

Economia e finanza dei distretti industriali

Rapporto annuale – n.14

Direzione Studi e Ricerche

Marzo 2022

Indice

1. I bilanci dei distretti industriali italiani nel periodo 2008-20	26
2. I distretti industriali nel biennio 2021-22	67
3. I risultati dell'indagine periodica sulla rete commerciale Intesa Sanpaolo	84
4. Come si sono modificate le filiere di fornitura nel biennio 2020-21	111
5. Le difficoltà di approvvigionamento nel 2021 e le modifiche alla struttura dell'import di metalmeccanica	120
6. Le modifiche delle politiche di approvvigionamento nei distretti della moda	141
7. Il trasferimento tecnologico in Italia: i risultati dell'indagine SMOACT	155
8. Le persone, risorsa chiave per la competitività delle imprese distrettuali	179
9. L'imprenditoria straniera nei distretti e le interazioni con il territorio	210
10. I numeri dei distretti industriali italiani nel periodo 2018-20	222

Approfondimenti

I bilanci delle imprese agro-alimentari	46
Strategie e performance durante la pandemia	54
Le imprese distrettuali più resilienti nell'anno della pandemia	60
Made in Brescia: le chiavi del successo delle imprese oltre la pandemia	67
Il potenziale delle comunità energetiche per i distretti	81
Sostenibilità ed economia circolare nei distretti del legno-arredo	99
Le opportunità del PNRR per l'industria italiana	173
Un aggiornamento sui brevetti green nei distretti industriali	175
L'impatto della pandemia sui flussi migratori dei laureati	194
Gli effetti della crisi sulle modifiche del board	201

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/3v690lm> (rispettare i caratteri minuscoli e maiuscoli nella digitazione dell'URL). Per visualizzare i contenuti è necessario salvare il file sul proprio device e poi procedere con la decompressione (unzip) dello stesso. Al termine è possibile consultare i contenuti aprendo la pagina index.html.

Il Rapporto è stato coordinato da Giovanni Foresti, Fabrizio Guelpa e Stefania Trenti, e realizzato da un gruppo di lavoro composto anche da Letizia Borgomeo, Enza De Vita, Serena Fumagalli, Romina Galleri, Sara Giusti, Ezio Mario Guzzetti, Anna Maria Moressa, Angelo Palumbo, Ilaria Sangalli, Carla Saruis, Enrica Spiga, Anna Cristina Visconti, Rosa Maria Vitulano.

Il rapporto è stato elaborato con le informazioni disponibili al 31 marzo 2022

Editing: Editorial & Operational Support

Executive Summary

A poco più di due anni di distanza dallo scoppio della pandemia, la quattordicesima edizione del Rapporto Economia e Finanza dei Distretti Industriali descrive gli **impatti della crisi del 2020** e il **forte rimbalzo del 2021**, si concentra sulle **reazioni** delle imprese distrettuali alla crisi pandemica e si sofferma sulle **priorità da affrontare**, anche alla luce dell'invasione russa dell'Ucraina.

Il fatturato delle imprese manifatturiere distrettuali, dopo un **calo pari al 14,5% nel 2020** (a prezzi correnti e in valori mediani), secondo le nostre stime nel 2021 ha registrato un **rimbalzo del +25,2%, il 4,3% in più rispetto al 2019**. Un contributo importante è venuto dalle esportazioni che nel 2021 hanno sfiorato i 133 miliardi di euro, toccando un nuovo record storico. Solo il sistema moda non ha pienamente recuperato quanto perso nel corso del 2020.

L'**invasione russa dell'Ucraina** ha profondamente modificato lo scenario macroeconomico, che è complesso e incerto. Le imprese si trovano a operare con **prezzi delle commodity volatili ed elevati** che possono mettere in pericolo i loro equilibri economico-finanziari. E' poi venuto meno, almeno momentaneamente, un **mercato**, quello **russo e ucraino**, che per i distretti **nel 2021 valeva 3,2 miliardi di euro, il 2,4% del totale**. Siamo lontani dal 5,2% del 2008, ma per alcuni distretti l'incidenza di Russia e Ucraina lo scorso anno superava ancora il 10%. A queste difficoltà si somma la **minor dinamica attesa per consumi e investimenti in Europa**.

Il conflitto in Ucraina rende **ancora più urgenti i temi dell'ambiente e della tecnologia** che possono favorire il **risparmio di materie prime**, l'**efficientamento dei processi** e la **diversificazione dei mercati di sbocco**. Al contempo, se i problemi di approvvigionamento innestati dalla pandemia e poi amplificati dall'invasione russa porteranno a una **regionalizzazione su base continentale delle catene globali del valore**, si potranno aprire **opportunità per i distretti** italiani grazie alla presenza di filiere strutturate e di un buon nucleo di imprese resilienti.

Le evidenze emerse nel Rapporto confermano la centralità delle **filieri produttive** come fattore di competitività nei prossimi anni. Nei distretti la **distanza media degli approvvigionamenti** è molto contenuta: **nel 2021** è stata pari a **116 chilometri, 24 in meno rispetto alle aree non distrettuali**. E' poi più elevato il numero medio di fornitori per azienda (29 vs 25).

La capacità di presidiare i mercati esteri è un altro punto di forza dei distretti che storicamente presentano una maggiore **internazionalizzazione**, misurata dal **numero di partecipate estere (29 ogni 100 imprese vs le 19 delle aree non distrettuali)** e dalla **quota di imprese che esportano (62,1% vs 52,2%)**. I distretti sono ben posizionati anche in termini di capacità brevettuale, con **70,7 brevetti ogni 100 imprese**; le aree non distrettuali si fermano a 51,5.

I distretti possono poi contare su un **nucleo di aziende trainanti** che si sono dimostrate **resilienti** durante la pandemia. Una **quota significativa di imprese distrettuali** è, infatti, riuscita a mantenere un **EBITDA margin almeno pari al 20%**: si è passati **dal 10,9% del 2019 al 10,5% del 2020**. Più fattori hanno contribuito a questi risultati. In primis la presenza di giovani: ad esempio, in un territorio ad alta intensità distrettuale come Brescia, **il 62% delle imprese resilienti è caratterizzata da un'alta quota di forza lavoro giovane**. Anche i brevetti sembrano essere stati efficaci: nei distretti le **imprese con brevetti** sono riuscite a mantenere **invariato l'EBITDA margin, stabile al 9% nel 2020**; chi non aveva brevetti, invece, ha subito un ridimensionamento dei margini unitari, scesi al 6,7% dal 7,7% del 2019.

I punti di forza dei distretti rappresentano risorse cruciali, ma non sufficienti per affrontare il difficile contesto economico che si sta delineando. Le filiere distrettuali potranno continuare a rappresentare un fattore di competitività solo se gli attori che le compongono sapranno rinnovarsi e rafforzare le loro relazioni strategiche, attraverso un'**accelerazione degli investimenti**

L'impatto della pandemia e del conflitto in Ucraina

I punti di forza dei distretti

Le aree di miglioramento: investimenti e nuove energie

in innovazione e tecnologia anche green, un **consolidamento dimensionale** e la formazione e l'inserimento in azienda di **nuove competenze**.

Dallo studio di alcuni settori del Nord-Est ad alta vocazione distrettuale, come l'agro-alimentare, il legno-arredo e la meccanica, emerge un quadro caratterizzato da un'accelerazione nell'**adozione di tecnologie Industry 4.0** a partire dal 2017, grazie anche alla spinta delle iniziative di policy. Tuttavia, i dati mostrano come il fenomeno abbia sinora **riguardato in larga parte aziende medio-grandi (tre su quattro hanno adottato tecnologie 4.0 vs poco più di una su cinque tra le micro)**.

Anche sul fronte ambientale si può fare di più: in un settore come il legno-arredo ad alta intensità distrettuale, **nell'ultimo triennio poco meno di un'impresa su tre ha acquistato macchinari efficienti che riducono il consumo energetico**. Si scende addirittura sotto il 6% quando si considera la quota di imprese che ha realizzato investimenti in impianti per la produzione di energia elettrica da rinnovabili o per la produzione di energia termica da rinnovabili o di cogenerazione e/o recupero di calore.

Un'altra area di miglioramento riguarda la governance. La capacità delle imprese di rinnovare e potenziare le proprie competenze e aprirsi con più facilità alla transizione tecnologica e green può anche essere facilitata dal passaggio generazionale. **Nel biennio 2020-2021** il processo di **rinnovamento generazionale** sembra aver subito una **frenata**: la **quota di imprese distrettuali** che hanno apportato **modifiche al proprio board** è, infatti, **scesa al 13,2% nel 2020 e al 12,2% nel 2021**, dopo che tra il 2016 e il 2019 era stata sempre abbondantemente sopra al 14%.

Possono aiutare anche l'affermazione e l'integrazione di start-up o imprese straniere, guidate cioè da un board composto per almeno la metà da amministratori nati nei paesi emergenti. **Nei distretti l'1,9% delle aziende sono straniere**, una percentuale di poco superiore rispetto a quanto si osserva nelle aree non distrettuali (1,4%). Le imprese straniere sono **molto integrate con il sistema produttivo locale**, come è evidente dalla quota di acquisti dai fornitori italiani (circa l'80%).

Il **PNRR** rappresenta un'opportunità unica per il sistema economico italiano che può trovare un adeguato sostegno per **rilanciare** la sua **propensione a investire, in tecnologia** per migliorare i processi produttivi e la fase commerciale, **nelle persone e nelle competenze**, nella ricerca di **nuove soluzioni**, nell'**economia circolare**, nelle **fonti rinnovabili**. Il conflitto russo-ucraino ha reso più urgenti questi investimenti, ma, a causa dei rincari delle commodity, rischia di diminuire il valore reale degli interventi previsti e di rendere più complessa la fase di attuazione del piano.

Quali opportunità dal PNRR?

Il PNRR dedica molta attenzione al rapporto tra scuola e imprese, al rilancio della ricerca di base e applicata in sinergia tra università e imprese, al sostegno dei processi di trasferimento tecnologico, alla valorizzazione del capitale umano, anche attraverso lo sviluppo degli ITS, il primo esempio di formazione terziaria professionalizzante in Italia. E' ancora **alto il potenziale inespresso degli ITS**: nel 2019 hanno ottenuto il diploma 3.761 studenti, contro i circa 486 mila diplomati nella scuola secondaria di secondo grado. Gli interventi previsti nel PNRR si pongono l'obiettivo di raddoppiare iscritti e corsi frequentati entro il 2030.

A favore della sostenibilità e del green, tra i molti investimenti previsti, c'è poi la promozione delle **comunità energetiche** che sono coalizioni di utenti (cittadini, imprese, enti locali, ecc.), che aderiscono volontariamente a contratti di collaborazione per la produzione, il consumo e la gestione dell'energia attraverso impianti energetici locali alimentati da fonti rinnovabili, con la possibilità di utilizzo della rete di distribuzione nazionale per la condivisione dell'energia prodotta in eccesso. Si tratta di un fenomeno molto recente (in Italia la direttiva europea è stata recepita completamente con il d. lgs 199/2021) e ad **alto potenziale soprattutto nei distretti industriali** visti gli elevati livelli di condivisione dell'energia prodotta che si possono raggiungere.

Sintesi

Sono trascorsi più di due anni dallo scoppio della pandemia da SARS-Cov-2. Dopo il crollo del 2020, l'economia italiana nel 2021 aveva mostrato un forte rimbalzo e nel 2022 si avviava a tornare rapidamente sui livelli pre-Covid. I distretti industriali si stavano mostrando particolarmente dinamici, confermando la loro elevata competitività sui mercati internazionali. Nel 2021 l'export distrettuale, grazie a un balzo del 18,2%, aveva sfiorato i 133 miliardi di euro, toccando un nuovo record storico. Tra i settori ad alta intensità distrettuale, solo il sistema moda risultava attardato e necessitava di un po' di tempo in più per recuperare quanto perso nel corso del 2020.

Il forte rimbalzo della domanda, spinto dai pronti ed efficaci interventi di politica fiscale e monetaria, aveva spiazzato in parte l'offerta, creando tensioni negli approvvigionamenti e forti rincari delle commodity che stavano provocando un rallentamento dell'economia mondiale nella seconda parte del 2021. Era comunque un contesto economico favorevole, grazie alla disponibilità di un portafoglio ordini brillante che consentiva alle imprese italiane di guardare con ottimismo al 2022, grazie anche alla spinta attesa dal PNRR.

L'invasione russa dell'Ucraina ha profondamente modificato questo scenario. Nel momento in cui scriviamo la guerra è in corso. Gli impatti sui settori e sui distretti dipenderanno dalla durata del conflitto e dalle condizioni con cui si concluderà. I nuovi equilibri geo-politici che si verranno a creare condizioneranno la struttura e la geografia degli approvvigionamenti e delle esportazioni. E' altamente probabile che servirà parecchio tempo per una completa normalizzazione dei rapporti commerciali tra Russia e Unione Europea, con effetti negativi sulla disponibilità di alcune materie prime e quindi sui prezzi che resteranno su livelli storicamente elevati. Al contempo, si potranno aprire nuove opportunità di crescita in ambito europeo se davvero si assisterà a una regionalizzazione su base continentale delle global value chain, con indubbi vantaggi per i distretti italiani, caratterizzati dalla presenza di filiere strutturate.

L'attuale quadro macroeconomico è dunque estremamente complesso e incerto. Le imprese si trovano a operare in condizioni di "guerra", con i prezzi delle commodity energetiche (ma anche di alcune materie prime non energetiche) altamente volatili e su valori elevatissimi che stanno mettendo a rischio gli equilibri economico-finanziari e l'operatività dei soggetti più energivori. E' venuto poi almeno momentaneamente meno un mercato, quello russo e ucraino, che per i distretti nel 2021 valeva 3,2 miliardi di euro, il 2,4% del totale. Siamo lontani dal 5,2% del 2008 o dal 4,3% del 2013, ma non va dimenticato che per alcuni distretti l'incidenza di questi mercati lo scorso anno superava ancora il 10%. A queste difficoltà si aggiunge la minor dinamica attesa per consumi e investimenti in Europa che è il principale mercato di sbocco per i distretti italiani.

In questo contesto sono necessari nel breve periodo interventi diretti a calmierare i prezzi dell'energia, per evitare la perdita di tessuto produttivo, e nel medio-lungo termine una oculata politica energetica italiana ed europea, diretta a diversificare le fonti di approvvigionamento e ad accrescere l'autosufficienza europea, anche grazie al contributo delle fonti rinnovabili. La gravità della situazione attuale rende dunque urgenti e non più rimandabili scelte che in prospettiva possono portare importanti vantaggi sul fronte energetico a territori come quelli distrettuali, da sempre abituati a competere con successo sui mercati internazionali, nonostante costi dell'energia più alti rispetto ai competitor europei.

Il Rapporto Economia e Finanza dei Distretti Industriali, giunto alla sua quattordicesima edizione, si concentra sulle reazioni (lette da più angolazioni) delle imprese distrettuali alla crisi pandemica e si sofferma anche sulle priorità strategiche da affrontare, rese ancora più urgenti dal conflitto in Ucraina. Mai come in questo momento ambiente e tecnologia, rappresentano fattori di competitività imprescindibili: in un contesto caratterizzato da prezzi elevati delle commodity e da grande incertezza geo-politica, l'attenzione all'ambiente si può tradurre in un risparmio di

materie prime energetiche e non, mentre la tecnologia, oltre a garantire l'efficientamento dei processi produttivi, se applicata alla fase distributiva consente di diversificare più facilmente i mercati di sbocco. Peraltro, l'esperienza pandemica ha dimostrato molto chiaramente come le imprese più resilienti siano quelle che più di altre hanno fatto un uso maggiore di innovazione, abbiano mostrato una buona attenzione all'ambiente e abbiano potuto contare su capitale umano giovane e reattivo al cambiamento.

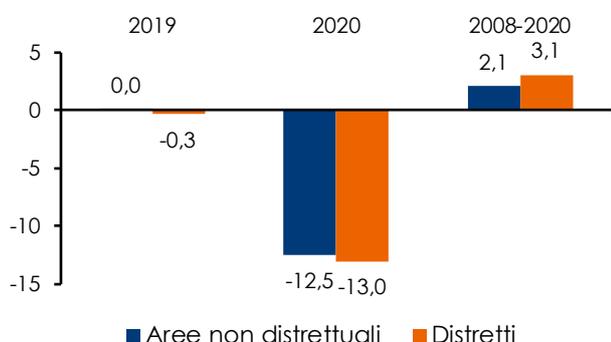
Il Rapporto si apre con un'analisi dei bilanci 2020 di 87.250 imprese manifatturiere, agricole e commerciali a specializzazione distrettuale, con un fatturato complessivo pari a 745 miliardi di euro. Di queste 21.472 hanno sede operativa in 159 distretti (capitolo 1). Si sofferma poi sull'evoluzione stimata del fatturato dei distretti nel 2021 (capitolo 2) e sulle stime della dinamica attesa degli investimenti (capitolo 3). L'analisi prosegue con un focus sulle strategie adottate dalle imprese per superare le criticità incontrate negli approvvigionamenti, cercando di rispondere ad alcune domande: quanto è stato potenziato il magazzino o quanto si è intensificato il ricorso a produttori del territorio o italiani (capitolo 3)? Come si sono modificate le distanze delle forniture in Italia (capitolo 4)? Quanto è cresciuto il peso dell'import dai paesi europei, a discapito di quelli asiatici, nella filiera metalmeccanica (capitolo 5) o nella moda (capitolo 6)? Il resto del Rapporto si concentra sulle priorità da affrontare: tra queste il tema del trasferimento tecnologico e dei ritardi osservati tra le imprese più piccole (capitolo 7), il capitale umano e il mismatch tra domanda e offerta di lavoro (capitolo 8), il rinnovamento del tessuto produttivo, anche tramite lo sviluppo dell'imprenditoria straniera dei distretti (capitolo 9).

1. L'impatto della crisi

1.1 Le difficoltà incontrate nel 2020

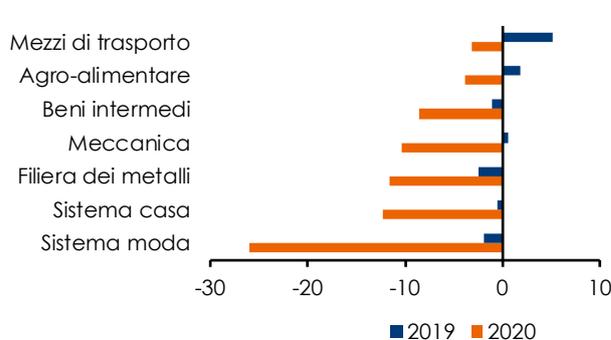
I dati di bilancio consentono di quantificare l'impatto della pandemia sull'evoluzione economico-reddituale delle imprese distrettuali. Il fatturato a prezzi correnti dei distretti nel 2020 ha subito una riduzione del 13% (-14,5% per le distrettuali manifatturiere in termini mediani), sostanzialmente in linea con le aree non distrettuali. Sono state particolarmente colpite le imprese del sistema moda (-26%), penalizzate dalla sospensione delle attività non essenziali durante i mesi primaverili e dalla riduzione delle spese voluttuarie causata da incertezza e nuovi stili di consumo. Cali di fatturato significativi e nell'intorno del 10% si sono registrati nel sistema casa, nella filiera dei metalli, nella meccanica e nei beni intermedi. La tenuta è stata maggiore per i mezzi di trasporto, dove spiccano i risultati delle Biciclette di Padova e Vicenza, ma anche gli arretramenti contenuti della Camperistica della Val d'Elsa e della Nautica di Viareggio, favoriti dal bonus mobilità e dalla ricerca di vacanze sicure dal punto di vista del contagio.

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



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

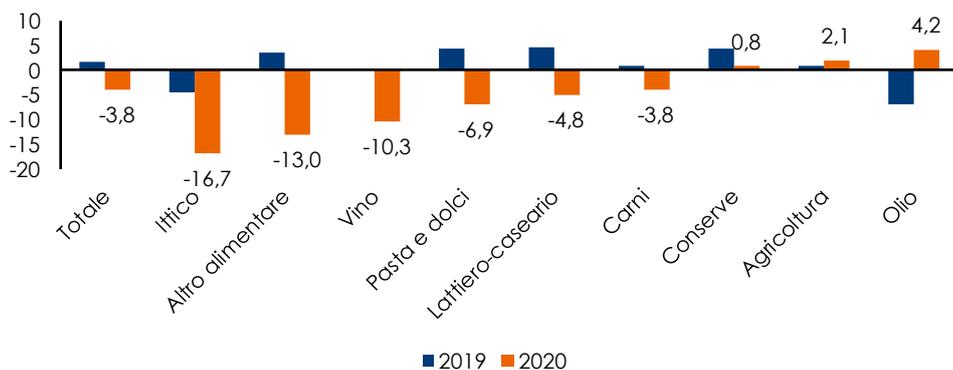
Fig. 2 – Distretti: evoluzione del fatturato nel biennio 2019-20 per macrosettore (variazione % a prezzi correnti; valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Emerge anche una relativa tenuta dei distretti agro-alimentari che tuttavia hanno interrotto il trend positivo degli ultimi anni. Solo le filiere delle conserve, dell'olio e agricola, hanno chiuso il 2020 in crescita. Cali significativi e superiori al 10% sono invece stati accusati dai comparti più legati al mondo della ricettività e della ristorazione, come l'ittico e il vino.

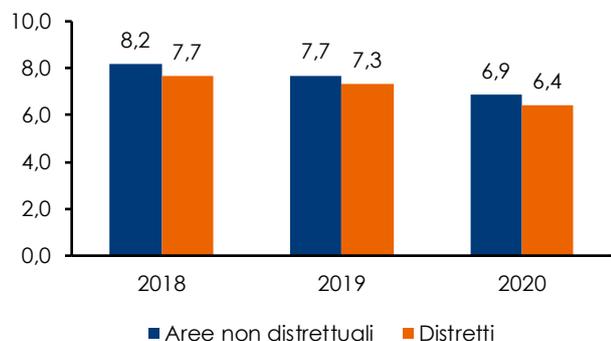
Fig. 3 – Distretti agro-alimentari: evoluzione del fatturato per filiera a prezzi correnti (var. % a prezzi correnti; valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

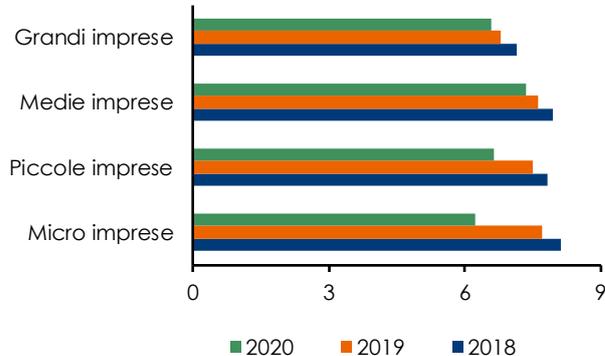
Le imprese distrettuali hanno poi dovuto rinunciare a parte della loro marginalità: l'EBITDA margin è passato dal 7,3% al 6,4%. Sono state particolarmente colpite le imprese più piccole e il sistema moda, mentre le imprese medie e grandi sono riuscite a limitare l'erosione dei margini unitari. La situazione avrebbe potuto essere peggiore in assenza delle misure di sostegno governative o in presenza di tensioni sui prezzi delle materie prime.

Fig. 4 – EBITDA margin (valori medi)



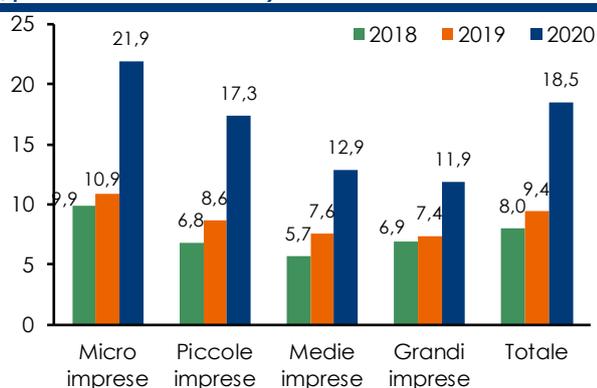
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 5 - Distretti: EBITDA margin (valori medi) per classe dimensionale



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Ciononostante, nel 2020 la quota di imprese con EBITDA margin negativo è quasi raddoppiata, salendo al 18,5% nei distretti, con punte del 21,9% tra le micro imprese e del 27,2% nel sistema moda. In alcune di queste imprese le perdite hanno eroso completamente i mezzi propri: è così che si spiega l'aumento della percentuale di imprese con patrimonio netto negativo, che è salita al 3,3% nei distretti, con picchi del 5,3% tra le micro imprese e del 4,8% nel sistema moda.

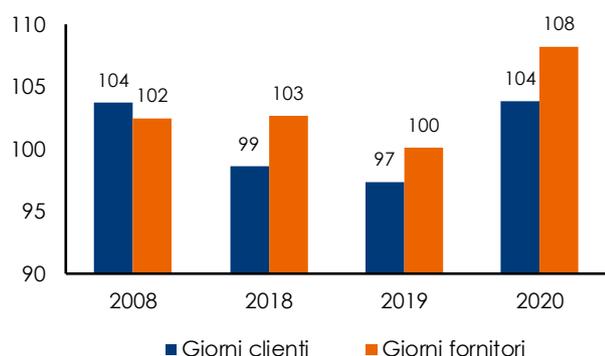
Fig. 6 – Distretti: quota di imprese con EBITDA margin negativi (% per dimensione aziendale)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

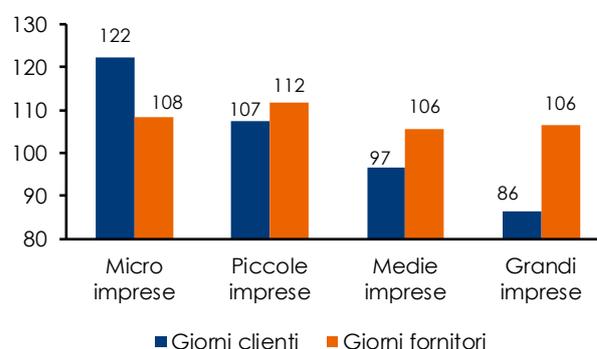
Fig. 7 - Distretti: quota di imprese con EBITDA margin negativi (% per macrosettore)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Al contempo, i tempi di pagamento hanno subito un significativo aumento che ha interessato tutte le classi dimensionali. Ancora una volta sono state le micro imprese quelle più penalizzate, come è evidente dal balzo registrato dal numero di giorni clienti, saliti a quota 122 nel 2020 (da 110 nel 2019), ben 36 giorni in più rispetto ai tempi con cui vengono pagate le grandi imprese distrettuali. Solo tra le imprese distrettuali più piccole la gestione del circolante è negativa: per questi soggetti, infatti, i giorni clienti sono superiori ai tempi di pagamento accordati ai fornitori.

Fig. 8 – Distretti: giorni clienti e fornitori (valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9 – Distretti: giorni clienti e giorni fornitori per classe dimensionale, 2020 (valori medi)

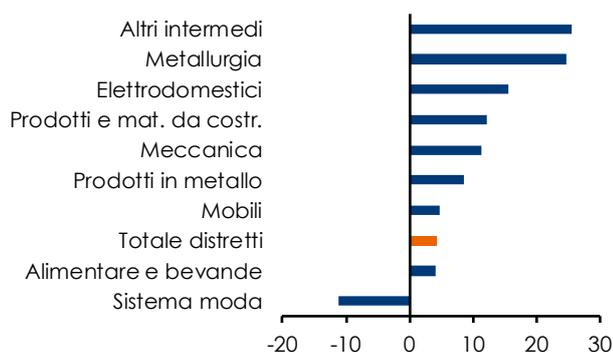
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

1.2 La ripresa del 2021

Il 2021 ha rappresentato un anno di forte ripresa per i distretti: secondo le nostre stime il fatturato ha registrato un balzo del +25,2% (in mediana e a valori correnti per le imprese distrettuali manifatturiere), il 4,3% in più rispetto al 2019. Solo il sistema moda non ha pienamente recuperato quanto perso nel corso del 2020, penalizzato soprattutto dal lento recupero degli intermedi. Più brillante il comparto dei beni di consumo, grazie al traino dei player del lusso, che hanno agganciato la ripresa internazionale, con performance molto positive negli Stati Uniti, in Cina e Corea. Tutti gli altri settori hanno registrato, nel 2021, un sorpasso sui livelli di fatturato pre-Covid, a iniziare dalla metallurgia e dagli altri settori produttori di beni intermedi attivi nella filiera edilizia, dove è stata massima la spinta inflativa derivante dall'esposizione al ciclo internazionale delle commodity. Un aumento sostenuto del giro d'affari 2021 ha caratterizzato anche i distretti della meccanica (+11,2% rispetto al 2019), grazie soprattutto alla spinta del Piano Transizione 4.0. Particolarmente brillanti poi i settori legati al sistema casa, che hanno beneficiato del traino dei mercati esteri, ma anche del contributo della domanda interna che ha potuto contare su ripresa

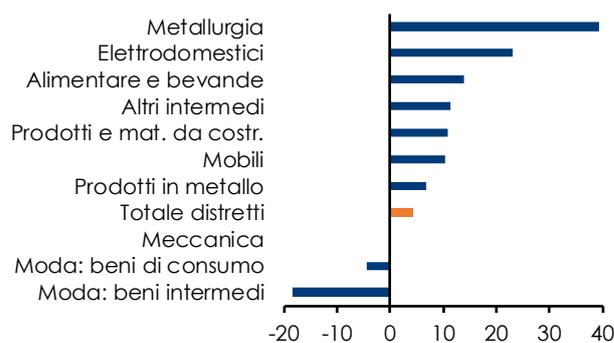
dell'edilizia, bonus mobili e riscoperta degli ambienti domestici. Anche i distretti specializzati nell'agro-alimentare sono ben oltre i livelli del 2019: in questo settore, infatti, la riapertura dell'Ho.re.ca. ha consentito a comparti come le bevande, più esposti a questo canale, di recuperare il terreno perso nel 2020.

Fig. 10 – Variazione % del fatturato tra il 2019 e il 2021 (valori medi; prezzi correnti)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 11 – Variazione % delle esportazioni tra il 2019 e il 2021 (prezzi correnti)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

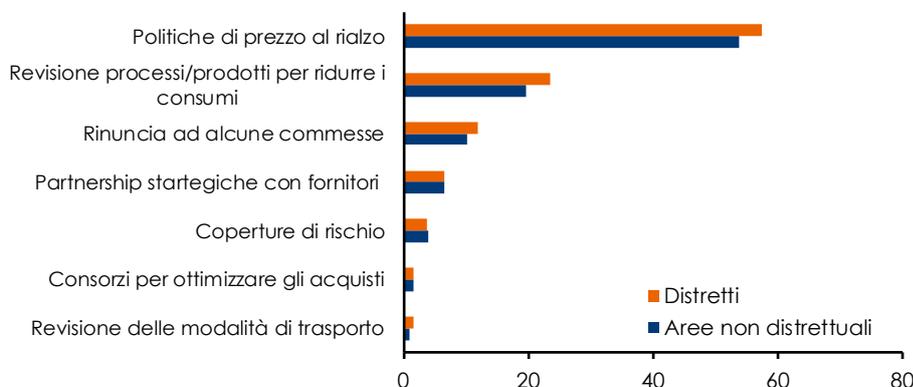
I distretti più dinamici in termini di risalita del giro d'affari 2021, a partire da quelli posizionati a monte dei processi produttivi, sono attesi aver registrato anche un aumento dei margini rispetto al 2020, essendo riusciti a traslare lungo la filiera i rincari delle materie prime. Tuttavia, il deterioramento del contesto operativo che ha caratterizzato la seconda parte del 2021 potrebbe aver ostacolato il processo di pass-through dei costi sui prezzi di vendita, soprattutto da parte delle imprese di medio-piccole dimensioni con minor potere contrattuale.

