importi rilevanti di componentistica auto: 452 milioni di euro, pari al 3,5% delle esportazioni nazionali del comparto.

Fig. 9.1 - Esportazioni di automotive delle province italiane (ateco 29; anno 2017; milioni di euro; prime sette province per export)



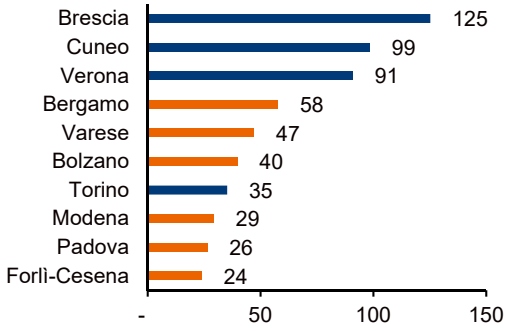
Nota. Sono state considerate tutte le province italiane, sia specializzate, sia non.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 9.2 - Esportazioni di autoveicoli delle province italiane (ateco 291; anno 2017; milioni di euro; prime undici province per export)



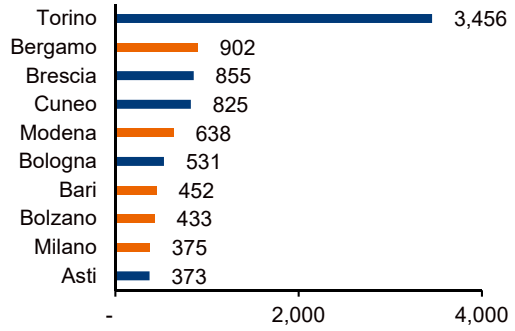
Nota. Sono state considerate tutte le province italiane, sia specializzate, sia non. Le province non specializzate sono caratterizzate dal colore arancione della barra.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 9.3 - Esportazioni di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi delle province italiane (ateco 292; anno 2017; milioni di euro; prime dieci province per export)



Nota. Sono state considerate tutte le province italiane, sia specializzate, sia non. Le province non specializzate sono caratterizzate dal colore arancione della barra.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 9.4 - Esportazioni di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori delle province italiane (ateco 293; anno 2017; milioni di euro; prime dieci province per export)



Nota. Sono state considerate tutte le province italiane, sia specializzate, sia non. Le province non specializzate sono caratterizzate dal colore arancione della barra.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

9.2.6 La struttura dimensionale delle province specializzate nell'automotive

Un'ulteriore analisi, che abbiamo svolto per approfondire la conoscenza del tessuto imprenditoriale esistente nelle province specializzate, è basata sulla numerosità delle unità locali e degli addetti per classe dimensionale. In Italia, il 57,5% delle unità locali esistenti nella filiera è costituito da microimprese sotto i 10 addetti. Si supera l'84% considerando la numerosità delle unità locali sotto i 50 addetti. Nelle province specializzate, invece, le microimprese (sotto i 10 addetti) pesano meno: il 48,6%. Contestualmente risulta più intensa la presenza di stabilimenti tra i 10 e i 49 addetti (29,8% vs 26,8% Italia), tra i 50 e i 249 addetti (16,4% vs 11,7% Italia) e oltre i 250 addetti (5,1% vs 3,9% Italia). Possiamo quindi affermare che sia più elevato il numero di unità locali di dimensioni maggiori nelle province specializzate.

25 grandi stabilimenti (oltre i 250 addetti) attivi nel settore dell'automotive si trovano a Torino, 7 sono a Brescia, 5 a Modena e a Cuneo, 4 a Bologna, 3 a Chieti e Potenza e 2 a Frosinone.

Tab. 9.7 – Automotive: unità locali per classe dimensionale e territorio (ateco 29)

	da 0 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	250 e più	Totale
Italia	**1.638**	**762**	**334**	**112**	**2.846**
Totale prv. spec.	**515**	**316**	**174**	**54**	**1.059**
Torino	262	145	84	25	516
Brescia	61	56	19	7	143
Modena	57	45	11	5	118
Bologna	41	22	15	4	82
Cuneo	37	20	10	5	72
Chieti	21	12	17	3	53
Frosinone	26	10	11	2	49
Potenza	10	6	7	3	26

Nota: le province sono state ordinate per numero totale delle unità locali decrescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Analizzando invece il numero degli occupati per classe di addetti risulta chiaro come siano le grandi imprese (seppur numericamente inferiori) a creare maggiormente occupazione. Nelle province specializzate il 68,2% degli addetti lavora in unità locali con un organico superiore alle 250 unità. Una forte concentrazione si osserva soprattutto a Potenza dove le 3 grandi stabilimenti occupano l'87,3% degli addetti; la stessa situazione è riscontrabile a Chieti (3 unità locali occupano il 78,2% degli addetti) e Frosinone (2 unità locali occupano il 72,6% degli addetti).

La grande dimensione è fondamentale anche per Torino (il 65,7% degli addetti lavora nelle 25 unità locali di grandi dimensioni); le 84 imprese medie occupano 9.690 addetti (il 24,1% del

totale), le 145 piccole imprese occupano 3.310 addetti (l'8,2% del totale) e le 262 micro imprese impiegano 762 addetti (l'1,9% del totale).

Rispetto a Potenza, Chieti, Frosinone e Torino, il peso delle unità locali medie, piccole e micro in termini di addetti è superiore nelle province di Brescia, Bologna, Cuneo e Modena, nonostante anche in questi casi i grandi stabilimenti impieghino oltre la metà degli addetti.

Tab 9.8 – Automotive: addetti delle unità locali attive per classe dimensionale e territorio (ateco 29)

	da 0 a 9		da 10 a 49		da 50 a 249		250 e più		Addetti totali
	Numero	Peso della classe di addetti sugli addetti totali	Numero	Peso della classe di addetti sugli addetti totali	Numero	Peso della classe di addetti sugli addetti totali	Numero	Peso della classe di addetti sugli addetti totali	Numero
Italia	**4.888**	**3,0**	**16.520**	**10,2**	**37.833**	**23,4**	**102.397**	**63,3**	**161.638**
Tot. prv. spec.	**1.561**	**1,8**	**7.041**	**7,9**	**19.635**	**22,1**	**60.507**	**68,2**	**88.743**
Torino	762	1,9	3.310	8,2	9.690	24,1	26.399	65,7	40.161
Chieti	63	0,6	310	3,2	1.738	18,0	7.572	78,2	9.682
Potenza	30	0,3	155	1,6	1.035	10,8	8.381	87,3	9.600
Brescia	210	2,6	1.284	16,2	2.223	28,0	4.220	53,2	7.937
Modena	187	3,0	979	15,6	1.040	16,5	4.080	64,9	6.286
Frosinone	67	1,1	170	2,9	1.369	23,3	4.260	72,6	5.866
Bologna	147	2,9	473	9,2	1.448	28,1	3.091	59,9	5.160
Cuneo	96	2,4	359	8,9	1.091	26,9	2.505	61,8	4.051

Nota: le province sono state ordinate per numero totale di addetti decrescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Sviluppando l'analisi per comparto risulta ancora più evidente quanto siano importanti le dimensioni aziendali nella fabbricazione di autoveicoli (ateco 291).

Tab. 9.9 – Fabbricazione di autoveicoli: unità locali per classe dimensionale e territorio (ateco 291)

	da 0 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	250 e più	Totale
Italia	**113**	**30**	**33**	**31**	**207**
Tot. prv. spec.	**33**	**10**	**21**	**23**	**87**
Torino	15	4	9	13	41
Modena	2	4	3	4	13
Brescia	6	1	4	1	12
Bologna	3	1	1	2	7
Chieti	4	-	1	1	6
Frosinone	1	-	2	1	4
Potenza	2	-	1	1	4

Nota: le province sono state ordinate per numero totale delle unità locali decrescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

In questo comparto gli addetti sono concentrati quasi esclusivamente nelle unità locali di grandi dimensioni.

Tab. 9.10 - Fabbricazione di autoveicoli: addetti delle unità locali attive per classe dimensionale e territorio (ateco 291)

	da 0 a 9		da 10 a 49		da 50 a 249		250 e più		Addetti totali
	Numero	Peso della classe di addetti sugli addetti totali	Numero	Peso della classe di addetti sugli addetti totali	Numero	Peso della classe di addetti sugli addetti totali	Numero	Peso della classe di addetti sugli addetti totali	Numero
Italia	**287**	**0,4**	**650**	**1,0**	**3.428**	**5,3**	**60.338**	**93,3**	**64.704**
Tot. prv. spec.	**78**	**0,2**	**286**	**0,6**	**2.350**	**4,8**	**46.269**	**94,5**	**48982**
Torino	35	0,2	119	0,5	941	4,3	20.899	95,0	21.993
Potenza	5	0,1	-	0,0	83	1,1	7.601	98,9	7.689
Chieti	3	0,0	-	0,0	243	3,8	6.102	96,1	6.349
Modena	2	0,0	104	2,4	409	9,5	3.807	88,1	4.322
Frosinone	7	0,2	-	0,0	214	5,1	3.971	94,7	4.192
Brescia	11	0,4	40	1,6	394	15,8	2.051	82,2	2.496
Bologna	16	0,8	23	1,2	65	3,4	1.838	94,6	1.942

Nota: le province sono state ordinate per numero totale di addetti decrescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Nel comparto di fabbricazione delle carrozzerie (ateco 292), invece, la situazione è opposta. E' presente una sola grande impresa sul territorio italiano (a Siena[125]) e si denota una maggior concentrazione di imprese micro e piccole. La stessa situazione si riscontra nelle province specializzate.

Tab. 9.11 - Fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi: unità locali per classe dimensionale e territorio (ateco 292)

	da 0 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	250 e più	Totale
Italia	**510**	**222**	**38**	**1**	**771**
Tot. prv. spec.	**83**	**52**	**12**	**-**	**147**
Torino	25	16	3	-	44
Brescia	24	15	3	-	42
Cuneo	17	10	4	-	31
Verona	17	11	2	-	30

Nota: le province sono state ordinate per numero totale delle unità locali decrescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

L'analisi per numero di addetti conferma l'importanza delle piccole imprese. Assumono però un peso rilevante anche le medie imprese che rappresentano il 37,3% degli addetti in Italia e il 52,6% degli addetti delle province specializzate.

Tab. 9.12 - Fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi: addetti delle unità locali attive per classe dimensionale e territorio (ateco 292)

	da 0 a 9		da 10 a 49		da 50 a 249		250 e più		Addetti totali
	Numero	Peso della classe di addetti sugli addetti totali	Numero	Peso della classe di addetti sugli addetti totali	Numero	Peso della classe di addetti sugli addetti totali	Numero	Peso della classe di addetti sugli addetti totali	Numero
Italia	**1.694**	**16,6**	**4.423**	**43,4**	**3.807**	**37,3**	**272**	**2,7**	**10.195**
Tot. prv. spec.	**254**	**9,6**	**999**	**37,8**	**1.390**	**52,6**	**-**	**0,0**	**2.643**
Torino	60	7,6	353	44,3	383	48,1	-	0,0	796
Cuneo	57	7,9	183	25,5	478	66,6	-	0,0	717
Brescia	88	14,4	241	39,8	278	45,8	-	0,0	606
Verona	49	9,4	223	42,6	251	47,9	-	0,0	524

Nota: le province sono state ordinate per numero totale di addetti decrescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Il comparto della componentistica (ateco 293) vede una maggiore concentrazione di unità locali micro e piccole, con una presenza anche di stabilimenti di dimensioni maggiori.

Tab. 9.13 - Fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori: unità locali per classe dimensionale e territorio (ateco 293)

	da 0 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	250 e più	Totale
Italia	**1.015**	**510**	**263**	**80**	**1.868**
Tot. prv. spec.	**313**	**201**	**110**	**27**	**651**
Torino	222	125	72	12	431
Brescia	31	40	12	6	89
Bologna	27	20	14	2	63
Cuneo	18	9	6	5	38
Asti	15	7	6	2	30

Nota: le province sono state ordinate per numero totale delle unità locali decrescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Gli addetti, invece, sono concentrati maggiormente nelle unità locali grandi e medie.

[125] Si tratta della Trigano spa, appartenente al distretto della camperistica.

Tab. 9.14 - Fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori: addetti delle unità locali attive per classe dimensionale e territorio (ateco 293)

	da 0 a 9		da 10 a 49		da 50 a 249		250 e più		Addetti totali
	Numero	Peso della classe di addetti sugli addetti totali	Numero	Peso della classe di addetti sugli addetti totali	Numero	Peso della classe di addetti sugli addetti totali	Numero	Peso della classe di addetti sugli addetti totali	Numero
Italia	**2.907**	**3,4**	**11.446**	**13,2**	**30.598**	**35,3**	**41.787**	**48,2**	**86.738**
Tot. prv. spec.	**940**	**3,1**	**4.631**	**15,1**	**12.810**	**41,8**	**12.245**	**40,0**	**30.626**
Torino	667	3,8	2.839	16,3	8.366	48,2	5.500	31,7	17.372
Brescia	112	2,3	1.004	20,8	1.551	32,1	2.169	44,9	4.835
Cuneo	37	1,1	165	5,0	613	18,5	2.505	75,4	3.321
Bologna	82	2,6	437	13,9	1.383	43,8	1.253	39,7	3.156
Asti	42	2,1	185	9,6	897	46,2	818	42,1	1.942

Nota: le province sono state ordinate per numero totale di addetti decrescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

9.3 L'analisi della filiera italiana dell'automotive

9.3.1 Obiettivi e metodologia

Dopo aver individuato i territori specializzati nell'automotive e nei suoi comparti, l'obiettivo di questo paragrafo sarà quello di ricostruire i rapporti di fornitura tra le imprese italiane, per esplicitare le relazioni di primo e di secondo livello che intercorrono tra le aziende dell'automotive e i loro fornitori presenti sul territorio nazionale. Per farlo abbiamo utilizzato uno strumento originale: gli importi e il numero di transazioni che vengono tracciati dalla nostra banca attraverso i due mezzi di pagamento più comunemente utilizzati per il saldo ai fornitori: i bonifici e le RI.BA[126]. Abbiamo preso in considerazione solo le transazioni che vedono le imprese di automotive come debitori e in questo modo abbiamo costruito un database con le seguenti caratteristiche:

- per le imprese produttrici di autoveicoli, motori e telai sono state considerate 302.498 operazioni di pagamento effettuate nel 2017 da 79 imprese con codice ateco 291 per un totale di circa 32 miliardi di euro;
- per le imprese della componentistica auto sono state analizzate 358.045 operazioni di pagamento effettuate nel 2017 da 640 imprese contraddistinte da codice ateco 293 per un totale di quasi 2,4 miliardi di euro[127].

I dati sui flussi di pagamento ci permettono di realizzare un'analisi approfondita della filiera di fornitura, consentendoci di identificare non solo i territori fornitori di componentistica in senso stretto, ma anche quelli fornitori di tutti gli altri prodotti/servizi/semilavorati acquistati dai produttori finali. In particolare con questa metodologia siamo riusciti a intercettare anche quei fornitori che non registrano la propria attività nella componentistica auto (ateco 29.3), perché l'automotive non è il loro unico settore di sbocco o comunque non è il prevalente.

Sono a nostra disposizione informazioni più dettagliate nel caso in cui non solo l'impresa che origina la transazione, ma anche la creditrice sia cliente Intesa Sanpaolo. Il database si restringe a 2,135 miliardi di euro e 31.042 operazioni per le imprese produttrici di autoveicoli e a circa 624 milioni di euro (che corrispondono a 78.776 operazioni) per le imprese di componentistica auto. Per questo campione ristretto riusciremo a fornire informazioni anche sul settore di attività dei creditori: così facendo, la nostra analisi riuscirà ad andare oltre al mondo della fornitura strettamente automotive e ci permetterà di intercettare la totalità delle relazioni di fornitura con tutti i settori economici. Per le sole imprese di componentistica auto, inoltre, presenteremo

[126] A questo proposito si rimanda alla nota metodologica dell'approfondimento "I legami reticolari delle imprese distrettuali: una prima lettura delle distanze medie degli acquisti e dell'operatività in filiera".
[127] Non abbiamo preso in considerazione le imprese di produzione di carrozzerie in quanto gli importi movimentati non avrebbero consentito un'analisi ottimale.

un'analisi delle distanze medie delle forniture (ottenute utilizzando i dati di ABI e CAB di debitore/fornitore).