2. Le criticità negli approvvigionamenti: le risposte delle imprese

2.1 La revisione dei prezzi e il potenziamento dei magazzini

Le evidenze emerse da una recente indagine condotta su oltre 3.700 colleghi che hanno fornito valutazioni su circa 570.000 imprese clienti consentono di descrivere le strategie adottate per affrontare le criticità incontrate negli acquisti di materie prime. La revisione al rialzo dei prezzi alla produzione è la principale misura adottata dalle imprese distrettuali che, grazie probabilmente a un potere contrattuale maggiore soprattutto dei soggetti più grandi, sembrano riuscire ad adottare questa strategia più intensamente rispetto alle imprese non distrettuali.

Fig. 12 – Le strategie per affrontare le criticità negli approvvigionamenti (%; possibili più risposte)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

Le difficoltà congiunturali incontrate nell'ultima parte del 2021 stavano portando alcune imprese anche a rinunciare a qualche commessa. E' poi evidente come le imprese distrettuali stiano modificando la gestione dei consumi, dei magazzini e delle reti di fornitura. Una buona quota di imprese distrettuali sta, infatti, rivedendo i prodotti e/o i processi produttivi per ridurre il consumo di materie prime energetiche e non. Emerge inoltre un potenziamento generalizzato del magazzino di materie prime e semilavorati, ma anche di prodotti finiti. L'unica eccezione è rappresentata dalle imprese distrettuali del sistema moda che nel corso del 2021 hanno smaltito le scorte di prodotti finiti accumulate a causa del crollo delle vendite. Si tratta di capire se questi cambiamenti saranno temporanei o se, invece, andranno a mettere in discussione il just in time, con effetti non secondari sulla gestione del capitale circolante ma anche sull'organizzazione dei processi produttivi e delle filiere di fornitura.

Fig. 13 – Revisione delle politiche di magazzino per materie prime e semilavorati (saldo % rispondenti che osservano un potenziamento o una riduzione; al netto dei “non so”)

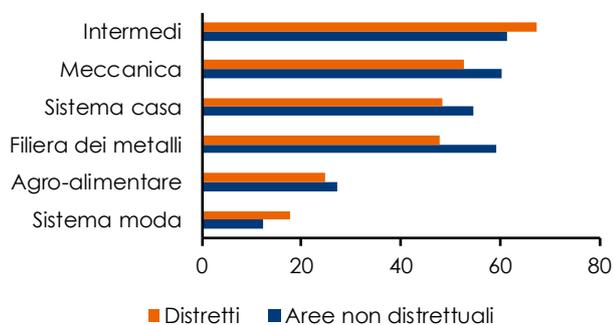
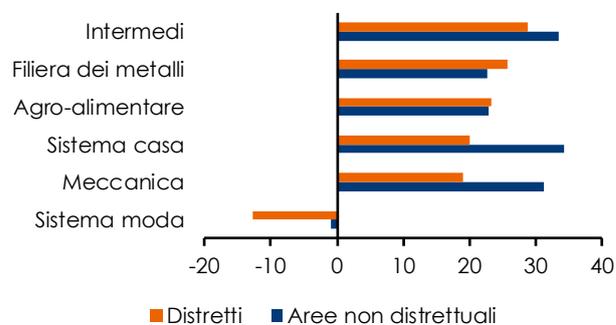


Fig. 14 – Revisione delle politiche di magazzino per prodotti finiti (saldo % rispondenti che osservano un potenziamento o una riduzione; al netto dei “non so”)



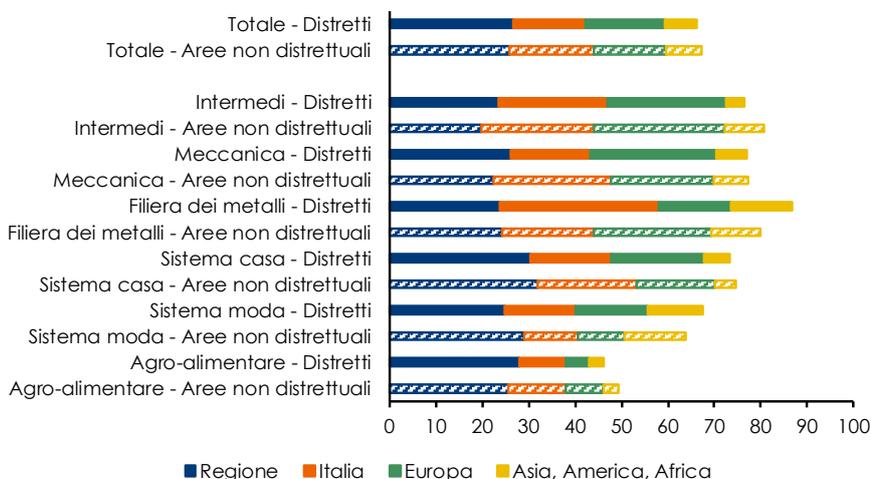
Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

2.2 La diversificazione degli approvvigionamenti e la ricerca di fornitori più vicini

Al contempo, si sta intensificando la ricerca di nuovi fornitori, a indicazione del fatto che le imprese stanno cercando di diversificare gli approvvigionamenti.

Fig. 15 – Revisione delle politiche di approvvigionamento delle imprese clienti a favore dei territori localizzati nei luoghi indicati in legenda (% rispondenti che osservano un ripensamento delle politiche di approvvigionamento al netto dei “non so”)

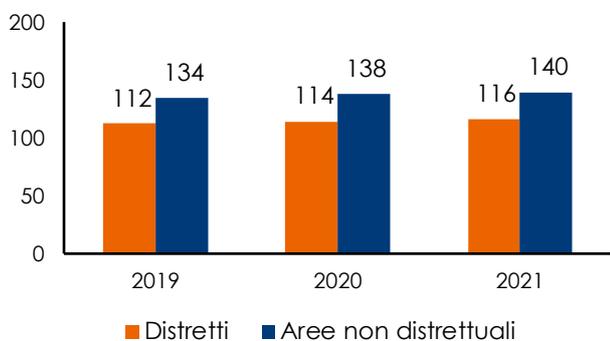


Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

La ricerca di nuovi fornitori riguarda soprattutto i confini nazionali, sia i territori di prossimità in cui sono localizzate le imprese, sia le aree di produzione in altre regioni italiane. Le nuove forniture vengono cercate anche in Europa, più frequentemente di quanto venga fatto in Asia, America o Africa.

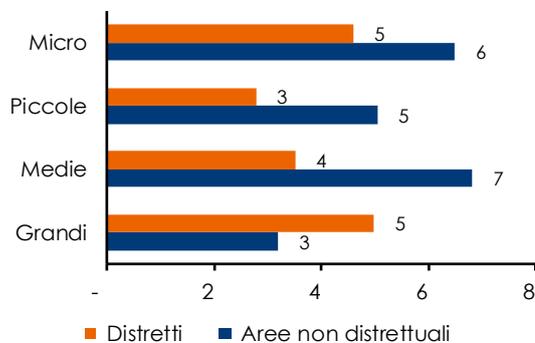
Lo studio dei pagamenti (analizzati più di 159 miliardi di euro e circa 19 milioni di operazioni) che sono transitati dalla rete del Gruppo Intesa Sanpaolo descrive bene quanto avvenuto nel 2021 all'interno dei confini nazionali. Tra il 2019 e il 2021 si è assistito a un (generalizzato) lieve allungamento delle catene di fornitura, meno evidente nei distretti, dove la distanza media degli approvvigionamenti resta significativamente più bassa rispetto alle aree non distrettuali, con indubbi risparmi sui costi di trasporto, ulteriormente accentuati dai rincari dell'energia.

Fig. 16 - Distanze delle forniture: Km medi ponderati per numero di operazioni



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 17 - Variazione delle distanze medie di fornitura per classe di fatturato dell'acquirente tra 2021 e 2019 (Km medi ponderati per numero delle operazioni)

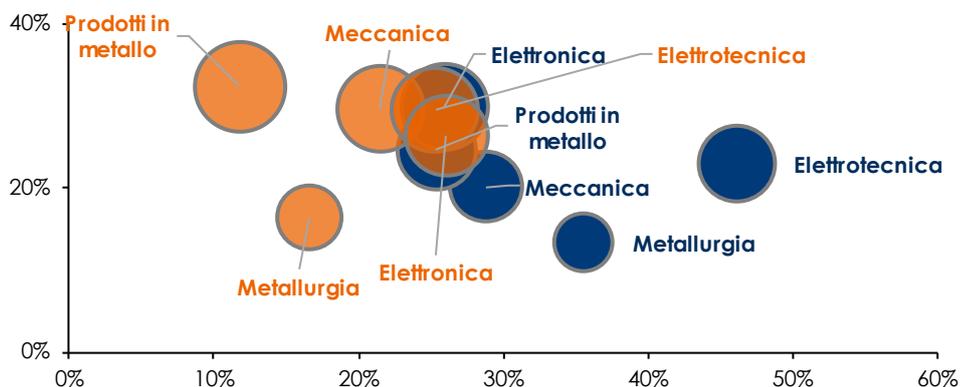


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

2.3 Le modifiche della struttura dell'import: più Europa e meno Asia?

L'analisi dei dati di import a un elevato livello di dettaglio merceologico consente di capire se già nel corso del 2021 siano intervenute prime modifiche nella struttura delle importazioni, con un peso crescente dei mercati europei a sfavore di quelli asiatici.

Fig. 18 - Evoluzione dell'import italiano dall'Asia per settore (gennaio-novembre 2021)



Nota: prezzi correnti in blu e quantità in arancione. Asse x: variazione % gennaio-novembre 2021 vs gennaio-novembre 2017-18. Asse y e dimensione bolle: peso dell'area su totale import del settore nel periodo gennaio-novembre 2017-18.

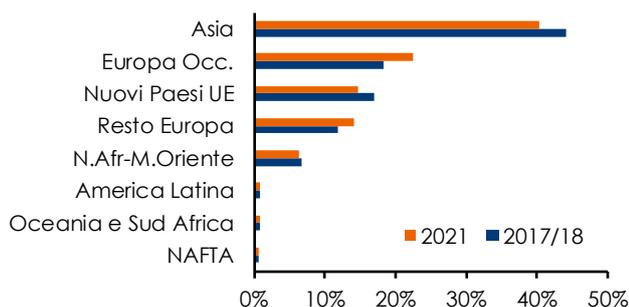
A completare la lettura della figura si consideri anche che il peso dell'Asia sul totale dell'import del settore è aumentato tra gennaio-novembre 2017-18 e gennaio-novembre 2021 per tutti i settori (con la sola eccezione della metallurgia) per i dati in valore e per meccanica e metallurgia per i dati in quantità.

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Nella metalmeccanica l'aumento delle quote di prodotti, soprattutto intermedi, provenienti dal Resto d'Europa (Turchia e Russia principalmente) e dai Nuovi Paesi UE al momento non è avvenuto a discapito dell'import dall'Asia. Quanto osservato fa pensare che non si sia in presenza di un cambio di rotta, ma di una ricerca di diversificazione delle forniture in ingresso nel nostro Paese, durante la fase critica di scarsità dei materiali. I mercati asiatici, infatti, hanno continuato a giocare un ruolo determinante nel rifornire l'intera filiera metalmeccanica italiana, mostrando, nella maggior parte dei settori, contributi alla crescita dell'import 2021 superiori a quelli dei mercati europei, soprattutto dell'Europa Occidentale, che resta, pur sempre, il principale bacino di approvvigionamento.

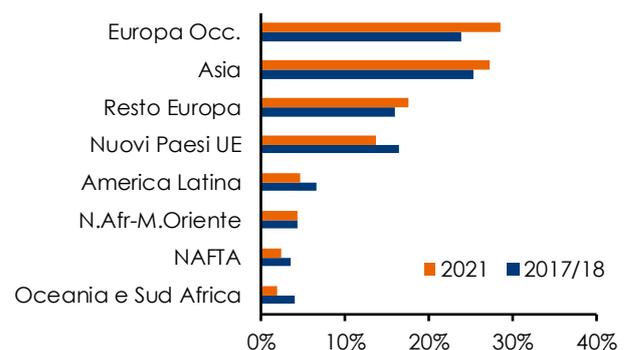
Nel sistema moda il quadro non è omogeneo. Nella filiera del tessile abbigliamento si è assistito a un ridimensionamento del grado di concentrazione e a una riduzione del ruolo dell'Asia che, pur restando il principale mercato di approvvigionamento, nel 2021 ha perso peso a favore dei paesi dell'Europa Occidentale e di quelli del Resto d'Europa (che includono la Turchia e i paesi dell'Est Europa non nell'Unione europea). Nel comparto della pelle e delle calzature, l'Europa Occidentale è la principale area di approvvigionamento e ha acquisito un peso crescente, così come l'Asia che è la seconda area di riferimento. In generale, però, si riscontrano strategie di approvvigionamento non omogenee, che risultano essere proprie dei singoli distretti.

Fig. 19 - Quote di importazioni di tessuti e abbigliamento nei distretti per area geografica (%; periodo gennaio-settembre)



Nota: aree ordinate per il peso in valore del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 20 - Quote di importazioni di pelli e calzature nei distretti per area geografica (%; periodo gennaio-settembre)



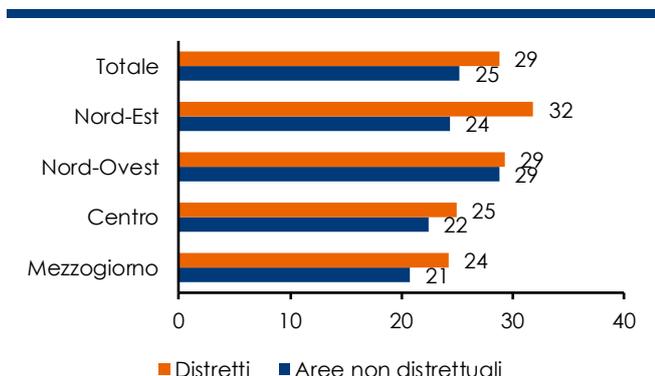
Nota: aree ordinate per il peso in valore del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

3. Da dove ripartire: i punti di forza dei distretti

3.1 La forza delle filiere produttive

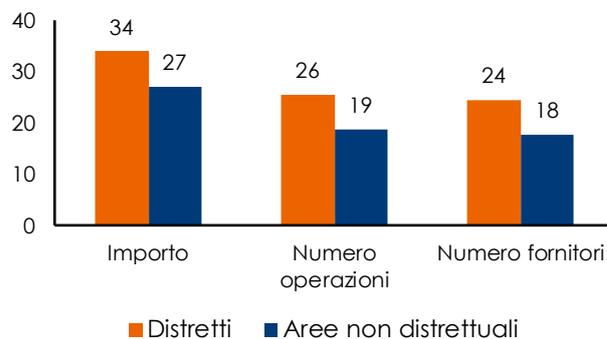
Le evidenze emerse nel Rapporto confermano la centralità delle filiere produttive come fattore di competitività nei prossimi anni. E' indubbio che la ricerca di nuove forniture nel territorio italiano così come la possibile regionalizzazione su base continentale delle global value chain possano nel medio termine portare vantaggi proprio ai distretti, ovvero alle aree del paese dove più si sono conservati i vari anelli della catena del valore. Non è un caso che proprio nei distretti il numero medio di fornitori sia più elevato rispetto alle aree non distrettuali, in tutte le ripartizioni geografiche, raggiungendo punte particolarmente elevate al Nord. Ed è proprio nei distretti che tra il 2019 e il 2021 si è innalzato maggiormente il numero medio di fornitori, con un peso più elevato acquisito dalle nuove forniture, pari al 34% in valore, sette punti percentuali in più rispetto a quanto osservato nelle aree non distrettuali. Nei territori distrettuali sembra pertanto più facile diversificare le fonti di approvvigionamento.

Fig. 21 - Numero medio di fornitori per area geografica (2021)



Nota: ogni fornitore viene conteggiato tutte le volte che viene attivato da un'impresa diversa. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Fig. 22 - Nuove relazioni del 2020: peso acquisti infrasettoriali per agro-alimentare, sistema moda e sistema casa (%)



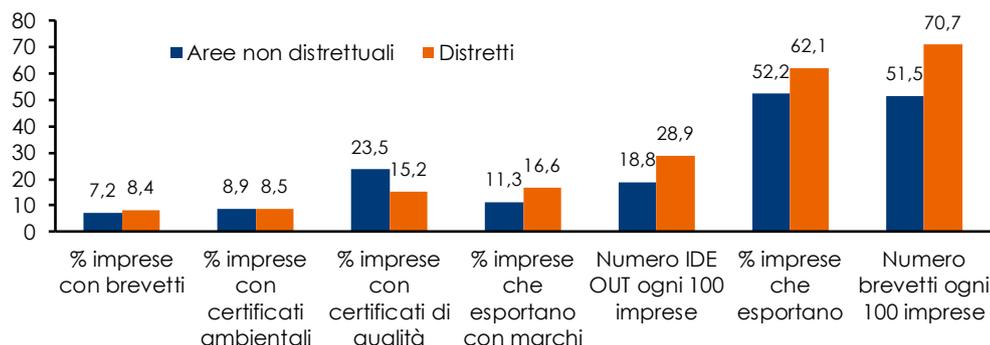
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

3.2 Il posizionamento strategico

La capacità di presidiare con successo i mercati esteri è un altro importante punto di forza dei distretti che storicamente presentano una maggiore internazionalizzazione, misurata dal numero di partecipate estere (29 ogni 100 imprese vs le 19 delle aree non distrettuali) e dalla quota di imprese che esportano (62,1% vs 52,2%). Ciò può certamente rappresentare un vantaggio competitivo in un contesto che nei prossimi anni sarà caratterizzato da forte incertezza e in cui sarà importante diversificare gli sbocchi commerciali e riuscire a rivedere velocemente la struttura geografica dell'export.

Anche la propensione a innovare farà la differenza, in uno scenario in cui sarà fondamentale efficientare ulteriormente i processi produttivi, ridurre il consumo di materie prime ed energia e gli scarti di produzione. I distretti sembrano ben posizionati, visto che sono caratterizzati da un numero più elevato di brevetti (70,7 ogni 100 imprese vs 51,5). Sarà però necessario un cambio di passo, anche perché la diffusione di imprese con brevetti è ancora relativamente bassa (8,4% vs 7,2%), così come la quota di imprese con certificati di qualità e ambientali.

Fig. 23 – 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)



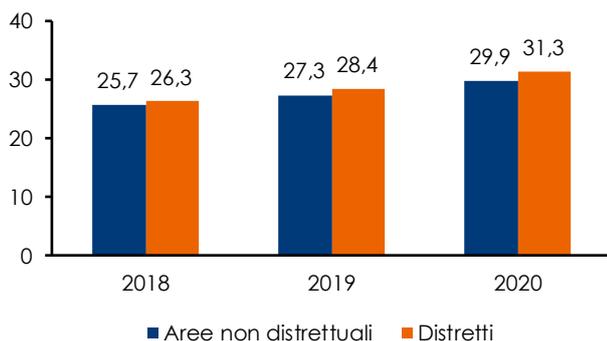
Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

3.3 Le imprese resilienti

Un altro importante fattore di competitività è rappresentato dalla presenza nei territori distrettuali di imprese resilienti, caratterizzate da solidità finanziaria e patrimoniale e da buone performance economico-reddituali. Nel 2020 grazie alla possibilità di rivalutare immobili e partecipazioni, è

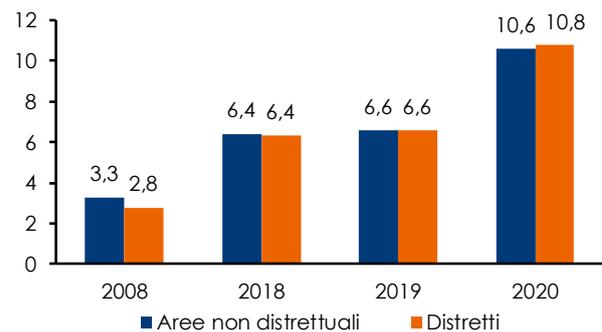
proseguito il processo di rafforzamento patrimoniale, che è stato leggermente più intenso tra le imprese distrettuali dove l'incidenza del patrimonio netto sul passivo è salita al 31,3% (vs il 29,9%). Al contempo, blocco degli investimenti, moratorie sui debiti e prestiti a garanzia pubblica hanno spinto su nuovi livelli record le disponibilità liquide delle imprese distrettuali, salite in percentuale dell'attivo al 10,8% nel 2020, dal 2,8% del 2008. Queste "riserve" di liquidità, insieme al rafforzamento della patrimonializzazione, consentono alle imprese distrettuali di affrontare con una solidità finanziaria e patrimoniale migliore, rispetto solo a qualche anno fa, il difficile scenario macroeconomico che si sta delineando.

Fig. 24 – Patrimonio netto in % dell'Attivo (valori medi)



Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

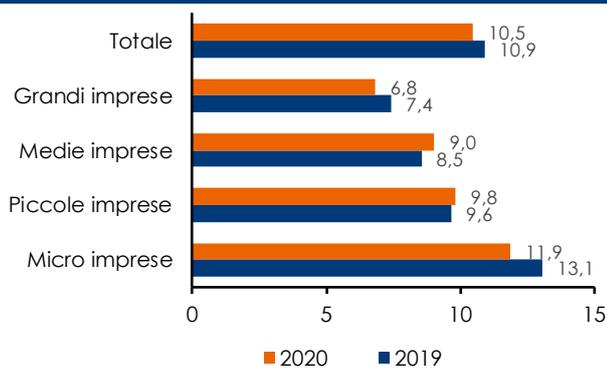
Fig. 25 – Disponibilità liquide in % dell'Attivo (valori medi)



Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

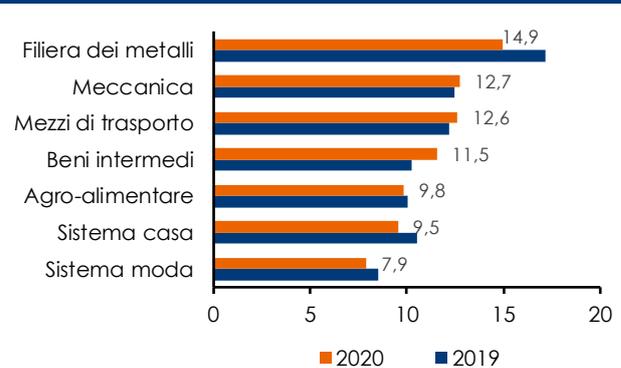
Al contempo, una quota significativa di imprese distrettuali è riuscita a mantenere un'elevata marginalità unitaria, con un EBITDA margin almeno pari al 20%: si è passati dal 10,9% del 2019 al 10,5% del 2020, con punte dell'11,9% tra le micro imprese. La quota di imprese con marginalità elevata è addirittura lievemente aumentata tra le imprese di piccole e medie dimensioni.

Fig. 26 – Distretti: quota di imprese con EBITDA margin almeno pari al 20% (% per classe dimensionale)



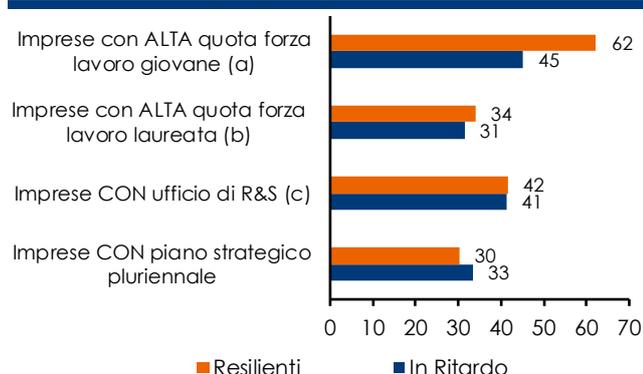
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 27 – Distretti: quota di imprese con EBITDA margin almeno pari al 20% (% per macrosettore)

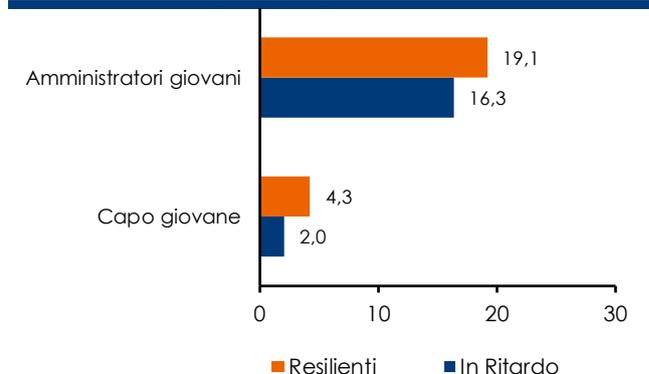


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Più fattori possono aver contribuito alla resilienza delle imprese distrettuali: nel 2020 forza lavoro e governance giovane e posizionamento strategico sembrano aver fatto la differenza. Nel manifatturiero di Brescia, ad esempio, si è distinto un gruppo di imprese resilienti per crescita e redditività che spiccano per flessibilità, efficienza, radicamento sui mercati esteri, forza lavoro e board relativamente giovani. Il 62% delle aziende bresciane resilienti è caratterizzato da un'alta quota di forza lavoro giovane, diciassette punti percentuali in più rispetto alle imprese che hanno sofferto di più. La stessa evidenza emerge per la governance: il 19,1% delle resilienti ha un board composto anche da amministratori con meno di 40 anni; in quelle in difficoltà ci si ferma al 16,3%.

Fig. 28 – Manifatturiero bresciano: caratteristiche delle imprese Resilienti e In Ritardo (% imprese)

Nota: (a) Imprese con più del 40% di forza lavoro con meno di 40 anni; (b) Imprese con più del 10% di forza lavoro laureata; (c) Imprese con centro di R&S e che intendono potenziarlo. Fonte: Confindustria Brescia - Intesa Sanpaolo

Fig. 29 - Manifatturiero bresciano: caratteristiche delle imprese Resilienti e In Ritardo (% imprese)

Nota: sono stati considerati amministratori giovani i componenti del board con meno di 40 anni. Il capo giovane è stato identificato per un'età inferiore a 40 anni. Fonte: Confindustria Brescia - Intesa Sanpaolo

A livello di strategie, i brevetti sembrano essere stati efficaci: nei distretti le imprese con brevetti hanno subito un calo del fatturato dell'8,8% nel 2020, un dato significativamente migliore rispetto al resto delle imprese che hanno accusato un arretramento pari al 15,1%. Al contempo, sono riuscite a mantenere invariato l'EBITDA margin, stabile al 9% nel 2020; chi non aveva brevetti, invece, ha subito un ridimensionamento dei margini unitari, scesi al 6,7% dal 7,7% del 2019. Qualcosa di analogo è avvenuto tra le imprese con certificati di qualità e ambientali, che tuttavia hanno subito una leggerissima erosione della marginalità. Meno impattante sembra invece essere stata la presenza con attività di export sui mercati esteri, anche se è emerso comunque un miglior andamento del fatturato e della redditività per le imprese che esportano con marchi registrati a livello internazionale.

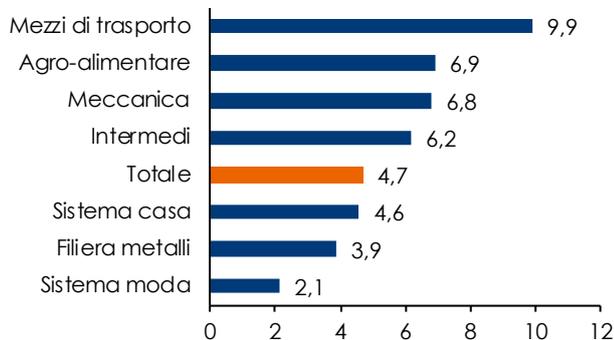
Tab. 1 – Distretti: variazione (%) performance per strategia adottata

	Crescita fatturato 2020	EBITDA Margin 2019	EBITDA Margin 2020	Patrimonio Netto 2020
Imprese che non esportano	-15,1	8,1	6,8	27,1
Imprese che esportano senza marchi	-14,4	7,6	6,9	34,2
Imprese che esportano con marchi	-13,0	8,0	7,5	40,6
Imprese senza brevetti	-15,1	7,7	6,7	31,6
Imprese con brevetti	-8,8	9,0	9,0	41,8
Imprese senza certificati di qualità	-15,8	7,7	6,6	31,7
Imprese con certificati di qualità	-9,2	8,6	8,5	36,7
Imprese senza certificati ambientali	-15,2	7,8	6,8	32,0
Imprese con certificati ambientali	-8,0	7,9	7,5	37,4

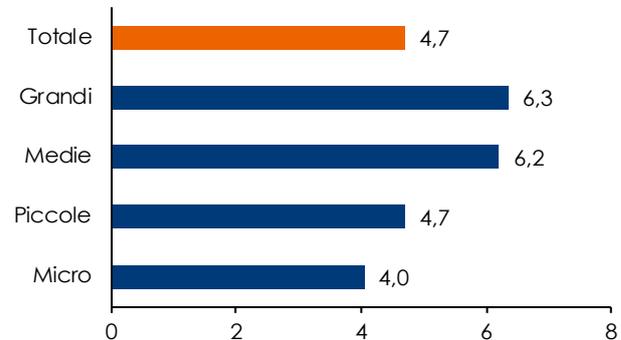
Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

3.4 Le imprese champion

L'adozione di queste strategie ha consentito l'affermazione di un nucleo di imprese che nel corso del 2020 sono cresciute, hanno registrato buoni livelli di EBITDA margin (oltre l'8%) e un grado di patrimonializzazione superiore al 20%, oltre ad aver mostrato un aumento degli addetti tra il 2018 e il 2020. Si tratta di 845 imprese distrettuali, pari al 4,7% del totale. Queste imprese particolarmente resilienti sono più diffuse tra i soggetti medio-grandi e in alcuni settori (mezzi di trasporto, agro-alimentare, meccanica e intermedi), ma sono presenti anche tra le imprese più piccole e nel sistema moda, ovvero nella parte del tessuto produttivo più colpita dalla crisi pandemica. Questi soggetti anche nei prossimi anni possono continuare a trainare le economie dei territori distrettuali, rafforzando la loro leadership quando si tratta di imprese medio-grandi e ambendo a diventare i nuovi capofila del futuro nel caso delle imprese piccole o micro.

Fig. 30 – Distretti: la diffusione delle imprese champion per macrosettore (%)

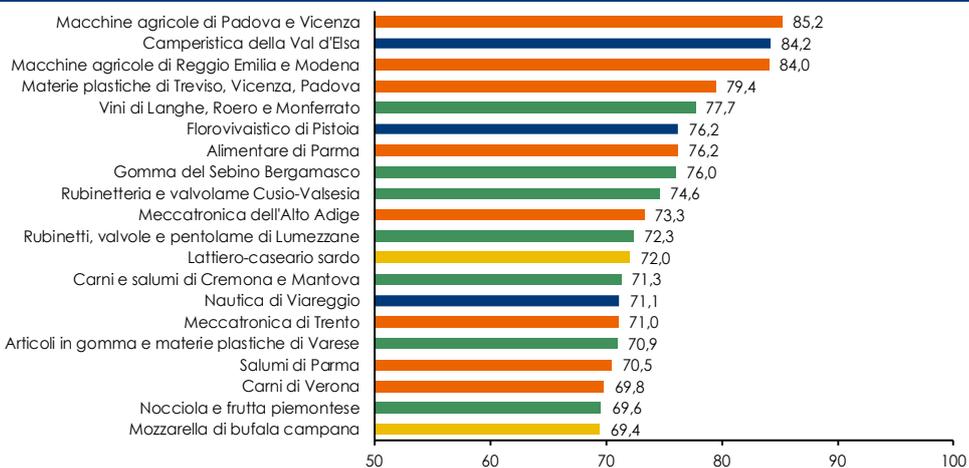
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 31 - Distretti: la diffusione delle imprese champion per classe dimensionale (%)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

3.5 I distretti migliori

Molte delle realtà imprenditoriali più resilienti sono attive nei distretti che meglio di altri hanno affrontato la crisi pandemica, riuscendo a ottenere risultati più brillanti in termini economico-reddituali, patrimoniali e di performance all'export. Il Nord-Est è l'area geografica che conta più distretti tra i primi venti (otto), guidato dalle regioni Veneto ed Emilia-Romagna, ognuna con tre aree distrettuali; segue il Nord-Ovest, con quattro distretti in Lombardia e tre in Piemonte, il Centro con tre distretti in Toscana e infine il Mezzogiorno che conta due distretti (uno in Sardegna e uno in Campania). Anche quest'anno prevalgono i distretti dell'Agro-alimentare (nove) e della Meccanica (quattro). Sono poi presenti tre distretti specializzati in beni intermedi, due nei mezzi di trasporto e due nel sistema casa. Sono invece assenti aree del sistema moda, tra i settori più colpiti, insieme al turismo, dalla pandemia.