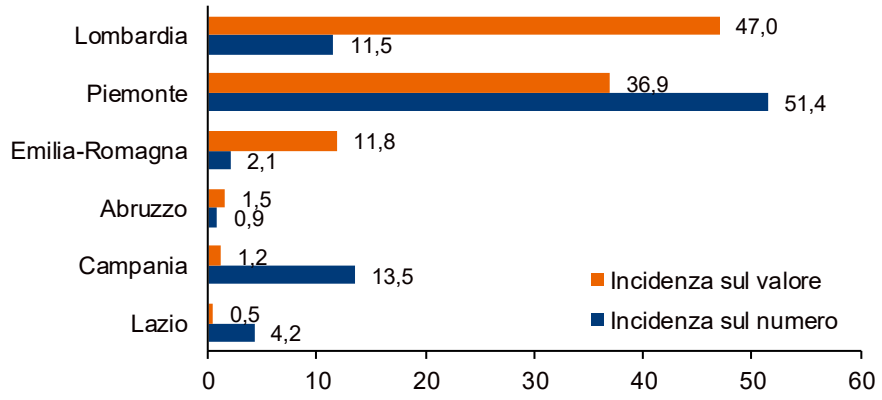
9.3.2 I rapporti di fornitura delle imprese produttrici di autoveicoli, motori e telai (ateco 291, primo livello)

Secondo il nostro campione, in Italia il 99% delle forniture delle imprese produttrici di autoveicoli, motori e telai ha origine in sei regioni: Lombardia, Piemonte, Emilia-Romagna, Abruzzo, Campania e Lazio. Considerando gli importi l'ordine è quello appena elencato. Se consideriamo invece il numero di transazioni, la classifica cambia: al primo posto nella fornitura troviamo il Piemonte, seguito da Campania, Lombardia, Lazio, Emilia-Romagna e Abruzzo. Soprattutto per la Lombardia vi è una differenza molto forte tra il peso del valore rifornito e il numero di operazioni. Questo ci indica la presenza di un importo medio per pagamento nettamente più alto di quanto non avvenga nelle altre regioni.

Torino è la provincia che intrattiene i maggiori rapporti di fornitura con il mondo di produzione automotive, sia per numero di transazioni, che per importo (rispettivamente 48,4% e 37% del totale forniture Italia). Milano, invece, si posiziona al secondo posto in valore e al terzo per numero di transazioni. Province come Modena e Chieti risultano tra le maggior fornitrici in valore, mentre per numero di operazioni spiccano Potenza, Frosinone e Bari.

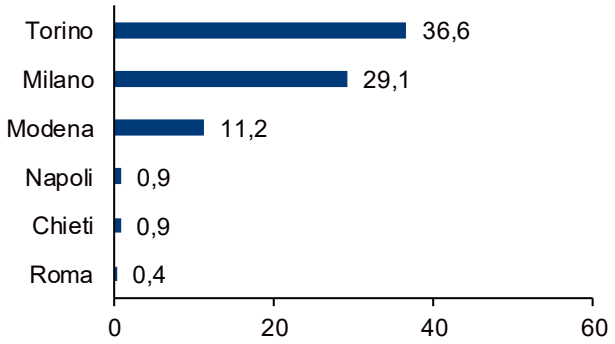
Tra le province specializzate in componentistica auto (Torino, Brescia, Cuneo, Bologna e Asti individuate nel paragrafo precedente; vedi Tab. 9.5), solo Torino è tra le maggiori province fornitrici dei produttori di autoveicoli, motori e telai (ateco 291). L'assenza delle altre province può essere un indizio del fatto che territori come Brescia, Cuneo e Bologna possono essere più legati alle catene di fornitura internazionale. Al contempo la presenza di province come Chieti riflette il fatto che alcuni territori si occupano prevalentemente di forniture all'interno dei confini nazionali (ricordiamo che la selezione delle province specializzate nella componentistica auto escludeva i territori con export inferiore ai 30 milioni di euro).

Fig. 9.5 – Le principali regioni fornitrici delle imprese di produzione di autovetture, motori e telai (in % sul valore e sul numero delle transazioni)



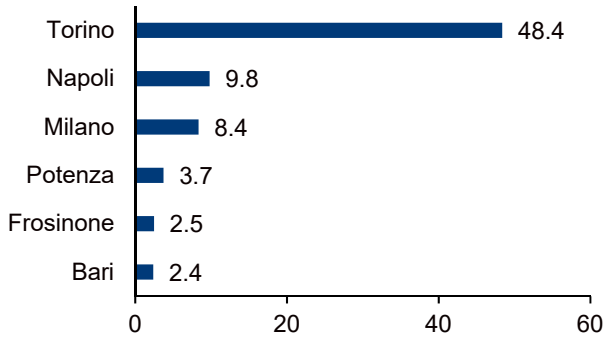
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.6 – Le principali province fornitrici delle imprese di produzione di autovetture, motori e telai (in % sul valore delle transazioni)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

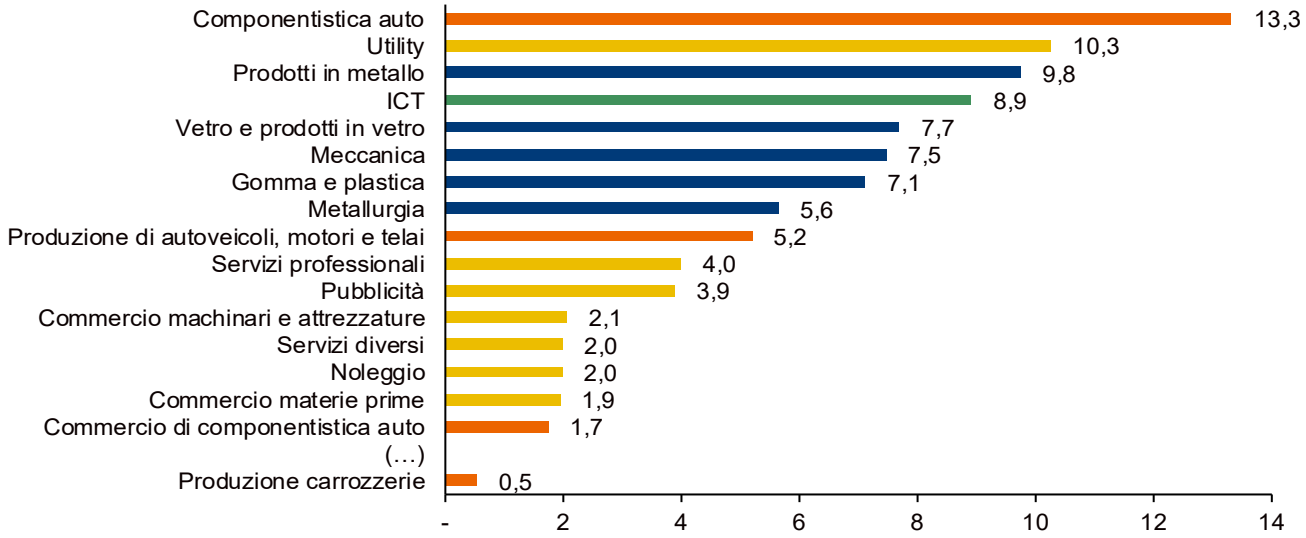
Fig. 9.7 – Le principali province fornitrici delle imprese di produzione di autovetture, motori e telai (in % sul numero delle transazioni)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Sono stati poi identificati i principali settori di approvvigionamento delle imprese di produzione di autoveicoli, motori e telai (Fig. 9.8). Il settore prevalente di fornitura risulta essere la componentistica auto, a cui viene destinato il 13,3% del totale degli acquisti in valore. Al secondo posto le utility (energia, gestione delle acque e smaltimento rifiuti) che assorbono oltre il 10% del valore degli acquisti, essendo la produzione di automobili un settore ad alta intensità di utilizzo delle fonti di energia. Siamo poi riusciti a identificare i settori di appartenenza dei componentisti non in senso stretto che forniscono semilavorati o veri e propri componenti, pur essendo registrate con codici ateco differenti: prodotti in metallo, vetro, meccanica, gomma, plastica e metallurgia. Sommando gli acquisti di questi settori alla componentistica, alla produzione di carrozzerie, al commercio di materie prime e di componentistica auto si arriva a oltre il 50% del totale degli acquisti. Anche il mondo dell'ICT risulta un settore di approvvigionamento rilevante (8,9%): le imprese di produzione di automobili acquistano molta elettronica, software e consulenza legata all'ICT. Pesano per il 4% i servizi professionali che, oltre alle attività legali, di contabilità e di gestione delle risorse umane, comprendono anche i servizi di ricerca e sviluppo, le consulenze ingegneristiche e di design, attività strategiche nel settore automotive. I comparti mostrati nella figura 9.8 esauriscono il 94% circa del valore degli approvvigionamenti delle imprese di produzione automotive.

Fig. 9.8 - La filiera di fornitura delle imprese di produzione di autoveicoli, motori e telai: i principali settori di approvvigionamento (% sul totale per importi)



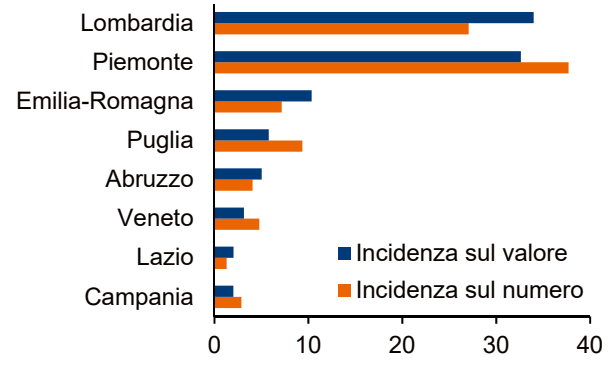
Nota: in arancione il settore automotive, in blu i settori manifatturieri (con l'esclusione elettronica), in giallo i servizi, in verde l'ICT. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

9.3.3 I rapporti di fornitura delle imprese di componentistica auto (ateco 293, secondo livello)

Le regioni di provenienza delle imprese di componentistica auto che attivano i maggiori flussi di pagamenti, sia in termini di importi che di numero di transazioni, risultano essere Lombardia, Piemonte ed Emilia Romagna. Le imprese localizzate in queste tre regioni generano insieme il 77% degli acquisti in valore e il 72% degli scambi. La Lombardia e il Piemonte si contendono il primato: le transazioni della Lombardia pesano per il 34% del totale in valore e per il 27% in numero di operazioni; al contrario quelle piemontesi pesano per il 33% in valore e per il 38% in numerosità. Il Piemonte attiva più scambi di importo totale leggermente inferiore rispetto alla Lombardia. Anche l'Emilia Romagna gioca un ruolo determinante: a essa si può ricondurre il 10% delle transazioni in valore e il 7% delle transazioni totali per numerosità. Seguono la Puglia e l'Abruzzo.

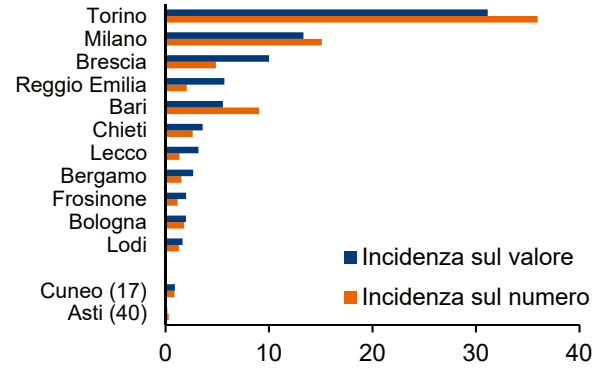
La lettura per provincia, proposta nella figura 9.10, offre un quadro ancora più chiaro. Spicca il ruolo di Torino, come provincia italiana capace di attivare i flussi maggiori di acquisti sia in termini di numero di transazioni (il 36% del totale nazionale), sia per importo (31%). A seguire, ma con un distacco netto Milano (13% del valore e 15% del numero di transazioni) e Brescia (10% in valore e 5% in numero di transazioni). Questa prima lettura del database ci offre una visione coerente con i territori specializzati che abbiamo individuato nel paragrafo 9.2, utilizzando i dati su unità locali, addetti e export forniti da Istat. Tra le province specializzate, infatti, avevamo individuato in ordine di incidenza per numero di addetti Torino, Brescia e Bologna e avevamo specificato come, seppur non strettamente specializzate, ci fossero delle buone concentrazioni di imprese di componentistica auto anche a Bergamo, Bari, Chieti e Milano.

Fig. 9.9 – Composizione degli acquisti delle imprese della componentistica auto (% sul valore e sul numero di transazioni; principali regioni)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

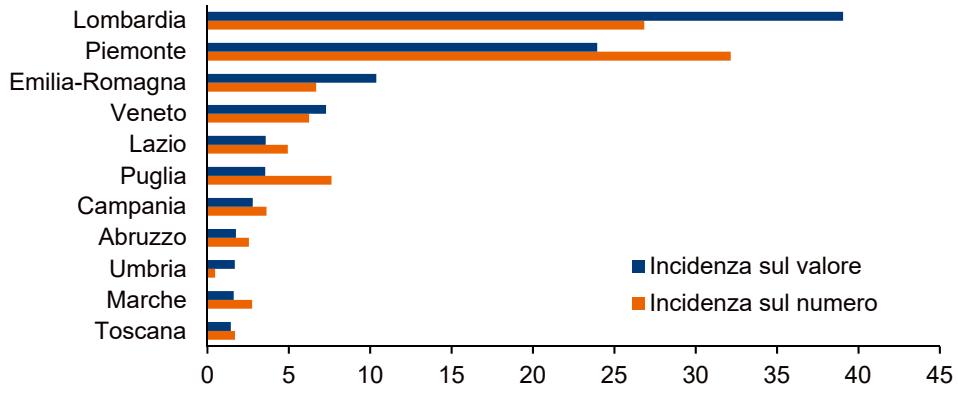
Fig. 9.10 – Composizione degli acquisti delle imprese della componentistica auto (% sul valore e sul numero di transazioni; principali province)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Ma in quali territori si riforniscono le imprese di componentistica auto? Ai primi tre posti troviamo nuovamente: Lombardia, Piemonte ed Emilia-Romagna che rappresentano insieme quasi i ¾ (73%) del valore totale delle transazioni. La Lombardia spicca per il valore di flussi di pagamento in arrivo, pari al 39% del totale Italia, al secondo posto il Piemonte con il 24% e al terzo posto l'Emilia-Romagna con il 10%. In termini di numero di transazioni, anche in questo caso il Piemonte supera la Lombardia (rispettivamente 32% e 27%).

Fig. 9.11 – Le principali regioni fornitrici delle imprese della componentistica auto (in % sul valore e sul numero delle transazioni)

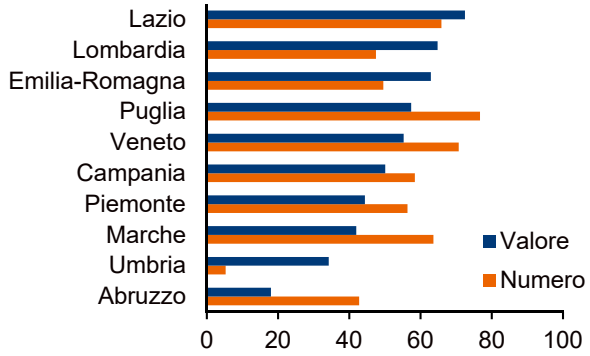


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Questa corrispondenza tra i territori di localizzazione delle imprese acquirenti e fornitrici richiama la presenza di una vera e propria filiera presente in alcuni territori italiani. Per dimostrarne la presenza abbiamo indagato sugli scambi intra-regione. Lombardia, Emilia-Romagna e Lazio effettuano acquisti intra-regione per oltre il 60%. Seguono Puglia, Veneto e Campania. La percentuale si abbassa ancora per il Piemonte, le cui imprese di componentistica acquistano materie prime/prodotti e servizi anche da territori più lontani e si approvvigionano intra-regione per il 44% in valore; il dato di alza al 56% considerando il numero di operazioni. Le imprese di componentistica dell'Umbria effettuano pochi acquisti intra-regione ma di importi rilevanti; una situazione contraria si osserva invece in Abruzzo.

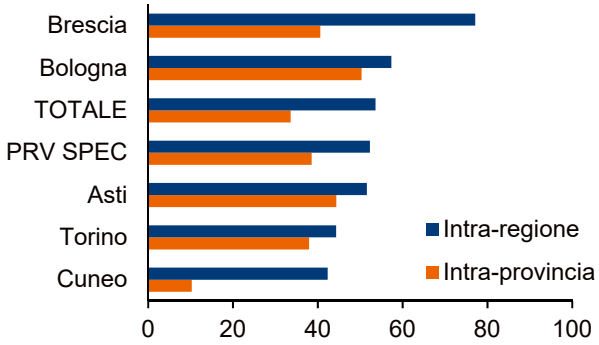
Volgendo lo sguardo sui soli territori specializzati nella componentistica auto, si vede come le province di Brescia e Bologna facciano più acquisti intra-regione di quanto non avvenga per le piemontesi (Torino, Asti e Cuneo). E' inoltre evidente come una buona quota degli acquisti intra-regionali siano a tutti gli effetti intra-provinciali. Il caso più significativo è quello di Torino le cui forniture intra-regionali sul totale sono pari al 44% e le intra-provinciali al 38%. Brescia e Cuneo, invece, acquistano molto all'interno della regione di appartenenza, ma una quota molto più bassa dalla provincia stessa.