Fig. 32 - I distretti migliori per performance di crescita, redditività e patrimonializzazione (da 0 a 100)

Nota: la classifica è stata ottenuta come combinazione di sette indicatori standardizzati attribuendo un peso del 25% alla variazione del fatturato nel 2020, del 5% alla variazione del fatturato tra il 2008 e il 2020, del 20% ai livelli di EBITDA margin nel 2020 e del 7% alla differenza dell'EBITDA margin tra 2019 e 2020, del 10% al rapporto tra patrimonio netto e attivo nel 2020, del 5% alla variazione delle esportazioni tra il 2008 e il 2019, del 28% alla variazione delle esportazioni nei primi nove mesi del 2021 rispetto al 2019.

I colori attribuiti ai distretti fanno riferimento alla zona in cui operano: arancione Nord-Est, verde Nord-Ovest, blu Centro, giallo Mezzogiorno.

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID) e Istat

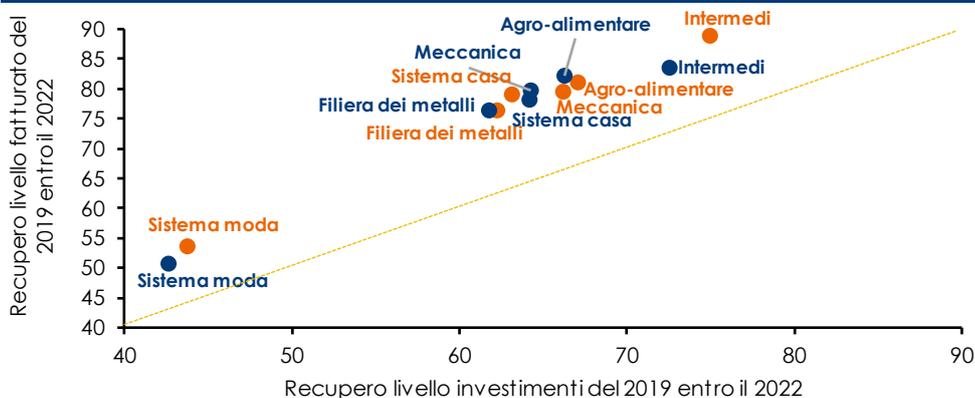
4. Le aree di miglioramento

4.1 Investimenti, M&A e capitale umano

I punti di forza dei distretti rappresentano senza dubbio risorse cruciali per affrontare il difficile contesto economico che si sta delineando. E' altrettanto certo però che non sono sufficienti. Le filiere distrettuali potranno restare un fattore di competitività solo se gli attori che le compongono sapranno rinnovarsi e rafforzare le loro relazioni strategiche. Le imprese capofila più resilienti e dinamiche dovranno cioè saper coinvolgere gli attori più piccoli nei loro processi di innovazione e di digitalizzazione e questi ultimi dovranno seguirle, per confermarsi sempre più come partner strategici. Si tratta di un percorso non scontato che può essere seguito con successo solo attraverso un'accelerazione significativa degli investimenti (soprattutto in innovazione e tecnologia anche green), un consolidamento dimensionale delle imprese, per vie interne, ma anche esterne, e la formazione o l'inserimento in azienda di nuove competenze.

Le indicazioni disponibili prima dello scoppio del conflitto in Ucraina erano confortanti, anche se evidenziavano significativi margini di miglioramento: nel 2022 era, ad esempio, atteso un rimbalzo degli investimenti (leggermente più intenso nei distretti), anche se inferiore a quello del fatturato; al contempo, era prevista un'accelerazione dei processi di M&A (anche in questo caso più accentuata nei distretti) per le imprese più grandi, pur se con il coinvolgimento di una percentuale relativamente contenuta di imprese, soprattutto tra quelle di dimensioni più piccole¹. Sul fronte del capitale umano era evidente una elevata ricerca da parte delle imprese di laureati STEM (Scienze, Tecnologia, Ingegneria e Matematica), in presenza però di difficoltà nel trovarli causate dall'ancora insufficiente aumento della propensione dei giovani a seguire questi profili di laurea. Nel 2020 queste criticità si sono intensificate a causa dei flussi migratori di laureati che hanno registrato saldi negativi anche nelle aree ad alta intensità distrettuale (dopo che erano stati positivi nel 2019), penalizzate dall'emigrazione di laureati all'estero.

Fig. 33 – Previsioni di recupero dei livelli di fatturato e investimenti 2019 entro il 2022 (% rispondenti; al netto dei "non so")

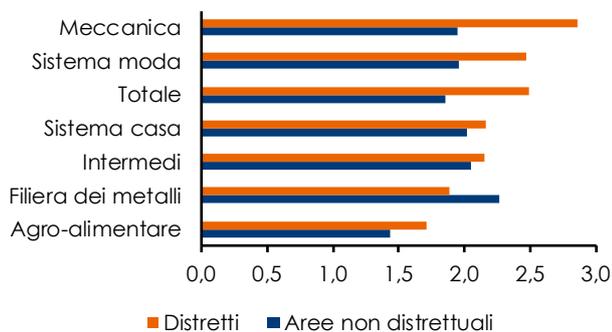


Nota: in arancione sono rappresentati i distretti e in blu le aree non distrettuali.

Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

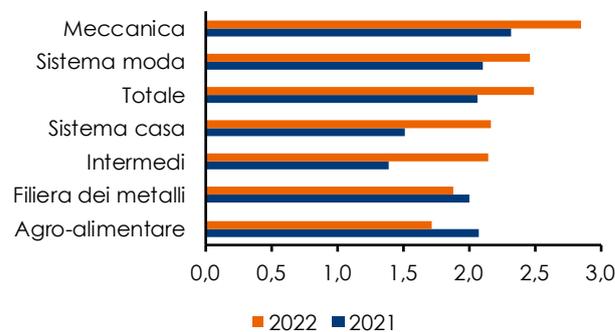
¹ Le indicazioni su investimenti e M&A (Figg. 33, 34, 35) sono tratte dall'indagine interna condotta a novembre e dicembre 2021 su oltre 3.700 colleghi.

Fig. 34 – Quota di imprese interessate da operazioni di fusione o aggregazione nel 2022 (% al netto dei “non so”)



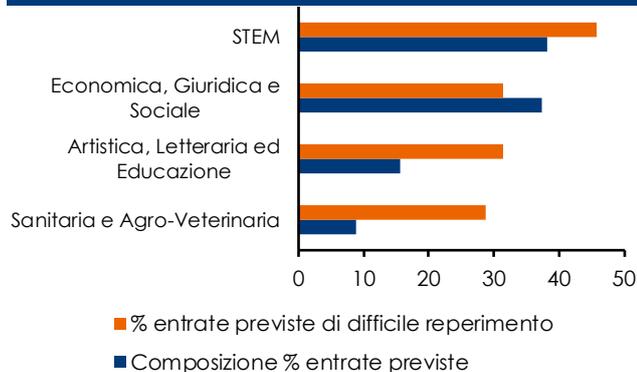
Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

Fig. 35 – Quota di imprese distrettuali interessate da operazioni di fusione o aggregazione (% al netto dei “non so”)



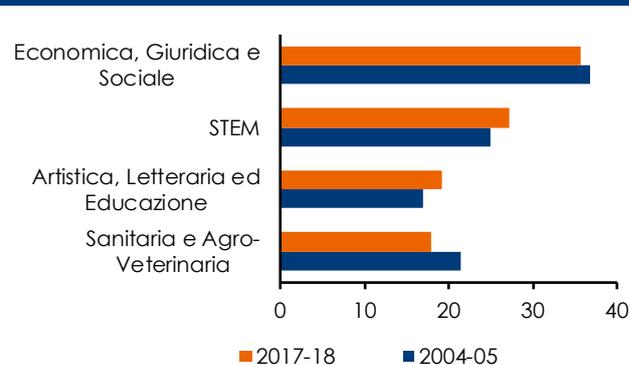
Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

Fig. 36 – Entrate previste di laureati per area (composizione %) e di difficile reperimento (in % totale entrate per area) nel 2018



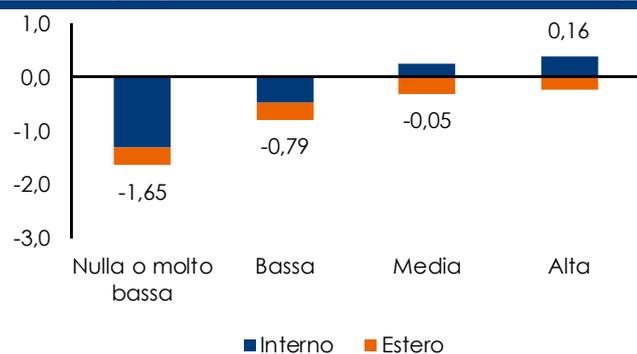
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ANPAL-Excelsior

Fig. 37 – Laureati per area (%)



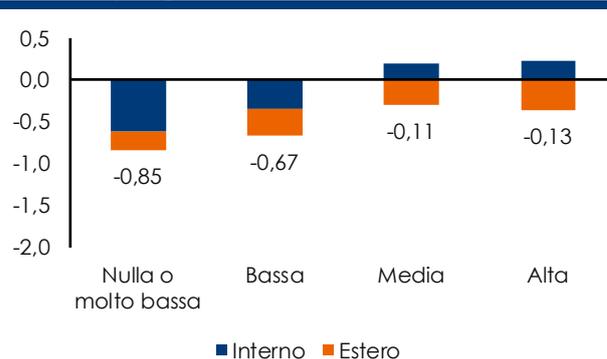
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati MIUR

Fig. 38 – Tasso immigratorio netto per intensità distrettuale (laureati di 25 anni o più ogni mille abitanti nella stessa fascia di età, 2019)



Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e Palermo. La figura è estratta dal 13° Rapporto annuale sui distretti di Intesa Sanpaolo
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 39 – Tasso immigratorio netto per intensità distrettuale (laureati di 25 anni o più ogni mille abitanti nella stessa fascia di età, 2020)



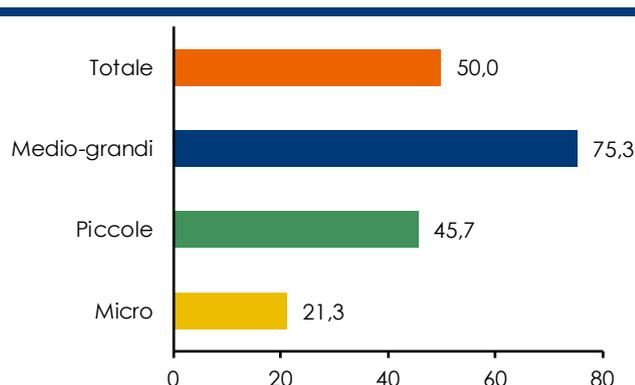
Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e Palermo. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

4.2 Digitalizzazione e trasferimento tecnologico

Il digitale è certamente uno degli ambiti su cui andranno concentrati gli investimenti e ricercate competenze. Dallo studio² di alcuni settori del Nord-Est ad alta vocazione distrettuale, come l'agro-alimentare, il legno-arredo e la meccanica emerge un quadro caratterizzato da un'accelerazione nell'adozione di tecnologie Industry 4.0 a partire dal 2017, grazie anche alla spinta delle iniziative di policy. Tuttavia, i dati mostrano anche come il fenomeno abbia sinora riguardato in larga parte aziende medio-grandi (tre su quattro hanno adottato tecnologie 4.0 vs poco più di una su cinque tra le micro) con applicazioni prevalenti in ambito produttivo secondo un approccio "smart factory".

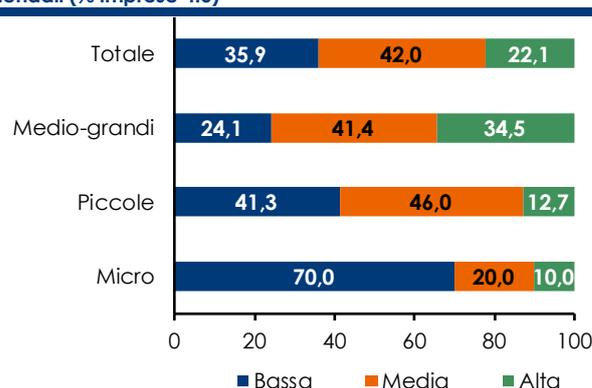
Automazione, monitoraggio e controllo dei processi e incremento della produttività sono i principali obiettivi raggiunti grazie all'adozione di tecnologie 4.0. Le imprese tecnologicamente più evolute riescono a sfruttare meglio il potenziale offerto dal digitale, con vantaggi anche in termini di connettività interna tra reparti e/o sedi aziendali (ma anche con altri attori della filiera), efficientamento della gestione del magazzino, riduzione dei costi e miglioramento dei processi di innovazione di prodotto. Sono sempre queste imprese ad avere un numero maggiore di partner tecnologici, entrando in relazione non solo con i fornitori di impianti e macchinari e di tecnologie (come avviene in prevalenza per le imprese tecnologicamente meno evolute e più piccole), ma molto spesso anche con clienti, università e Competence Centre.

Fig. 40 - % adozione di tecnologie 4.0 per dimensione (% imprese)



Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Fig. 41 - Imprese per intensità tecnologica 4.0: dimensioni aziendali (% imprese 4.0)



Nota: l'intensità tecnologica è definita in funzione degli investimenti ICT, delle tecnologie 4.0 utilizzate, degli ambiti di attività in cui sono utilizzate le tecnologie 4.0, del periodo di introduzione delle tecnologie 4.0. Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Tab. 2 - Soggetti determinanti nel processo di adozione di tecnologie 4.0, per grado di digitalizzazione (% imprese 4.0)

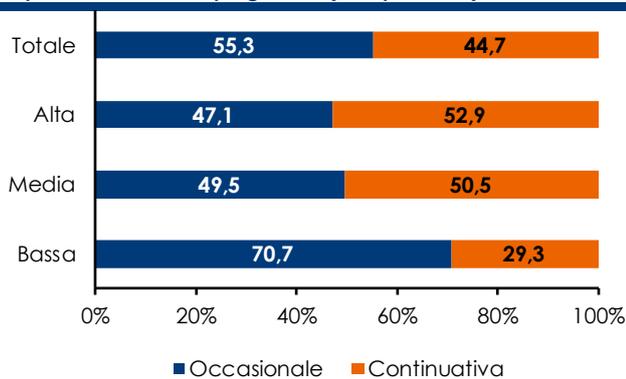
	ALTA	MEDIA	BASSA	TOTALE
Fornitori impianti e macchinari	75,9	76,4	80,9	77,9
Fornitori tecnologie	82,8	72,7	59,6	70,2
Clienti	24,1	14,5	6,4	13,7
Università	24,1	3,6	4,3	8,4
Fornitori materie prime	6,9	3,6	2,1	3,8
Start-up	3,4	3,6	2,1	3,1
Competence Centre	10,3	1,8	0,0	3,1

Nota: lo sfondo giallo evidenzia il primo partner per % di imprese, lo sfondo azzurro il secondo e lo sfondo arancione il terzo. Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

² Indagine realizzata da Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo e Osservatorio 4.0 di SMACT nel periodo settembre-novembre 2021.

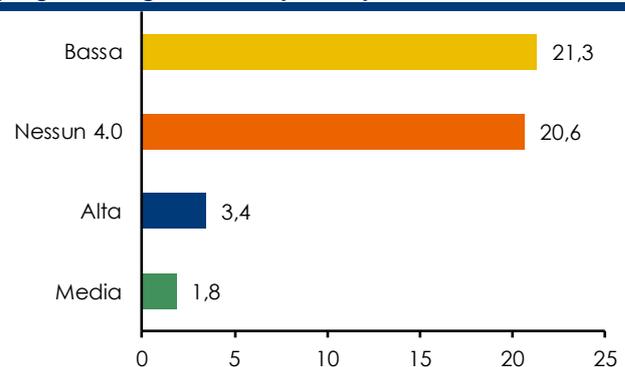
È necessario capire se e come, attraverso mirati interventi, sia possibile consentire a università e Competence Centre di proporsi come partner anche negli stadi iniziali dei percorsi di transizione tecnologica delle imprese, soprattutto di piccole e medie dimensioni. Serve innanzitutto trovare canali di comunicazione adeguati, attraverso percorsi di formazione aziendale, ma anche coinvolgere le imprese più piccole nei progetti di innovazione a cui partecipano le imprese capo-filiera. Solo così probabilmente si potrà dare maggiore continuità alle partnership tecnologiche, che tra le imprese meno evolute sono prevalentemente di carattere occasionale (a differenza di quanto si osserva tra le imprese più avanti nel percorso di transizione digitale) e non sono accompagnate da una strategia chiara di medio periodo in grado di guidare i futuri piani di investimento in innovazione, digitalizzazione e capitale umano.

Fig. 42 - Frequenza prevalente delle relazioni per lo sviluppo e l'implementazione dei progetti 4.0 (% imprese 4.0)



Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Fig. 43 - Imprese senza orientamenti strategici nel triennio in corso per grado di digitalizzazione (valori %)

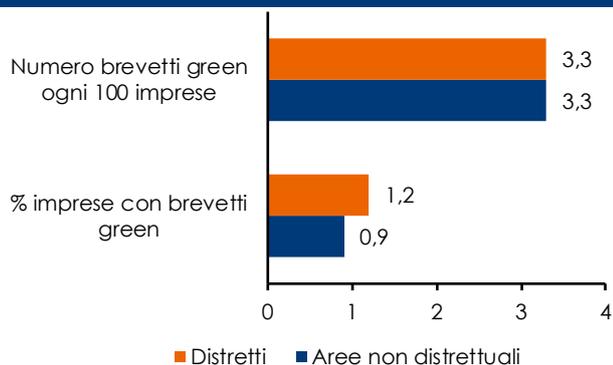


Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

4.3 Sostenibilità e circolarità

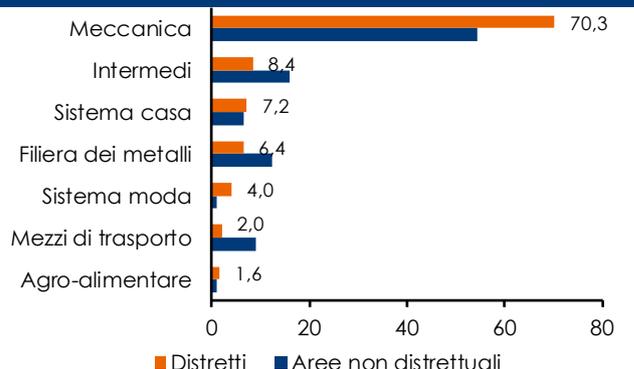
Il ruolo di fornitori, università e Competence Centre e, più in generale, di tutti gli enti che si occupano di ricerca e innovazione può essere centrale anche sul fronte della sostenibilità e dell'economia circolare. Grazie all'innovazione possono essere migliorati i processi produttivi, abbattuto l'inquinamento di aria e/o acqua, ridotta l'emissione di sostanze inquinanti, migliorata la gestione dei rifiuti, ridotti i consumi delle materie prime, introdotto in azienda l'utilizzo di materie prime seconde. In alcuni casi questi progressi portano al deposito di brevetti green che possono essere considerati un indicatore, almeno indiretto, dei miglioramenti fatti in termini di tecnologia ambientale. Al momento solo l'1,2% delle imprese distrettuali ha nel proprio portafoglio brevetti green, una percentuale molto bassa anche se leggermente superiore a quanto osservato nelle aree non distrettuali. Nei distretti sono 711 i brevetti green, 3,3 ogni cento imprese. Sono trainanti le imprese della meccanica: nei distretti oltre il 70% delle imprese che hanno depositato almeno un brevetto green appartiene a questo settore. Ciò acquisisce ancora più importanza se si considera che spesso l'innovazione fatta nella meccanica ha ricadute positive anche tra i settori che acquistano macchinari dove in molti casi è incorporata la tecnologia verde brevettata.

Fig. 44 – La diffusione dei brevetti green



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

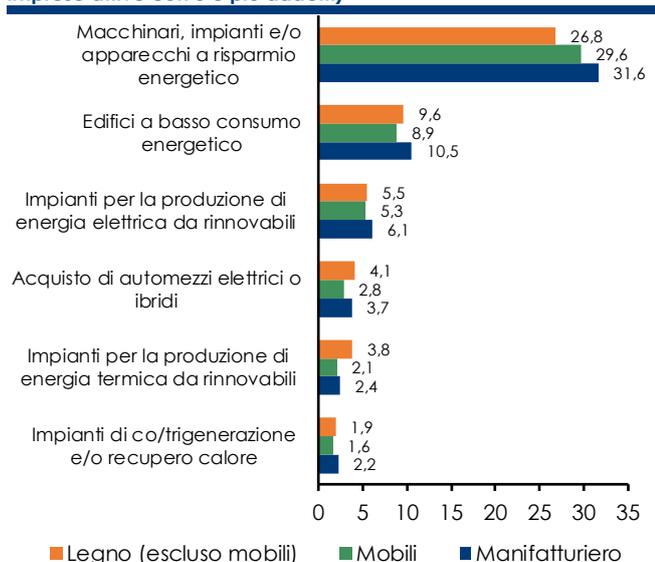
Fig. 45- Brevetti green: composizione % per settore



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

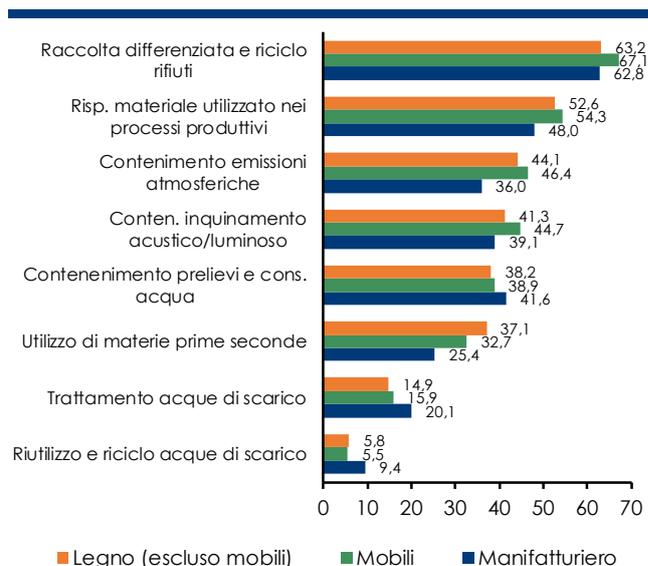
Non a caso la principale tipologia di investimento per la gestione efficiente e sostenibile dell'energia è rappresentata dagli acquisti di macchinari e impianti efficienti che riducono il consumo energetico, effettuati nell'ultimo triennio dal 29,6% delle imprese italiane del mobile, dove la produzione è fortemente concentrata nei distretti industriali. Si tratta di una percentuale significativa, ma certamente ancora bassa. I margini di miglioramento sono addirittura maggiori quando si considera la quota di imprese italiane del legno-arredo (mai superiore al 6%) che ha realizzato investimenti in impianti per la produzione di energia elettrica da rinnovabili o per la produzione di energia termica da rinnovabili o di cogenerazione e/o recupero di calore. Questi investimenti sono strategici, soprattutto in questa particolare fase storica caratterizzata da altissimi prezzi dell'energia. Le imprese del settore sono invece più avanti e ben posizionate quando si parla di raccolta differenziata (realizzata da più del 60% delle aziende) e di risparmio del materiale utilizzato nei processi produttivi (oltre il 52%). Si scende sotto il 50%, ma si resta su percentuali superiori al 40% quando si parla di contenimento di emissioni atmosferiche, inquinamento acustico o luminoso, consumo d'acqua. Meno diffuso, ma comunque su valori che iniziano a essere non trascurabili, l'utilizzo di materie prime seconde, che raggiunge punte del 37,1% tra le imprese italiane del legno (32,7% tra quelle del mobile).

Fig. 46 – Tipologia di investimento nell'ultimo triennio per la gestione efficiente e sostenibile di energia e trasporti (2018, % imprese attive con 3 e più addetti)



Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su dati Istat (Censimento permanente imprese)

Fig. 47 - La diffusione delle azioni di sostenibilità ambientale (2018, % imprese attive con 3 e più addetti)

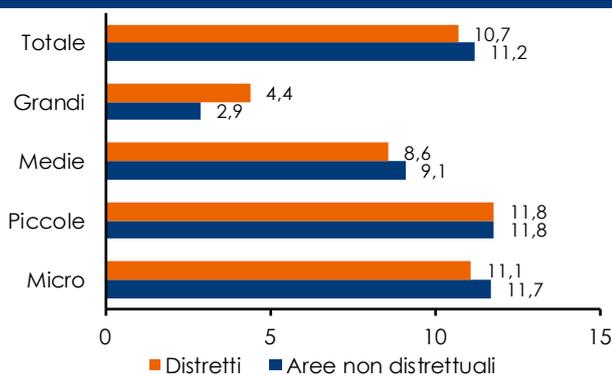


Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su dati Istat (Censimento permanente imprese)

4.4 Il rinnovamento della governance

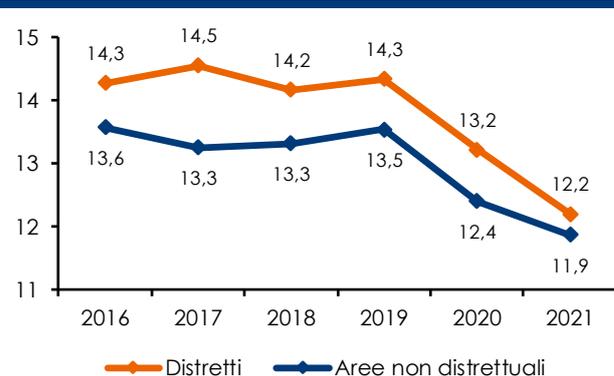
Un'altra area di miglioramento riguarda la governance. La capacità delle imprese di rinnovare e potenziare le proprie competenze e aprirsi con più facilità alla transizione tecnologica e green può anche passare attraverso un passaggio generazionale che, se ben gestito e programmato, può rappresentare un'importante opportunità nella vita aziendale. Da una prima quantificazione effettuata sul board del 2017 realizzata nella dodicesima edizione di questo Rapporto era emersa l'urgenza del passaggio generazionale: contando le imprese con capo e consiglio di amministrazione composti esclusivamente da ultrasessantacinquenni, emergeva una quota di imprese distrettuali pari al 10,7%, con picchi dell'11,8% tra le piccole imprese.

Fig. 48 – Incidenza delle imprese con capo over 65 e tutto il board over 65 per dimensioni aziendali, 2017 (%)



Nota: la figura è estratta dal capitolo 5 del 12° Rapporto annuale sui distretti di Intesa Sanpaolo. Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su dati ISID e Cerved

Fig. 49 - Percentuale di imprese che hanno apportato modifiche al board: andamento tra 2016 e 2021 (%)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e Cerved

Nel biennio 2020-21 il processo di rinnovamento generazionale sembra aver subito una significativa frenata: la quota di imprese distrettuali che hanno apportato modifiche al proprio board è, infatti, scesa al 13,2% nel 2020 e al 12,2% nel 2021, dopo che tra il 2016 e il 2019 era stata sempre abbondantemente sopra al 14%. Questo rallentamento ha interessato in maniera trasversale le imprese attive nei distretti e nelle aree non distrettuali, di ogni dimensione aziendale o settore di specializzazione. Pertanto, in un contesto estremamente complesso e imprevedibile, le imprese rimaste attive sul mercato hanno cercato di affrontare le avversità mantenendo il più possibile stabile il board, per non introdurre ulteriori elementi di criticità da gestire in un difficile passaggio della vita aziendale, aiutate probabilmente in questo anche dalla presenza dei provvedimenti e delle misure di sostegno varate in seguito all'emergenza sanitaria. È pertanto verosimile che in alcuni casi il passaggio generazionale sia stato rimandato a tempi migliori e meno incerti.

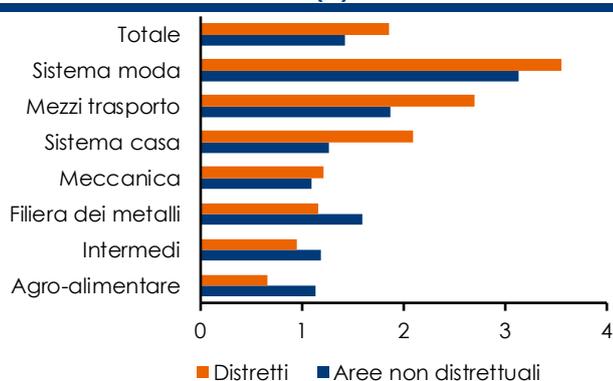
4.5 Nuove energie: l'imprenditoria immigrata

La capacità di un territorio di rinnovarsi passa anche attraverso l'integrazione di soggetti imprenditoriali nuovi, come ad esempio le start-up o le imprese straniere, guidate cioè da un board composto da almeno la metà degli amministratori nati in paesi emergenti. Nei distretti l'1,9% delle imprese sono straniere, una percentuale lievemente superiore rispetto a quanto si osserva nelle aree non distrettuali (1,4%). Queste imprese sono particolarmente diffuse tra le aziende distrettuali più piccole e in alcuni settori come il sistema moda, i mezzi di trasporto e il sistema casa. Oltre al Tessile e abbigliamento di Prato, spiccano per intensità del fenomeno molti distretti del Centro come la Pelletteria e le Calzature di Firenze, il Mobile di Quarrata, la Nautica di Viareggio, l'Abbigliamento di Empoli e il Marmo di Carrara. Si tratta molto spesso di imprese giovani: i due terzi delle imprese distrettuali straniere sono state costituite negli ultimi dieci anni.

Le imprese straniere risultano fortemente integrate con il sistema produttivo locale, come si può rilevare dal legame e dalla forte attività con i fornitori italiani, da cui acquistano circa l'80% dei loro approvvigionamenti; allo stesso tempo, evidenziano rispetto alle italiane una maggiore interazione con partner stranieri. Acquistano poi da fornitori più vicini e registrano una maggiore discontinuità nei rapporti di fornitura rispetto alle imprese italiane.

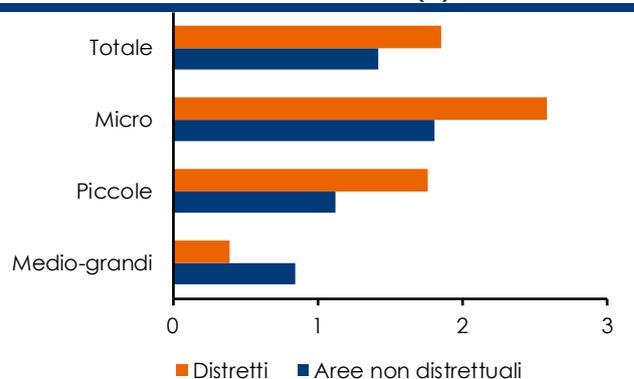
E' presto per trarre conclusioni da questa prima analisi, anche perché i legami e le interazioni di questa tipologia di imprese con il tessuto produttivo autoctono o nativo variano da distretto a distretto. E' certo però che se le imprese straniere riusciranno a integrarsi nel territorio, superando alcune criticità che ancora le caratterizzano, potranno portare nuove energie e rappresentare un'importante risorsa di rinnovamento.