Fig. 9.12 – Le prime dieci regioni per acquisti intra-regione (in % sul numero di transazioni e sul valore)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.13 – La percentuale di acquisti intra-regione e intra-provincia per territori specializzati (in % sul valore)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Informazioni più dettagliate sulla presenza di filiere reticolari a livello locale si possono ottenere osservando le distanze medie degli acquisti che, per il totale delle imprese di componentistica auto, è pari a 154 km. Nelle province specializzate questa distanza si riduce a 140. E' interessante notare come Torino (che rappresenta il 44% delle transazioni italiane in valore) si rifornisca anche

da territori più lontani, totalizzando un chilometraggio medio di 165 km; Brescia invece fa acquisti più ravvicinati totalizzando una media di 67 km.

Altre indicazioni importanti ci vengono fornite dalle altre province non strettamente specializzate nella componentistica auto, ma che si distinguono per numero di unità locali, addetti o esportazioni. Chieti ha un chilometraggio medio degli acquisti di 432 km, Bari di 288. La maggior parte dei prodotti/servizi necessari per le lavorazioni vengono acquistati dall'area Piemonte e Lombardia. Milano si colloca in linea con la media nazionale, mentre Modena e Bergamo effettuano acquisti da fornitori più vicini.

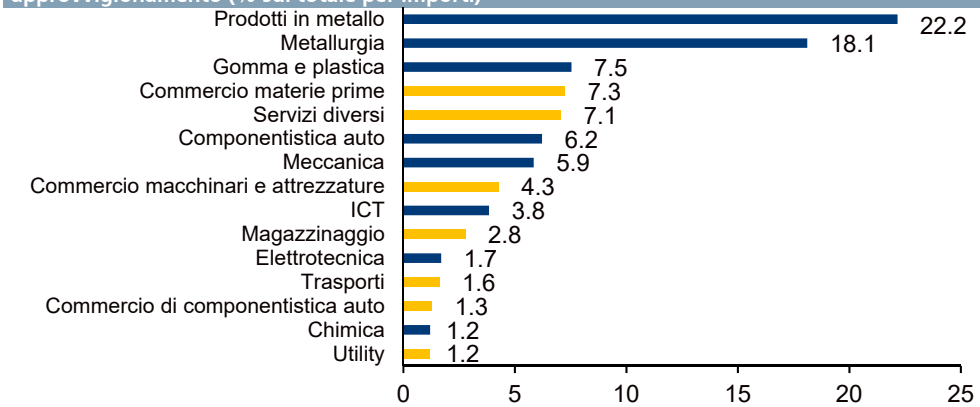
Tab. 9.15 – Le distanze medie degli acquisti di componentistica auto delle province (km medi calcolati utilizzando la media ponderata per valore delle transazioni; %)

	Distanza (km medi)	Peso sul valore
Totale	**154**	**100**
di cui province specializzate	140	44,2
Torino	165	31,1
Brescia	67	10,0
Bologna	108	2,0
Cuneo	169	0,9
Asti	94	0,2
altre province rilevanti		
Milano	155	13,3
Bari	288	5,6
Chieti	432	3,6
Bergamo	64	2,7
Modena	101	0,7

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

L'interrogativo successivo che ci siamo posti riguarda invece l'identificazione dei principali settori di approvvigionamento. I metalli e le loro lavorazioni si posizionano al primo posto tra i beni acquistati dalle imprese di componentistica auto (la somma dell'acquisto di prodotti in metallo e metallurgia supera il 40% del valore degli acquisti effettuati). Al terzo posto (7,5%) si colloca il settore della gomma e platica, che può fornire materia prima, semilavorati o componenti. A livello di acquisti di materie prime e semilavorati, un altro 7,3% delle transazioni in valore è rappresentato dagli approvvigionamenti da imprese specializzate nel commercio delle materie prime, il 6,2% proviene da altri componentisti (subfornitura), l'1,3% da approvvigionamenti realizzati da imprese di commercio all'ingrosso di componentistica auto, l'1,2% da aziende chimiche. Gli acquisti di macchinari (sia da imprese di produzione che di commercio) rappresentano invece il 10,2% del totale. Anche l'ICT ha un ruolo rilevante e pesa per il 3,8% del totale degli acquisti effettuati. Un certo peso è infine ricoperto dai servizi diversi (7,1%) che ricomprendono le attività di supporto alle funzioni d'ufficio, pagamenti all'amministrazione pubblica, servizi di pulizia, adesione ad organizzazioni associative, formazione e vigilanza privata.

Fig. 9.14 - La filiera di fornitura delle imprese della componentistica auto: i principali settori di approvvigionamento (% sul totale per importi)

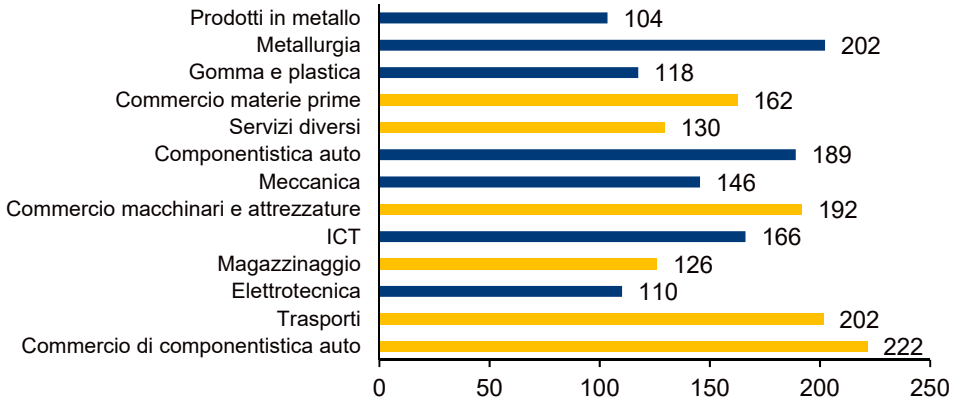


Nota: in giallo i servizi. Le tipologie di beni e servizi sono rappresentati in ordine decrescente per il peso degli acquisti sul valore complessivo. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Nel confronto con l'automotive emerge pertanto che gli acquisti delle imprese di componentistica sono maggiormente rivolti all'approvvigionamento di materie prime, semi-lavorati e sub-componenti, piuttosto che all'acquisto di servizi. Complessivamente l'acquisto di beni e semilavorati da immettere nel processo produttivo del settore rappresenta più del 55% del totale delle forniture del settore, molto più di quanto osservato per i produttori di auto, a riflesso della collocazione più a monte della filiera del comparto della componentistica.

Incrociando i dati di settore con le distanze medie abbiamo ottenuto la Fig. 9.15, che evidenzia come ci siano alcuni settori per i quali la fornitura è maggiormente di prossimità: si pensi ai prodotti in metallo, all'elettrotecnica e alla gomma e plastica (rispettivamente 104,110 e 118 km medi la distanza tra acquirente e fornitore) e altri per i quali la distanza media aumenta; si pensi al commercio di componentistica auto (222 km medi), alla metallurgia (202 km medi), ai trasporti (202 km medi), al commercio di macchinari e attrezzature (192 km medi) e alla componentistica auto in senso stretto (189 km medi).

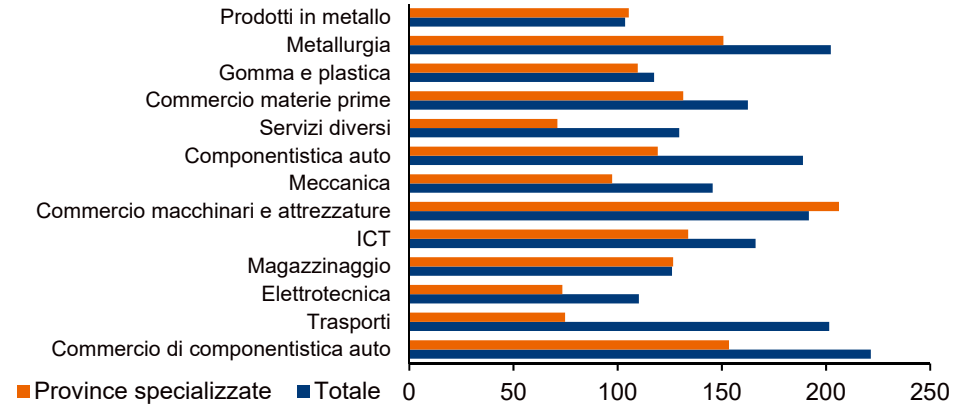
Fig. 9.15 – Le distanze medie degli acquisti delle aziende della componentistica auto per tipologia di bene e servizi (km medi calcolati utilizzando la media ponderata per valore delle transazioni)



Nota: in giallo i servizi. Le tipologie di beni e servizi sono rappresentati in ordine decrescente per il peso degli acquisti sul valore complessivo. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Le province specializzate trovano fornitori più vicini rispetto alla media nazionale quasi in tutti i settori: in particolare le distanze si accorciano nettamente per trasporti, componentistica auto (sia produzione che commercio), meccanica e commercio di materie prime. Ciò sembra indicare la presenza su questi territori di un tessuto produttivo dedicato all'automotive che lavora in filiera.

Fig. 9.16 – Le distanze medie degli acquisti delle aziende di componentistica auto: confronto tra il totale campione e le aziende delle province specializzate (km medi calcolati utilizzando la media ponderata per valore delle transazioni)



Le tipologie di beni e servizi sono rappresentati in ordine decrescente per il peso degli acquisti sul valore complessivo.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

9.4 Conclusioni

In questo approfondimento abbiamo individuato alcune province italiane "specializzate" nel settore automotive: Torino, Brescia, Modena, Bologna, Cuneo, Chieti, Frosinone e Potenza. Abbiamo poi mappato le province per specializzazione nei comparti dell'automotive. Nella fabbricazione di autoveicoli sono risultate le seguenti province: Torino, Potenza, Chieti, Modena, Frosinone, Brescia e Bologna. Nella fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semi-rimorchi sono emerse Torino, Cuneo, Brescia e Verona. Infine, nella fabbricazione di parti e accessori per autoveicoli e loro motori sono risultate specializzate Torino, Brescia, Cuneo, Bologna e Asti. In questi territori vi è un'alta concentrazione di unità locali e addetti e le esportazioni sono rilevanti. Come abbiamo sottolineato, esistono anche dei territori non strettamente specializzati, ma nei quali si può riscontrare una presenza rilevante di automotive, in primis Napoli, Bari e Bergamo.

Nonostante siano più numerose le imprese micro e piccole, nei grandi stabilimenti si concentra la maggior parte degli addetti. Nella fabbricazione di autovetture il 94,5% degli addetti delle province specializzate è impiegato in unità locali con più di 250 addetti. Le dimensioni aziendali hanno un peso significativo anche per le imprese della componentistica: il 40% degli addetti delle province specializzate è impiegato in stabilimenti con più di 250 dipendenti e il 42% è impiegato in unità locali di medie dimensioni (50-250 addetti). La produzione di carrozzerie, invece, fa eccezione, con la presenza di una sola grande azienda localizzata al di fuori delle province specializzate.

Il gruppo FCA è ancora molto presente con le sue sedi in Italia e influenza fortemente il settore. Tuttavia molti componentisti, soprattutto nell'area torinese, hanno cercato e trovato la via dei mercati esteri per diversificare la propria clientela e superare l'eccessiva dipendenza. Non a caso abbiamo rilevato un'alta vocazione internazionale in molte province specializzate nella componentistica. Si può pertanto dire che la crisi e la successiva ristrutturazione del gruppo Fiat abbiano portato alla "nascita" di un distretto della componentistica nell'area torinese, con subfornitori non più legati a un solo soggetto, ma più attivi sul mercato.

Nella seconda parte dello studio ci siamo posti l'obiettivo di completare il quadro con una panoramica dettagliata sui rapporti di fornitura delle imprese italiane dell'automotive. Ciò che ne è risultato è che i produttori di automobili, motori e telai comprano principalmente da sei regioni: Lombardia, Piemonte, Emilia Romagna, Abruzzo, Campania e Lazio. L'analisi sulle province evidenzia il ruolo di prim'ordine di Torino. Le transazioni di questo comparto attivano principalmente aziende attive nel commercio di autoveicoli, nella componentistica e semilavorati, nelle utility; scambi rilevanti avvengono anche con altre aziende che producono autoveicoli.

Il comparto della componentistica auto, invece, collocandosi più a monte nella filiera, acquista soprattutto materie prime e semilavorati da immettere nel processo produttivo. Le distanze medie di fornitura per le province specializzate nella componentistica auto sono più ravvicinate di quanto non avvenga nelle province non specializzate, a indicazione della presenza di un tessuto produttivo diffuso e al servizio in quei territori. Una buona parte degli acquisti avviene all'interno della stessa regione, soprattutto per Lombardia ed Emilia Romagna, meno in Piemonte.

L'automotive di Torino

A cura di Romina Galleri

Il comparto dell'automotive è particolarmente importante per la provincia di Torino. Qui sono presenti tutte le specializzazioni e le competenze che permettono di partire dalla progettazione di un'automobile per arrivare alla sua commercializzazione passando attraverso la realizzazione di ogni suo componente. Le ragioni dell'importanza di Torino nel sistema automotive italiano si ritrovano nella sua storia.

"A Torino, il motorismo si sviluppò più rapidamente e più solidamente che altrove in Italia, potendo disporre di molti vantaggi: abbondanza di energia idraulica (e poi idroelettrica) a bassi costi, grazie alla presenza di quattro fiumi; vicinanza a collegamenti ferroviari con la nazione più progredita d'Europa, la Francia; presenza dell'industria del legno, che favorì l'insediamento delle carrozzerie automobilistiche; esistenza di una manodopera specializzata, formatasi nelle numerose fabbriche d'armi della città; nascita di scuole specializzate, tra cui la Scuola di ingegneria, fiore all'occhiello della nuova classe dirigente; agevolazioni fiscali di vario tipo, buoni trasporti pubblici e, non da ultimo, la capacità delle Amministrazioni locali di creare le migliori condizioni per far ritrovare alla città una sua identità dopo il trauma della perdita di ruolo politico. Per questi motivi, e altri ancora, Torino sarebbe cresciuta con l'automobile e per l'automobile: prova ne è sia il numero di vetture circolanti, il più alto d'Italia, sia la quantità di fabbriche automobilistiche costituitesi tra il 1898 e il 1908, 47, contro le 32 di Milano, le 8 di Roma, le 5 di Genova".[128]

A caratterizzare fortemente lo sviluppo del settore automotive a Torino fu la FIAT (Fabbrica Italiana Automobili Torino), fondata l'11 luglio 1899, nata, oltre che dallo spirito di iniziativa di benestanti torinesi, da un attento studio del mercato e delle sue potenzialità. Fu Giovanni Agnelli la mente. Il suo obiettivo era quello di creare una grande impresa automobilistica votata al successo commerciale e vi riuscì attraverso un'attenta pianificazione industriale. Sul territorio torinese nacquero negli stessi anni altre industrie automobilistiche, alcune guidate da piloti, altre da meccanici o da progettisti ingegneri.[129] In Italia le aziende automobilistiche passarono da 26 nel 1899 a 61 nel 1907, di cui più di trenta tra Torino e Milano e contestualmente si svilupparono diverse attività complementari quali fabbriche di carrozzerie, pneumatici, cerchioni per ruote, fanali, serbatoi e accessori vari[130].

L'automobile si trasformò da prodotto di lusso a mezzo di trasporto più diffuso quando la produzione perse carattere di artigianalità, raggiungendo l'intercambiabilità di ogni componente, e fu organizzata in catene di montaggio gestite da personale con scarsa specializzazione. Tutto ciò permise di abbassare i costi e aumentare i volumi produttivi. In questa direzione vennero inaugurati a Torino dalla Fiat prima lo stabilimento del Lingotto (un'area di 796.000 m^3 su cinque piani) e successivamente l'officina di Mirafiori (con un'estensione di un milione di metri quadrati).

In questo contesto aumentò fortemente la produzione di autoveicoli: 38.798 nel 1941, 145.553 nel 1951 (nel 1950 l'Italia per la prima volta aveva superato le 100.000 auto prodotte in un anno), 759.140 nel 1961, 1.817.019 nel 1971[131]. Di questa crescita a livello italiano fu protagonista la Fiat, grazie agli importanti investimenti effettuati. L'azienda torinese nel 1956 copriva il 90,9%

[128] http://www.treccani.it/enciclopedia/nascita-e-sviluppo-dell-industria-automobilistica_%28Il-Contributo-italiano-alla-storia-del-Pensiero:-Tecnica%29/

[129] Lancia, Aquila Italiana, Junior, Diatto, FIAT Ansaldi, Gallia, Itala, Padus, Rapid, Rosselli, Scat, Spa, Stae, Standard, Taurinia, e altre.

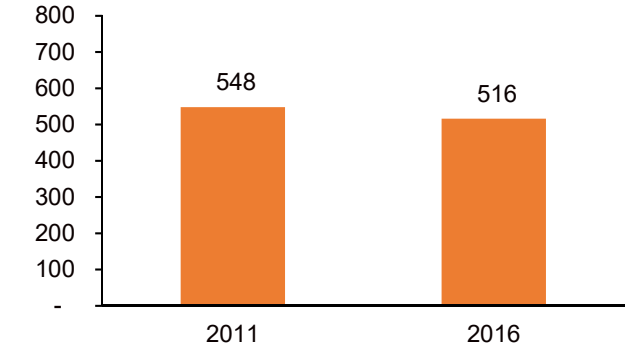
[130] M. Medici, L'apporto italiano al perfezionamento dell'automobile dalle origini al 1914, «Automobilismo e automobilismo industriale», 1976.

[131] Dati ANFIA.

del mercato italiano, tuttavia c'era ancora capacità produttiva in eccesso. Il mercato interno, seppur in espansione, non riusciva ad assorbire la mole di produzione. Esportare divenne necessario. La presenza sui mercati internazionali impose l'adeguamento ad una diversa organizzazione del lavoro (ideata dai giapponesi della Toyota) chiamata "produzione snella" caratterizzata dalla forte capacità di adeguamento alle richieste del mercato. Per farlo Fiat negli anni Ottanta e Novanta seguì una strategia di esternalizzazione di molte fasi della produzione e progettazione. Nei primi anni 2000 "fino al 75-80% dei componenti e sistemi di un veicolo Fiat era progettato e prodotto dai fornitori per poi essere assemblato negli stabilimenti Fiat"[132]. Crebbe in quegli anni il ruolo dei componentisti e sul territorio torinese giunsero anche grandi imprese multinazionali in grado di progettare sistemi complessi già pronti per essere assemblati. La catena della fornitura di Fiat era costituita da una prima linea di imprese multinazionali (per la maggior parte estere) con la quale l'azienda intratteneva rapporti diretti e da una fitta rete di sub-fornitori locali maggiormente specializzati. Quando nel 2004 Sergio Marchionne prese il controllo di Fiat fu proprio grazie alla filiera (che accettò un taglio di ricavi del 3-4%) che si liberarono risorse finanziarie sufficienti per avviare il *turnaround*[133]. Vennero ripristinate, sviluppate e consolidate le competenze di sviluppo di nuovi prodotti e le tecnologie di produzione vennero rinnovate fino ad arrivare al 2014, quando la fusione con Chrysler portò alla nascita di FCA[134].

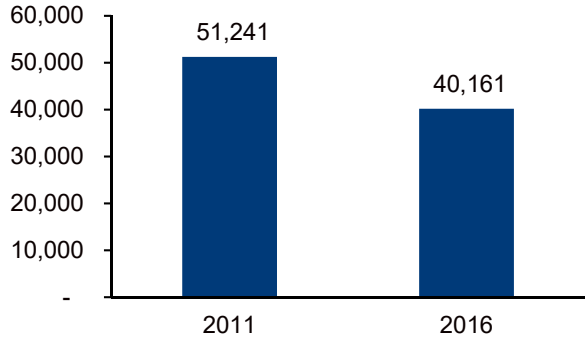
La ristrutturazione di Fiat ha portato a un ridimensionamento importante del peso del settore nella provincia. Nell'ultimo censimento dell'industria effettuato dall'ISTAT nel 2011 il comparto automotive pesava per il 26,4% del manifatturiero in termini di addetti e contava più di 51.000 persone nelle unità locali situate in provincia, che erano 32 in più rispetto a quelle che si contano oggi. Tra il 2011 e il 2016 vi è stata una riduzione delle unità locali nell'ordine del 5,8% e una riduzione degli addetti del 21,6% pari a circa 11.000 posti di lavoro.

Fig.1 - Unità locali automotive (ateco 29) in provincia di Torino: confronto censimento 2011 - anno 2016



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 2 - Addetti delle unità locali automotive (ateco 29) in provincia di Torino: confronto censimento 2011 - anno 2016



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

A soffrire di più è stato il comparto della componentistica (ateco 29.3) che ha perso tra il 2011 e il 2016 ben 27 unità locali e 6.325 addetti, come pure la fabbricazione di autoveicoli che ne ha persi 4.685 a fronte della perdita di 3 unità locali.

[132] "Osservatorio sulla componentistica italiana 2018", ANFIA, pag. 20.

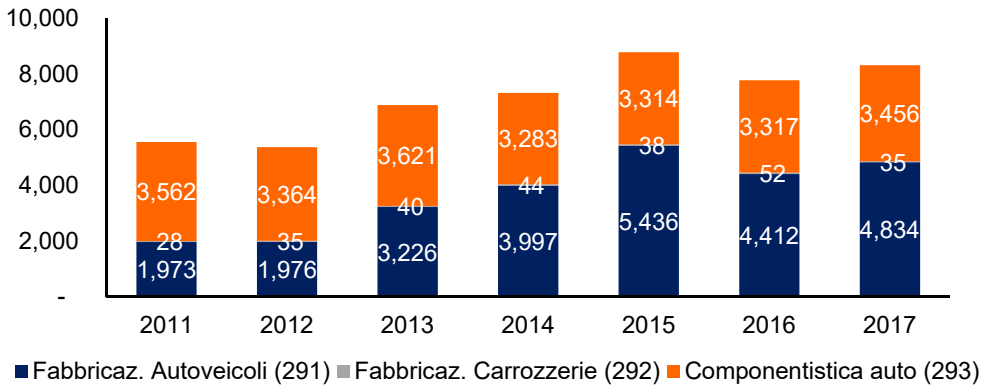
[133] Per un approfondimento si consiglia: Francesco Zirpoli, "I destini incrociati dell'indotto italiano e di FCA", il Sole 24 Ore, 30 luglio 2018.

[134] https://www.fcagroup.com/it-IT/group/history/Pages/default.aspx

Il peso del valore aggiunto[135] del settore della fabbricazione dei mezzi di trasporto sul manifatturiero piemontese[136] mostra un calo passando dal 20,5% del 2011 al 17,8% del 2016, nonostante l'aumento della produzione di autoveicoli in Italia (da 485.600 del 2011 a 713.000 del 2016)[137].

Contestualmente, invece, le esportazioni sono aumentate fortemente passando dai 5.563 milioni di euro del 2011 agli 8.325 milioni di euro del 2017. Il picco di export è stato raggiunto nel 2015 con 8.788 milioni di euro. Gli aumenti maggiori si sono registrati nel comparto della fabbricazione di autoveicoli. Le esportazioni dei componentisti nel 2011 erano già a livelli elevati. Parte di loro, inoltre, ha intensificato l'internazionalizzazione della produzione, per inserirsi con successo nelle catene di fornitura anche di altre case automobilistiche. Nel 2017 i maggiori sbocchi commerciali del settore automotive torinese sono stati: Cina, Stati Uniti, Turchia e Germania. In particolare le esportazioni verso la Cina sono state attivate e sono cresciute notevolmente negli ultimi anni, soprattutto per quanto riguarda i veicoli (+1 miliardo di euro tra il 2011 e il 2017 di cui 990 milioni riguardano l'ateco 291). Anche verso gli Stati Uniti l'incremento è stato notevole (+759 milioni di euro tra il 2011 e il 2017) e ha riguardato principalmente l'export di auto finite.

Fig. 3 - Esportazioni automotive della provincia di Torino dal 2011 al 2017 (milioni di euro)



Nota: Le esportazioni di 292 sono nettamente inferiori a quelle degli altri comparti. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Ad oggi sono presenti nell'area torinese sei case automobilistiche:

- FCA Italy con lo stabilimento di Mirafiori;
- Maserati (gruppo FCA) a Grugliasco;
- Mahindra – Pininfarina con il centro stile di Beinasco;
- Volkswagen – Italdesign a Moncalieri;
- Jac a Pianezza;
- Changan a Rivoli.

Il 23% degli addetti delle unità locali manifatturiere (circa 40.000 persone) sono impiegati nel settore automotive. Circa 22.000 addetti si occupano di fabbricazione di autoveicoli, oltre 17.000

[135] Valore aggiunto a prezzi correnti. Dati Istat Edizione dicembre 2018.

[136] L'Istat non mette a disposizione dati più dettagliati riferiti alla sola provincia di Torino.

[137] Dati UNRAE. Sono disponibili anche i dati 2017: la produzione italiana di autovetture è stata pari a 742.600 unità. Occorre comunque ricordare che negli ultimi anni il calo della produzione è stato significativo: nel 2000 si producevano in Italia 1 milione e 428.500 autovetture.

di componentistica ed un numero più esiguo (circa 800) di carrozzerie. Sul territorio torinese si trovano 516 unità locali del settore automotive: 41 si occupano di fabbricazione di automobili, 44 di carrozzerie e la gran parte, 431, di componentistica.

Nonostante numericamente siano superiori le unità locali di dimensioni micro (sotto i 10 addetti) e piccole (sotto i 50 addetti), Torino si differenzia dalle altre province specializzate nell'automotive per la presenza di un buon numero di unità locali medie (tra i 50 e i 250 addetti) e ben 25 unità locali di grandi dimensioni (oltre i 250 addetti). 13 unità locali di grandi dimensioni si occupano di fabbricazione di autoveicoli (codice ateco 291) e con circa 21.000 lavoratori occupano il 95% degli addetti torinesi del comparto. Altre 12 unità locali di dimensioni rilevanti operano nella componentistica (codice ateco 293) e impiegano circa 5.500 persone che corrispondono al 31,7% degli addetti torinesi del comparto. Per quanto riguarda la componentistica, il maggior numero di addetti (più di 8.300) lavora in unità locali di medie dimensioni. Gli stabilimenti che si occupano delle carrozzerie, invece, sono caratterizzate da una dimensione prevalente medio-piccola.

Anche l'innovazione è rilevante grazie al ruolo di centrale importanza svolto dal Politecnico di Torino in cui è presente un corso di laurea specifico di Ingegneria dell'autoveicolo, alla presenza di numerosi centri ricerca (tra i quali il Centro Ricerche Fiat) e alla sperimentazione continua portata avanti dalle imprese presenti sul territorio. E' difficile quantificare l'innovazione. L'indicazione del numero di brevetti, pur non essendo esaustiva (dal momento che non tutte le innovazioni vengono brevettate), pone Torino in cima alle classifiche delle province specializzate con ben 715 brevetti (il 56% dei brevetti delle province specializzate e il 26,6% del totale dei brevetti automotive presenti in Italia).

Torino dunque per importanza del settore, dimensioni aziendali strutturate e propensione a innovare si conferma un territorio ad alta vocazione nella filiera dell'automotive. Resta però ancora aperta la sfida per il rilancio competitivo, sia in campo tecnologico, sia in termini di emancipazione dal gruppo FCA. La storia ha insegnato ai fornitori quanto sia pericoloso avere un unico cliente e quanto sia necessaria l'apertura ai mercati internazionali per attuare la diversificazione del portafoglio clienti. Le crisi di Fiat nel recente passato hanno portato alla chiusura di diverse imprese che non hanno avuto la forza di sopravvivere agli scossoni del mercato instabile. I fornitori vincenti sono quelli che attraverso la ricerca e sviluppo sono in grado di trovare soluzioni proattive da proporre ai produttori finali e che si propongono a livello internazionale. Tuttavia ad oggi il 45% del fatturato della filiera automotive piemontese dipende ancora da FCA (il 50% circa a livello Italia) [138].

La Motor Valley dell'Emilia Romagna

A cura di Carla Saruis

La Motor Valley è il tessuto produttivo collocato in Emilia Romagna fortemente dedicato alle macchine agricole e ai mezzi di trasporto, compresi ciclomotori[139] e automotive.

In questo approfondimento tratteremo però solo il comparto dell'automotive, particolarmente importante per l'Emilia Romagna, in quanto si distingue da altri territori italiani per la presenza di marchi riconosciuti a livello internazionale, che producono automobili di lusso e sportive; ai quali si affianca una diffusa rete di imprese attive nella produzione di componentistica e inserite in filiere produttive globali.

[138] "Osservatorio sulla componentistica italiana 2018", ANFIA, pag. 22 e pag. 136.

[139] Si vedano i distretti delle Macchine agricole di Modena e Reggio Emilia e dei Ciclomotori di Bologna, già considerati nei capitoli precedenti di questo Rapporto.

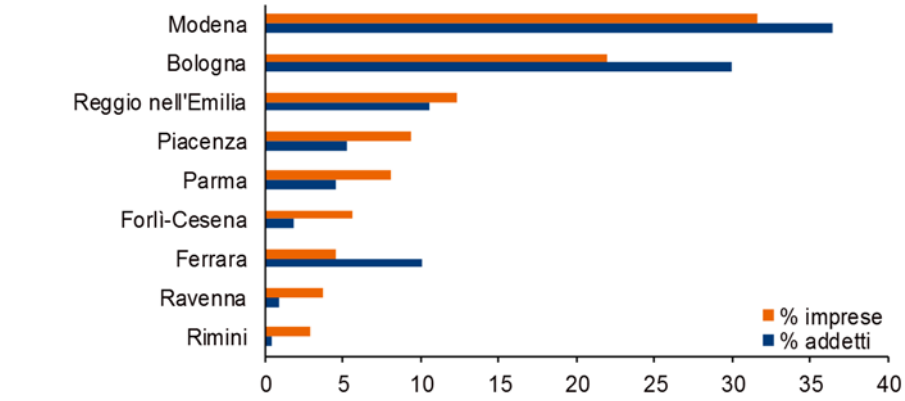
Circa il 4% degli addetti delle unità locali manifatturiere della regione (per l'esattezza 17.229 persone) sono impiegati nel settore automotive. Quasi 8.000 addetti si occupano di fabbricazione di autoveicoli, solo 978 di carrozzerie e un numero più ingente (circa 8.439) di componentistica. Sul territorio emiliano si trovano 374 unità locali del settore automotive: 28 si occupano di fabbricazione di automobili, 99 di carrozzerie e la gran parte, 247, di componentistica. Modena e Bologna sono le province maggiormente specializzate: all'interno dei loro confini si concentra il 54% delle aziende e il 66% degli addetti dell'automotive e, andando più nello specifico il 71% delle imprese e l'80% degli addetti considerando il comparto della fabbricazione di automobili (ateco 291).

Tab.1 - I numeri della Motor Valley dell'Emilia Romagna, unità locali e addetti (2016), export in mln di euro (2017)

	Automotive (29)			Autoveicoli (291)			Carrozzeria (292)			Componentistica (293)		
	Unità Locali	Addetti	Export	Unità Locali	Addetti	Export	Unità Locali	Addetti	Export	Unità Locali	Addetti	Export
Emilia Romagna	**374**	**17.229**	**5.781**	**28**	**7.812**	**3.969**	**99**	**978**	**97**	**247**	**8.439**	**1.716**
Modena	118	6.286	3.273	13	4.322	2.606	23	165	29	82	1.798	637
Bologna	82	5.160	1.564	7	1.942	1.023	12	62	10	63	3.156	531
Reggio Emilia	46	1.817	231	2	95	43	9	68	5	35	1.654	182
Ferrara	17	1.733	222	1	1.246	130			1	16	487	91
Piacenza	35	905	232	3	35	65	16	123	4	16	747	163
Parma	30	774	158	1	172	75	9	172	19	20	430	65
Ravenna	14	159	31	1		13	6	66	4	7	93	14
Forlì-Cesena	21	317	66			11	17	267	24	4	50	31
Rimini	11	79	5			3	7	55	1	4	24	1

Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig.1 - Peso di unità locali e addetti nel settore automotive su totale regionale %



Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Istat

Tab. 2 - Classe dimensionale delle unità locali della Motor Valley dell'Emilia Romagna (dati 2016)

	0-9 addetti			10-49 addetti			50-249 addetti			250 e più addetti			Totale	
	Unità locali	Num. addetti	% su addetti totali	Unità locali	Num. addetti	% su addetti totali	Unità locali	Num. addetti	% su addetti totali	Unità locali	Num. addetti	% su addetti totali	Unità locali	Num. addetti
Italia	**1.638**	**4.888**	**3,0**	**762**	**16.520**	**10,2**	**334**	**37.833**	**23,4**	**112**	**102.397**	**63,3**	**2.846**	**161.638**
Emilia Romagna	209	737	4,3	108	2.505	14,5	44	4.206	24,4	13	9.782	56,8	374	17.229
Modena	57	187	3,0	45	979	15,6	11	1.040	16,5	5	4.080	64,9	118	6.286
Bologna	41	147	2,9	22	473	9,2	15	1.448	28,1	4	3.091	59,9	82	5.160
Reggio Emilia	29	102	5,6	10	302	16,6	6	779	42,9	1	633	34,8	46	1.817
Ferrara	12	40	2,3	2	24	1,4	1	78	4,5	2	1.590	91,8	17	1.733
Piacenza	22	86	9,5	9	203	22,4	3	229	25,3	1	387	42,8	35	905
Parma	18	60	7,7	6	192	24,8	6	522	67,5				30	774
Forlì-Cesena	11	44	13,7	8	164	51,5	2	110	34,7				21	317
Ravenna	9	24	14,9	5	136	85,1							14	159
Rimini	10	47	58,8	1	33	41,2							11	79

Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Istat

Nonostante numericamente siano superiori le unità locali di dimensioni micro (sotto i 10 addetti) e piccole (sotto i 50 addetti), l'Emilia Romagna può vantare nell'automotive la presenza di un buon numero di unità locali medie (tra i 50 e i 250 addetti) e ben 13 unità locali di grandi dimensioni (oltre i 250 addetti). Di queste ultime, 7 sono produttori di auto (codice ateco 291) localizzati nelle province di Modena, Bologna e Ferrara. Occupano quasi 7.000 lavoratori, cioè l'88% degli addetti emiliani del comparto, nonché l'11% di quelli italiani.