Fig. 50 - L'intensità delle imprese straniere per settore: confronto tra distretti e aree non distrettuali (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 51 - L'intensità delle imprese straniere per dimensione: confronto tra distretti e aree non distrettuali (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Tab. 3 - La composizione degli acquisti effettuati dalle imprese distrettuali per tipologia di acquirente e fornitore (2019-21; %)

	Dettaglio per importo operazioni			Dettaglio per numero operazioni		
	ORD: Italiane	ORD: Altre	ORD: Straniere	ORD: Italiane	ORD: Altre	ORD: Straniere
BEN: Italiane	77,6	71,7	79,1	80,7	74,7	83,5
BEN: Altre	21,5	27,1	16,8	18,5	24,6	13,8
BEN: Straniere	0,9	1,1	4,2	0,8	0,7	2,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: BEN=beneficiario; ORD=ordinante. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

5. Quali opportunità dal PNRR?

Gli interventi previsti dal PNRR sono molteplici e si sviluppano intorno ai tre assi strategici di digitalizzazione e innovazione, transizione ecologica e inclusione sociale. Il piano rappresenta un'opportunità unica per il sistema economico italiano che può trovare un adeguato sostegno per affrontare alcune sue storiche criticità e, soprattutto, per rilanciare la sua propensione a investire, in tecnologia per migliorare i processi produttivi e la fase commerciale, nelle persone e nelle competenze, nella ricerca di nuove soluzioni, nell'economia circolare, nelle fonti rinnovabili e nell'efficientamento energetico. Il conflitto russo-ucraino ha reso ancora più urgenti questi investimenti, ma, a causa dei rincari delle materie prime, rischia di diminuire il valore reale degli interventi previsti e di rendere ancora più complessa la fase di attuazione del piano.

Nel piano italiano il focus sulla doppia transizione green e digitale coinvolge direttamente i settori produttori di beni di investimento e, in particolare, le costruzioni, la meccanica, l'elettronica, l'elettrotecnica e l'automotive. Sono poi previsti anche interventi a favore dei settori ad alta intensità distrettuale e rappresentativi del Made in Italy (come l'agro-alimentare, il sistema moda

e i mobili). Infine, ci sono azioni di natura trasversale che possono potenzialmente interessare tutte le imprese manifatturiere pronte a mettersi in gioco dal punto di vista dell'innovazione e della sostenibilità.

Il Rapporto, oltre a descrivere le opportunità del PNRR per i settori ad alta intensità distrettuale, si sofferma su ITS e comunità energetiche, che il piano si pone l'obiettivo di promuovere e che possono essere particolarmente efficaci nei distretti, grazie alla vicinanza tra imprese caratterizzate da un alto fabbisogno di competenze ed elevata intensità energetica.

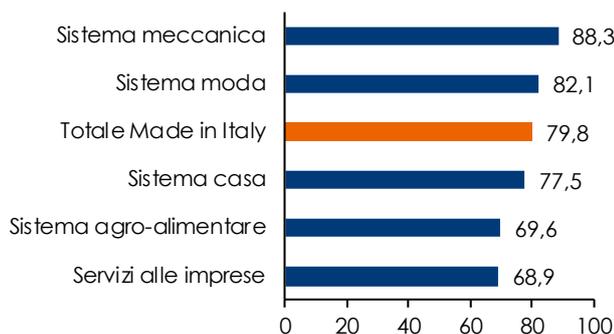
5.1 PNRR e capitale umano: il caso degli ITS

Il PNRR dedica molta attenzione al tema del rapporto tra scuola e imprese, al rilancio della ricerca di base e applicata in sinergia tra università e imprese, al sostegno dei processi di trasferimento tecnologico, alla formazione dei giovani e alla valorizzazione del capitale umano, anche attraverso la promozione e lo sviluppo degli ITS.

Gli ITS sono il primo esempio di formazione terziaria professionalizzante in Italia e possono rappresentare parte della risposta alle ormai croniche difficoltà delle imprese nel trovare giovani e competenze sul territorio. Pochi numeri consentono di capire quanto questi percorsi formativi siano stati finora efficaci, soprattutto nei territori ad alta intensità distrettuale.

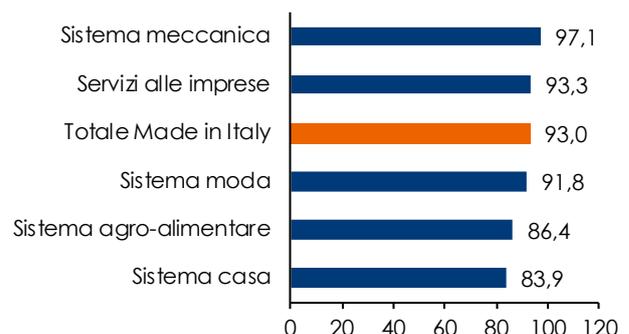
A distanza di 12 mesi dal diploma ottenuto nel 2019 è pari al 79,8% il tasso di occupazione nella media dei corsi nelle Nuove tecnologie per il Made in Italy, con punte dell'88,3% per quelli con indirizzo nel sistema meccanica dove si realizza la quasi completa coincidenza tra competenze acquisite nel percorso formativo e competenze richieste nell'occupazione (97,1%). E' poi pari a quasi il 60% la quota di diplomati nel 2019 che hanno seguito corsi con tecnologie abilitanti 4.0 (dal 48,5% del 2018), grazie all'utilizzo di laboratori con macchinari di ultima generazione. I giovani così formati sono quindi in grado di immettere conoscenza e innovazione nelle aziende che li assumono, facilitando il passaggio di competenze junior-senior.

Fig. 52 - Occupati su diplomati nel 2019 a 12 mesi dal diploma nella media dei corsi nelle Nuove tecnologie per il Made in Italy (%)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati INDIRE

Fig. 53 - Occupati con occupazione coerente rispetto al percorso formativo (valori % su occupati)



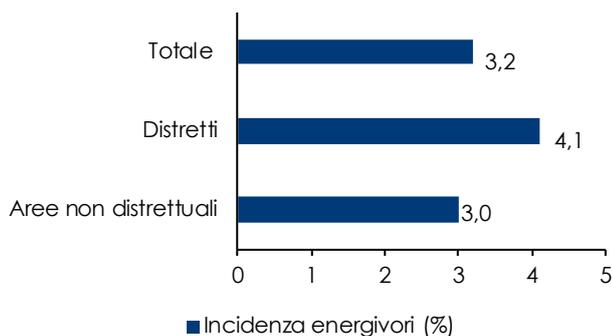
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati INDIRE

Resta però ancora alto il potenziale inespresso degli ITS che sono attivi da più di 10 anni e hanno finora coinvolto circa 53.600 studenti, un numero esiguo se confrontato con il bacino di diplomati di secondo grado: nel 2019 hanno ottenuto il diploma 3.761 studenti, contro i circa 486 mila diplomati nella scuola secondaria di secondo grado. Gli interventi previsti nel PNRR si pongono l'obiettivo di raddoppiare iscritti e corsi frequentati entro il 2030.

5.2 PNRR e rivoluzione energetica: il caso delle comunità energetiche

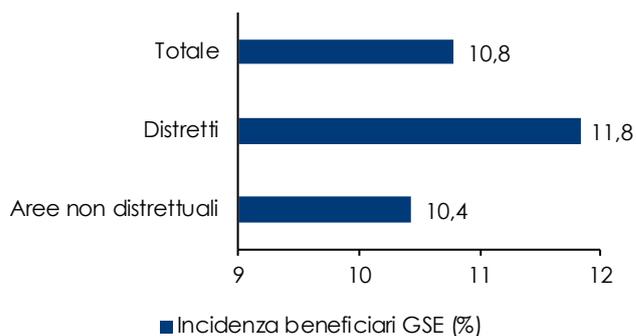
Un altro ambito in cui il PNRR si pone obiettivi ambiziosi è quello della sostenibilità e del green. All'interno della Missione "Rivoluzione verde e transizione ecologica" del PNRR è previsto un investimento di 2,2 miliardi di euro per la promozione delle rinnovabili per le comunità energetiche e l'autoconsumo. Le comunità energetiche sono coalizioni di utenti (cittadini, imprese, enti locali, ecc.), che aderiscono volontariamente a contratti di collaborazione per la produzione, il consumo e la gestione dell'energia attraverso impianti locali alimentati da fonti rinnovabili (solare, eolico, idroelettrico, ecc.), con la possibilità di utilizzo della rete di distribuzione nazionale per la condivisione dell'energia prodotta in eccesso. Si tratta di un fenomeno molto recente (in Italia la direttiva europea è stata recepita completamente con il d. lgs 199/2021) e ad alto potenziale soprattutto nei distretti industriali visti gli elevati livelli di condivisione dell'energia prodotta che si possono raggiungere. Peraltro, proprio nei distretti è più alta la quota di aziende ad alto consumo di energia elettrica. Questo risultato, se combinato con la maggiore propensione delle imprese dei distretti ad avere già installato un impianto da fonte rinnovabile per l'autoproduzione, suggerisce che tali imprese, già propense ad investimenti in quest'ambito, potrebbero effettivamente trarre benefici da forme di condivisione della produzione di energia volte a ridurre il costo.

Fig. 54 - Le imprese energivore (%), 2022



Note: l'elenco delle imprese energivore è del 18.02.2022 ed è relativo al consumo di energia elettrica. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 55 - Incidenza beneficiari GSE (%), 2019



Nota: la figura è estratta dal capitolo 10 del 13° Rapporto annuale sui distretti di Intesa Sanpaolo. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

1. I bilanci dei distretti industriali italiani nel periodo 2008-20

Introduzione

L'obiettivo di questo capitolo mira, in primis, all'analisi dei bilanci di esercizio delle imprese distrettuali, attraverso il confronto tra aree distrettuali e non, in un anno particolare quale è stato il 2020, in termini di evoluzione del fatturato, della redditività e degli indicatori finanziari e patrimoniali. Si proseguirà poi con la presentazione della classifica aggiornata dei migliori distretti industriali, tenuto conto della loro recente evoluzione, dei livelli e della dinamica della redditività nel biennio 2019-20, del grado di patrimonializzazione nel 2020 e dell'andamento del fatturato e dell'export negli ultimi dodici anni.

A cura di Giovanni Foresti e
Enrica Spiga

1.1 Descrizione del campione di bilanci

In questa edizione del Rapporto l'analisi si concentra sul triennio 2018-20 e prende in considerazione i bilanci di esercizio (non consolidati) delle imprese manifatturiere, agricole e commerciali appartenenti alle filiere distrettuali. Il campione è composto da imprese con fatturato superiore a 400 mila euro nel 2018, fatturato non inferiore a 150 mila euro nel 2019 e nel 2020 e attivo superiore a zero nel triennio 2018-20. La classificazione come distrettuali è stata effettuata prendendo in considerazione sia i comuni di localizzazione produttiva sia il settore di appartenenza.

Tenuto conto di questi criteri di selezione, per il triennio 2018-20 è stato possibile estrarre da ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database)³ i bilanci di 21.472 imprese appartenenti a 159 distretti industriali (di cui 18.017 sono manifatturiere) e 65.778 imprese non distrettuali specializzate nelle produzioni distrettuali (Tab. 1.1). In alcune parti del capitolo si propongono dei confronti con i risultati del 2008, dove il campione di imprese è più ristretto (13.898 imprese distrettuali e 40.699 non distrettuali).

Nonostante la prevalenza numerica delle imprese micro, nei distretti le imprese di piccole, medie e grandi dimensioni hanno un peso relativamente più elevato nel confronto con le aree non distrettuali (Tab. 1.1)⁴. La rilevanza dei soggetti più grandi nei distretti, se si considerano i dati di fatturato, sale addirittura al 57%, circa 7 punti percentuali superiore rispetto alle aree non distrettuali. Si osserva così che nei distretti è presente un tessuto produttivo frammentato, di imprese piccole e micro, che opera attorno a un nucleo di imprese capofila di più grandi dimensioni.

Le imprese delle "aree non distrettuali" prese in considerazione, presentano le stesse specializzazioni delle imprese "distrettuali"⁵; ciò nonostante emerge una forte differenza, in termini di struttura settoriale, tra questi due gruppi. Nel campione delle imprese distrettuali, infatti, è molto più elevato il peso⁶ delle imprese specializzate (Tab. 1.2) nel sistema moda (27,6% vs. 8,8%), nel sistema casa (13,6% vs. 8,6%) e nell'agro-alimentare (20,4% vs 15,9%). In particolare,

³ 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) e la creazione di marchi aziendali attraverso la richiesta di protezione sui mercati internazionali.

⁴ La composizione per classe dimensionale è calcolata in funzione delle soglie di fatturato nel 2018. Micro imprese: tra 400 mila e 2 milioni di euro. Piccole imprese: tra 2 e 10 milioni di euro. Medie imprese: tra 10 e 50 milioni di euro. Grandi imprese: almeno 50 milioni di euro.

⁵ 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.

⁶ Calcolato in base alla numerosità delle imprese appartenenti al settore oggetto di osservazione.

alcune produzioni sono molto concentrate all'interno dei distretti: è questo il caso di concia, calzature, oreficeria, tessile, abbigliamento, maglieria, occhialeria e industria del mobile.

Tab. 1.1 – Caratteristiche dimensionali del campione delle imprese appartenenti ai distretti e alle aree non distrettuali

	Distretti				Aree non distrettuali			
	Num. imprese campione chiuso 2018-20		Fatturato, 2020		Num. imprese campione chiuso 2018-20		Fatturato, 2020	
	Unità	Comp. %	Mld di euro	Comp. %	Unità	Comp. %	Mld di euro	Comp. %
Micro imprese	9.379	43,7	8,9	3,8	35.011	53,2	34,3	6,7
Piccole imprese	8.188	38,1	33,8	14,4	22.575	34,3	92,5	18,1
Medie imprese	3.054	14,2	57,9	24,7	6.685	10,2	129,2	25,3
Grandi imprese	851	4,0	133,6	57,0	1.507	2,3	255,0	49,9
Totale	21.472	100,0	234,2	100,0	65.778	100,0	511,0	100,0

Nota: la composizione per classe dimensionale è calcolata in funzione delle soglie di fatturato nel 2018. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Tab. 1.2 – Caratteristiche settoriali del campione delle imprese appartenenti ai distretti e alle aree non distrettuali

	Distretti				Aree non distrettuali			
	Num. imprese campione chiuso 2018-20		Fatturato, 2020		Num. imprese campione chiuso 2018-20		Fatturato, 2020	
	Unità	Comp. %	Mld di euro	Comp. %	Unità	Comp. %	Mld di euro	Comp. %
Totale, di cui:	21.472	100,0	234,2	100,0	65.778	100,0	511,0	100,0
Meccanica	4.447	20,7	46,0	19,6	18.369	27,9	142,3	27,8
Meccanica	3.347	15,6	41,7	17,8	6.255	9,5	66,7	13,0
Manutenzioni e riparazioni	824	3,8	2,5	1,1	2.507	3,8	7,5	1,5
Elettronica	235	1,1	1,6	0,7	8.498	12,9	60,7	11,9
Distribuzione	41	0,2	0,2	0,1	1.109	1,7	7,5	1,5
Sistema moda, di cui	5.929	27,6	56,8	24,3	5.789	8,8	33,7	6,6
Tessile	1.356	6,3	7,6	3,2	1.230	1,9	6,8	1,3
Abbigliamento	1.273	5,9	9,4	4,0	1.089	1,7	10,6	2,1
Calzature	1.153	5,4	7,3	3,1	258	0,4	1,6	0,3
Concia	631	2,9	3,8	1,6	89	0,1	0,5	0,1
Oreficeria	526	2,4	8,1	3,4	178	0,3	1,3	0,3
Maglieria	341	1,6	2,3	1,0	248	0,4	1,5	0,3
Distribuzione	266	1,2	9,8	4,2	1.923	2,9	7,2	1,4
Pelletteria	239	1,1	3,2	1,4	430	0,7	2,3	0,4
Occhialeria	95	0,4	5,0	2,1	48	0,1	0,4	0,1
Agro-alimentare	4.378	20,4	66,5	28,4	10.480	15,9	91,1	17,8
Alimentare	1.476	6,9	37,0	15,8	4.168	6,3	46,1	9,0
Distribuzione	1.406	6,5	17,5	7,5	3.882	5,9	31,7	6,2
Agricoltura	1.185	5,5	7,7	3,3	2.053	3,1	8,8	1,7
Bevande (a)	311	1,4	4,3	1,8	377	0,6	4,6	0,9
Sistema casa	2.920	13,6	24,8	10,6	5.640	8,6	30,4	6,0
Mobili	1.641	7,6	11,3	4,8	1.528	2,3	6,4	1,3
Prodotti e materiali da costruzione	582	2,7	6,0	2,6	1.387	2,1	8,0	1,6
Prodotti in metallo per la casa	393	1,8	2,2	0,9	1.294	2,0	4,6	0,9
Distribuzione	183	0,9	1,4	0,6	942	1,4	3,0	0,6
Elettrodomestici	74	0,3	3,7	1,6	177	0,3	5,7	1,1
Sistemi per l'illuminazione	47	0,2	0,2	0,1	312	0,5	2,7	0,5
Filiera dei metalli	1.987	9,3	16,1	6,9	14.507	22,1	82,5	16,2
Metallurgia	242	1,1	8,0	3,4	824	1,3	31,4	6,1
Prodotti in metallo	1.745	8,1	8,1	3,5	13.683	20,8	51,2	10,0
Beni intermedi, di cui	1.466	6,8	17,9	7,6	7.425	11,3	65,3	12,8
Gomma e plastica	879	4,1	7,7	3,3	3.445	5,2	29,1	5,7
Legno e prodotti in legno	269	1,3	2,5	1,1	1.892	2,9	5,3	1,0
Prodotti in carta	177	0,8	5,5	2,3	1.269	1,9	15,4	3,0
Chimica	118	0,5	1,9	0,8	606	0,9	13,4	2,6
Mezzi di trasporto	222	1,0	5,6	2,4	1.556	2,4	59,7	11,7
Nautica	110	0,5	1,7	0,7	455	0,7	8,0	1,6
Componentistica	69	0,3	3,0	1,3	966	1,5	49,3	9,6
Moto e Bici	43	0,2	0,9	0,4	135	0,2	2,5	0,5

Note: (a) 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 all'approfondimento "I bilanci delle imprese agro-alimentari". Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Al contrario, nelle aree non distrettuali sono più numerose le imprese specializzate nella produzione della meccanica (20,7% vs 27,9%, in particolare per la componente elettronica), della filiera dei metalli (9,3% vs 22,1%), dei beni intermedi (6,8% vs 11,3%) e dei mezzi di trasporto (1,0% vs 2,4%).

Come nelle precedenti edizioni di questo Rapporto, il capitolo proseguirà tenendo conto di questa diversa specializzazione. Più in particolare, le performance delle aree non distrettuali saranno ripese utilizzando la composizione settoriale (in termini di numerosità di imprese) dei distretti industriali.

1.2 Crescita e redditività nel confronto con le aree non distrettuali

1.2.1 L'evoluzione del fatturato

I dati dei bilanci 2020 consentono di quantificare l'impatto della pandemia sull'evoluzione economico-reddituale delle imprese. In termini di evoluzione del fatturato, sono per lo più confermate le stime contenute nel capitolo 2 della scorsa edizione di questo Rapporto. Per le imprese distrettuali, si è assistito a un calo pari al -13,0% in valori mediani, dopo un 2019 già chiuso con segno leggermente negativo (-0,3%; Fig. 1.1). Nelle aree non distrettuali la dinamica è stata solo leggermente migliore, ma comunque negativa (-12,5%). Stesso andamento viene registrato per quanto attiene le imprese distrettuali manifatturiere (escludendo quindi le imprese agricole e commerciali), che hanno sperimentato una diminuzione pari al -14,5% nel 2020. Tutte le specializzazioni distrettuali sono state caratterizzate da una contrazione del fatturato rispetto ai livelli del 2019 (Fig. 1.2). Spicca, in particolare, quella del sistema moda (-26%), penalizzato dal lato dell'offerta dalla chiusura delle attività ritenute non essenziali nei mesi primaverili e dal lato della domanda dalle limitazioni alla vita sociale, dal perdurare della diffusione dello smart working e, soprattutto, dalla riduzione delle spese voluttuarie causata da incertezza e paura delle famiglie. In questo settore tutti i comparti hanno accusato un calo a doppia cifra, ad eccezione del design⁷ che ha sofferto leggermente meno. Anche nel sistema casa si è assistito a una contrazione del fatturato (-12,3% nel 2020, dopo il -0,5% nel 2019), con il calo "più contenuto" degli elettrodomestici (-4,2%), sostenuto dalla crescita sui mercati esteri. Hanno invece subito una riduzione più consistente le imprese distrettuali dell'industria del mobile (-13,2%), prodotti in vetro (-18,1%), apparecchi per l'illuminazione (-15,5%) e piastrelle e ceramica (-8,4%). Per le imprese della filiera dei metalli (-11,6% nel 2020, vs il -2,5% nel 2019) e della meccanica (-10,3% nel 2020, vs il +0,6% nel 2019) ha pesato soprattutto l'incertezza legata alla pandemia che ha frenato o bloccato le decisioni di investimento in Italia, ma anche sui mercati internazionali. In calo anche il fatturato delle imprese distrettuali che producono beni intermedi (-8,6% nel 2020, dopo il -1,1% nel 2019): prodotti in carta (-7,0%)⁸, legno e prodotti in legno (-10,4%), gomma e plastica (-7,0%). Emerge poi una migliore tenuta per le industrie dell'agro-alimentare e dei mezzi di trasporto, che dopo aver chiuso il 2019 con un lieve progresso (rispettivamente +1,8% e +5,1% la variazione del fatturato nel 2019 in valori mediani rispetto al 2018), hanno subito una leggera contrazione dei livelli di attività nel 2020 (rispettivamente -3,8% e -3,1%). Nell'agro-alimentare si sono messe in evidenza le filiere di ortofrutta, conserve e olio⁹, mentre nei mezzi di trasporto è addirittura cresciuto il fatturato di Biciclette di Padova e Vicenza¹⁰, grazie anche alla spinta del bonus

⁷ Nel design sono ricomprese imprese che lavorano per il sistema moda e localizzate nei distretti del tessile-abbigliamento e delle calzature.

⁸ Nel comparto dei prodotti in carta si è messo in evidenza il distretto del Cartario di Lucca che, grazie alla specializzazione nei prodotti tissue, ha risposto alla maggior domanda attivata dalla pandemia, mostrando addirittura un lieve aumento delle esportazioni sui mercati internazionali (+1%). Cfr. Monitor dei distretti della Toscana, n. 44, marzo 2021.

⁹ Per un approfondimento si rimanda all'approfondimento "I bilanci delle imprese distrettuali agro-alimentari".

¹⁰ Per una breve descrizione di questo distretto e del suo potenziale di sviluppo si rimanda al Monitor dei distretti del Triveneto n. 46, luglio 2021.

mobilità e alla crescita delle esportazioni, ed hanno limitato le perdite di attività la Camperistica della Val d'Elsa e la Nautica di Viareggio, favoriti dalla ricerca di vacanze "sicure" dal punto di vista del contagio".

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

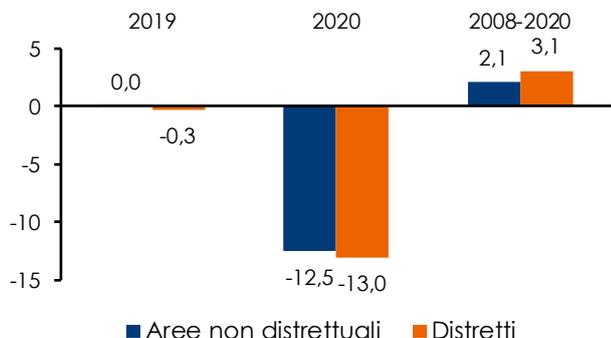
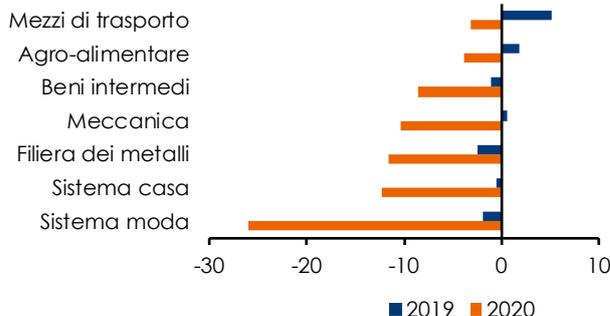


Fig. 1.2 – Distretti: evoluzione del fatturato nel biennio 2019-20 per filiera (variazione % a prezzi correnti; valori mediani)

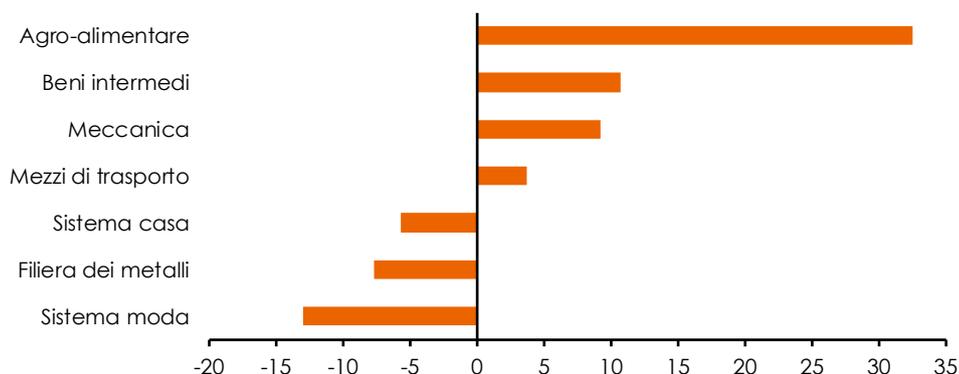


Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Se si amplia l'orizzonte temporale dell'analisi, si può osservare come tra il 2008 e il 2020 i distretti nel confronto con le aree non distrettuali abbiano mostrato una dinamica solo leggermente migliore del fatturato, con un differenziale di crescita di un punto percentuale (+3,1% vs 2,1%; Fig. 1.1)¹¹. In un solo anno è stata dunque quasi del tutto annullata la crescita accumulata tra il 2008 e il 2019. Nel caso delle imprese distrettuali manifatturiere la variazione del fatturato tra il 2008 e il 2020 si è di fatto del tutto azzerata. A livello settoriale, spiccano le performance dell'agro-alimentare, di gran lunga il settore capace di esprimere l'aumento maggiore del fatturato tra il 2008 e il 2020. Mostrano una crescita nel lungo periodo anche i produttori di beni intermedi, meccanica e mezzi di trasporto. Dopo gli arretramenti subiti nel 2020, accusano invece un gap i produttori specializzati nel sistema casa, nella filiera dei metalli e, soprattutto, nel sistema moda, di gran lunga il settore manifatturiero più colpito dalla pandemia.

Fig. 1.3 – Distretti: evoluzione del fatturato tra 2008 e 2020 per filiera (variazione % a prezzi correnti; valori mediani)



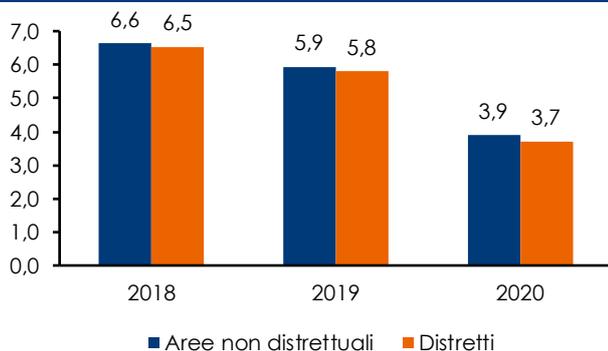
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

¹¹ Nell'analisi di lungo periodo sono escluse sia le imprese recentemente entrate nel mercato (e altamente dinamiche), sia quelle uscite dal mercato.

1.2.2 Gli indicatori di redditività

Nel 2020, l'analisi della redditività delle imprese mostra, a fronte del calo del fatturato, una flessione significativa della redditività operativa, già in atto dal 2018 e per la quale non emergono significative differenze tra distretti e aree non distrettuali. Nel 2020 il ROI, l'indicatore che misura la redditività della gestione caratteristica, è sceso sotto il 4% sia nei distretti sia nelle aree non distrettuali (Fig. 1.4)¹². Il peggioramento ha interessato tutte le classi dimensionali (Fig. 1.6), in particolare quelle micro e piccole, e tutti i settori ad alta specializzazione distrettuale (Fig. 1.5). Il ridimensionamento della redditività è stato particolarmente elevato nel sistema moda (Fig. 1.7), dove tutte le classi dimensionali hanno subito un deterioramento significativo del ROI. Maggiori segnali di tenuta sono stati mostrati dai distretti agro-alimentare, forti anche di una minore riduzione dei livelli di attività.

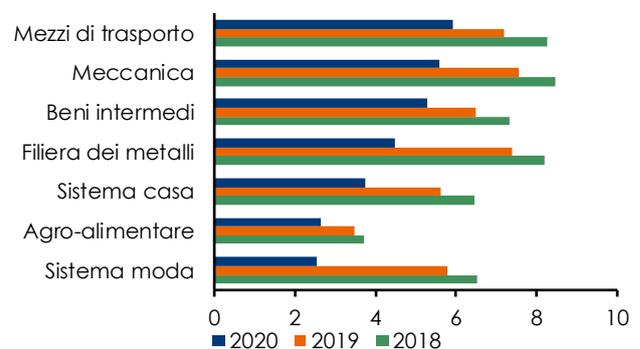
Fig. 1.4 – ROI (valori medi)



Nota: per le aree non distrettuali le medie sono state ricalcolate pesando i valori medi settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.

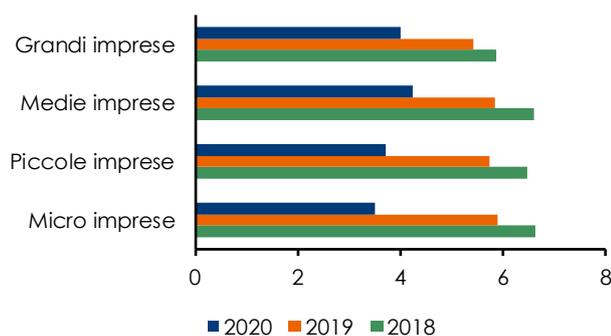
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.5 – Distretti: ROI per filiera (valori medi)



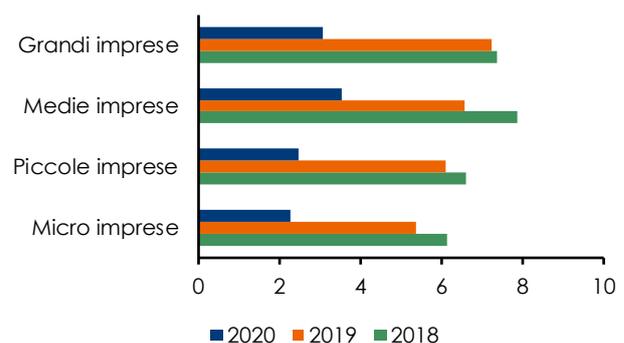
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.6 – Distretti: ROI per classe dimensionale (valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.7 – Distretti – Sistema moda: ROI per classe dimensionale (valori medi)

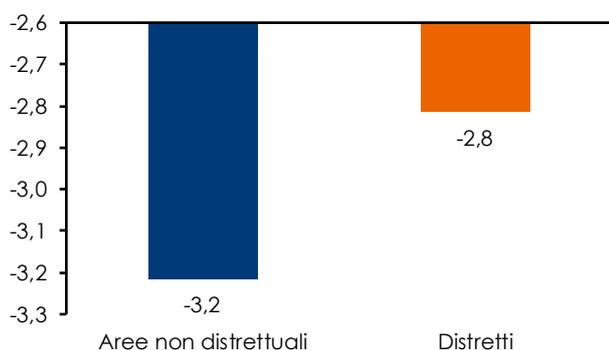


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il ripiegamento di questi ultimi anni ha ulteriormente allontanato le imprese dai livelli di ROI del 2008, con un gap di 2,8 punti percentuali nei distretti e di 3,2 punti percentuali nelle aree non distrettuali (Fig. 1.8). Nessun comparto a livello aggregato evidenzia livelli di ROI pari o superiori a dodici anni prima (Fig. 1.9).

¹² I risultati non cambiano se si considerano le sole imprese distrettuali manifatturiere che mostrano livelli di redditività industriale leggermente più alti.