Tra le aziende di grandi dimensioni vi sono nomi molto famosi nel segmento auto ad elevate prestazioni; per quanto riguarda Modena parliamo di produttori come Ferrari, Maserati e Pagani, simboli internazionalmente riconosciuti delle auto di lusso e da corsa. La Ferrari, fondata nel 1947 a Maranello, nel 1965 entrò a far parte del gruppo Fiat ma mantenne la sua autonomia. La Maserati fu fondata nel 1914 a Bologna e poi spostata a Modena; dal 2005 appartiene a Fiat Group, oggi FCA, e rappresenta un brand di prestigio nel segmento delle sportive e delle berline di lusso presente in oltre 60 paesi. La Pagani Automobili di San Cesario sul Panaro è specializzata nella produzione di automobili sportive di gran lusso e da corsa.

A Bologna troviamo, invece, la Lamborghini che ha sede nel comune di Sant'Agata bolognese dal 1963 ed è interamente posseduta dalla tedesca Audi dal 1998.

Le altre 6 unità locali di dimensioni rilevanti si occupano di componentistica (codice ateco 293) e impiegano circa 3.000 persone che corrispondono al 34,3% degli addetti dell'Emilia Romagna nel comparto. Stiamo parlando di aziende come la Bucci automations SpA di Ravenna o la Euroricambi di Bologna. A Bologna, inoltre, si trova la divisione powertrain della Magneti Marelli, recentemente venduta da FCA alla società giapponese Calsonic Kansei. Per quanto riguarda la componentistica, il maggior numero di addetti lavora in unità locali di medie dimensioni. Gli stabilimenti che si occupano delle carrozzerie, invece, sono caratterizzate da una dimensione media minore.

Anche per quel che riguarda le esportazioni l'automotive ricopre un ruolo importante per la regione, essendo il secondo settore industriale per volumi, subito dopo la meccanica. I flussi verso l'estero sono arrivati nel 2017 a 5,8 miliardi di euro in crescita del 26,9% rispetto al 2008. L'automotive emiliano romagnolo pesa più del 15% sul totale italiano e circa il 10% sull'export manifatturiero della regione. Il comparto in cui si esporta di più è quello degli autoveicoli, con un valore di quasi 4 miliardi di euro. Le automobili pesano per il 69% sull'export del settore automotive emiliano romagnolo, in crescita del 56,3% rispetto al 2008, anno in cui corrispondevano al 56% dell'export di settore; anche a livello nazionale assumono un peso rilevante: il 17% delle auto esportate dall'Italia proviene dall'Emilia Romagna, in particolar modo da Bologna e Modena, che esprimono da sole il 91% delle esportazioni di automobili di tutta la regione. Come si può notare dalla figura 3, l'export di queste due province ha avuto anche l'incremento di esportazioni maggiore dal 2008 ad oggi, nell'ordine del 64% per Modena e del 94% per Bologna.

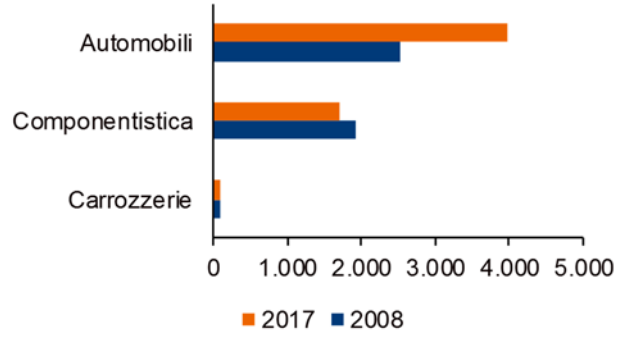
Il mercato delle auto di lusso, infatti, ha avuto negli ultimi anni uno sviluppo significativo, *"beneficiando sia dell'ingresso sul mercato di nuovi consumatori provenienti dalle economie emergenti sia della crescita della concentrazione del reddito tra le persone più ricche, un fenomeno comune a molti paesi avanzati"*[140].

Anche in altre province sono presenti eccellenze dei produttori di macchine sportive di lusso e da corsa: a Parma ad esempio si trova la Dallara che da 40 anni progetta e produce alcune tra le migliori vetture da competizione e da strada al mondo. Negli ultimi anni l'attività di ingegneria si è ampliata notevolmente, sia per quanto riguarda le vetture da competizione, che per le vetture

[140] Fonte: Banca d'Italia, Rapporto annuale n.8 "L'economia dell'Emilia-Romagna".

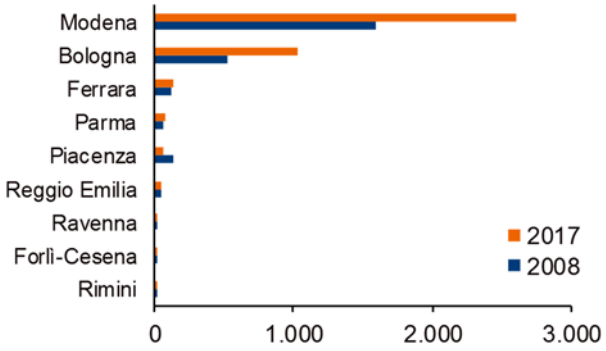
stradali ad alte prestazioni. Inoltre la consulenza offerta da Dallara ha interessato i più importanti marchi automobilistici internazionali.

Fig. 2 - Andamento export comparti automotive in Emilia Romagna: 2008 vs 2017 (in milioni di euro)



Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Istat

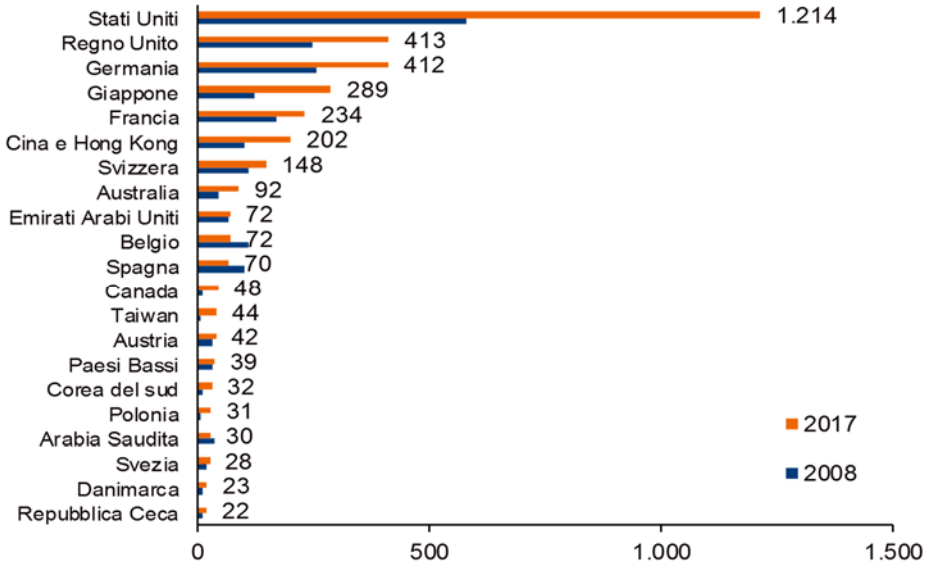
Fig. 3 - Export autoveicoli (ateco 291) delle province dell'Emilia Romagna: 2008 vs 2017 (in milioni di euro)



Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Istat

L'export della regione si concentra prevalentemente verso gli Stati Uniti, che assorbono più di un terzo del totale esportato; oltretutto in questi ultimi dieci anni, sono più che raddoppiati i flussi verso il mercato statunitense grazie al gruppo FCA che, come abbiamo visto, possiede diversi marchi in regione. Da notare anche la forte crescita avvenuta su mercati più lontani come Giappone, Cina e Hong Kong, e anche se con volumi inferiori in Australia, Canada e Taiwan. Gli unici mercati dove invece c'è stata una riduzione dei flussi significativa risultano essere Belgio e Spagna.

Fig. 4 - Principali mercati di sbocco per autoveicoli dell'Emilia Romagna: 2008 vs 2017 (in milioni di euro)

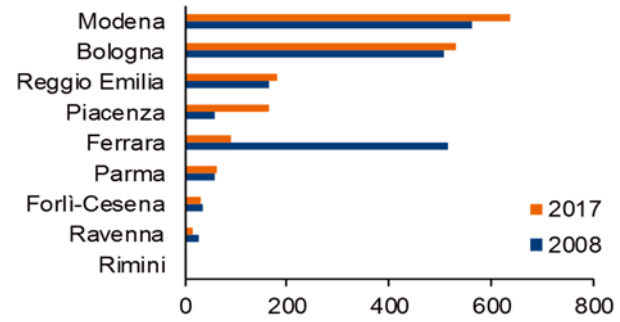


Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Istat

Se invece parliamo di componentistica auto, secondo comparto di specializzazione dell'automotive dell'Emilia Romagna, ci attestiamo su valori di esportazione più bassi,1,7 miliardi di euro nel 2017; anche in questo caso le province più attive risultano essere Modena e Bologna. Dal 2008 al 2017 le esportazioni si sono ridotte dell'11%: ha pesato fortemente la riduzione derivante dalla

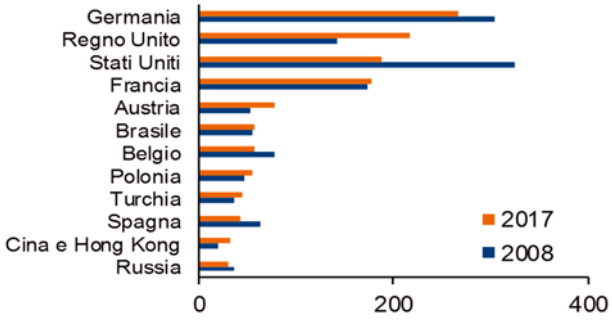
provincia di Ferrara collegata alla crisi della VM Motori S.p.A. appartenente a Fiat Chrysler Automobiles, sita a Cento (FE), che produce motori diesel, in crisi dal 2016. La riduzione delle vendite è stata parzialmente compensata dall'aumento a tripla cifra dei flussi generati da Piacenza, dove troviamo, nel comune di San Nicolò, la LPR Srl, uno dei maggiori produttori aftermarket di componenti per freni a livello internazionale, che nel 2016 ha acquisito la bolognese Titan Brakers trasferendone tutte le attività e produzioni proprio a Piacenza.

Fig. 5 - Export di componentistica (ateco 293) delle province dell'Emilia Romagna: 2008 vs 2017 (in milioni di euro)



Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 6 - Principali mercati di sbocco per la componentistica dell'Emilia Romagna: 2008 vs 2017 (in milioni di euro)



Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Istat

Per quanto riguarda i mercati di sbocco, ai primi posti troviamo la Germania (in arretramento) e il Regno Unito (in crescita); nel 2017 si collocano al terzo posto gli Stati Uniti, con un peso dell'11% sull'export di componentistica della regione, in forte riduzione rispetto al 2008. Negli ultimi dieci anni possiamo anche osservare una forte crescita dei flussi verso il mercato cinese.

Per dare una panoramica completa di cosa si intende con il termine "Motor Valley", dobbiamo specificare che questo non fa riferimento solo al settore industriale dell'automotive o ai grandi marchi di case automobilistiche presenti nel territorio, ma anche e soprattutto al profondo legame che questo territorio ha con i motori, un legame storico e riconosciuto a livello internazionale.

A dimostrazione di questo possiamo trovare, concentrati in Emilia Romagna: 4 autodromi (per competizioni internazionali), 11 musei, 188 team sportivi (tra club e scuderie), 11 kartodromi e ancora centri di formazione specializzati e diverse collezioni private.

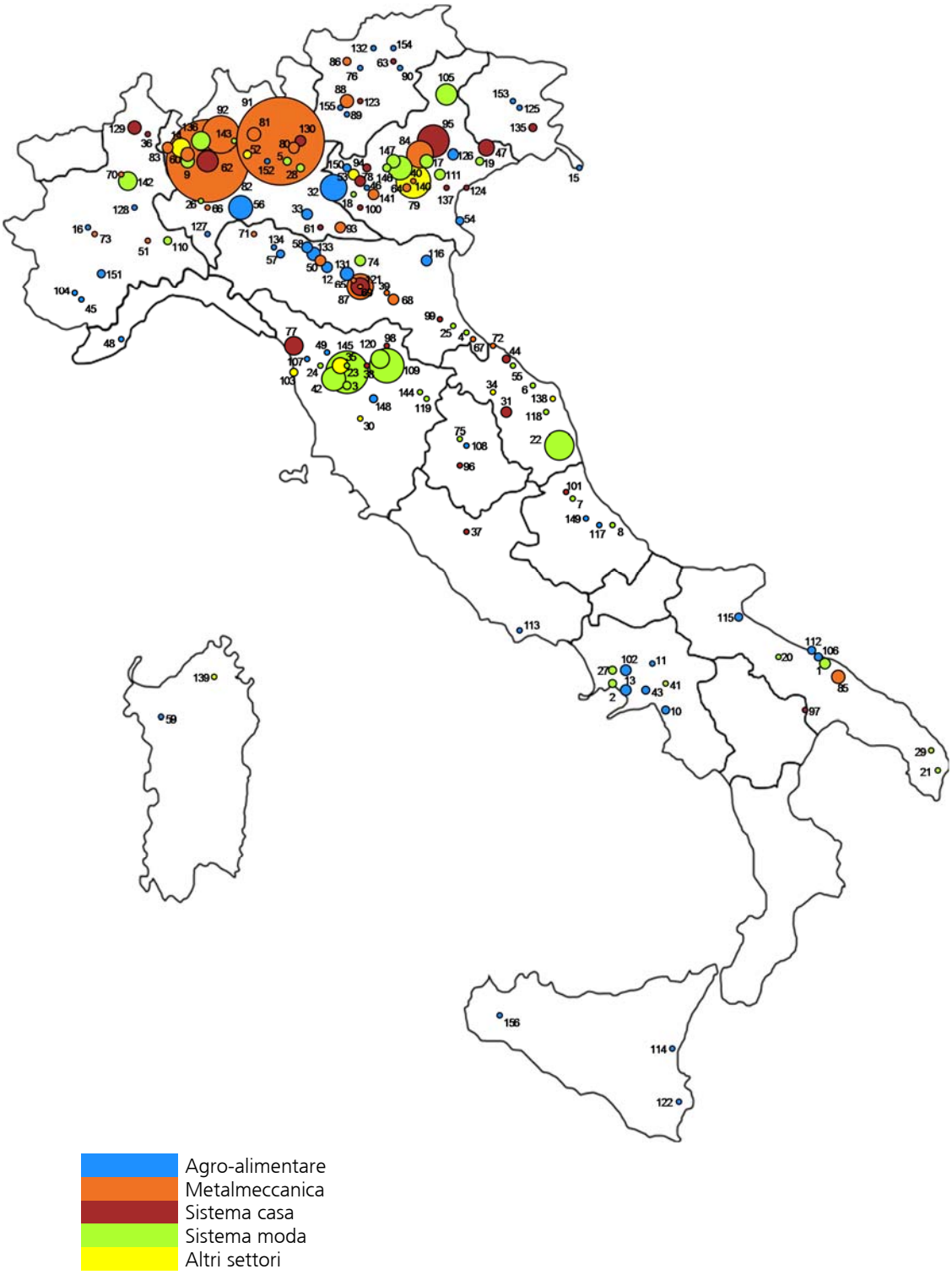
La Regione Emilia Romagna cosciente della grande attrazione turistica derivante sia dai miti legati ai brand presenti nel territorio, sia dalle competizioni motoristiche (gare di Formula 1 e Moto GP) che hanno luogo all'interno dei suoi confini, ha svolto una forte azione di promozione turistica riconosciuta con il marchio "Motor Valley", così da far aumentare il livello di internazionalizzazione della regione e sostenere un turismo di tipo integrato.

Anche per garantire il mantenimento della conoscenza e lo sviluppo dell'innovazione, nel 2017 è nata la Muner (Motorvehicle University of Emilia Romagna), dove vengono formati i professionisti del comparto motoristico. Inoltre, le aziende del territorio mettono a disposizione degli studenti le proprie conoscenze e tecnologie innovative.

10. I numeri dei distretti industriali italiani nel periodo 2015-17

10.1 La mappa dei distretti industriali

A cura di
Angelo Palumbo



La mappa distribuisce sul territorio i 156 distretti industriali oggetto dell'analisi di questo Rapporto. Ogni distretto è rappresentato da un cerchio, la cui dimensione indica l'importanza del distretto in termini di fatturato (2017) e di numero di imprese appartenenti al distretto stesso. Il colore dei cerchi fornisce indicazioni sul settore d'appartenenza del distretto.

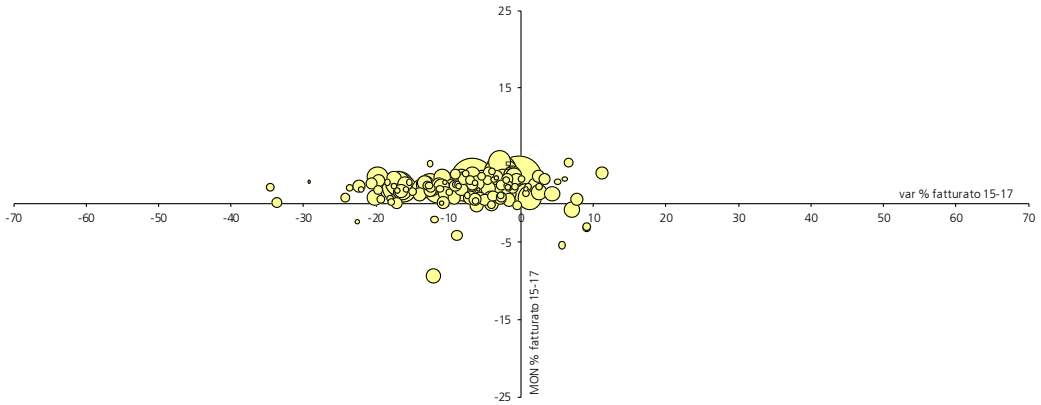
	Distretto		Distretto		Distretto
1	Abbigliamento del barese	53	Grafico veronese	105	Occhialeria di Belluno
2	Abbigliamento del napoletano	54	Ittico del Polesine e del Veneziano	106	Olio e pasta del barese
3	Abbigliamento di Empoli	55	Jeans valley di Montefeltro	107	Olio toscano
4	Abbigliamento di Rimini	56	Lattiero-caseario della Lombardia sud-orientale	108	Olio umbro
5	Abbigliamento e calzature della bassa bresciana	57	Lattiero-caseario di Reggio Emilia	109	Oreficeria di Arezzo
6	Abbigliamento marchigiano	58	Lattiero-caseario Parmense	110	Oreficeria di Valenza
7	Abbigliamento nord abruzzese	59	Lattiero-caseario sardo	111	Oreficeria di Vicenza
8	Abbigliamento sud abruzzese	60	Lavorazione metalli Valle dell'Arno	112	Ortofrutta del barese
9	Abbigliamento-tessile gallaratese	61	Legno di Casalasco-Viadanese	113	Ortofrutta dell'Agro Pontino
10	Agricoltura della Piana del Sele	62	Legno e arredamento della Brianza	114	Ortofrutta di Catania
11	Alimentare di Avellino	63	Legno e arredamento dell'Alto Adige	115	Ortofrutta e conserve del foggiano
12	Alimentare di Parma	64	Macchine agricole di Padova e Vicenza	116	Ortofrutta romagnola
13	Alimentare napoletano	65	Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena	117	Pasta di Fara
14	Articoli in gomma e materie plastiche di Varese	66	Macchine concia della pelle di Vigevano	118	Pelletteria di Tolentino
15	Caffè di Trieste	67	Macchine legno di Rimini	119	Pelletteria e calzature di Arezzo
16	Caffè, confetterie e cioccolato torinese	68	Macchine per l'imballaggio di Bologna	120	Pelletteria e calzature di Firenze
17	Calzatura sportiva e sportsystem di Montebelluna	69	Macchine per l'industria ceramica di Modena e Reggio Emilia	121	Piastrelle di Sassuolo
18	Calzatura veronese	70	Macchine tessili di Biella	122	Pomodoro di Pachino
19	Calzature del Brenta	71	Macchine utensili di Piacenza	123	Porfido di Val di Cembra
20	Calzature del nord barese	72	Macchine utensili e per il legno di Pesaro	124	Prodotti in vetro di Venezia e Padova
21	Calzature di Casarano	73	Macchine utensili e robot industriali di Torino	125	Prosciutto San Daniele
22	Calzature di Fermo	74	Maglieria e abbigliamento di Carpi	126	Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene
23	Calzature di Lamporecchio	75	Maglieria e abbigliamento di Perugia	127	Riso di Pavia
24	Calzature di Lucca	76	Marmellate e succhi di frutta del Trentino-Alto Adige	128	Riso di Vercelli
25	Calzature di San Mauro Pascoli	77	Marmo di Carrara	129	Rubinetteria e valvolame Cusio-Valsesia
26	Calzature di Vigevano	78	Marmo e granito di Valpolicella	130	Rubinetti, valvole e pentolame di Lumezzane
27	Calzature napoletane	79	Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	131	Salumi del modenese
28	Calzetteria di Castel Goffredo	80	Meccanica strumentale del Bresciano	132	Salumi dell'Alto Adige
29	Calzetteria-abbigliamento del Salento	81	Meccanica strumentale di Bergamo	133	Salumi di Parma
30	Camperistica della Val d'Elsa	82	Meccanica strumentale di Milano e Monza	134	Salumi di Reggio Emilia
31	Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano	83	Meccanica strumentale di Varese	135	Sedie e tavoli di Manzano
32	Carni di Verona	84	Meccanica strumentale di Vicenza	136	Seta-tessile di Como
33	Carni e salumi di Cremona e Mantova	85	Meccatronica del barese	137	Sistemi per l'illuminazione di Treviso e Venezia
34	Cartario di Fabriano	86	Meccatronica dell'Alto Adige	138	Strumenti musicali di Castelfidardo
35	Cartario di Lucca	87	Meccatronica di Reggio Emilia	139	Sughero di Calangianus
36	Casalinghi di Omegna	88	Meccatronica di Trento	140	Termomeccanica di Padova
37	Ceramica di Civita Castellana	89	Mele del Trentino	141	Termomeccanica scaligera
38	Ceramica di Sesto Fiorentino	90	Mele dell'Alto Adige	142	Tessile di Biella
39	Ciclomotori di Bologna	91	Metalli di Brescia	143	Tessile e abbigliamento della Val Seriana
40	Concia di Arzignano	92	Metalmeccanica di Lecco	144	Tessile e abbigliamento di Arezzo
41	Concia di Solofra	93	Metalmeccanico del basso mantovano	145	Tessile e abbigliamento di Prato
42	Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno	94	Mobile del bassanese	146	Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno
43	Conserve di Nocera	95	Mobile del Livenza e Quartiere del Piave	147	Tessile e abbigliamento di Treviso
44	Cucine di Pesaro	96	Mobile dell'Alta Valle del Tevere	148	Vini dei colli fiorentini e senesi
45	Dolci di Alba e Cuneo	97	Mobile imbottito della Murgia	149	Vini del Montepulciano d'Abruzzo
46	Dolci e pasta veronesi	98	Mobile imbottito di Quarrata	150	Vini del veronese
47	Elettrodomestici di Inox valley	99	Mobili imbottiti di Forlì	151	Vini di Langhe, Roero e Monferrato
48	Florovivaistico del ponente ligure	100	Mobili in stile di Bovolone	152	Vini e distillati del bresciano
49	Florovivaistico di Pistoia	101	Mobilio abruzzese	153	Vini e distillati del Friuli
50	Food machinery di Parma	102	Mozzarella di bufala campana	154	Vini e distillati di Bolzano
51	Frigoriferi industriali di Casale Monferrato	103	Nautica di Viareggio	155	Vini e distillati di Trento
52	Gomma del Sebino Bergamasco	104	Nocciola e frutta piemontese	156	Vini e liquori della Sicilia occidentale

Le schede statistiche con i principali indicatori economico-reddituali dei distretti di cui disponiamo di almeno 45 bilanci aziendali sono disponibili all'indirizzo https://bit.ly/2XgOraq (rispettare i caratteri minuscoli e maiuscoli nella digitazione dell'URL). Per la corretta visualizzazione dei contenuti è necessario salvare il file sul proprio device e successivamente procedere con la decompressione (unzip) dello stesso. Al termine è possibile navigare i contenuti aprendo la pagina index.html

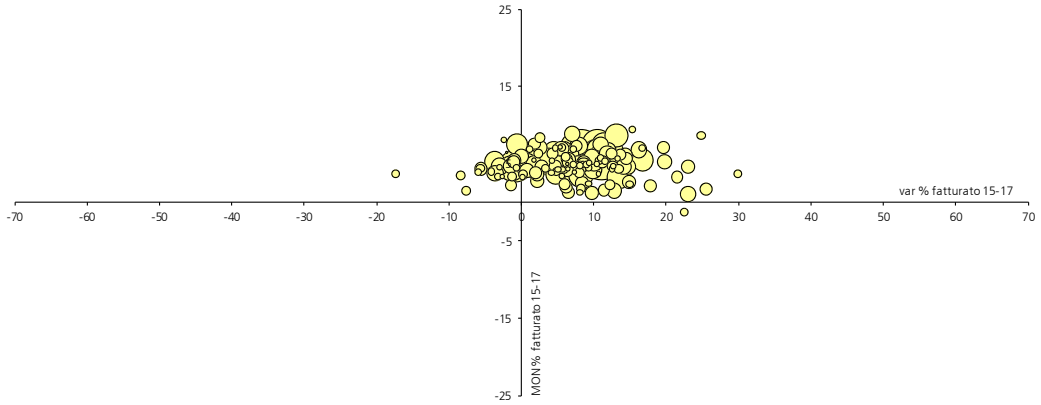
10.2 La dispersione delle *performance* "tra" distretti

10.2.1 I 156 Distretti

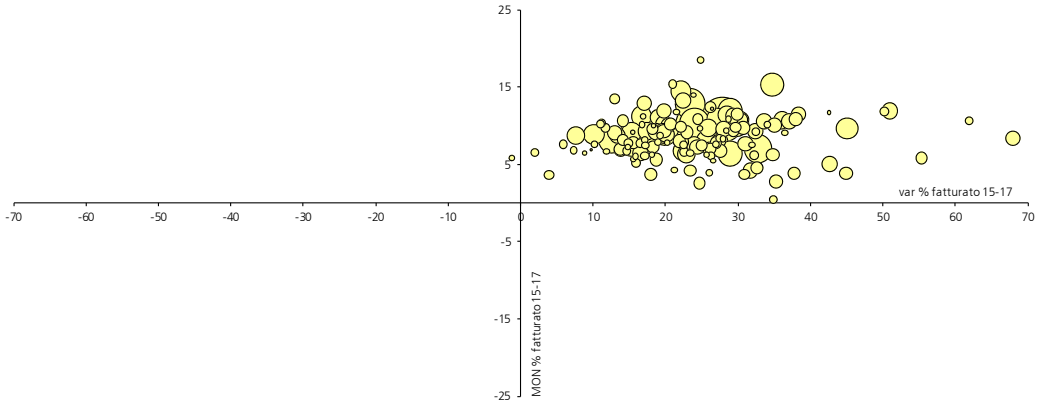
1° Quartile



Mediana



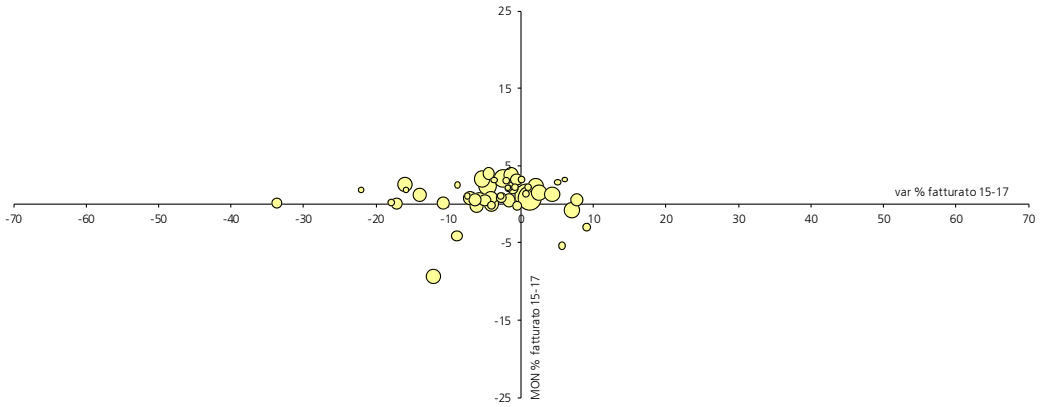
3° Quartile



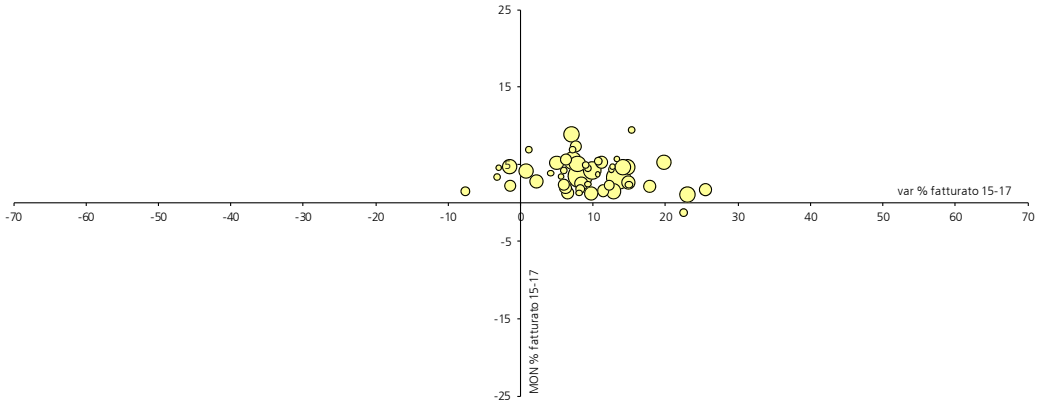
Ciascun cerchio rappresenta uno dei 156 distretti analizzati e la dimensione indica l'importanza del distretto in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2017) generato dalle stesse.
Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2015 e il 2017. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2015-17.
La variabilità delle *performance* all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle *performance* "tra" distretti.