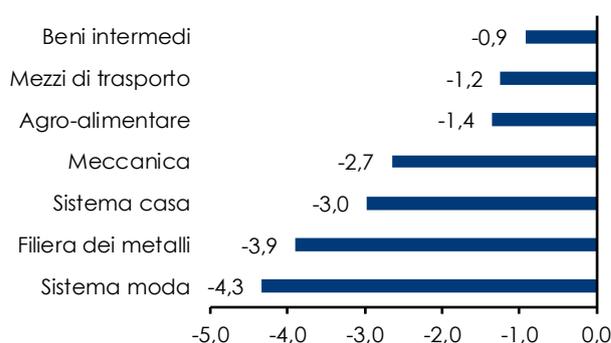
Fig. 1.8 – ROI (valori mediiani): differenza tra 2008 e 2020



Nota: per le aree non distrettuali le medie sono state ricalcolate pesando i valori mediari settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

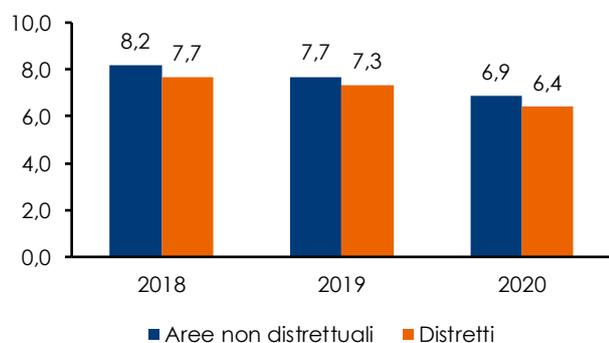
Fig. 1.9 – Distretti: ROI (valori mediiani), differenza tra 2008 e 2020



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Tra i fattori che hanno inciso sul deterioramento del ROI¹³ pesa anche il ridimensionamento dei margini unitari, in un contesto caratterizzato da deboli condizioni della domanda (Figg. 1.10 e 1.13). Particolarmente colpite risultano le micro imprese, mentre quelle medio-grandi hanno subito solo un "lieve" ridimensionamento dell'EBITDA margin nel biennio 2019-20 (Fig. 1.12), riuscendo a registrare un leggero aumento nel confronto con il 2008 (Fig. 1.14). Tuttavia, il calo avrebbe potuto essere più consistente in assenza delle misure di sostegno poste in essere dal governo: in particolare, vanno segnalati gli effetti positivi imputabili ai cosiddetti ristori nonché l'accesso alla cassa integrazione guadagni straordinaria che ha ridotto l'incidenza del costo del lavoro sul valore della produzione. La relativa tenuta dei margini unitari è stata favorita anche dall'assenza di tensione sui prezzi delle materie prime.

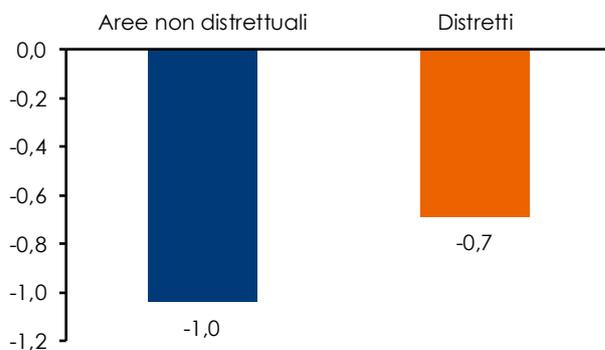
Fig. 1.10 – EBITDA margin (valori mediiani)



Nota: per le aree non distrettuali le medie sono state ricalcolate pesando i valori mediari 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 margin (valori mediiani): differenza tra 2008 e 2020

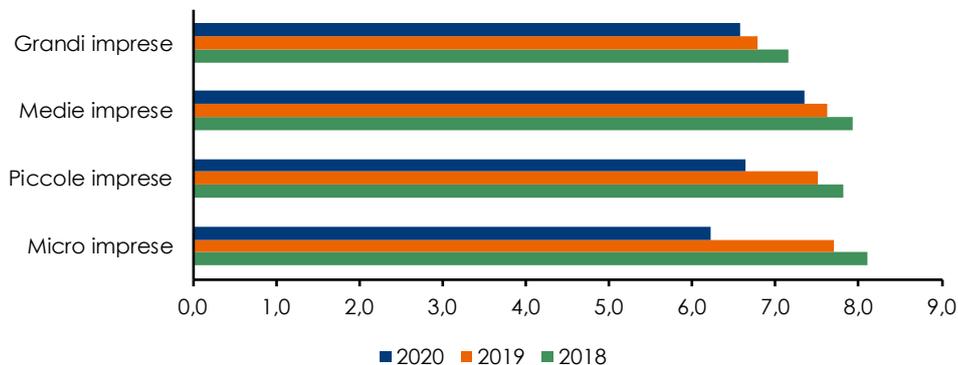


Nota: per le aree non distrettuali le medie sono state ricalcolate pesando i valori mediari settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.

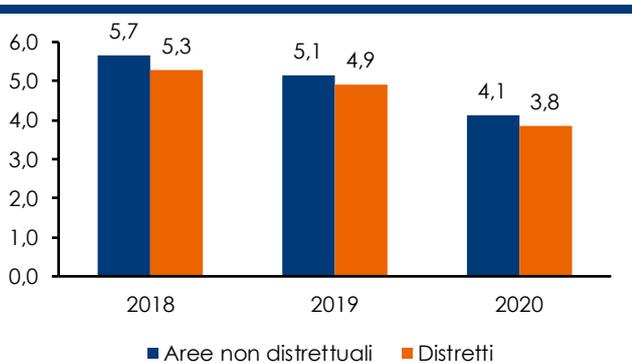
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

¹³ Il ROI è la sintesi 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: grado di integrazione verticale (rapporto tra fatturato e valore aggiunto), produttività del lavoro (rapporto tra valore aggiunto e dipendenti), intensità del capitale investito (rapporto tra dipendenti e capitale investito):

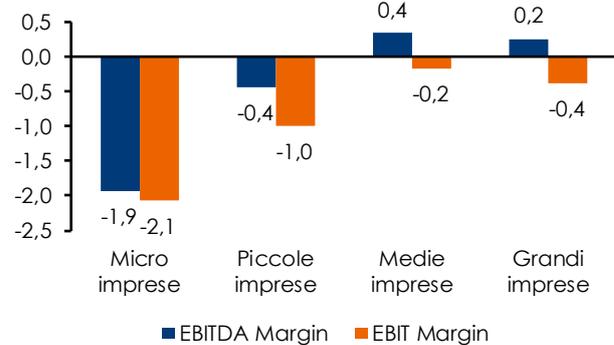
$$\begin{aligned}
 ROI &= \frac{Ebit}{Capitale\ investito} = Ebit\ margin * tasso\ di\ rotazione\ del\ capitale\ investito \\
 &= \frac{Ebit}{Fatturato} \cdot \frac{Fatturato}{Capitale\ investito} \\
 &= \frac{Ebit}{Fatturato} \left(\frac{Fatturato}{Valore\ aggiunto} \cdot \frac{Valore\ aggiunto}{Dipendenti} \cdot \frac{Dipendenti}{Capitale\ investito} \right)
 \end{aligned}$$

Fig. 1.12 – Distretti: EBITDA margin (valori mediiani) per classi dimensionali

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.13 – EBIT margin (valori mediiani)

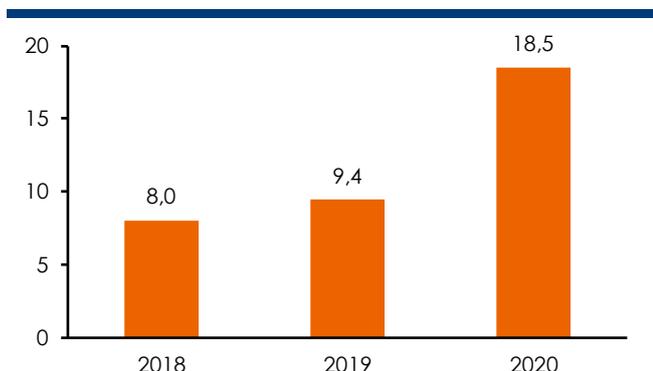
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediari settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.14 – EBITDA ed EBIT margin (valori mediiani): differenza tra 2008 e 2020 per classe dimensionale nei distretti

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

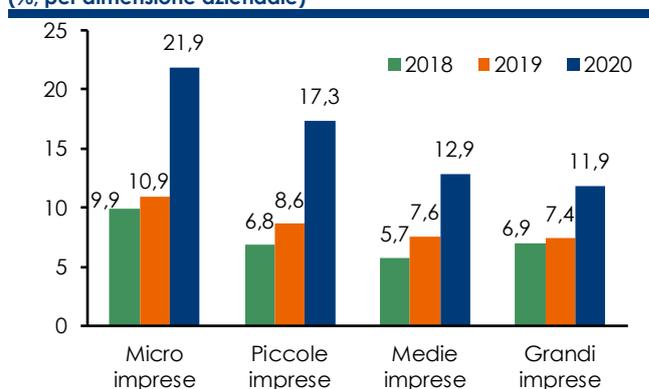
Nonostante la presenza di importanti interventi governativi, è quasi raddoppiata la quota di imprese con EBITDA margin negativo nel 2020 rispetto al 2019, con un incremento di nove punti percentuali nei distretti (Fig. 1.15). Questo fenomeno si osserva per tutte le classi dimensionali ed è più marcato nelle imprese di micro e piccole dimensioni (Fig. 1.16). L'analisi per macrosettore (Figg. 1.17 e 1.18) mostra come ad essere più in difficoltà siano ancora le imprese del sistema moda, dove la quota di quelle con EBITDA margin negativo cresce a doppia cifra rispetto al 2019 (+17,6%): soffrono in particolare tessile, calzature, pelletteria, occhialeria, maglieria, penalizzati dalla chiusura delle attività ritenute non essenziali e dalle limitazioni alla vita sociale. In controtendenza gli articoli sportivi, dove la quota di imprese distrettuali con margini negativi è diminuita, fenomeno anch'esso riconducibile agli effetti della pandemia che ha portato le persone a sperimentare lo sport outdoor e fai da te.

Fig. 1.15 – Distretti: quota di imprese con EBITDA margin negativi (%)



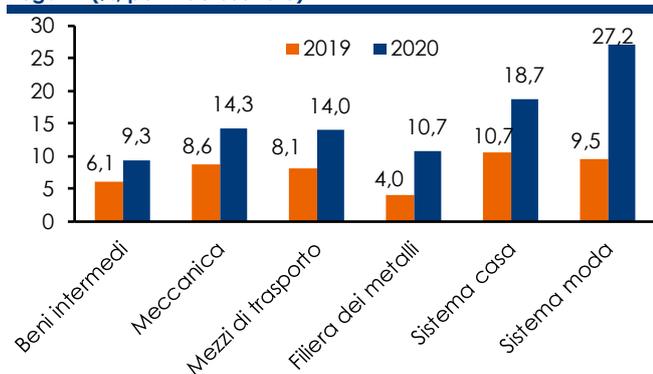
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.16 – Distretti: quota di imprese con EBITDA margin negativi (% per dimensione aziendale)



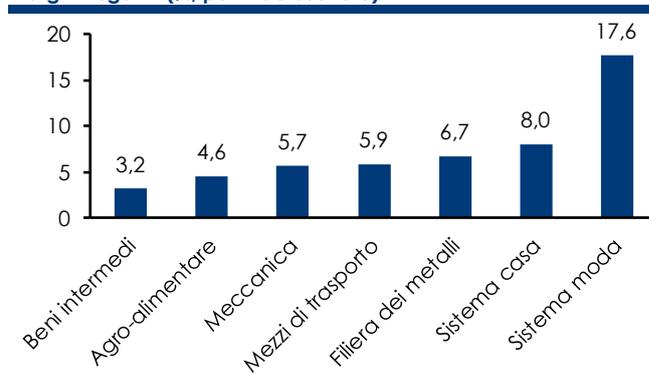
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.17 – Distretti: evoluzione quota di imprese con EBITDA margin negativi (% per macrosettore)



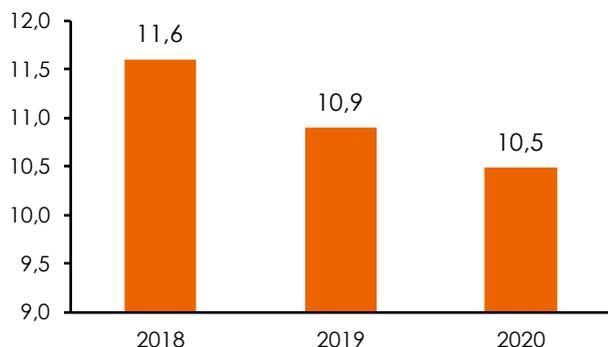
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.18 – Distretti: delta 2020-19 quota di imprese con EBITDA margin negativi (% per macrosettore)

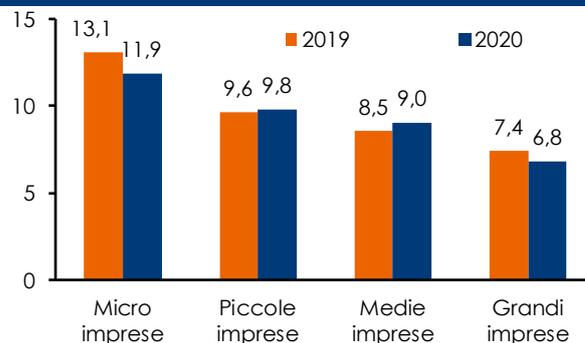


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

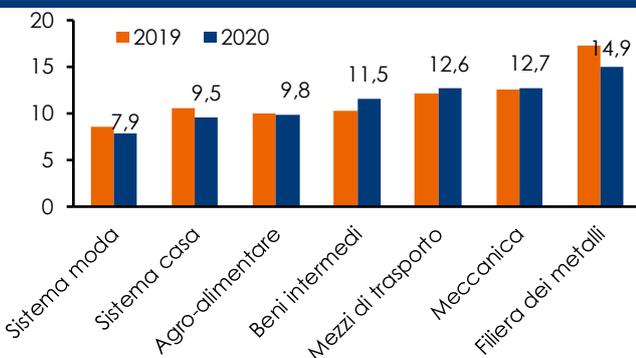
Al contempo, è interessante osservare come una quota significativa di imprese sia riuscita a mantenere un'elevata marginalità unitaria, con un EBITDA margin almeno pari al 20% (Fig. 1.19): si è passati dal 10,9% del 2019 al 10,5% del 2020. Tra le imprese di piccole e medie dimensioni la quota di imprese con marginalità elevata è addirittura lievemente aumentata (Fig. 1.20). Va poi osservato che nelle micro imprese i soggetti più performanti, nonostante il ridimensionamento subito nel 2020, sono più numerosi rispetto alle altre classi dimensionali. Pertanto, è tra le micro imprese che la dispersione dei risultati è massima, vista anche la contemporanea maggiore numerosità di soggetti con marginalità negativa osservata precedentemente. L'analisi per macrosettore (Figg. 1.21 e 22) evidenzia una contrazione della quota di imprese con EBITDA margin superiore al 20% nella filiera dei metalli (-2,2%), nel sistema casa (-1,0%) e in misura meno marcata nel sistema moda (-0,6%). Non si osservano variazioni rilevanti tra le imprese distrettuali dell'agro-alimentare, della meccanica e dei mezzi di trasporto, mentre si registra addirittura un aumento dei soggetti più performanti nei produttori di beni intermedi (+1,3%). In tutti i settori, fatta eccezione per la moda, la quota di imprese con marginalità unitaria superiore al 20% è vicina o superiore al 10%.

Fig. 1.19 – Distretti: quota di imprese con EBITDA margin almeno pari al 20% (%)

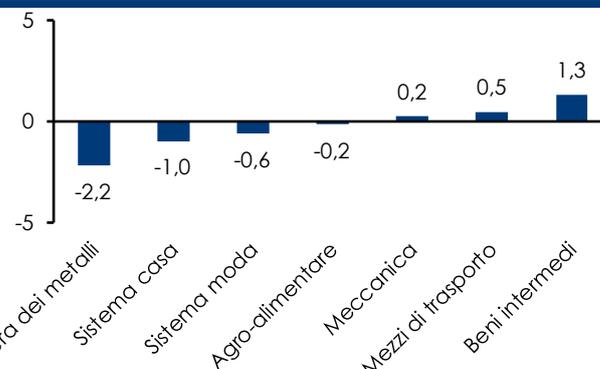
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.20 – Distretti: evoluzione quota di imprese con EBITDA margin almeno pari al 20% (%)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

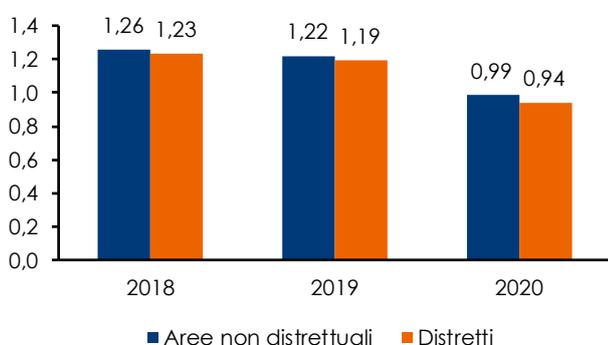
Fig. 1.21 – Distretti: quota di imprese con EBITDA margin almeno pari al 20% (% per macrosettore)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

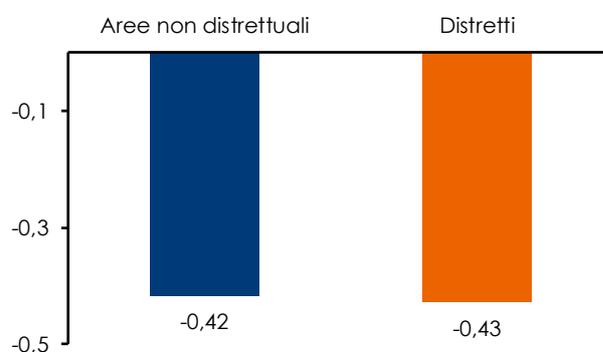
Fig. 1.22 – Distretti: delta 2020-19 quota di imprese con EBITDA margin almeno pari al 20% (%)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

È poi proseguito il trend negativo in atto da qualche anno nell'evoluzione del grado di rotazione del capitale investito, che misura l'efficienza delle imprese nell'utilizzo del capitale (dato dal rapporto tra fatturato e capitale investito), l'altra componente, insieme ai margini unitari, che concorre a determinare il ROI (Figg. 1.23 e 1.24). Sul ridimensionamento del 2020 ha sicuramente pesato il calo del fatturato, ma anche il forte ricorso alle rivalutazioni dei beni immobili nei bilanci 2020.

Fig. 1.23 – Rotazione del capitale investito (valori medi)

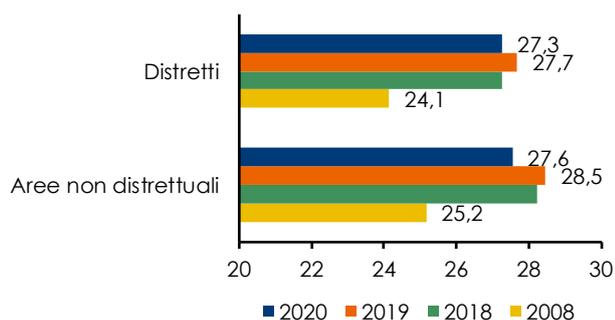
Nota: per le aree non distrettuali le medie sono state ricalcolate pesando i valori medi settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.24 – Rotazione del capitale investito (mediana): differenza tra 2008 e 2020

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

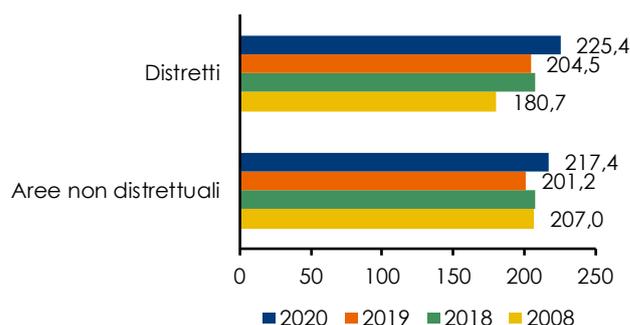
Il tasso di rotazione del capitale dipende a sua volta da tre variabili, il grado di integrazione verticale (Fig. 1.25), l'intensità del capitale investito (Fig. 1.26) e la produttività del lavoro (Fig. 1.27), misurata dal valore aggiunto pro-capite. Al crescere delle prime due, il tasso di rotazione del capitale diminuisce, all'aumentare della terza cresce. Nel 2020 è diminuito, dopo anni di crescita, il grado di integrazione verticale, è aumentata l'intensità del capitale investito (spinta dalle rivalutazioni e salita di 21.000 euro in un solo anno; Fig. 1.26), e diminuita la produttività del lavoro (a causa del calo dei livelli di attività)¹⁴.

Fig. 1.25 – Grado di integrazione verticale (valore aggiunto in % del fatturato, valori medi)



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

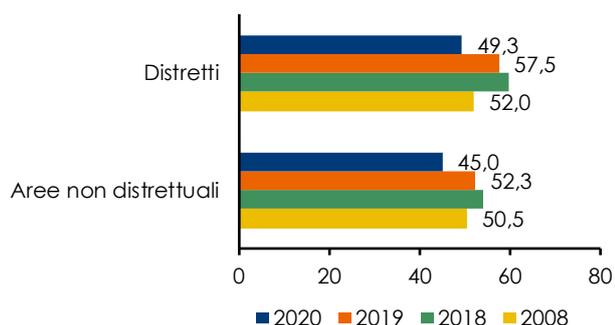
Fig. 1.26 – Intensità del capitale investito (capitale investito per addetto; migliaia di euro a prezzi correnti; valori medi)



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

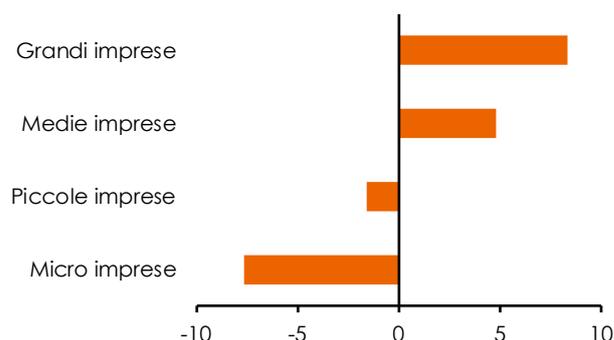
Nel 2020 si è poi assistito a un forte ridimensionamento del valore aggiunto per addetto (-8.200 euro in un solo anno; Fig. 1.27) che ha portato questo indicatore sotto i livelli osservati nel 2008. Su questa performance pesano soprattutto le difficoltà delle imprese micro e piccole (Fig. 1.28); nello stesso periodo, infatti, le imprese distrettuali medie e grandi hanno registrato un aumento di questo indicatore. Nonostante il calo osservato, il valore aggiunto per addetto si mantiene più elevato nei distretti, rispetto alle aree non distrettuali e registra una minore diminuzione rispetto al 2008 (rispettivamente -2.700 euro vs -5.500 delle aree non distrettuali). Nel 2020 il differenziale di produttività a favore delle aree distrettuali è rimasto elevato e pari a 4.300 euro per addetto.

Fig. 1.27 – Produttività del lavoro (migliaia di euro a prezzi correnti; valori medi)



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

Fig. 1.28 – Distretti: produttività del lavoro (valori medi) per dimensioni aziendali: differenza tra 2008 e 2020

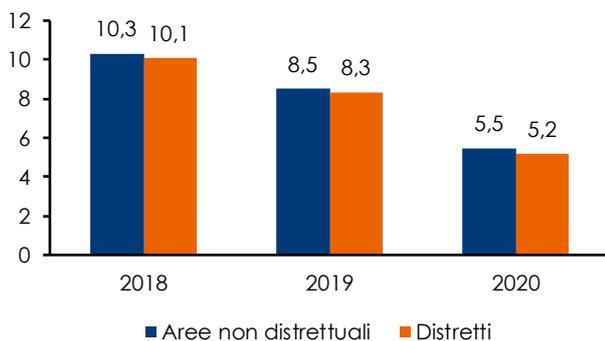


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

¹⁴ 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 nel 2020 i risultati ottenuti per le grandezze nominali non dovrebbero discostarsi troppo dagli andamenti delle grandezze reali.

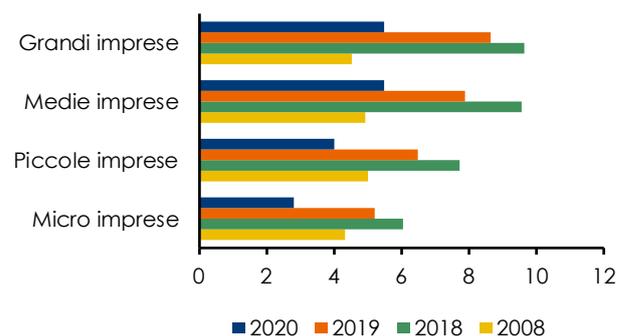
Il ridimensionamento del ROI ha poi condizionato l'evoluzione della redditività complessiva (misurata dal ROE) che, in presenza di un'incidenza del costo del debito sostanzialmente costante (Fig. 1.29-1.32), ha subito una riduzione generalizzata per tutte le dimensioni di impresa. I forti contraccolpi generati dalla pandemia hanno portato poi il ROE su livelli significativamente inferiori a quelli del 2008 per le imprese micro e piccole; al contrario, le imprese medie e grandi e alcuni settori ad alta intensità distrettuale, quali agro-alimentare, mezzi di trasporto e intermedi, sono riusciti a mantenere livelli di redditività complessiva superiori rispetto a quelli osservati nel 2008.

Fig. 1.29 - ROE al netto delle imposte (valori medi)



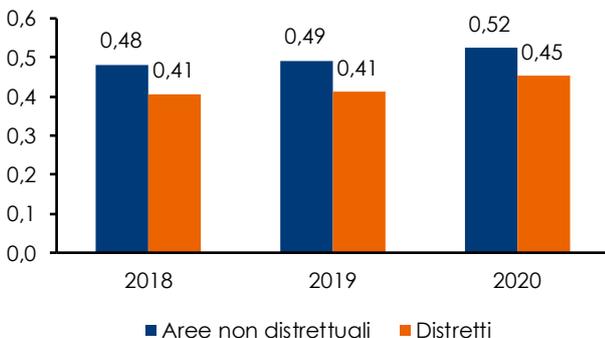
Nota: per le aree non distrettuali le medie sono state ricalcolate pesando i valori medi settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.30 - Distretti: ROE al netto delle imposte (valori medi), per dimensioni aziendali



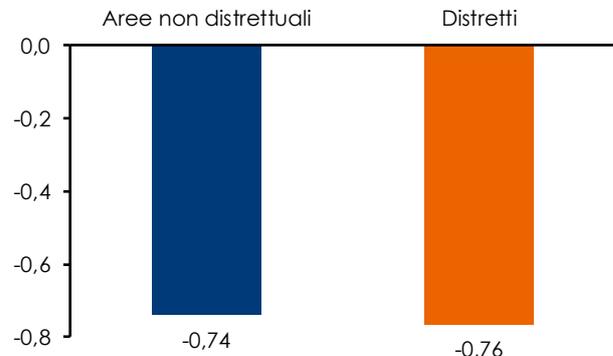
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.31 - Costo del debito (oneri finanziari in % fatturato; valori medi)



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

Fig. 1.32 - Costo del debito (valori medi): differenza tra 2008 e 2020



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

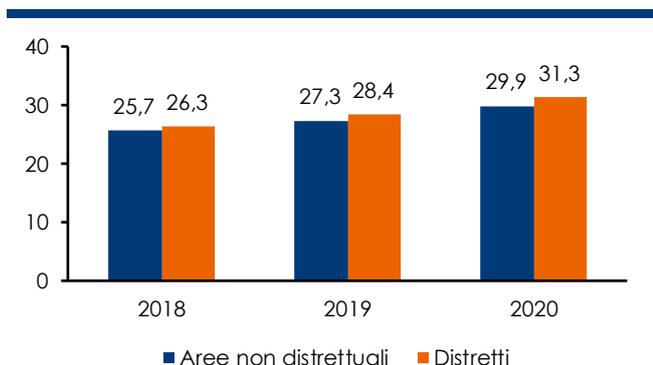
1.3 Gestione finanziaria e del circolante

Il processo di rafforzamento patrimoniale è proseguito, nonostante il ripiegamento del ROE, e ha interessato tutte le classi dimensionali (Fig. 1.33-1.35). Non emergono significative differenze tra distretti e aree non distrettuali: nel 2020 il patrimonio netto in percentuale dell'attivo è infatti salito al 31,3% (dal 28,4% del 2019) nei distretti, leggermente superiore ai livelli osservati nelle aree non distrettuali (29,9%). Il processo di progressivo incremento dei fondi propri già osservato negli anni scorsi ha dunque subito una forte accelerazione nel 2020: nel confronto con il 2008, l'incidenza del patrimonio netto è così salita di 11,7 punti percentuali (vs i 10,7 delle aree non distrettuali). Il

balzo del grado di patrimonializzazione osservato nel 2020 è spiegato dalla possibilità che hanno avuto le imprese di iscrivere a bilancio consistenti riserve di capitale legate alla rivalutazione degli immobili e delle partecipazioni, nonché dalla sospensione degli ammortamenti adottata da alcune imprese a causa del minor utilizzo degli impianti in seguito al fermo delle attività per un periodo non trascurabile dell'anno.

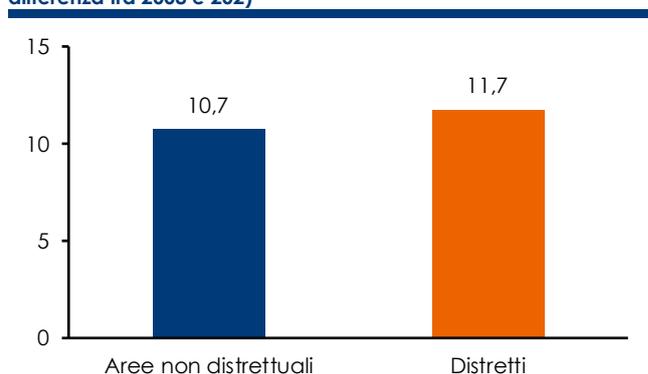
Il rafforzamento patrimoniale ha interessato tutte le classi dimensionali (Fig. 1.35) e gran parte dei settori (Fig. 1.36); in particolare si sono messi in evidenza le imprese localizzate nei distretti della filiera dei metalli (+5,8%), dei beni intermedi (+5,2%), della meccanica e dell'agro-alimentare (+3,1%).