10.2.2 Agro-alimentare

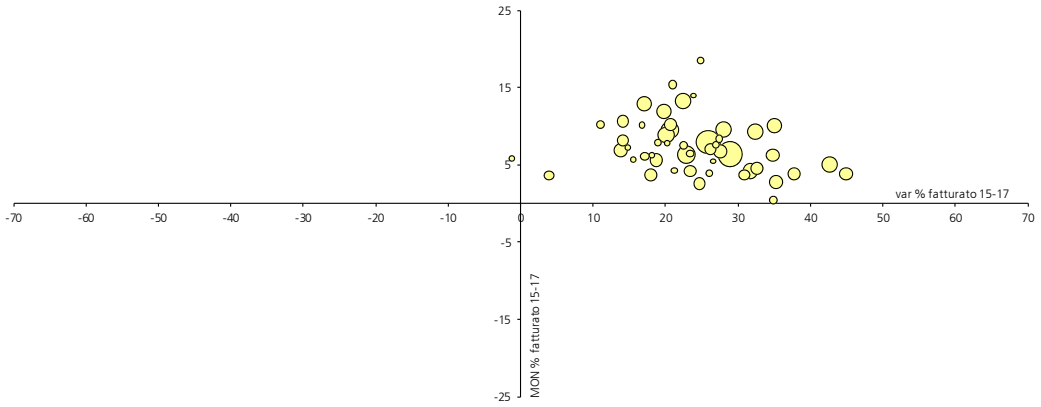
1° Quartile



Mediana



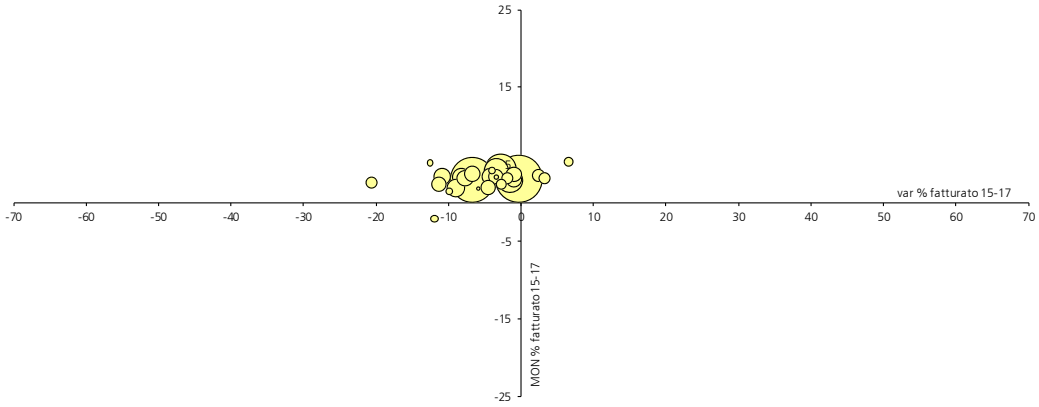
3° Quartile



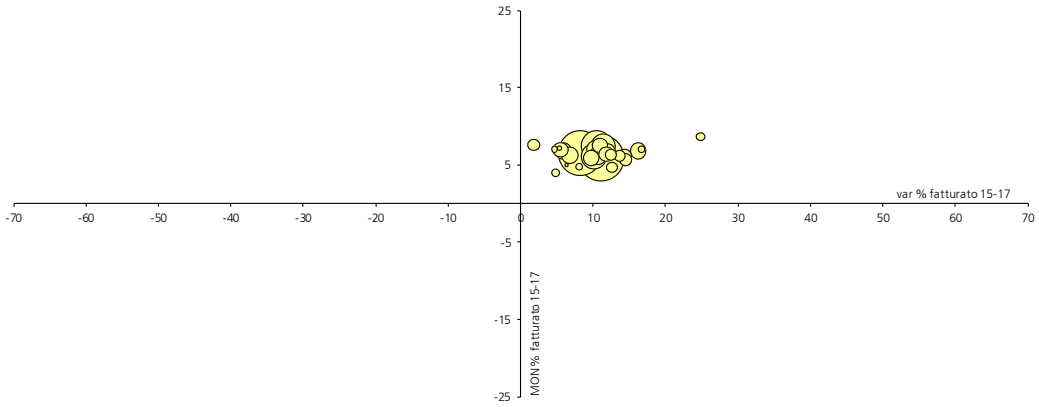
Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti al settore Agro-alimentare. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2017) generato dalle stesse.
Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2015 e il 2017. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2015-17.
La variabilità delle *performance* all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle *performance* "tra" distretti appartenenti al settore Agro-alimentare.

10.2.3 Metalmeccanica

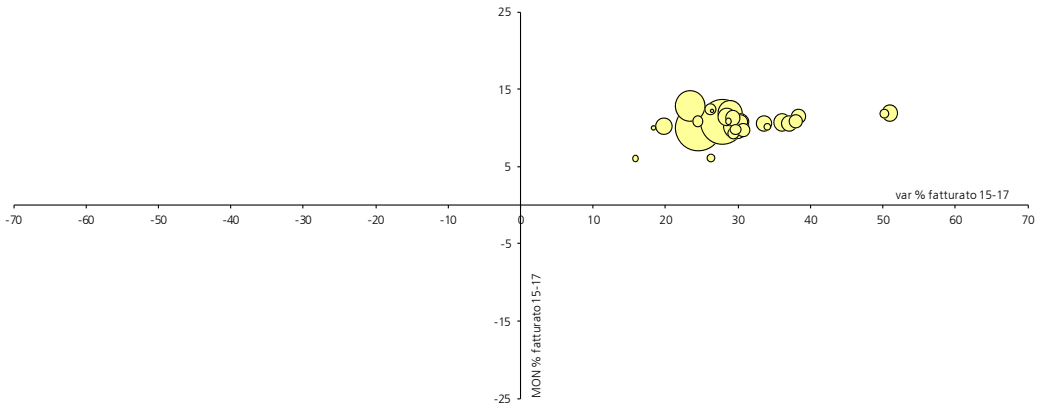
1° Quartile



Mediana



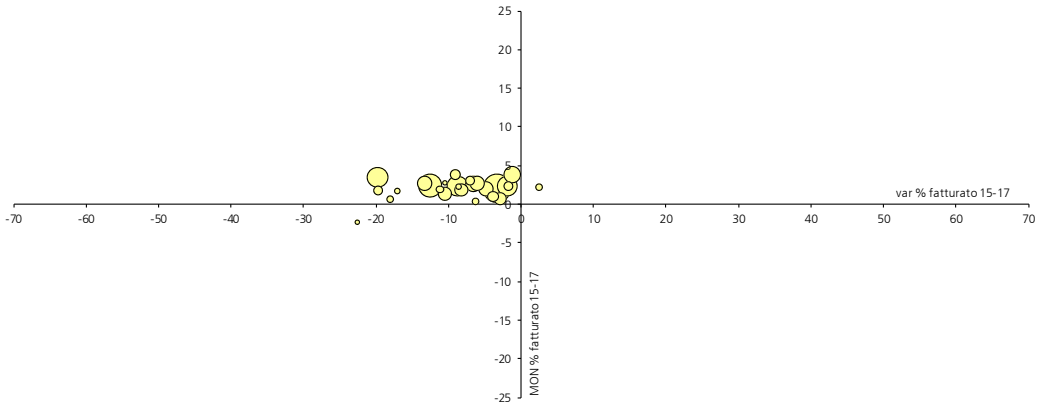
3° Quartile



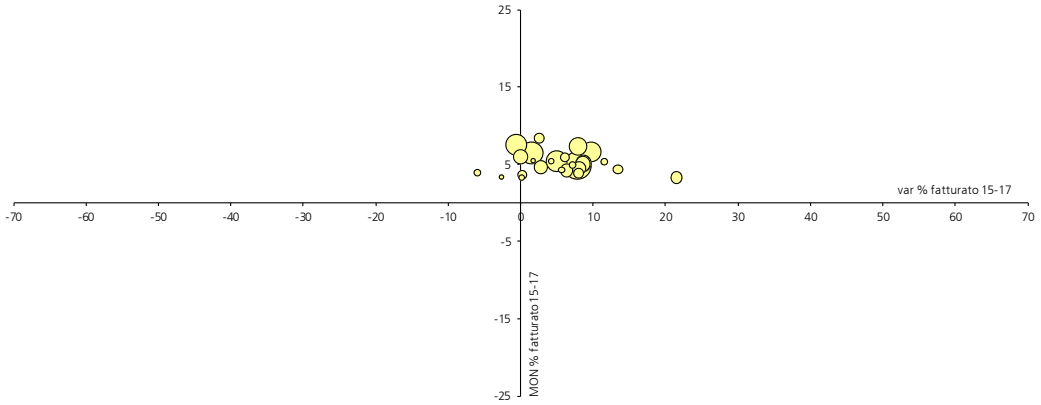
Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti alla Metalmeccanica. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2017) generato dalle stesse.
Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2015 e il 2017. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2015-17.
La variabilità delle *performance* all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle *performance* "tra" distretti appartenenti alla Metalmeccanica.

10.2.4 Sistema Casa

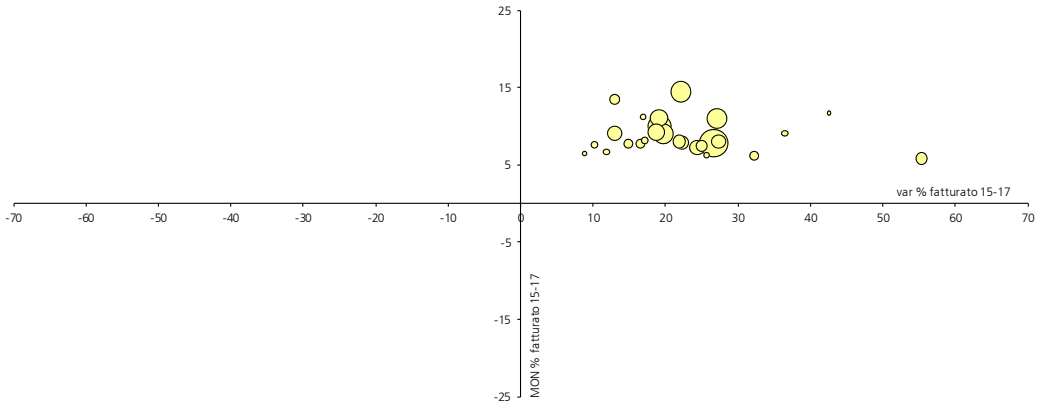
1° Quartile



Mediana



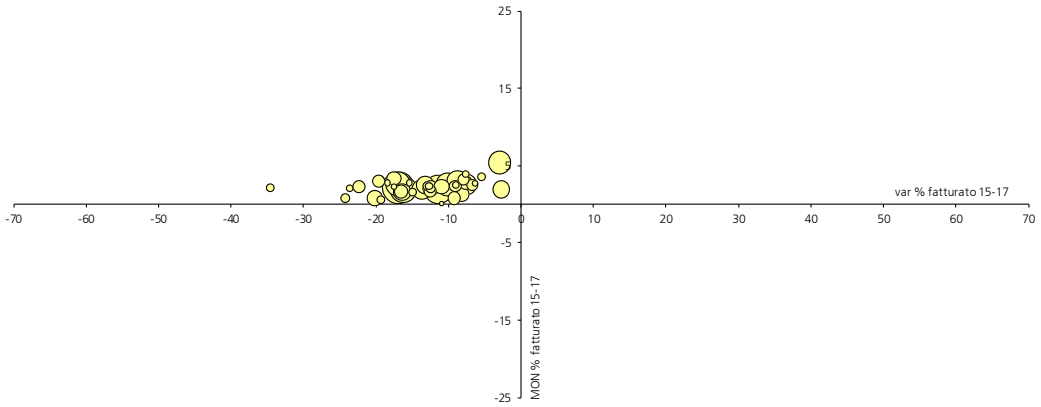
3° Quartile



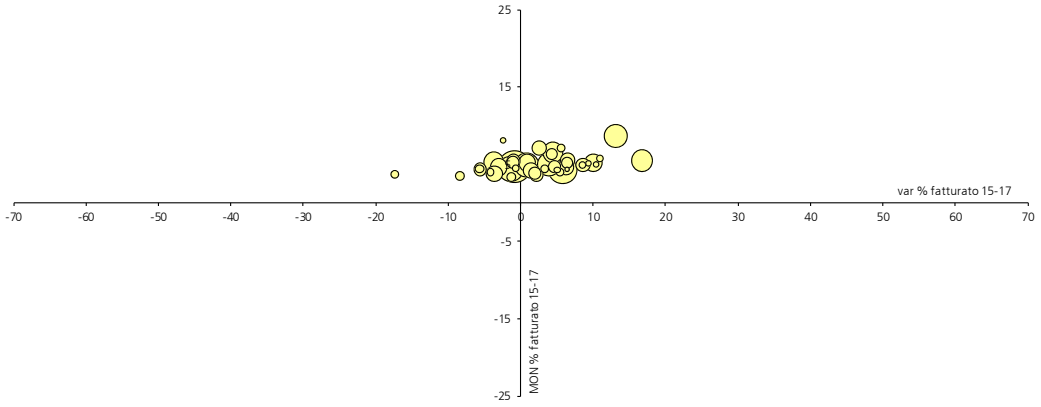
Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti al Sistema casa. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2017) generato dalle stesse.
Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2015 e il 2017. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2015-17.
La variabilità delle *performance* all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle *performance* "tra" distretti appartenenti al Sistema casa.

10.2.5 Sistema Moda

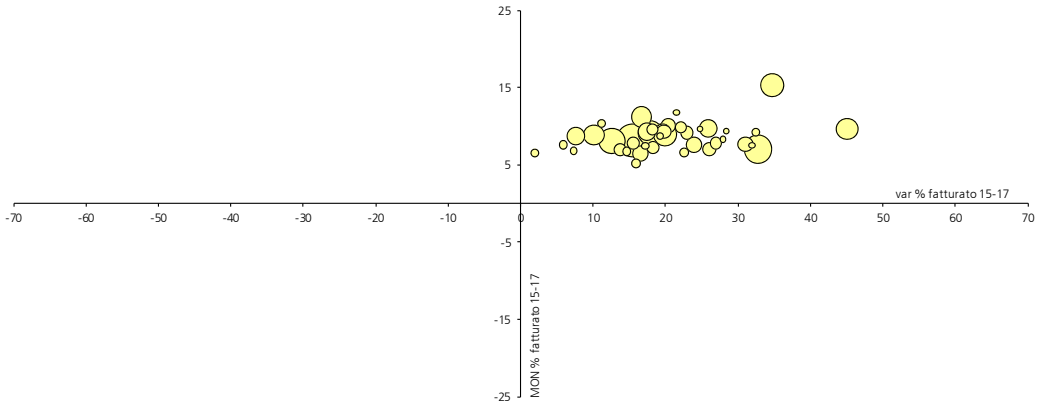
1° Quartile



Mediana



3° Quartile



Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti al Sistema moda. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2017) generato dalle stesse.
Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2015 e il 2017. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2015-17.
La variabilità delle *performance* all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle *performance* "tra" distretti appartenenti al Sistema moda.

10.3 Il *benchmarking* dei distretti per filiera (107 distretti)

Nelle tabelle sono riportati i risultati dei distretti di cui disponiamo di almeno 45 bilanci aziendali.

Agro-alimentare

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 15-17			Var % fatturato 15-17		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Agricoltura della Piana del Sele	119	0,8	2,6	6,2	-4,1	14,8	34,8
Alimentare napoletano	141	3,3	5,0	8,9	-5,4	7,9	20,1
Carni e salumi di Cremona e Mantova	85	1,5	4,5	9,6	2,5	14,1	28,0
Conserve di Nocera	77	2,5	4,7	6,9	-16,0	-1,5	13,8
Dolci e pasta veronesi	46	3,2	5,6	8,2	-0,6	6,2	14,1
Ittico del Polesine e del Veneziano	96	-0,2	1,3	2,8	-6,2	9,7	35,3
Lattiero-caseario della Lombardia sud-orientale	226	0,8	3,2	7,9	1,2	13,6	25,9
Lattiero-caseario di Reggio Emilia	94	0,5	1,6	3,8	7,7	25,6	44,9
Lattiero-caseario Parmense	143	-0,7	1,1	5,0	7,0	23,0	42,7
Lattiero-caseario sardo	61	0,2	1,5	3,6	-33,7	-7,6	3,9
Mele dell'Alto Adige	45	0,5	1,3	2,6	-4,9	6,5	24,7
Mozzarella di bufala campana	177	2,4	4,6	9,2	2,1	14,7	32,4
Olio e pasta del barese	116	1,2	2,7	5,6	-13,9	2,2	18,7
Ortofrutta del barese	108	0,5	2,1	3,8	-1,7	17,8	37,8
Ortofrutta dell'Agro Pontino	103	0,6	1,5	4,5	-6,4	11,4	32,7
Ortofrutta di Catania	81	0,9	2,2	3,7	-2,7	12,3	30,9
Ortofrutta e conserve del foggiano	149	0,7	2,4	6,8	-7,1	8,4	27,5
Ortofrutta romagnola	99	0,1	1,5	4,2	-4,1	12,8	31,7
Pomodoro di Pachino	111	0,0	2,2	4,2	-17,1	-1,4	23,4
Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene	108	1,3	5,3	10,0	4,3	19,8	35,0
Salumi del modenese	73	2,3	4,1	6,3	-4,6	9,8	22,8
Salumi di Parma	177	3,3	5,4	9,5	-2,4	7,2	20,6
Vini dei colli fiorentini e senesi	147	-9,3	4,2	12,9	-12,1	0,8	17,1
Vini del Montepulciano d'Abruzzo	61	-0,2	1,7	6,1	-0,5	8,3	17,2
Vini del veronese	65	2,1	5,2	10,1	-1,1	11,1	20,7
Vini di Langhe, Roero e Monferrato	125	0,6	5,2	11,9	-5,7	4,9	19,8
Vini e distillati del Friuli	53	-0,1	5,4	15,4	-4,1	10,7	21,0
Vini e liquori della Sicilia occidentale	94	-4,1	2,4	7,0	-8,8	5,9	26,2

Metalmeccanica

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 15-17			Var % fatturato 15-17		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Food machinery di Parma	123	3,5	6,4	11,4	-3,5	11,9	38,4
Lavorazione metalli Valle dell'Arno	238	3,5	6,2	10,2	-4,2	6,8	19,8
Macchine agricole di Padova e Vicenza	57	3,2	6,3	9,7	-1,9	12,5	29,7
Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena	54	3,2	6,1	9,3	3,2	13,6	29,4
Macchine per l'imballaggio di Bologna	79	3,2	6,8	11,9	-7,7	16,2	51,0
Macchine per l'industria ceramica di Modena e Reggio Emilia	48	2,4	4,7	10,8	-2,7	12,6	24,5
Macchine utensili e robot industriali di Torino	81	2,6	7,6	12,4	-20,6	1,8	26,2
Meccanica strumentale del Bresciano	158	3,8	6,7	10,6	-6,7	12,1	33,5
Meccanica strumentale di Bergamo	204	3,3	7,0	11,4	-8,2	10,4	28,5
Meccanica strumentale di Milano e Monza	959	3,0	6,5	10,8	-6,7	8,2	27,9
Meccanica strumentale di Varese	159	2,4	6,9	10,8	-11,3	5,5	30,3
Meccanica strumentale di Vicenza	373	4,1	7,4	11,9	-3,4	11,4	28,9
Meccatronica del barese	213	3,4	6,8	10,8	-10,9	5,9	30,3
Meccatronica dell'Alto Adige	137	2,0	6,1	10,9	-4,5	14,3	38,0
Meccatronica di Reggio Emilia	310	2,9	6,1	10,2	-1,5	10,1	29,7
Meccatronica di Trento	163	2,0	6,1	10,7	-8,9	10,6	36,1
Metalli di Brescia	1278	3,1	5,9	10,0	-0,3	11,1	24,5
Metalmeccanica di Lecco	617	4,4	7,4	12,8	-2,8	10,5	23,4
Metalmeccanico del basso mantovano	152	3,1	5,9	10,6	-1,0	9,7	37,1
Termomeccanica di Padova	96	3,5	5,7	9,7	2,4	14,5	30,7
Termomeccanica scaligera	105	3,7	7,5	11,2	-1,0	11,0	29,3

Sistema casa

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 15-17			Var % fatturato 15-17		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Cucine di Pesaro	137	2,7	4,4	8,1	-6,0	8,1	27,3
Elettrodomestici di Inox valley	138	2,3	6,6	11,0	-1,9	9,8	27,1
Legno e arredamento della Brianza	358	2,4	6,5	10,0	-12,6	1,5	19,2
Legno e arredamento dell'Alto Adige	90	1,0	3,8	7,5	-3,9	8,0	25,0
Marmo di Carrara	347	3,5	7,5	14,4	-19,8	-0,6	22,1
Marmo e granito di Valpolicella	179	2,7	6,0	9,1	-13,2	0,0	12,9
Mobile del bassanese	130	1,3	4,6	7,8	-10,5	2,8	22,3
Mobile del Livenza e Quartiere del Piave	476	2,0	4,8	7,8	-3,4	7,9	26,7
Mobile imbottito della Murgia	85	0,7	3,2	5,8	-2,9	21,5	55,4
Mobili imbottiti di Forlì	67	2,4	4,3	6,2	-1,7	13,4	32,3
Mobili in stile di Bovolone	89	1,7	3,6	7,7	-19,7	0,2	14,8
Piastrelle di Sassuolo	152	2,3	5,4	9,0	-8,8	4,9	19,7
Porfido di Val di Cembra	60	0,6	3,9	7,6	-18,0	-6,0	10,2
Prodotti in vetro di Venezia e Padova	71	3,9	8,4	13,5	-9,1	2,6	12,9
Rubinetteria e valvolame Cusio-Valsesia	176	3,8	7,3	11,0	-1,2	8,0	19,1
Rubinetti, valvole e pentolame di Lumezzane	124	2,6	5,1	9,2	-6,5	8,7	18,7
Sedie e tavoli di Manzano	135	1,8	4,2	8,0	-8,2	6,3	21,9
Sistemi per l'illuminazione di Treviso e Venezia	49	1,9	4,9	8,2	-11,2	7,2	17,2

Sistema Moda

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 15-17			Var % fatturato 15-17		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Abbigliamento del barese	199	2,3	4,6	7,6	-10,9	6,3	31,0
Abbigliamento del napoletano	151	2,8	4,8	7,0	-7,6	8,6	26,0
Abbigliamento di Empoli	128	2,9	5,3	9,1	-19,6	-1,1	23,0
Abbigliamento e calzature della bassa bresciana	124	1,6	3,8	7,2	-12,5	2,0	18,3
Abbigliamento marchigiano	114	2,4	4,7	7,8	-9,0	4,6	27,0
Abbigliamento nord abruzzese	49	2,3	4,9	7,5	-12,7	8,5	17,2
Abbigliamento-tessile gallaratese	248	1,5	4,6	8,7	-16,4	-3,0	7,7
Calzatura sportiva e sportsystem di Montebelluna	116	2,0	5,2	9,7	-2,7	10,1	25,9
Calzatura veronese	47	2,0	4,4	7,6	-12,5	-5,6	5,9
Calzature del Brenta	141	1,6	5,4	9,2	-16,5	-1,0	19,8
Calzature del nord barese	58	2,3	4,0	6,6	-12,9	5,5	22,6
Calzature di Fermo	494	1,9	4,4	8,1	-16,2	-1,4	12,7
Calzature di Lamporecchio	48	2,1	4,0	6,8	-23,7	-4,1	7,4
Calzature di Lucca	58	2,1	3,7	6,6	-34,5	-17,4	2,0
Calzature napoletane	146	2,3	4,3	7,8	-22,3	-5,6	15,6
Calzetteria di Castel Goffredo	94	0,8	3,6	7,0	-9,2	2,2	13,8
Calzetteria-abbigliamento del Salento	45	2,7	5,0	7,5	-6,3	10,4	31,9
Concia di Arzignano	297	2,5	4,9	8,9	-10,1	3,9	19,9
Concia di Solofra	70	0,7	3,5	5,2	-24,2	-8,4	16,0
Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno	442	2,6	4,9	9,1	-17,0	0,9	17,8
Maglieria e abbigliamento di Carpi	171	0,8	3,8	6,4	-20,2	-3,6	16,5
Maglieria e abbigliamento di Perugia	86	2,5	5,1	9,8	-6,7	6,4	22,1
Occhialeria di Belluno	104	5,4	8,6	15,3	-2,9	13,1	34,7
Oreficeria di Arezzo	305	2,0	4,3	7,0	-11,4	5,8	32,8
Oreficeria di Valenza	148	3,3	7,1	10,0	-17,4	2,6	20,4
Oreficeria di Vicenza	163	2,1	4,1	7,6	-12,4	1,4	24,0
Pelletteria e calzature di Firenze	195	2,5	5,4	9,6	-7,5	16,8	45,1
Seta-tessile di Como	305	1,9	5,2	8,9	-13,7	-3,7	10,1
Tessile di Biella	204	3,0	6,5	11,2	-8,7	4,5	16,7
Tessile e abbigliamento della Val Seriana	81	3,2	6,2	9,5	-7,9	4,2	18,1
Tessile e abbigliamento di Arezzo	55	3,6	7,1	10,4	-5,4	5,6	11,1
Tessile e abbigliamento di Prato	824	2,2	4,7	8,1	-16,9	-0,8	15,5
Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno	107	1,3	5,6	9,4	-8,2	6,5	19,6
Tessile e abbigliamento di Treviso	139	2,4	5,2	9,2	-13,3	0,9	17,4

Altri settori

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 15-17			Var % fatturato 15-17		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Articoli in gomma e materie plastiche di Varese	220	2,5	5,7	9,2	-7,4	3,7	15,3
Cartario di Lucca	94	1,6	3,6	6,8	-4,9	4,7	22,4
Gomma del Sebino Bergamasco	91	4,0	7,1	11,5	11,2	19,6	29,9
Grafico veronese	152	2,2	5,0	8,7	-9,5	1,7	13,3
Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	492	3,8	6,2	10,3	-2,3	10,5	24,0
Nautica di Viareggio	110	1,3	4,6	8,4	-1,7	23,0	70,8

Indicatori di bilancio

Di seguito è riportata la descrizione di alcuni indicatori di bilancio utilizzati in questo Rapporto.

Capitale investito: somma di Immobilizzazioni tecniche nette e Attivo corrente.

Acquisti netti: Acquisti di materie prime e semilavorati.

Costi per servizi e godimento di beni di terzi: Costi per servizi e Spese per prestazioni servizi (lavorazioni presso terzi, assistenza e manutenzioni, trasporti e spedizioni, spese promozione e pubblicità, licenze e *royalties*, R&S, spese generali e amministrative, ecc.), Costi per godimento di beni di terzi, Canoni di leasing finanziario e operativo, Oneri per l'affitto di stabilimenti.

Valore aggiunto: Valore della produzione (+ variazione rimanenze materie prime, sussidiarie e merci) al netto degli acquisti netti e dei costi per servizi e godimento beni di terzi.

Costo del lavoro: Costo totale del lavoro (principali voci: Salari e stipendi, Oneri sociali, Contributi a carico dell'azienda per fondo pensione, accantonamento TFR o Fondo pensione).

Margine operativo lordo (EBITDA): Valore aggiunto al netto del Costo del lavoro.

Margine operativo netto (MON): EBITDA al netto di ammortamenti, svalutazioni del circolante e accantonamenti operativi per rischi e oneri.

ROI: Margini operativi netti in % del Capitale investito.

Tasso di rotazione del capitale investito: Fatturato in % del Capitale investito.

Costo medio dell'indebitamento finanziario: Oneri finanziari in % Debiti finanziari.

Leverage o Leva finanziaria: Debiti finanziari in % Debiti finanziari e Patrimonio netto.

Risultato rettificato ante imposte: MON + Proventi straordinari netti - Oneri finanziari netti.

ROE: Risultato rettificato ante imposte in % Patrimonio netto.

Imposte: Imposte sul reddito e sul patrimonio.

Risultato netto rettificato: Risultato rettificato ante imposte al netto delle Imposte.

ROE netto: Risultato netto rettificato in % Patrimonio netto.

Le pubblicazioni sui Distretti della Direzione Studi e Ricerche

Studi sui distretti industriali

Monografie sui principali distretti industriali italiani

- Il distretto del mobile della Brianza, *Marzo 2003*
- Il distretto del mobile del Livenza e Quartiere del Piave, *Agosto 2003*
- Il distretto della calzatura sportiva di Montebelluna, *Agosto 2003*
- Il distretto del tessile–abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno, *Settembre 2003*
- Il distretto delle piastrelle di Sassuolo, *Dicembre 2003*
- Il distretto della calzetteria di Castel Goffredo, *Gennaio 2004*
- Il distretto dei metalli di Lumezzane, *Febbraio 2004*
- Il distretto del tessile–abbigliamento di Prato, *Marzo 2004*
- Il distretto del mobile di Pesaro, *Giugno 2004*
- Il distretto dell'occhialeria di Belluno, *Settembre 2004*
- Il distretto della concia di Arzignano, *Settembre 2004*
- Il distretto delle calzature di Fermo, *Febbraio 2005*
- Il distretto tessile di Biella, *Marzo 2005*
- Il distretto della sedia di Manzano, *Maggio 2005*
- Il distretto serico di Como, *Agosto 2005*
- Il distretto della calzetteria di Castel Goffredo (aggiornamento), *Novembre 2005*
- Il distretto dei prodotti in pelle e cuoio di Santa Croce sull'Arno, *Dicembre 2005*
- Il distretto della concia di Arzignano (aggiornamento), *Aprile 2006*
- Il distretto del mobile imbottito della Murgia, *Giugno 2006*
- I distretti italiani del mobile, *Maggio 2007*
- Il distretto conciario di Solofra, *Giugno 2007*
- Il distretto dei prodotti in pelle e cuoio di S. Croce sull'Arno (aggiorn.), *Settembre 2007*
- Il distretto della calzatura del Brenta, *Ottobre 2007*
- Il distretto della calzatura veronese, *Dicembre 2007*
- Il Polo fiorentino della pelle, *Luglio 2008*
- Il distretto dei casalinghi di Omegna, *Novembre 2008*
- Il distretto della calzatura di San Mauro Pascoli, *Febbraio 2009*
- Il distretto metalmeccanico del Lecchese, *Giugno 2009*
- I distretti calzaturieri del sud: Casarano, il Nord Barese e il Napoletano, *Settembre 2009*
- Il distretto della maglieria e dell'abbigliamento di Carpi, *Marzo 2010*
- Il distretto delle macchine agricole di Modena e Reggio Emilia, *Marzo 2010*
- I distretti veneti del tessile-abbigliamento: le strategie per un rilancio possibile, *Aprile 2010*
- L'occhialeria di Belluno all'uscita dalla crisi: quale futuro per il tessuto produttivo locale?, *Settembre 2010*
- La Riviera del Brenta nel confronto con i principali distretti calzaturieri italiani, *Ottobre 2010*
- Il comparto termale in Italia: focus Terme Euganee, *Giugno 2011*
- Il calzaturiero di San Mauro Pascoli, strategie per un rilancio possibile, *Luglio 2011*
- Il distretto della carta di Capannori, *Marzo 2012*
- I distretti industriali e i poli tecnologici del Mezzogiorno: struttura ed evoluzione recente, *Giugno 2012*
- Il mobile imbottito di Forlì nell'attuale contesto competitivo, *Novembre 2012*
- Abbigliamento abruzzese e napoletano, *Novembre 2012*
- Maglieria e abbigliamento di Perugia, *Luglio 2013*
- Pistoia nel mondo, *Dicembre 2013*
- Il calzaturiero di Lucca-Lamporecchio, *Novembre 2015*
- I distretti italiani del Mobile, Novembre 2018

Monitor dei distretti e Monitor dei distretti regionali

Trimestrale di congiuntura sui principali distretti industriali italiani

- Ultimo numero: *Dicembre 2018*

Economia e finanza dei distretti industriali

Rapporto annuale sui bilanci delle imprese distrettuali

- Undicesimo numero: *Dicembre 2018*

Intesa Sanpaolo Direzione Studi e Ricerche - Responsabile Gregorio De Felice		
Servizio Industry & Banking		
Fabrizio Guelpa (Responsabile)	0287962051	fabrizio.guelpa@intesasanpaolo.com
Ufficio Industry		
Stefania Trenti (Responsabile)	0287962067	stefania.trenti@intesasanpaolo.com
Maria Cristina De Michele	0287963660	maria.demichele@intesasanpaolo.com
Serena Fumagalli	0272612270	serena.fumagalli@intesasanpaolo.com
Ilaria Sangalli	0272615785	ilaria.sangalli@intesasanpaolo.com
Lavinia Stoppani	0272615569	lavinia.stoppani@intesasanpaolo.com
Giovanni Foresti (Responsabile coordinamento Economisti sul Territorio)	0287962077	giovanni.foresti@intesasanpaolo.com
Romina Galleri (sede di Torino)	0115550438	romina.galleri@intesasanpaolo.com
Sara Giusti (sede di Firenze)	0552613508	sara.giusti@intesasanpaolo.com
Anna Maria Moressa (sede di Padova)	0496537603	anna.moressa@intesasanpaolo.com
Carla Saruis	0287962142	carla.saruis@intesasanpaolo.com
Rosa Maria Vitulano (sede di Roma)	0667124975	rosa.vitulano@intesasanpaolo.com
Ufficio Banking		
Elisa Coletti (Responsabile)	0287962097	elisa.coletti@intesasanpaolo.com
Valentina Dal Maso		valentina.dalmaso@intesasanpaolo.com
Federico Desperati	0287935987	federico.desperati@intesasanpaolo.com
Clarissa Simone	0287935939	clarissa.simone@intesasanpaolo.com
Local Public Finance		
Laura Campanini (Responsabile)	0287962074	laura.campanini@intesasanpaolo.com

Editing: Nucleo Editoriale

Importanti comunicazioni

Gli economisti che hanno redatto il presente documento dichiarano che le opinioni, previsioni o stime contenute nel documento stesso sono il risultato di un autonomo e soggettivo apprezzamento dei dati, degli elementi e delle informazioni acquisite e che nessuna parte del proprio compenso è stata, è o sarà, direttamente o indirettamente, collegata alle opinioni espresse.

La presente pubblicazione è stata redatta da Intesa Sanpaolo S.p.A. Le informazioni qui contenute sono state ricavate da fonti ritenute da Intesa Sanpaolo S.p.A. affidabili, ma non sono necessariamente complete, e l'accuratezza delle stesse non può essere in alcun modo garantita. La presente pubblicazione viene a Voi fornita per meri fini di informazione ed illustrazione, ed a titolo meramente indicativo, non costituendo pertanto la stessa in alcun modo una proposta di conclusione di contratto o una sollecitazione all'acquisto o alla vendita di qualsiasi strumento finanziario. Il documento può essere riprodotto in tutto o in parte solo citando il nome Intesa Sanpaolo S.p.A.

La presente pubblicazione non si propone di sostituire il giudizio personale dei soggetti ai quali si rivolge. Intesa Sanpaolo S.p.A. e le rispettive controllate e/o qualsiasi altro soggetto ad esse collegato hanno la facoltà di agire in base a/ovvero di servirsi di qualsiasi materiale sopra esposto e/o di qualsiasi informazione a cui tale materiale si ispira prima che lo stesso venga pubblicato e messo a disposizione della clientela.