Fig. 1.33 – Patrimonio netto in % dell'Attivo (valori medi)



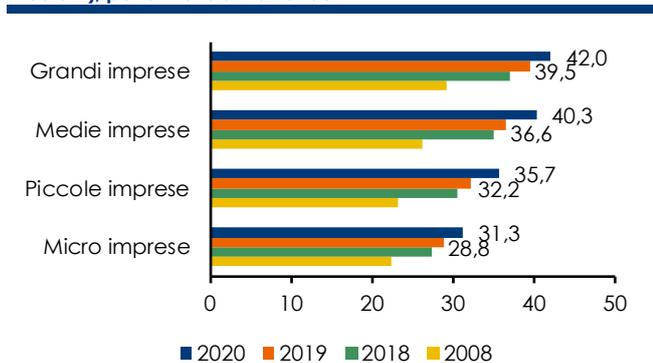
Nota: per le aree non distrettuali le medie sono state ricalcolate pesando i valori medi settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.34 – Patrimonio netto in % dell'Attivo (valori medi): differenza tra 2008 e 2020



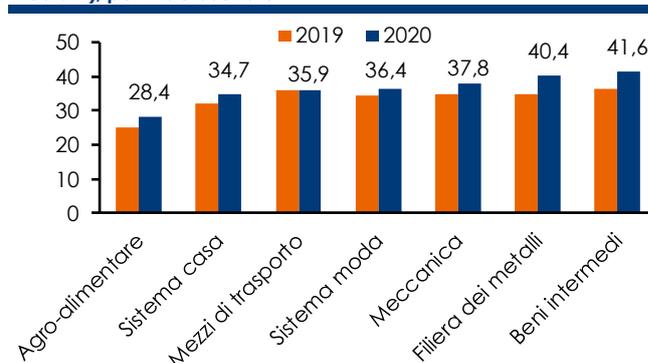
Nota: per le aree non distrettuali le medie sono state ricalcolate pesando i valori medi settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.35 – Distretti: patrimonio netto in % dell'Attivo (valori medi), per dimensioni aziendali



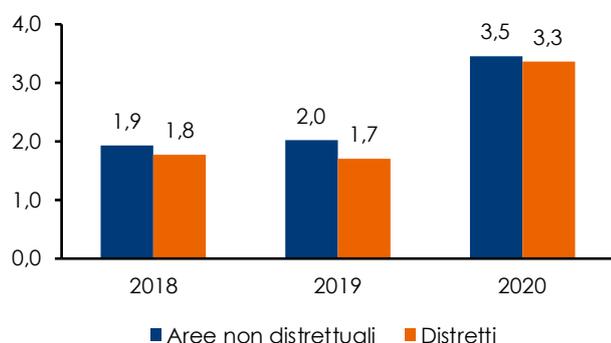
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.36 – Distretti: patrimonio netto in % dell'Attivo (valori medi), per macrosettore

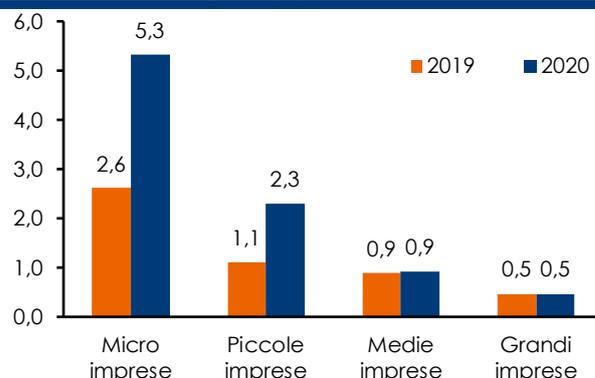


Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Tuttavia, in un contesto di rafforzamento patrimoniale, è salita anche la quota di imprese con patrimonio netto negativo: in questi casi le perdite di esercizio sono state tali da erodere completamente i mezzi propri (Fig. 1.37). La quota è in crescita sia per le imprese distrettuali, sia per le non distrettuali, e il fenomeno è particolarmente sentito nelle imprese micro e piccole (Fig. 1.38), penalizzate da un grado di patrimonializzazione strutturalmente basso. Dall'analisi per macrosettore (Fig. 1.39) emerge come la quota di aziende distrettuali con patrimonio negativo sia in crescita per tutti i comparti e come il fenomeno sia più sentito dalle imprese distrettuali del sistema moda, dei mezzi di trasporto e del sistema casa.

Fig. 1.37 – Quota di aziende con patrimonio netto in % dell'Attivo negativo (%)

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

Fig. 1.38 – Distretti: quota di aziende con patrimonio netto in % dell'Attivo negativo (%) per classi dimensionali

Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.39 - Distretti: quota di aziende con patrimonio netto in % dell'Attivo negativo (%) per macrosettore

Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

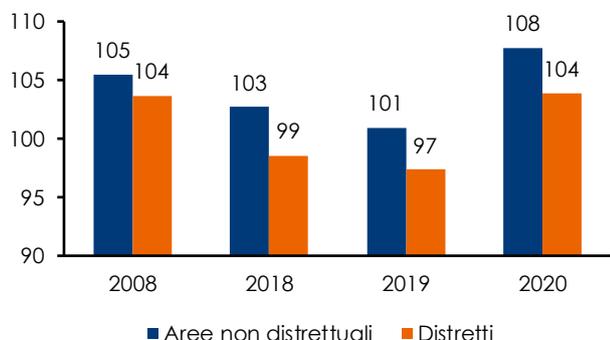
Il forte calo produttivo e le difficoltà riscontrate nel 2020 hanno portato a una diffusa dilatazione dei tempi di pagamento: nei distretti i giorni clienti hanno registrato un aumento di sette giorni, mentre i giorni fornitori sono saliti di otto. Un andamento analogo è stato osservato nelle aree non distrettuali che, tuttavia, presentano una gestione del circolante peggiore rispetto ai distretti¹⁵. In particolare, a favore dei distretti si è nel tempo aperto un gap in termini di dilazioni di pagamento concesse alla clientela (Figg. 1.40-1.43): nel 2020 è stato pari a 4 il numero dei giorni in meno con cui vengono pagate le imprese distrettuali rispetto a quelle non distrettuali (nel 2008 il differenziale era pari a 1 giorno). Quanto emerso può essere spiegato, almeno in parte, dalla maggiore proiezione internazionale dei distretti e dalle condizioni di pagamento più favorevoli praticate all'estero. Risulta invece più contenuto (ma sempre a favore dei distretti) il divario in termini di giorni con cui sono pagati i fornitori¹⁶ (due giorni in più per i distretti). Da questi due aspetti si evince dunque come la gestione del circolante risulti migliore all'interno delle imprese distrettuali. Non a caso, il differenziale tra giorni clienti e giorni fornitori è negativo nei

¹⁵ 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.

¹⁶ Nel calcolo dei giorni fornitori sono stati considerati i debiti verso i fornitori e gli anticipi da clienti.

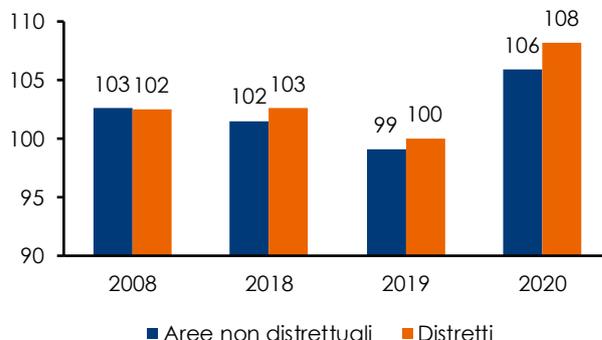
distretti e positivo nelle aree non distrettuali: le imprese distrettuali vengono cioè pagate più rapidamente rispetto ai tempi con cui saldano le loro fatture.

Fig. 1.40 - Giorni clienti (valori mediani)



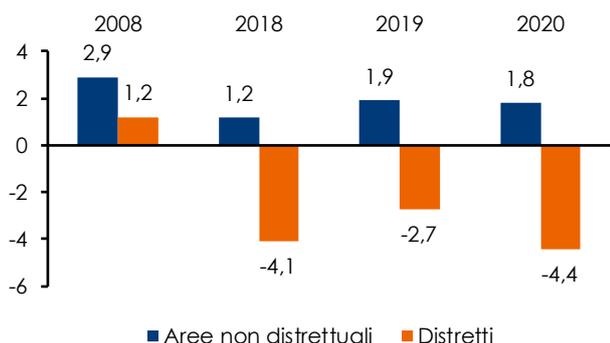
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.41 - Giorni fornitori (valori mediani)



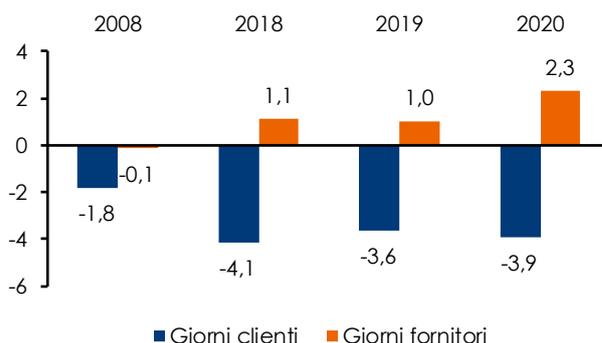
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.42 - 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)

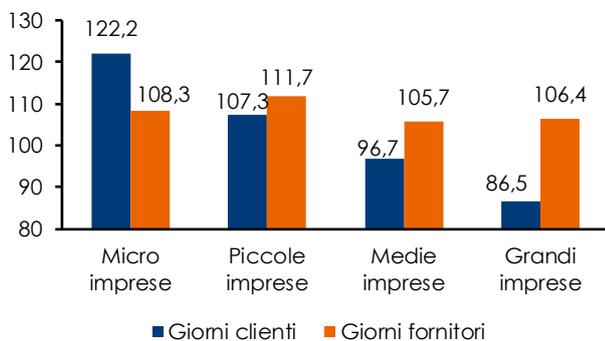
Fig. 1.43 - Differenza tra Distretti e Aree non distrettuali (valori mediani)



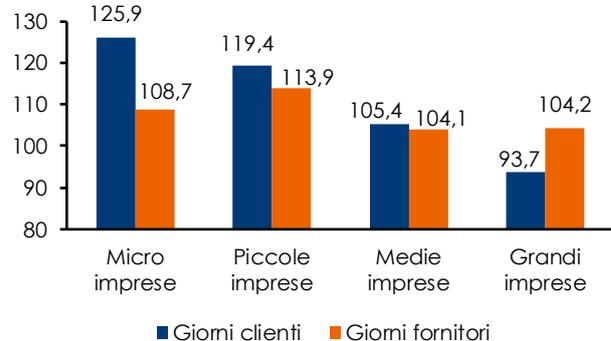
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Se si disaggrega il dato per classe dimensionale emerge come all'interno dei distretti la gestione del circolante sia vantaggiosa per tutte le classi dimensionali ad eccezione delle microimprese (Fig. 1.44), dove i tempi di pagamento concessi ai debitori (clienti) sono superiori a quelli ottenuti dai fornitori (fenomeno che si verifica sia all'interno dei distretti sia delle aree non distrettuali). Nelle aree non distrettuali, la differenza tra dilazioni di incasso e quelle di pagamento è positiva e sfavorevole (Fig. 1.45)¹⁷, ad eccezione delle aziende di grandi dimensioni.

¹⁷ 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.

Fig. 1.44 - Distretti: giorni clienti e giorni fornitori per classe dimensionale, 2020 (valori medi)

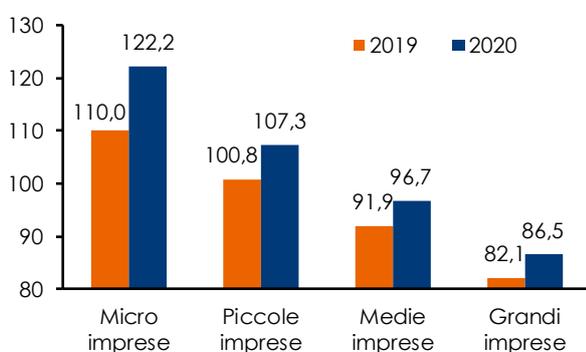
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.45 - Aree non distrettuali: giorni clienti e giorni fornitori per classe dimensionale, 2020 (valori medi)

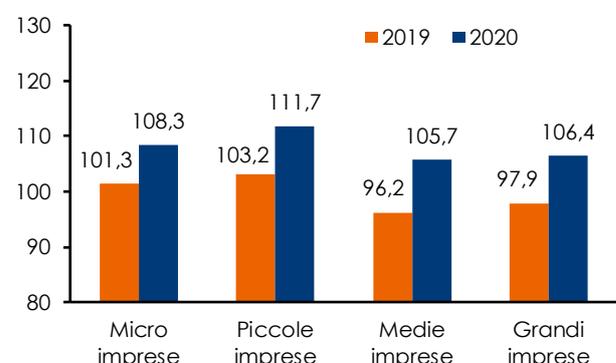
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Nel 2020 il fenomeno di allungamento dei tempi di pagamento ha riguardato tutte le classi dimensionali. Nei distretti, dal confronto col 2019 emerge come i tempi di pagamento concessi ai clienti (Fig. 1.46) si siano particolarmente dilatati nelle imprese micro (+12 giorni); l'aumento è stato più contenuto tra le imprese di medie e grandi dimensioni. Per quanto attiene invece le tempistiche con le quali le imprese distrettuali hanno saldato i propri debiti (Fig. 1.47), si è registrata una dilatazione generalizzata e significativa dei tempi di pagamento (particolarmente intensa tra le imprese di medie dimensioni) e superiore a quella osservata nei giorni clienti in tutte le dimensioni aziendali con l'eccezione delle micro imprese, che sono quelle dunque ad aver subito un peggioramento della loro gestione del circolante. Tutto ciò si potrebbe spiegare col maggiore potere contrattuale che le imprese più strutturate sono riuscite a mettere in campo nel corso del 2020, rispetto ai propri clienti e fornitori; le imprese micro invece hanno maggiormente patito le scelte imposte dai propri clienti e non sono riuscite a ottenere un altrettanto allungamento dei tempi da parte dei propri fornitori.

L'analisi per macrosettore evidenzia, tra le imprese distrettuali (Fig. 1.48-49), l'andamento in controtendenza, delle imprese dell'agro-alimentare, che hanno sofferto meno delle altre del calo produttivo e della domanda: in queste imprese, rispetto al 2019, diminuiscono sia i giorni clienti, sia i giorni fornitori. Nelle imprese distrettuali del sistema moda, dei beni intermedi e della filiera dei metalli, invece il differenziale tra giorni clienti e giorni fornitori è positivo: le imprese vengono pagate meno rapidamente rispetto ai tempi con cui saldano i propri conti. Questa tendenza era già in atto nel 2019, ma si è acuita nel 2020 per sistema moda e filiera dei metalli.

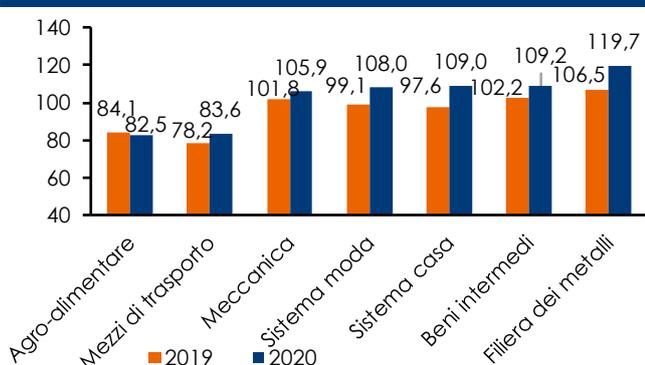
Fig. 1.46 - Distretti: giorni clienti, 2019 - 2020 (valori medi) per classe dimensionale

Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.47 - Distretti: giorni fornitori, 2019 - 2020 (valori medi) per classe dimensionale

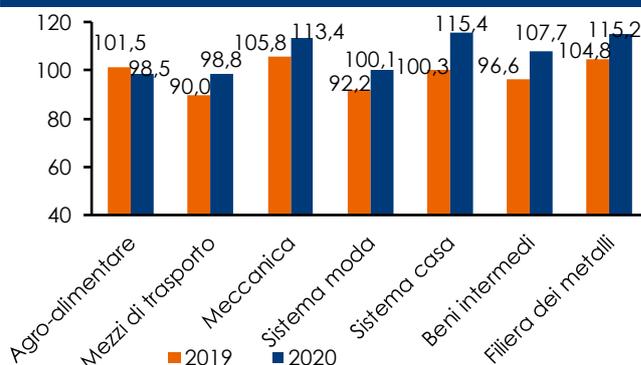
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.48 - Distretti: giorni clienti, 2019 - 2020 (valori medi) per macrosettore



Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

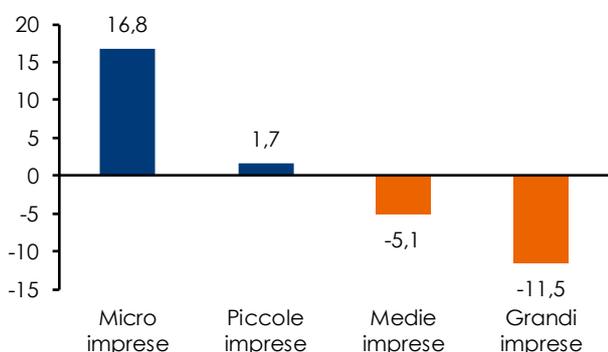
Fig. 1.49 - Distretti: giorni fornitori, 2019 - 2020 (valori medi) per macrosettore



Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

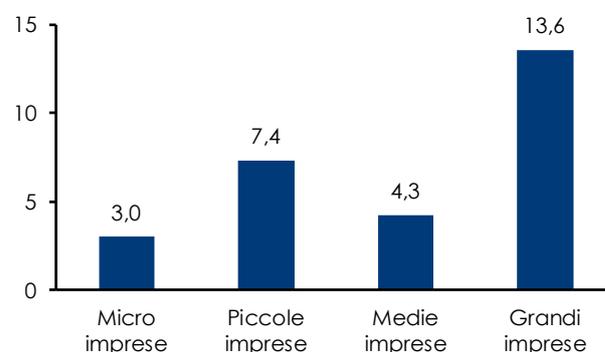
Anche nel lungo periodo si rilevano degli elementi di tensione finanziaria, soprattutto tra le imprese micro che nel 2020 hanno registrato circa 17 giorni clienti in più rispetto al 2008 (Fig. 1.50). Inoltre, sempre nei distretti le dilazioni di pagamento con cui vengono pagati i fornitori restano superiori a quelle osservate nel 2008 (Fig. 1.51). Potrebbero essere stati penalizzati soprattutto i fornitori collocati a monte del processo produttivo e di dimensioni così piccole da non rientrare nel campione analizzato in questo Rapporto (dove sono considerate le imprese con almeno 400 mila euro di fatturato nel 2018 e più di 150 mila euro di fatturato nel 2019 e nel 2020).

Fig. 1.50 - Distretti: differenza tra giorni clienti 2020 e 2008 (valori medi)



Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.51 - Distretti: differenza tra giorni fornitori 2020 e 2008 (valori medi)

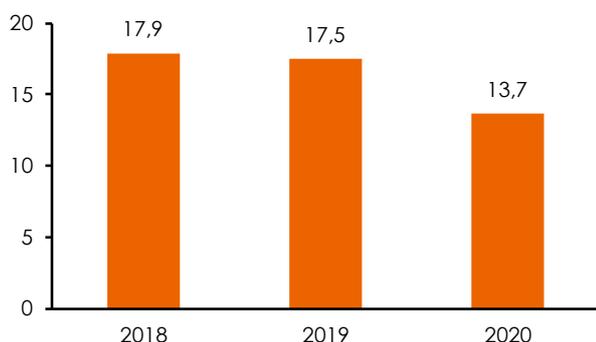


Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Va segnalato poi come il 13,7% delle 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; Fig. 1.52). Va comunque osservato che nel corso degli anni la quota di imprese in disequilibrio finanziario è significativamente diminuita: il calo rispetto al 2019 è di circa 4 punti percentuali e ha riguardato tutte le classi dimensionali (Fig. 1.53) e tutti i settori economici (sistema moda incluso, che mostra una quota di imprese in disequilibrio vicina all'11%, un valore inferiore alla media distrettuale, insieme a mezzi di trasporto e meccanica). Su questa riduzione hanno inciso le misure governative a sostegno del credito e della liquidità, attraverso cui è stato possibile, per le imprese, accedere a debiti sostenuti da moratoria, che prevedesse la sospensione della rate dei prestiti presso i propri intermediari e a garanzia pubblica. Le risorse liquide, accumulate in quel periodo, anche a scopo precauzionale, hanno così contribuito a ingrossare le casse delle imprese, andando dunque a migliorare l'attivo corrente. La maggiore evidenza del disequilibrio finanziario si osserva, a livello distrettuale, nelle microimprese (16,4%),

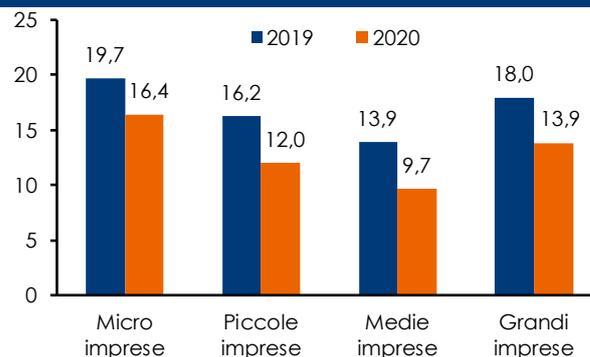
che non sono cioè in grado di far fronte ai propri debiti di breve termine attraverso l'utilizzo delle attività correnti e che sono anche quelle ad aver registrato un minore recupero (Fig. 1.53). Ciò che contraddistingue però le microimprese rispetto alle altre classi dimensionali è la più elevata quota di soggetti con risultati positivi in termini di EBITDA margin, seppur con un passivo corrente superiore all'attivo corrente: questa quota si colloca infatti intorno al 14% tra le imprese con meno di 2 milioni di euro di fatturato, mentre il dato scende all'8% nelle imprese di medie dimensioni. 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.

Fig. 1.52 – Distretti: evoluzione disequilibrio finanziario (passività correnti superiori alle attività correnti; %)



Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

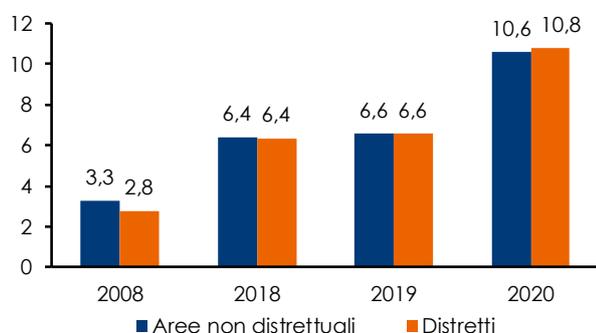
Fig. 1.53 – Distretti: disequilibrio finanziario, 2019 - 2020, per dimensione (passività correnti superiori alle attività correnti; %)



Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

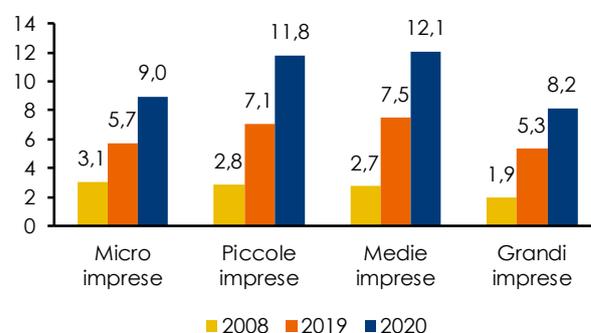
La riduzione della quota di imprese con disequilibrio finanziario è andata di pari passo col crescere delle disponibilità liquide sull'attivo delle imprese che tra il 2008 e il 2020 si è triplicata, sia tra le imprese distrettuali sia tra quelle non distrettuali (Fig. 1.54). Questa tendenza ha interessato tutte le classi dimensionali e, in modo particolare, le imprese distrettuali piccole e medie (Fig. 1.55) e ha subito un'accelerazione importante nel 2020. Su questa evoluzione hanno inciso più fattori: la moratoria sui debiti e la possibilità di ottenere prestiti a garanzia pubblica sono state accompagnate da una drastica frenata degli investimenti, portando le imprese ad accumulare liquidità negli attivi del proprio stato patrimoniale. Queste "riserve" di liquidità, insieme al rafforzamento della patrimonializzazione, hanno consentito alle imprese distrettuali di affrontare con una solidità finanziaria e patrimoniale migliore, rispetto solo a qualche anno fa, la crisi che ha colpito l'economia italiana e mondiale nel 2020.

Fig. 1.54 - Disponibilità liquide in % dell'Attivo (valori medi)



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

Fig. 1.55 – Distretti: disponibilità liquide in % dell'Attivo per dimensioni aziendali (valori medi)



Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

1.4 La classifica dei distretti migliori

Anche quest'anno i 159 distretti studiati nel Rapporto sono stati ordinati tenendo conto della loro evoluzione economica, reddituale e patrimoniale. Il loro posizionamento è stato determinato attraverso un indicatore che varia da 0 a 100 e che riassume lo stato di salute dei distretti per evoluzione del fatturato, delle esportazioni e della redditività e per grado di patrimonializzazione. Nello specifico la classifica è stata ottenuta come combinazione di sette indicatori standardizzati per i distretti di cui abbiamo a disposizione almeno 20 bilanci di esercizio:

- variazione del fatturato nel 2020 (con un peso pari al 25%);
- variazione del fatturato tra il 2008 e il 2020 (5%);
- livelli di EBITDA margin nel 2020 (20%);
- differenza tra EBITDA margin nel 2020 ed EBITDA margin nel 2019 (7%);
- rapporto tra patrimonio netto e attivo nel 2020 (10%);
- variazione delle esportazioni tra il 2008 e il 2019 (5%);
- variazione tendenziale delle esportazioni nei primi nove mesi del 2021 vs primi nove mesi del 2019 (28%).

La Figura 1.56 presenta i 20 distretti migliori. A livello geografico si distingue il Nord-Est (con otto distretti), guidato dalle regioni Veneto ed Emilia-Romagna, ognuna con tre aree distrettuali, segue il Nord-Ovest, con quattro distretti in Lombardia e tre in Piemonte, il Centro con tre distretti in Toscana e infine il Mezzogiorno che conta due distretti (uno in Sardegna e uno in Campania). Anche quest'anno prevalgono i distretti dell'Agro-alimentare (nove) e della Meccanica (quattro). Sono poi presenti tre distretti specializzati in beni intermedi, due nei mezzi di trasporto e due nel sistema casa.

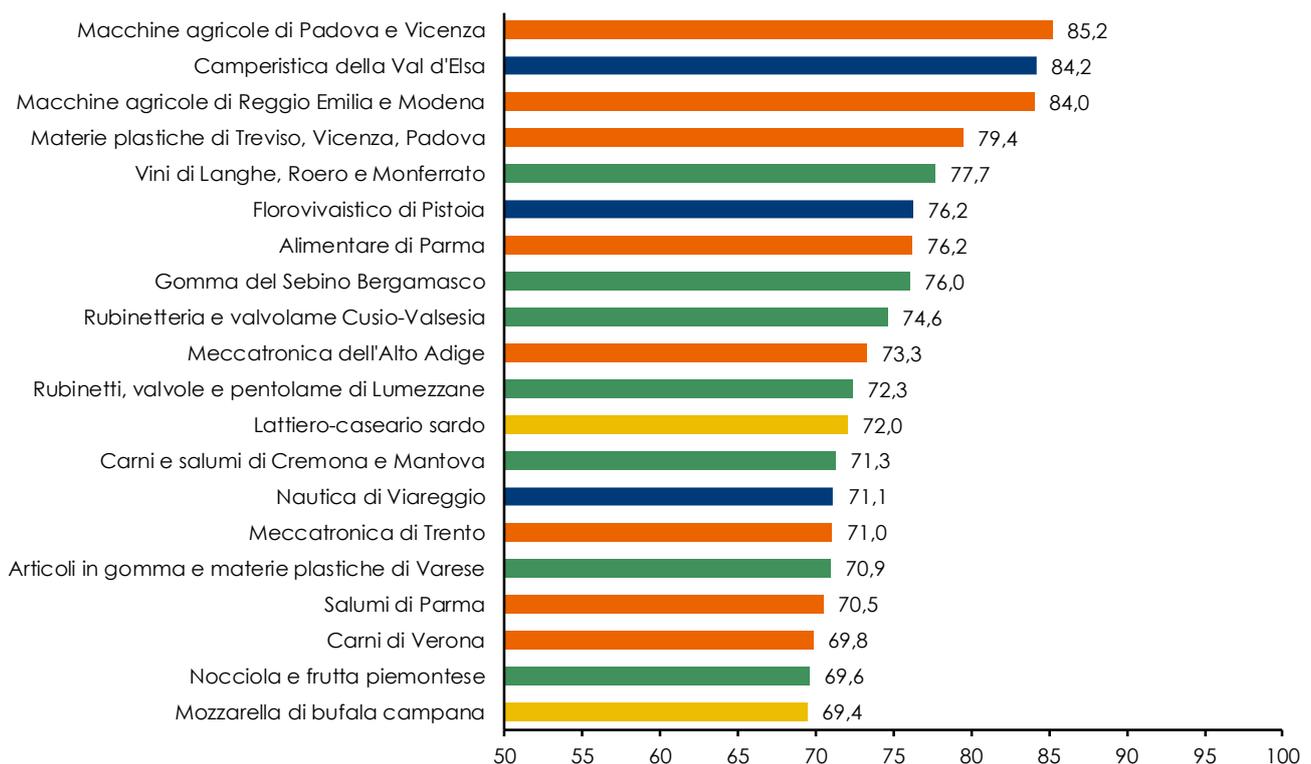
La distribuzione settoriale risulta decisamente condizionata dallo shock causato dalla pandemia. Non stupisce pertanto di trovare nella classifica numerosi distretti dell'agro-alimentare, i più resilienti insieme alla filiera della salute nella crisi pandemica e, al contempo, di non identificare alcun distretto del sistema moda, tra i settori più colpiti, insieme al turismo, dalla pandemia da COVID-19.

I primi tre distretti di questa graduatoria sono piuttosto vicini tra loro, con valori dell'indicatore che variano da 85,2 delle Macchine Agricole di Padova e Vicenza a 84,2 della Camperistica della Val d'Elsa e a 84 delle Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena. Guidano la classifica le Macchine agricole di Padova e Vicenza grazie a risultati molto positivi in termini di patrimonializzazione e marginalità; al secondo posto la Camperistica della Val d'Elsa che si è distinta soprattutto per il buon andamento delle esportazioni; seguono le Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena che si sono distinte, nel 2020, soprattutto per la marginalità.

I diciassette distretti che seguono sono molto vicini tra loro, con un indicatore che varia da 79,4 delle Materie plastiche di Treviso, Vicenza e Padova a 69,4 della Mozzarella di bufala campana. Il quarto posto delle Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova si spiega con la loro capacità reddituale, mentre il quinto posto dei Vini di Langhe, Roero e Monferrato è da attribuire all'evoluzione favorevole sui mercati esteri. Al sesto posto si trova il Florovivaistico di Pistoia che ha mostrato un'elevata crescita del fatturato nel lungo periodo, dell'export nei primi nove mesi del 2021 e buoni livelli di patrimonializzazione. Gli altri distretti in classifica hanno primeggiato anche loro su più fronti: l'Alimentare di Parma (7°) per la crescita del fatturato rispetto al 2019 e per l'evoluzione delle esportazioni; la Gomma del Sebino Bergamasco (8°) per i margini unitari e la patrimonializzazione; la Rubinetteria e valvolame Cusio-Valsesia (9°) si è distinta per marginalità e patrimonializzazione; la Meccatronica dell'Alto Adige (10°) per la patrimonializzazione e l'evoluzione dell'export tra il 2008 e il 2019; i Rubinetti, valvole e pentolame di Lumezzane (11°)

per marginalità; il Lattiero-caseario sardo (12°) per la crescita del fatturato tra il 2019 e il 2020 e l'evoluzione positiva dell'export nei primi nove mesi del 2021; le Carni e salumi di Cremona e Mantova (13°) per l'evoluzione positiva dei margini unitari; la Nautica di Viareggio (14°) per la dinamica positiva delle esportazioni nei primi nove mesi del 2021; la Meccatronica di Trento (15°) e gli Articoli in gomma e materie plastiche di Varese (16°) per marginalità; i Salumi di Parma (17°) per patrimonializzazione e evoluzione dell'export; le Carni di Verona (18°) per l'evoluzione delle esportazioni nel lungo periodo; la Nocciola e frutta piemontese (19°) per il balzo delle export tra il 2021 e il 2019; la Mozzarella di bufala campana (20°) per l'evoluzione sui mercati esteri.

Fig. 1.56 - I distretti migliori per performance di crescita, redditività e patrimonializzazione (punteggio da 0 a 100)



Nota: la classifica è stata ottenuta come combinazione di sette indicatori standardizzati attribuendo un peso del 25% alla variazione del fatturato nel 2020, del 5% alla variazione del fatturato tra il 2008 e il 2020, del 20% ai livelli di EBITDA margin nel 2020 e del 7% alla differenza tra EBITDA margin nel 2020 e nel 2019, del 10% al rapporto tra patrimonio netto e attivo, del 5% alla variazione delle esportazioni tra il 2008 e il 2019, del 28% alla variazione tendenziale delle esportazioni nei primi nove mesi del 2021 rispetto al 2019.

I colori attribuiti ai distretti fanno riferimento alla zona in cui operano: arancione Nord-Est, verde Nord-Ovest, blu Centro, giallo Mezzogiorno.

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID) e Istat

La classifica è molto cambiata rispetto allo scorso anno: hanno perso le posizioni di testa il Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene (35°), i Vini e distillati di Trento (45°) e gli Elettrodomestici di Inox valley (50°) penalizzati dal calo dei livelli di attività nel 2020 e dei margini unitari; la Food machinery di Parma (82°) sconta esportazioni e margini in contrazione, il Metalmeccanico del basso mantovano (36°) è penalizzato dalla minore evoluzione delle esportazioni nel lungo periodo, le Macchine tessili di Biella (99°) sono colpite dal calo del fatturato e dei margini unitari nel 2020, la Termomeccanica scaligera (31°) subisce una dinamica contenuta dell'export nei primi nove mesi del 2021 rispetto al 2019, l'Oreficeria di Valenza (109°) accusa una contrazione di fatturato e margini nel 2020 e delle esportazioni nell'ultimo biennio; i Dolci e pasta veronesi (39°) scontano il ridimensionamento dei margini unitari e la bassa patrimonializzazione, stesso discorso per i Vini e distillati del Bresciano (94°) a cui si somma anche il calo di fatturato ed export nel breve periodo; l'Alimentare del napoletano (46°) è penalizzato dalla riduzione dei margini e dalla bassa patrimonializzazione, la Meccatronica del barese (57°) è fortemente attardata sulle

esportazioni nel breve periodo e si caratterizza per una bassa patrimonializzazione, i Vini dei colli fiorentini e senesi (38°) sono penalizzati dal calo di fatturato e margini nel 2021 e infine i Vini e distillati di Bolzano, a un passo dal podio (23°), scontano il calo del fatturato subito nel 2020.

1.5 Conclusioni

L'analisi dei dati di bilancio del 2020, disponibili ora con un buon grado di copertura, evidenzia la contrazione del fatturato delle imprese distrettuali, quantificata in -13,0% a prezzi correnti, con risultati eterogenei nei vari settori, comunque tutti con performance negative. Particolarmente colpito il sistema moda che già nel 2019 mostrava segnali di debolezza. Nelle aree non distrettuali la dinamica è stata solo leggermente migliore, ma comunque negativa (-12,5%) e lo stesso andamento viene registrato per quanto attiene le imprese distrettuali manifatturiere (escludendo quindi le imprese agricole e commerciali), che hanno sperimentato una diminuzione pari al -14,5% nel 2020.

In termini di redditività della gestione caratteristica non emergono differenze significative tra distretti e aree non distrettuali, con un peggioramento nel 2020 (dopo i segnali di indebolimento già emersi nel 2019), che ha interessato tutte le classi dimensionali e tutti i settori osservati. Tra i fattori che hanno inciso sul deterioramento del ROI pesano il ridimensionamento dei margini unitari (EBITDA margin e EBIT margin) in un contesto caratterizzato da deboli condizioni della domanda, e il minore grado di rotazione del capitale investito, condizionato dal calo dei fatturati nel 2020 e dalla rivalutazione di alcune poste dell'attivo. L'andamento del ROI ha poi influenzato l'evoluzione della redditività complessiva (misurata dal ROE) che, in presenza di un'incidenza del costo del debito sostanzialmente stabile, ha subito una riduzione generalizzata per tutte le dimensioni di impresa. Al contempo, il forte calo produttivo e le difficoltà riscontrate nel 2020 hanno portato a una diffusa dilatazione dei tempi di pagamento, visibile sia lato giorni clienti sia lato fornitori. Le imprese più piccole sono state quelle maggiormente colpite dalla crisi: è qui che la riduzione della redditività è stata maggiore e che la gestione del circolante è peggiorata. È però sempre tra le micro imprese che si registra la quota maggiore di soggetti con performance reddituali brillanti, a conferma della forte dispersione dei risultati presente nel tessuto economico italiano, che è significativamente cresciuta nel corso del 2020.

Il 2020 pertanto si è chiuso con un calo del fatturato e un ridimensionamento della redditività. Ciononostante, non si è interrotto il processo di rafforzamento patrimoniale, che, grazie all'iscrizione a bilancio di rilevanti riserve di capitale legate alla rivalutazione di immobili e partecipazioni, ha visto nel 2020 l'incidenza del patrimonio netto sull'attivo salire al 31,3% in termini mediani, oltre un punto percentuale in più rispetto alle aree non distrettuali. Grazie anche agli interventi governativi è poi salita al 10,8% l'incidenza della liquidità (il triplo rispetto a dodici anni prima). Queste "riserve" di liquidità, insieme al rafforzamento della patrimonializzazione, hanno consentito alle imprese distrettuali di affrontare con una solidità finanziaria e patrimoniale migliore, rispetto solo a qualche anno fa, la crisi che ha colpito l'economia italiana e mondiale nel 2020.

I provvedimenti governativi adottati nel corso del 2020 hanno certamente dato fiato finanziario alle imprese, supportandole sul fronte della liquidità. Ciononostante, è cresciuta la quota di imprese con patrimonio netto negativo, soprattutto tra le micro imprese distrettuali. Resta pertanto ancora da vedere se e come le imprese più colpite e con perdite più rilevanti riusciranno a ricapitalizzarsi nel corso del biennio 2021-2022, evitando l'uscita dal mercato anche di soggetti competitivi da un punto di vista industriale ma in difficoltà per via della crisi che li ha colpiti.

I bilanci delle imprese agro-alimentari

A cura di
Rosa Maria Vitulano

In questo approfondimento si presenta un'analisi dei bilanci di esercizio delle imprese operanti nei 51 distretti agro-alimentari monitorati da Intesa Sanpaolo. Si tratta di una prima rappresentazione degli effetti che la crisi generata dalla pandemia da Covid-19, al suo picco nel 2020, ha avuto sulla situazione economico-reddituale delle imprese distrettuali del settore agro-alimentare, settore che nel complesso ha dato comunque prova di resilienza grazie alle sue caratteristiche anticicliche. Le aziende operanti nelle realtà distrettuali, inoltre, sono spesso specializzate in produzioni di nicchia, posizionate su fasce di elevata qualità, con forti legami con il territorio e buona propensione all'export, caratteristiche che hanno influito e in parte attutito l'impatto pandemico.

Dopo una breve descrizione del campione, ci focalizzeremo sulle performance di crescita e su alcuni indici di redditività delle aziende; analizzeremo inoltre la gestione del circolante e l'indice di patrimonializzazione, confrontando i risultati per classi dimensionali e fornendo per alcuni indicatori una comparazione di lungo periodo con i valori della precedente crisi del 2008. Allo scopo di rappresentare in maniera più completa le realtà produttive legate ai distretti agro-alimentari (in particolare quelli della filiera agricola, lattiero-casearia e del vino) la definizione dei distretti è stata ampliata includendo anche le imprese che operano a valle, in quanto si tratta di attività commerciali che in molti casi si sono integrate completamente all'interno della filiera. Per lo stesso motivo, per le filiere dell'olio e del vino sono state incluse le attività a monte, operative nella coltivazione delle olive e della vite; così come per le filiere del lattiero-caseario e delle carni sono ricomprese le aziende che si occupano di allevamento. Per il periodo 2018-2020 sono state estratte 4.378 imprese attive nei 51 distretti agro-alimentari monitorati; nel sotto-campione al 2008 si limita l'analisi a 2.705 imprese distrettuali. In entrambi i casi 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".

Le imprese del comparto alimentare (che comprende le filiere del lattiero-caseario, delle carni, delle conserve, della pasta e dolci, dell'olio, dell'ittico e dell'altro alimentare¹⁸) rappresentano quasi la metà del campione in termini di numerosità (48,9%); le imprese agricole sono quasi un terzo (31,9%), mentre le imprese vitivinicole sono circa un quinto (19,1%). In termini di fatturato, invece, il peso delle imprese alimentari supera il 70%, con quasi 47 miliardi complessivi, mentre le imprese agricole e le vitivinicole rappresentano rispettivamente il 17,1% (con 11,3 miliardi) e il 12,7% (con 8,4 miliardi) del totale (Tab. 1).

Tab. 1 - Distribuzione settoriale del campione delle imprese agro-alimentari distrettuali

	Numero imprese campione chiuso 2018-2020		Fatturato 2020	
	N.	Comp. %	Mln di euro	Comp. %
Agricoltura	1.398	31,9	11.350	17,1
Alimentare, di cui	2.143	48,9	46.725	70,3
Lattiero-caseario	755	17,2	9.279	14,0
Carni	459	10,5	16.412	24,7
Conserve	301	6,9	5.923	8,9
Pasta e dolci	265	6,1	8.021	12,1
Ittico	129	2,9	1.085	1,6
Olio	121	2,8	2.430	3,7
Altro alimentare	113	2,6	3.574	5,4
Vino	837	19,1	8.426	12,7
Totale complessivo	4.378	100,0	66.501	100,0

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

¹⁸ La voce "Altro alimentare" riunisce in questa analisi le imprese operanti nelle filiere del caffè, della cioccolata e del riso in quanto la loro scarsa numerosità non è sufficiente a consentirne un'analisi separata significativa.

La classificazione per dimensione¹⁹ fa emergere una maggior incidenza, in termini di numerosità, delle imprese di piccole e piccolissime dimensioni, in particolare per la filiera agricola, dove si raggiunge l'85% (Tab. 2). L'incidenza di imprese di grandi dimensioni è invece maggiore nelle filiere delle carni, delle conserve, della pasta e dolci e dell'altro alimentare, più legate alla trasformazione industriale, e in quella dell'olio, frammentata a monte ma caratterizzata a valle da grandi imprese dedicate all'imbottigliamento e alla commercializzazione.

Tab. 2 - La struttura del campione per filiera (imprese distrettuali; campione chiuso 2018-2020): numero di imprese

	Totale		Agricola		Lattiero-caseario		Carni		Conserve		Pasta e Dolci		Altro Alimentare		Ittico		Olio		Vino	
	num.	%	num.	%	num.	%	num.	%	num.	%	num.	%	num.	%	num.	%	num.	%	num.	%
Micro imprese	1.706	39	624	45	272	36	122	27	67	22	154	58	38	34	57	44	47	39	325	39
Piccole imprese	1.711	39	554	40	330	44	192	42	129	43	61	23	41	36	45	35	49	40	310	37
Medie imprese	743	17	184	13	124	16	107	23	82	27	26	10	25	22	21	16	12	10	162	19
Grandi imprese	218	5	36	3	29	4	38	8	23	8	24	9	9	8	6	5	13	11	40	5
Totale	4.378	100	1.398	100	755	100	459	100	301	100	265	100	113	100	129	100	121	100	837	100

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

In termini di fatturato, cresce il peso delle imprese di grandi dimensioni che raggiungono il 60% del campione, con punte dell'85% per la filiera della pasta e dei dolci, del 79% per l'olio e del 78% per le carni (Tab. 3).

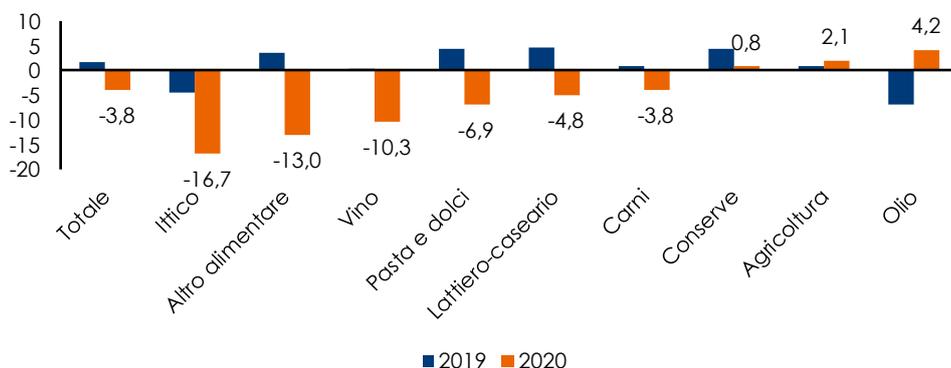
Tab. 3 - La struttura del campione per filiera (imprese distrettuali; campione chiuso 2018-2020): fatturato

	Totale		Agricola		Lattiero-caseario		Carni		Conserve		Pasta e Dolci		Altro Aliment.		Ittico		Olio		Vino	
	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%
Micro imprese	1.859	3	739	7	333	4	143	1	72	1	143	2	34	1	57	5	53	2	283	3
Piccole imprese	8.149	12	2.722	24	1.567	17	947	6	717	12	306	4	193	5	173	16	212	9	1.313	16
Medie imprese	16.305	25	4.083	36	2.650	29	2.445	15	1.904	32	752	9	596	17	387	36	238	10	3.250	39
Grandi imprese	40.189	60	3.805	34	4.730	51	12.878	78	3.231	55	6.821	85	2.751	77	468	43	1.926	79	3.580	42
Totale	66.501	100	11.350	100	9.279	100	16.412	100	5.923	100	8.021	100	3.574	100	1.085	100	2.430	100	8.426	100

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

L'evoluzione del fatturato nel 2020 ha risentito dell'impatto della crisi pandemica, interrompendo il trend positivo degli ultimi anni e facendo registrare una contrazione, a prezzi correnti, del -3,8%. Quasi tutte le filiere registrano una riduzione, in particolare quelle legate al mondo della ricettività e della ristorazione come l'ittico, l'altro alimentare e il vino. In controtendenza la filiera agricola e quelle delle conserve e dell'olio.

Fig. 1 - Evoluzione del fatturato per filiera a prezzi correnti (var. %, valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

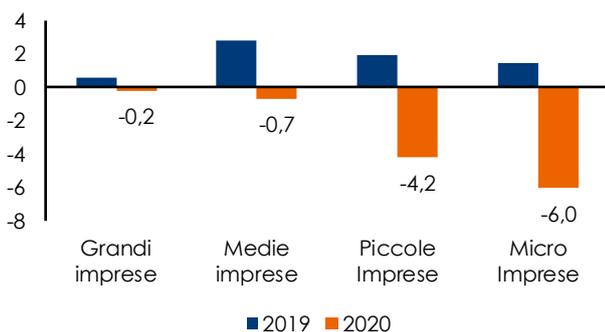
¹⁹ Micro imprese: fatturato nel 2018 compreso tra 400 mila e 2 milioni di euro; Piccole imprese: fatturato nel 2018 compreso tra 2 e 10 milioni di euro; Medie imprese: fatturato nel 2018 compreso tra 10 e 50 milioni di euro; Grandi imprese: almeno 50 milioni di euro di fatturato nel 2018.

Secondo l'indice Ismea, nel 2020 i prezzi all'origine dei prodotti agricoli sono calati del 2,1%; hanno sofferto in maniera particolare i prodotti zootecnici (-5,5%), mentre la componente vegetale è leggermente cresciuta (+0,5%). Nonostante il forte incremento della spesa domestica per prodotti alimentari (+7,4% nel 2020) e la buona tenuta delle esportazioni agro-alimentari italiane (+2,7% rispetto al 2019), sull'andamento del settore ha pesato il forte ridimensionamento del comparto Ho.re.ca: in base alle elaborazioni di Fipe (Federazione Italiana Pubblici Esercizi) il fatturato delle imprese di ristorazione è calato del 36,2% nell'anno della pandemia.

Il dettaglio per classi dimensionali (Fig. 2) mostra come l'impatto maggiore sul fatturato si sia avuto per le imprese di più piccole dimensioni, mentre le medie e le grandi imprese hanno tenuto meglio grazie anche ai rapporti più consolidati con la GDO, la cui dinamica è stata particolarmente positiva durante il periodo di lockdown (secondo i dati della IRI Analytics – società di analisi di mercato – le vendite a valore degli ipermercati e supermercati sono cresciute del 5,2% del 2020).

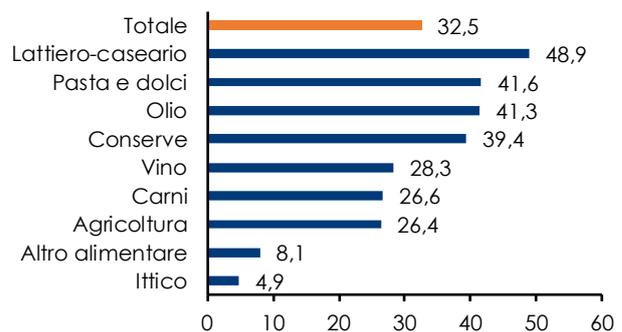
Estendendo l'orizzonte di analisi agli ultimi dodici anni (Fig. 3), si evidenzia come per tutti i comparti il fatturato a prezzi correnti a fine 2020 si mantenga abbondantemente al di sopra dei livelli della precedente crisi del 2008, con filiere particolarmente performanti come quella del lattiero-caseario (+48,9%), della pasta e dolci (+41,6%), dell'olio (+41,3%) e delle conserve (+39,4%).

Fig. 2 – Evoluzione del fatturato per dimensione (var. %, valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

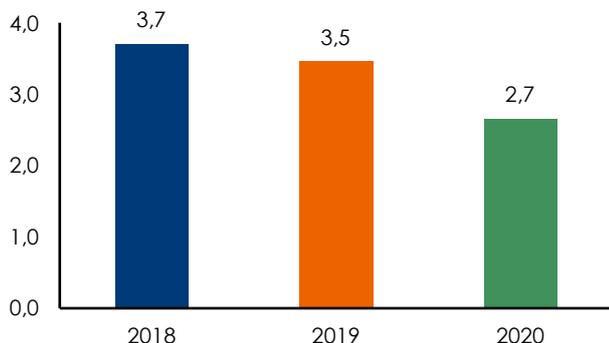
Fig. 3 – Evoluzione del fatturato per filiera tra 2008 e 2020 (var. %, valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

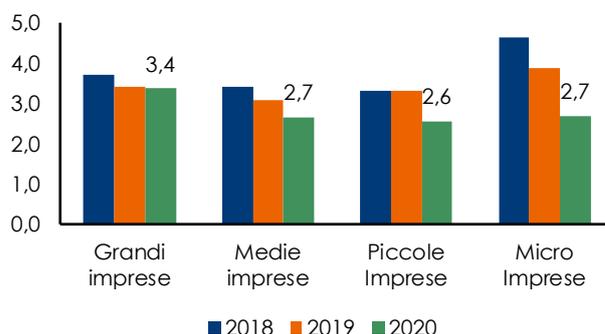
L'analisi sulla remunerazione del capitale investito mostra come il calo del fatturato abbia avuto un impatto importante anche sul ROI, la cui dinamica era in leggero calo anche negli anni precedenti la pandemia e che ha subito una contrazione importante nel 2020. Questo si è verificato soprattutto per le micro aziende, che negli anni precedenti la crisi presentavano un ROI superiore a quello delle imprese di maggiori dimensioni, ma per le quali l'impatto della crisi si è fatto sentire maggiormente, allineando l'indicatore a quello delle piccole e medie imprese e portandolo al di sotto del valore registrato per le grandi imprese.

Fig. 4 – ROI (valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 5 – ROI per classe dimensionale (valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

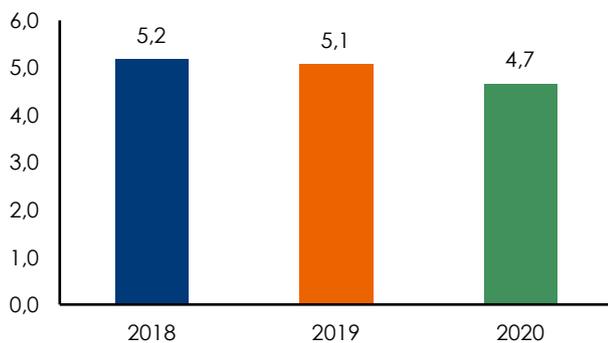
Il calo risulta diffuso in quasi tutti i comparti, sebbene presenti livelli di variabilità strutturale tra filiera e filiera (Fig. 6). Unica eccezione la filiera dell'olio dove il ROI risulta in leggero incremento (anche se resta su livelli piuttosto bassi) grazie anche all'aumento del fatturato: molte imprese distrettuali si sono inoltre indirizzate verso mercati di nicchia o a maggior marginalità (con produzioni certificate di qualità o biologiche) riuscendo a compensare in questo modo la scarsa produzione di alcune annate. Per la filiera del vino, livelli così bassi di ROI sono imputabili anche all'elevata incidenza nel campione (oltre il 50%) di imprese attive nel settore primario della coltivazione di uva da vino.

Fig. 6 - ROI per filiera (valori medi)

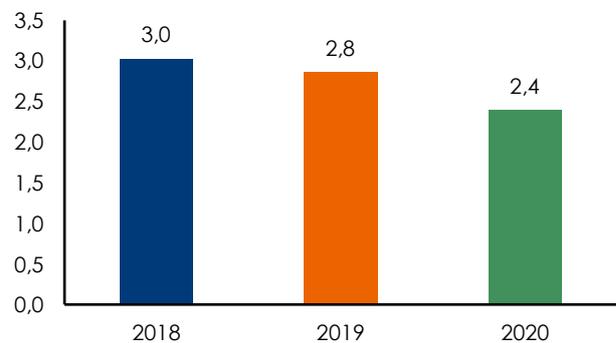


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

La dinamica del ROI è effetto anche di un calo generalizzato dei margini, sia lordi che netti (Figg. 7 e 8); questa tendenza risultava già in atto negli anni passati, probabilmente come riflesso di una dinamica dei costi di produzione non completamente scaricata a valle; nel 2020, a seguito della crisi pandemica, la marginalità ha subito un ulteriore decremento, con la stessa intensità (-0,4pp) sia per l'EBITDA margin (margine operativo lordo in % del fatturato) che per l'EBIT margin (margine operativo netto in % del fatturato).

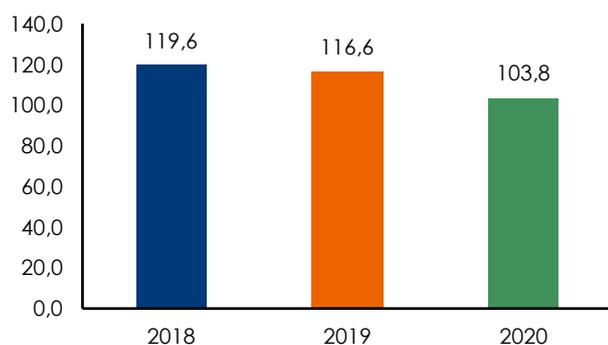
Fig. 7 – Margini operativi lordi in % del fatturato (valori mediani)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

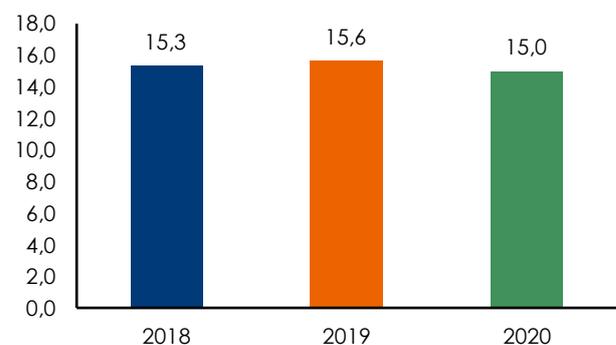
Fig. 8 – Margini operativi netti in % del fatturato (valori mediani)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il calo dei margini si accompagna ad una netta contrazione del tasso di rotazione del capitale investito (Fig. 9), imputabile sia ai forti investimenti degli ultimi anni sia, soprattutto, al massiccio ricorso alle rivalutazioni dei beni immobili sui bilanci 2020. La rotazione del capitale dipende a sua volta da tre variabili: il grado di integrazione verticale (Fig. 10), l'intensità del capitale investito (Fig. 11) e la produttività del lavoro (Fig. 12), misurata dal valore aggiunto pro-capite. Al crescere delle prime due, il tasso di rotazione del capitale diminuisce, mentre all'aumentare della terza sale. Nel periodo analizzato, si osserva una sostanziale stabilità nel grado di integrazione verticale, dopo anni in cui si era verificato un aumento a seguito di un progressivo processo di internalizzazione intrapreso dalle imprese distrettuali agro-alimentari. L'intensità del capitale investito invece ha avuto un forte incremento tra il 2019 e il 2020 grazie anche alla possibilità di rivalutare le poste dell'attivo, con effetti positivi anche sul patrimonio netto. A ciò si aggiunge un marcato decremento della produttività del lavoro, che ha amplificato gli effetti sul ROI.

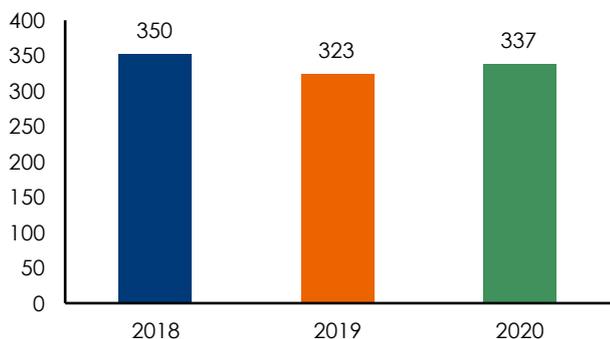
Fig. 9 - Tasso di rotazione capitale investito (fatturato in % del capitale investito, valori mediani)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 10 - Grado di integrazione verticale (valore aggiunto in % del fatturato, valori mediani)

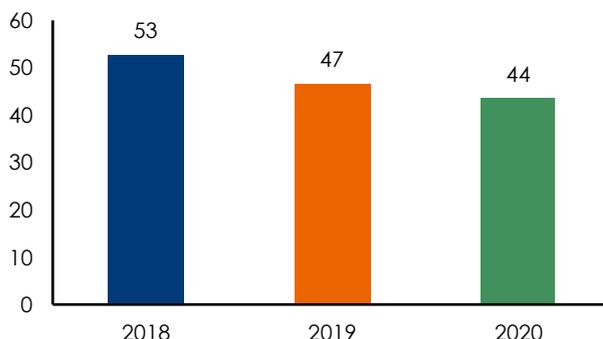
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 11 - Intensità del capitale investito (capitale investito per addetto in migliaia di euro, valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

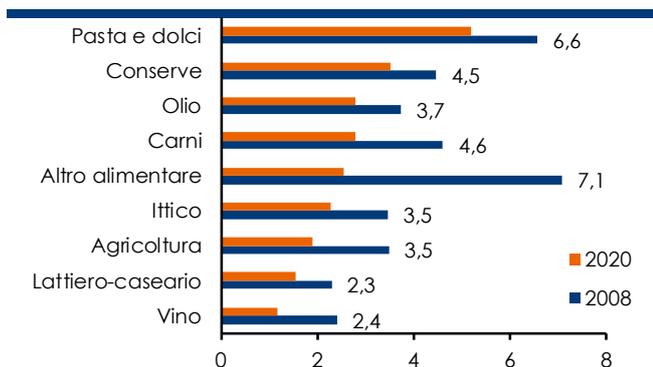
Fig. 12 - Produttività del lavoro (valore aggiunto per addetto in migliaia di euro, valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

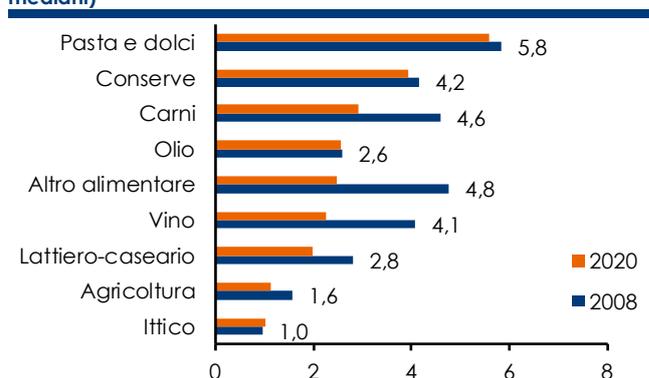
Il confronto rispetto ai valori del 2008 fa emergere una tendenza in essere nel lungo periodo per tutte le filiere, che mostrano un calo generalizzato sia nei livelli di ROI che per l'EBIT: unica eccezione per questo secondo indicatore riguarda la filiera delle conserve, che mantiene i margini unitari (EBIT) quasi invariati (Figg. 13 e 14). In generale, sembra dunque che la forte crescita della filiera agro-alimentare tra il 2008 e il 2020 sia stata ottenuta anche rinunciando in parte ai margini unitari.

Fig. 13 - ROI per filiera (%; valori mediani)



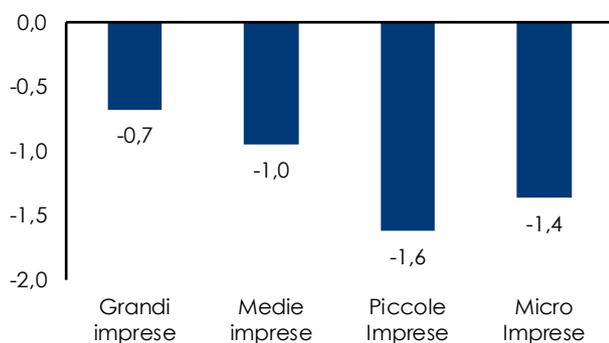
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 14 - Margine operativo netto in % del fatturato per filiera (valori mediani)

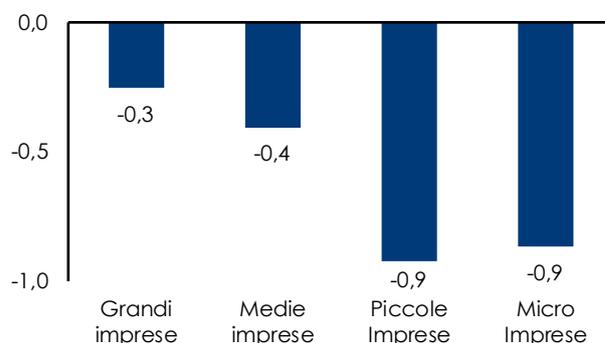


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

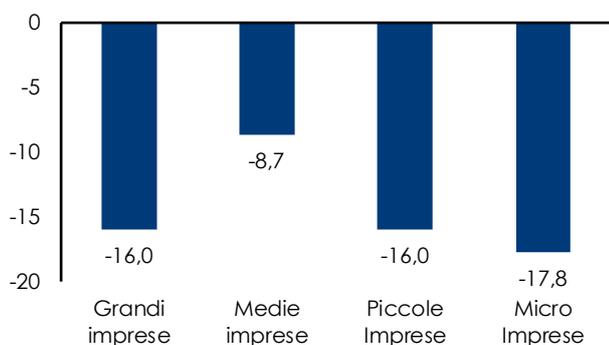
A livello dimensionale, il calo nel ROI e nell'EBIT rispetto ai valori del 2008 è più accentuato per le micro e piccole imprese (Fig. 15). Entrambi i fattori che determinano il ROI hanno subito una contrazione negli ultimi dodici anni. Per quanto riguarda l'EBIT (Fig. 16) l'indicatore si è ridotto in maniera più accentuata per le imprese di più piccole dimensioni; l'efficienza del capitale investito è invece diminuita in maniera sostanziale anche per le grandi imprese, oltre che per le piccole e le micro, e in modo meno intenso nelle medie (Fig. 17). Su quest'ultimo indice hanno influito parametri differenti: le grandi imprese hanno incrementato in maniera più marcata il processo di integrazione verticale (Fig. 18), il che ha spinto al ribasso il tasso di rotazione del capitale investito nonostante il lieve incremento della produttività del lavoro; le micro e le piccole hanno invece ridotto gli investimenti e subito un forte calo nella produttività del lavoro. Le medie imprese hanno beneficiato della sostanziale stabilità del grado di integrazione verticale e di un calo tutto sommato contenuto della produttività.

Fig. 15 - Differenza tra ROI nel 2020 e ROI nel 2008 (%; valori medi)

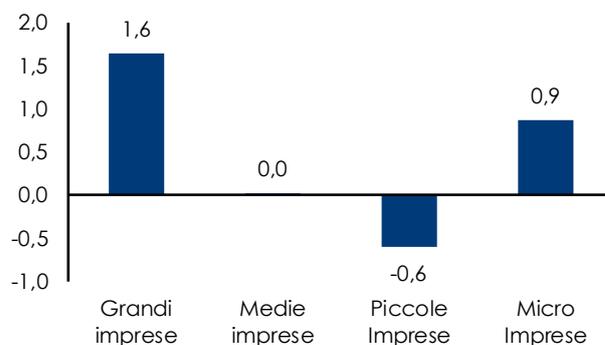
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 16 - Differenza tra margine operativo netto in % del fatturato nel 2020 e nel 2008 (valori medi)

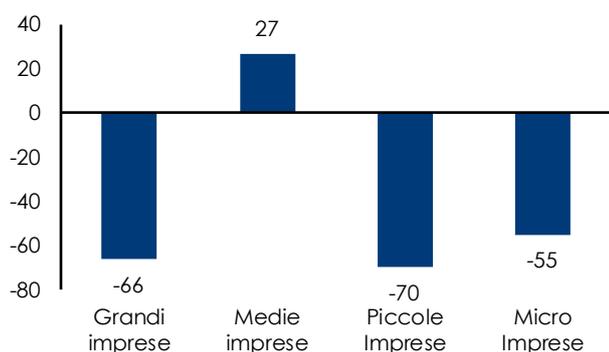
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 17 - Differenza tra tasso di rotazione del capitale investito nel 2020 e nel 2008 (%; valori medi)

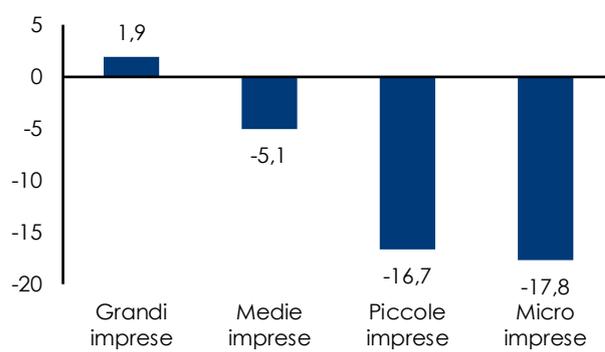
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 18 - Differenza tra grado di integrazione verticale nel 2020 e nel 2008 (%; valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 19 - Differenza tra tasso di intensità del capitale investito nel 2020 e nel 2008 (capitale investito per addetto in migliaia di euro; valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

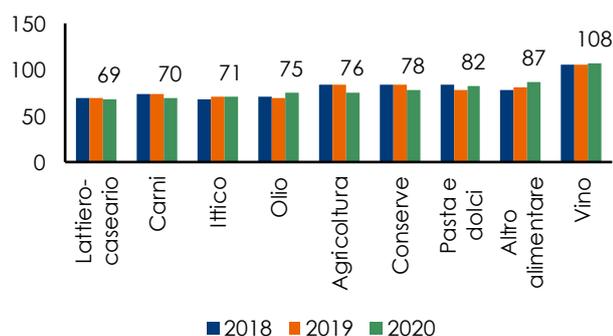
Fig. 20 - Differenza tra produttività del lavoro nel 2020 e nel 2008 (valore aggiunto per addetto in migliaia di euro; valori medi) grafico sfuocato

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

La gestione del circolante mostra un differenziale favorevole per le imprese dei distretti agro-alimentari, che tendono a spuntare tempi di pagamento più lunghi a monte della filiera e riescono a farsi pagare dai propri clienti più rapidamente (Figg. 21 e 22). Tempi di pagamento più brevi goduti dalle imprese agro-alimentari sono in parte spiegati dal quadro legislativo: dal

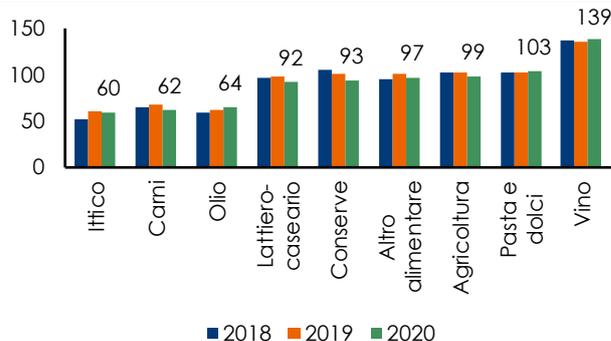
2012, infatti, la legge (L. 27/2012) ha previsto l'abbassamento dei tempi massimi di pagamento dei prodotti freschi da 60 a 30 giorni, con effetti principalmente sulle filiere lattiero-casearia, delle carni, dell'ittico e agricola. Nel 2020 si è registrata in media una lieve riduzione nei tempi di pagamento dei fornitori (-2,6 giorni) e dei clienti (-1,8), più marcata per le filiere delle conserve e dell'agricoltura.

Fig. 21 – Giorni clienti per filiera (valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

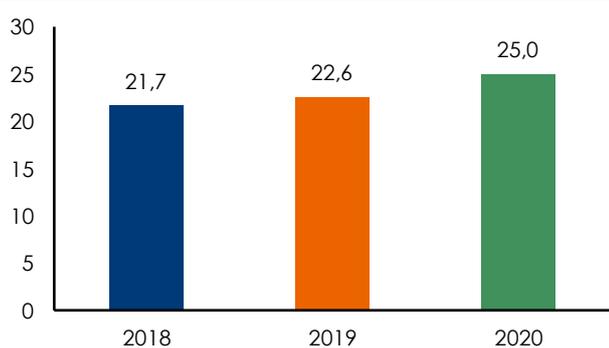
Fig. 22 – Giorni fornitori per filiera (valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

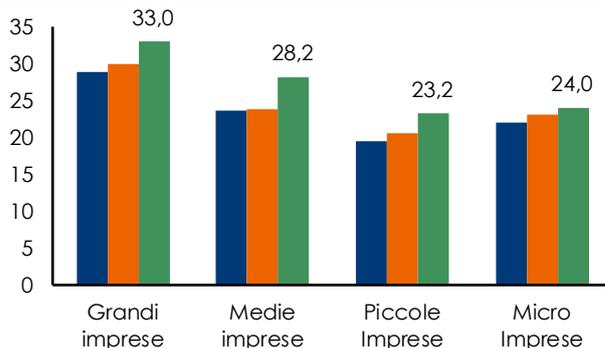
Nonostante la crisi, prosegue il processo di rafforzamento del capitale: il patrimonio netto sul totale attivo è salito al 25% (Fig. 23); il progressivo incremento dei fondi propri ha mostrato un'accelerazione nel 2020 grazie all'iscrizione a bilancio di cospicue riserve di capitale legate alla rivalutazione di immobili e partecipazioni e, probabilmente in misura minore, alla sospensione degli ammortamenti (possibile per il minor utilizzo degli impianti nei mesi di fermo dell'attività). Il processo è evidente su tutte le dimensioni aziendali e in particolar modo su quelle maggiori (Fig. 24). Rispetto ai valori del 2008 l'incremento medio è stato di circa 8 punti percentuali. Il processo di rafforzamento ha riguardato tutti i comparti (Fig. 25); emergono peraltro differenze rilevanti tra comparti, con l'agricoltura poco patrimonializzata, perché composta da imprese meno strutturate.

Fig. 23 – Patrimonio netto in % del totale attivo (valori medi)

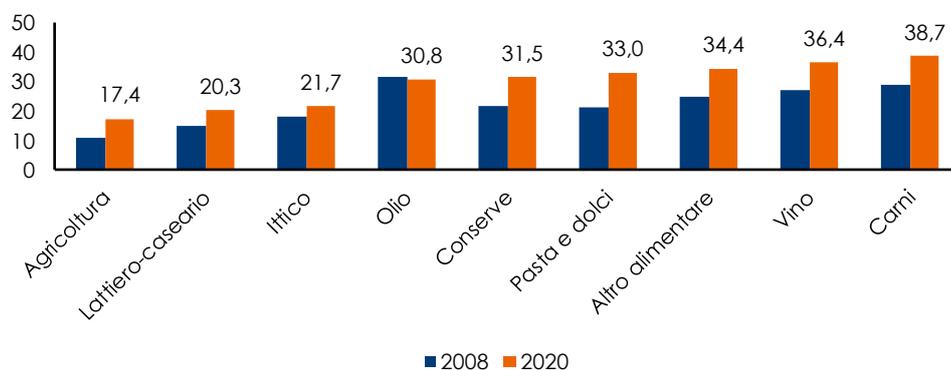


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 24 – Patrimonio netto in % del totale attivo per dimensione aziendale (valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 25 – Patrimonio netto in % del totale attivo per filiera (valori mediani)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Strategie e performance durante la pandemia

In un contesto economico caratterizzato dall'incremento della competizione, la conoscenza, l'innovazione tecnologica, la capacità di inserirsi all'interno di filiere internazionali del valore e di gestire la maggiore complessità organizzativa, la fidelizzazione della clientela, l'attenzione all'ambiente e alla crescita sostenibile, hanno assunto un ruolo sempre più rilevante nel determinare le performance delle imprese.

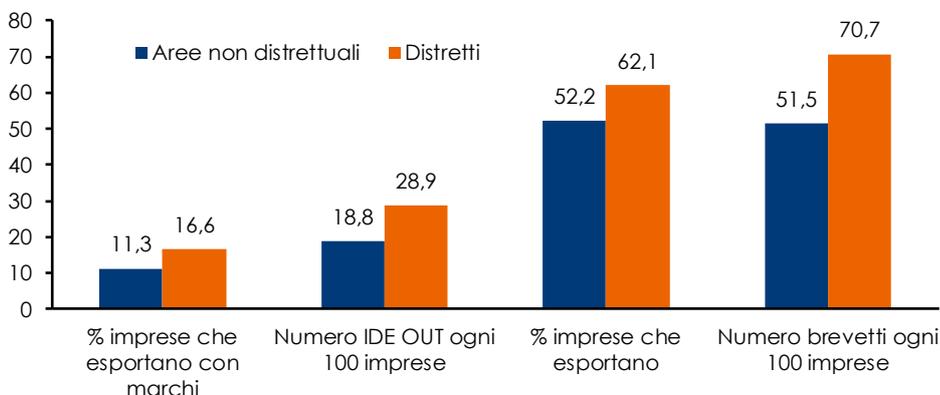
Il mutamento del contesto competitivo internazionale ha portato a una battuta d'arresto con effetti rilevanti sull'industria italiana, spingendo le imprese a ridisegnare le proprie strategie e il proprio posizionamento sui mercati di sbocco.

Negli ultimi anni è emerso come le imprese italiane si stiano sempre più focalizzando sulla qualità e sull'innovazione dei prodotti, sulla fase promozionale e sull'internazionalizzazione produttiva e/o commerciale. In questo approfondimento presenteremo un quadro aggiornato del livello e dell'evoluzione del grado di diffusione nei distretti industriali italiani di alcune leve strategiche come innovazione tecnologica, investimenti diretti esteri in uscita, propensione a esportare, certificazioni ambientali e della qualità, marchi registrati a livello internazionale.

All'interno dei distretti si assiste a uno sviluppo più intenso di queste strategie, con la maggiore presenza sui mercati esteri attraverso imprese che esportano (62,1% vs. 52,2%) e dotate, al contempo, di marchi registrati a livello internazionale (16,6% vs. 11,3%). Inoltre, tra i distretti è più forte la presenza all'estero con partecipate estere (28,9 imprese partecipate ogni 100 imprese in Italia; nelle aree non distrettuali ci si ferma a 18,8) e l'impegno sul fronte dell'innovazione (circa 71 brevetti ogni 100 imprese vs. 52; Fig. 1).

**A cura di Giovanni Foresti e
Enrica Spiga**

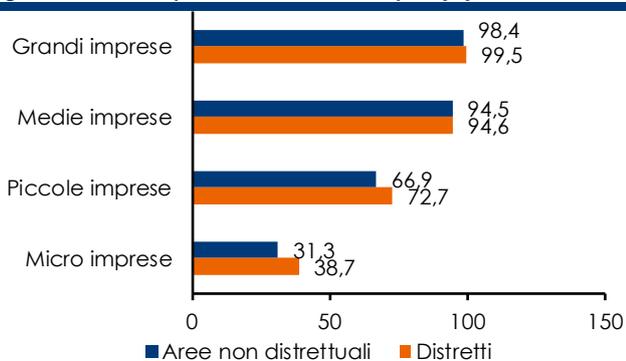
Fig. 1 – I punti di forza dei distretti industriali: investimenti diretti esteri (IDE-OUT), marchi registrati a livello internazionale, export e brevetti domandati allo European Patent Office (EPO)



Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

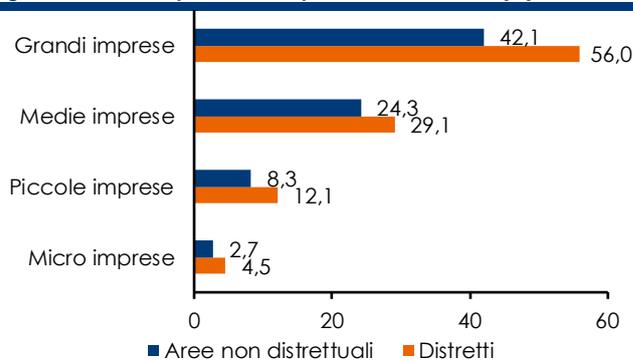
La maggiore apertura internazionale, sia in termini di partecipate estere sia di propensione alle vendite al di fuori dei confini nazionali da parte delle imprese distrettuali, può essere spiegata dalla presenza nei distretti di conoscenza condivisa sui mercati esteri; l'interazione frequente tra attori distrettuali, infatti, innalzerebbe il grado di conoscenza sullo stato della domanda, sul funzionamento istituzionale e sull'organizzazione della rete di distribuzione dei paesi esteri. La propensione all'export nei distretti è sostanzialmente allineata tra le imprese medie e grandi distrettuali e non ed è invece più elevata nelle piccole e micro imprese distrettuali rispetto ai soggetti di pari dimensioni localizzati al di fuori dei distretti (Figg. 2-3).

Fig. 2 - Quota di imprese con attività di export (%)



Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3 - Quota di imprese che esportano con marchi (%)



Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Se si osserva il dato per macrosettore anche in questo caso il risultato è a favore di ogni comparto distrettuale (Tab. 1). Nel sistema moda, i dati appaiono sostanzialmente allineati per quanto attiene le imprese che esportano (60,2% dei distretti vs. il 60% delle aree non distrettuali), ma il risultato cambia se viene scomposto nelle sue due componenti: beni di consumo, che comprendono maglieria, abbigliamento, calzature, occhialeria, pelletteria e articoli sportivi, e intermedi che sono composti da tessile e concia. Con questo maggiore dettaglio il confronto tra distretti e non distretti è a favore dei primi per le aziende specializzate in beni di consumo (57,5% vs. 56,2), ma non per le aziende specializzate in intermedi (62,7% distretti vs. 64,9% non distretti).

Tab. 1 – Imprese che esportano (%), Investimenti diretti esteri (IDE-OUT), marchi registrati a livello internazionale (%), numero brevetti domandati allo European Patent Office (EPO) per macrosettore

	% imprese che esportano		Numero IDE OUT ogni 100 imprese		% imprese che esportano con marchi		Numero brevetti ogni 100 imprese	
	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti
Meccanica	61,5	69,8	31	48	12,2	16,0	116	195
Sistema moda	60,0	60,2	23	25	20,5	18,1	24	14
Sistema casa	57,1	65,5	17	24	12,0	17,5	60	77
Beni intermedi	58,5	66,9	17	28	8,6	11,8	45	46
Filiera dei metalli	39,5	49,2	9	9	4,6	5,3	13	14
Agro-alimentare	49,9	57,5	13	25	22,2	27,5	6	18

Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Meno scontati sono, invece, i risultati sugli investimenti diretti esteri (IDE) in uscita. Le caratteristiche strutturali dei distretti, infatti, da un lato rappresentano un potenziale freno agli IDE, dall'altro spingono nella direzione di più investimenti diretti. Un fattore frenante potrebbe essere rappresentato dalla natura storicamente localizzata dei vantaggi competitivi dei distretti (know-how produttivo, competenze, concentrazione di clienti, fornitori e terzisti) che sono di difficile replicabilità all'estero. Al contrario, l'alta propensione a esportare potrebbe favorire gli investimenti esteri delle imprese distrettuali poiché ridurrebbe gli oneri informativi e di conoscenza dei luoghi di internazionalizzazione.

Per quanto attiene la quota di imprese con partecipazioni estere spiccano i distretti specializzati in meccanica (in particolare le Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena, le Macchine per l'imballaggio di Bologna, le Macchine per il legno di Rimini, la Meccatronica di Reggio Emilia e le Macchine utensili e per il legno di Pesaro). In questo settore i fenomeni di internazionalizzazione hanno accompagnato l'affermazione delle vendite sui mercati esteri, portando spesso all'apertura di filiali produttive e commerciali dedite anche a servizi di manutenzione e post-vendita. L'intensità delle partecipate estere è generalmente più alta nei distretti anche negli altri settori, dove spiccano nel sistema casa le Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano, nell'agro-alimentare l'Alimentare di Parma e il Caffè, le confetterie e il cioccolato torinese, nel sistema moda l'Occhialeria di Belluno, l'Abbigliamento di Rimini, le Calzature di San Mauro Pascoli.

Il quadro sul posizionamento competitivo sui mercati internazionali può essere completato analizzando le politiche di branding che evidenziano una maggiore propensione a registrare marchi a livello internazionale²⁰ tra le imprese distrettuali, a riflesso, molto verosimilmente, della più elevata presenza sui mercati esteri rispetto alle imprese non distrettuali (sempre a parità di settore di specializzazione). In termini settoriali il differenziale è quasi sempre favorevole ai distretti sotto il profilo della diffusione dei marchi, con l'eccezione del sistema moda, dove il dato è sostanzialmente allineato per i beni di consumo (25,6% distretti vs. 26,2% non distretti), ma inferiore per la componente intermedi (8,3% vs. 11,9%), che si caratterizza comunque per un minor ruolo del brand.

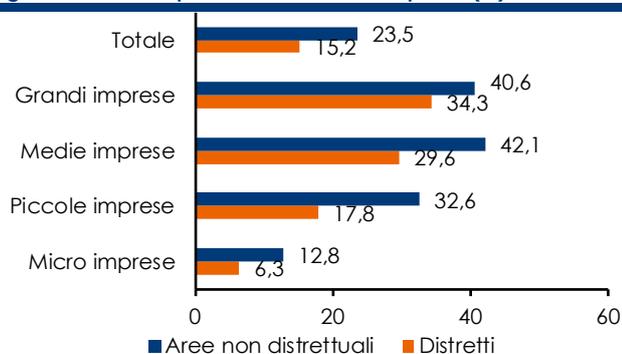
Come già osservato, in termini di propensione a brevettare, esiste un differenziale favorevole alle imprese distrettuali, anche a parità di condizioni esterne dal punto di vista delle opportunità

²⁰ La registrazione a livello internazionale del marchio si ottiene attraverso una procedura unificata di deposito regolata dall'Accordo e dal Protocollo di Madrid, coprente più Stati, designando quelli di interesse al momento del deposito della domanda. Con tale procedura, amministrata da The World Intellectual Property Organization (WIPO), è consentito ottenere, in ciascuno degli Stati che hanno aderito all'Accordo e/o al Protocollo di Madrid, la stessa protezione e gli stessi mezzi di difesa contro ogni lesione del diritto al marchio che le leggi di tali Stati offrono ai marchi nazionali. La registrazione internazionale ha una durata di dieci anni, essendo poi continuamente rinnovabile per identici periodi di tempo.

tecnologiche e del livello di protezione offerto dai brevetti (simili all'interno di uno stesso settore). Più in particolare, l'analisi per classe dimensionale e per macrosettore evidenzia come l'attività brevettuale sia concentrata intorno ad alcuni gruppi leader nelle diverse filiere produttive attorno ai quali opera un tessuto di soggetti più piccoli che cooperano. L'elevata propensione a brevettare deriva principalmente dai distretti della meccanica (dove sono trainanti le Macchine per l'imballaggio di Bologna, le Macchine per l'industria cartaria di Lucca, le Macchine per il legno di Rimini, le Macchine utensili e per il legno di Pesaro), ma anche, seppure in misura più contenuta, nel sistema casa (trainanti le Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano e gli Elettrodomestici dell'Inox valley) e nell'agro-alimentare (in particolare Caffè di Trieste e Caffè, confetterie e cioccolato torinese dove emerge il ruolo di alcuni grandi gruppi).

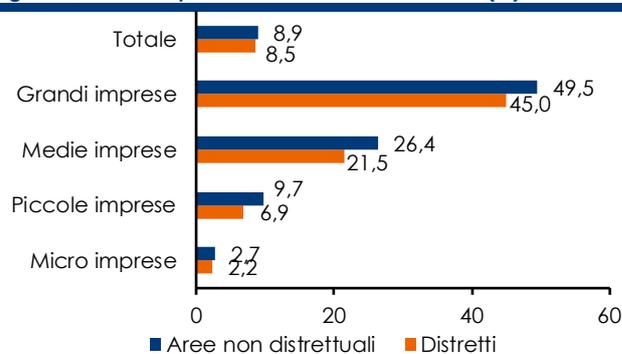
A differenza di quanto osservato sinora, a livello di certificazioni di qualità (ISO 9001) emerge un differenziale complessivamente sfavorevole per i distretti, mentre sul fronte dei certificati ambientali (ISO 14001)²¹ il divario è meno accentuato. Emerge come a livello dimensionale queste strategie siano maggiormente adottate dalle imprese medio-grandi (Figg.4-5).

Fig. 4 - Quota di imprese con certificati di qualità (%)



Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 5 - Quota di imprese con certificati ambientali (%)



Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Nelle aree distrettuali, i rapporti di fornitura e subfornitura spesso sono basati sulla conoscenza reciproca e sulla fiducia costruita nel tempo da relazioni favorite dalla vicinanza fisica. Le ridotte dimensioni aziendali, inoltre, possono frenare la diffusione della certificazione ISO 9001, che richiede un certo grado di complessità organizzativa e i cui costi potrebbero risultare proibitivi per le imprese micro o piccole. Al contempo, però, la crescente apertura delle filiere produttive dei distretti e la diffusione di reti aziendali che coinvolgono anche attori non distrettuali possono essere supportati dai sistemi di certificazione che, oltre a rappresentare uno strumento per razionalizzare e velocizzare i processi interni e le procedure, sono un mezzo per rispondere agli standard produttivi richiesti dai clienti capofila esterni al distretto. Sicuramente queste ultime due strategie potrebbero essere maggiormente implementate dalle aziende, così da renderle più facilmente distintive sul mercato, in termini di qualità, ma anche in termini di sostenibilità e vicinanza all'ambiente.

È interessante osservare se e come il posizionamento strategico delle imprese ha condizionato le performance economico-reddituali nel 2020. Si vuole cioè capire se le imprese più attive sui fronti dell'innovazione, della certificazione e dell'internazionalizzazione siano riuscite a collocarsi su livelli di fatturato, margini e patrimonializzazione più elevati. Le imprese distrettuali più attive su questi piani strategici nel 2020 hanno mostrato generalmente una più contenuta contrazione del fatturato, una maggiore tenuta dei margini e più elevati livelli di patrimonializzazione (Tab. 2). Le

²¹ Oltre ai certificati ambientali sono stati considerati i certificati biologici, il marchio FSC e la certificazione EMAS.

imprese con brevetti, ad esempio, hanno subito un calo del fatturato dell'8,8% nel 2020, un dato significativamente migliore rispetto al resto delle imprese che hanno accusato un arretramento pari al 15,1%. Al contempo, sono riuscite a mantenere invariato l'EBITDA margin, stabile al 9% nel 2020; chi non aveva brevetti, invece, ha subito un ridimensionamento dei margini unitari, scesi al 6,7% dal 7,7% del 2019. Qualcosa di analogo è avvenuto tra le imprese con certificati di qualità e ambientali, che tuttavia hanno subito una leggerissima erosione della marginalità.

Meno impattante sembra invece essere stata la presenza con attività di export sui mercati esteri, anche se è emerso comunque un miglior andamento per le imprese che esportano con marchi registrati a livello internazionale: il loro calo del fatturato (pari a -13%) è stato, infatti, inferiore a quanto emerso tra le imprese esportatrici ma prive di marchio (-14,4%) e tra quelle attive solo sul mercato italiano (-15,1%). Anche la loro marginalità è stata meno penalizzata rispetto alle altre imprese e si è pertanto collocata nel 2020 su livelli superiori. Si tratta di prime evidenze che non consentono tuttavia di verificare eventuali vantaggi goduti dai grandi esportatori ovvero da coloro che realizzano gran parte del proprio fatturato all'estero. In un anno caratterizzato dal crollo della domanda, queste imprese potrebbero infatti aver beneficiato di una maggiore diversificazione degli sbocchi commerciali e di una più elevata facilità nel riallocare le vendite nei mercati meno impattati dalla pandemia.

Tab. 2 – Distretti: performance per strategia adottata (valori mediani)

	Crescita fatturato 2020	EBITDA Margin 2019	EBITDA Margin 2020	Patrimonio netto 2020
Imprese che non esportano	-15,1	8,1	6,8	27,1
Imprese che esportano senza marchi	-14,4	7,6	6,9	34,2
Imprese che esportano con marchi	-13,0	8,0	7,5	40,6
Imprese senza brevetti	-15,1	7,7	6,7	31,6
Imprese con brevetti	-8,8	9,0	9,0	41,8
Imprese senza certificati di qualità	-15,8	7,7	6,6	31,7
Imprese con certificati di qualità	-9,2	8,6	8,5	36,7
Imprese senza certificati ambientali	-15,2	7,8	6,8	32,0
Imprese con certificati ambientali	-8,0	7,9	7,5	37,4

Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Quanto emerso a livello aggregato trova conferme a livello settoriale. La presenza di brevetti infatti sembra aver fatto la differenza visto che le imprese che li hanno nel proprio portafoglio, a parità di specializzazione produttiva, sono riuscite a contenere il calo delle vendite e a registrare livelli di redditività superiori, mantenendo anche un ottimo grado di patrimonializzazione (Tab. 3). Un esempio tra tutti il sistema moda, in grado nel 2020 di "limitare" la contrazione del fatturato al -17%, quasi 10 punti percentuali inferiore a quella che si rileva nelle imprese distrettuali senza brevetti. L'EBITDA Margin 2020 è sceso all'8,3% (-0,9 punti rispetto al 2019), ma in misura più contenuta rispetto alle aziende distrettuali senza brevetti (che hanno subito un calo di 1,9 punti percentuali, e che si collocavano già su livelli più bassi). È buono anche il livello di patrimonializzazione (45,0% vs. 29,1%).

Tab. 3 – Distretti: performance per strategia adottata (brevetti/non brevetti) per macrosettore (valori mediani)

	Crescita fatturato 2020		EBITDA Margin 2019		EBITDA Margin 2020		Patrimonio netto 2020	
	Imprese senza brevetti	Imprese con brevetti	Imprese senza brevetti	Imprese con brevetti	Imprese senza brevetti	Imprese con brevetti	Imprese senza brevetti	Imprese con brevetti
Totale	-15,1	-8,8	7,7	9,0	6,7	9,0	31,6	41,8
Meccanica	-10,8	-9,6	8,6	8,8	8,0	8,6	34,0	39,4
Sistema moda	-26,5	-17,0	6,6	9,2	4,7	8,3	29,1	45,0
Sistema casa	-12,9	-7,3	7,4	8,8	6,7	9,7	29,5	41,8
Beni intermedi	-9,2	-5,4	8,4	9,3	8,6	10,9	36,8	48,2
Filiera dei metalli	-11,8	-9,5	10,2	9,8	9,3	8,9	35,4	43,6
Agro-alimentare	-5,1	0,9	6,9	7,5	6,3	8,8	29,1	43,2

Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Per quanto riguarda i certificati di qualità, il ritardo delle imprese distrettuali che adottano questa strategia, rispetto ai livelli di fatturato 2019 si colloca al -9,2%; tra le imprese prive di certificazione la contrazione è stata pari al -15,8%. Spicca poi il miglior risultato in termini di EBITDA Margin 2020, sostanzialmente stabile rispetto al 2019 (da 8,6% a 8,5%), a fronte del ridimensionamento sperimentato dalle imprese prive di certificati di qualità (da 7,7% a 6,6%). A livello settoriale si distinguono, in termini di crescita del fatturato, le aziende distrettuali con certificati di qualità dell'agro-alimentare che sono riuscite a contenere il calo delle vendite a -0,8%. In alcuni settori si è addirittura registrato un rafforzamento dei margini unitari per le imprese certificate: si tratta dei distretti specializzati nel sistema casa e negli intermedi.

Tab. 4 – Distretti: performance per strategia adottata (certificati qualità/no certificati qualità) per macrosettore (valori mediani)

	Crescita fatturato 2020		EBITDA Margin 2019		EBIT Margin 2020		Patrimonio netto 2020	
	Imprese senza certificati di qualità	Imprese con certificati di qualità	Imprese senza certificati di qualità	Imprese con certificati di qualità	Imprese senza certificati di qualità	Imprese con certificati di qualità	Imprese senza certificati di qualità	Imprese con certificati di qualità
Totale	-15,8	-9,2	7,7	8,6	6,6	8,5	31,7	36,7
Meccanica	-11,4	-8,5	8,7	8,3	8,0	8,3	35,0	35,5
Sistema moda	-26,6	-19,8	6,6	8,2	4,6	7,7	29,0	38,7
Sistema casa	-12,7	-10,7	7,2	8,4	6,7	8,6	29,5	34,9
Beni intermedi	-9,4	-6,4	8,6	8,4	8,9	8,8	38,7	37,7
Filiera dei metalli	-11,6	-11,6	10,1	10,5	9,1	9,8	34,7	37,6
Agro-alimentare	-5,6	-0,8	6,8	7,4	6,1	7,1	28,7	35,3

Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Nel caso dei certificati ambientali invece il ritardo delle imprese distrettuali certificate rispetto ai livelli di fatturato 2019 si ferma al -8,0%, mentre quello delle imprese prive di certificazione è pari al -15,2%, con uno scarto di 7,2 punti percentuali. Anche in questo caso l'esempio migliore arriva dall'agro-alimentare, dove le imprese con certificati ambientali sono riuscite a contenere più delle altre il calo delle vendite e a collocarsi su livelli molto vicini al 2019 (-0,3%). Le imprese con certificati ambientali sono poi riuscite a rafforzare la propria marginalità in alcuni importanti settori come la meccanica, i beni intermedi e la filiera dei metalli; nel sistema casa, invece, le aziende distrettuali certificate ambientalmente hanno mantenuto stabile il proprio EBITDA Margin. Le certificazioni ambientali non sembrano aver fatto la differenza nel sistema moda, dove si è osservato un calo significativo del fatturato e un ridimensionamento della redditività, che tuttavia si è mantenuta su livelli superiori rispetto a quelli osservati nelle imprese non certificate.

Tab. 5 – Distretti: performance per strategia adottata (certificati ambiente/no certificati ambiente) per macrosettore (valori mediani)

	Crescita fatturato 2020		EBITDA Margin 2019		EBIT Margin 2020		Patrimonio netto 2020	
	Imprese senza certificati ambientali	Imprese con certificati ambientali	Imprese senza certificati ambientali	Imprese con certificati ambientali	Imprese senza certificati ambientali	Imprese con certificati ambientali	Imprese senza certificati ambientali	Imprese con certificati ambientali
Totale	-15,2	-8,0	7,8	7,9	6,8	7,5	32,0	37,4
Meccanica	-10,8	-6,4	8,6	8,4	8,0	8,8	35,1	34,6
Sistema moda	-26,2	-27,5	6,6	8,1	4,7	5,6	29,0	46,7
Sistema casa	-12,4	-13,5	7,5	7,0	6,9	7,0	29,8	35,2
Beni intermedi	-8,7	-7,5	8,6	8,2	8,9	8,7	37,3	44,9
Filiera dei metalli	-11,6	-11,9	10,2	9,7	9,3	10,3	34,5	51,4
Agro-alimentare	-7,5	-0,3	6,8	7,3	6,1	7,0	28,5	32,0

Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Da quanto esposto emerge un quadro alquanto eterogeneo con i distretti che, rispetto alle aree non distrettuali, evidenziano da un lato una maggiore propensione a internazionalizzarsi, a innovare e a registrare marchi a livello internazionale, e dall'altro lato una più contenuta diffusione di certificazioni di qualità.

È stato poi evidenziato come le imprese distrettuali più evolute da un punto di vista strategico, quelle cioè più attive sul fronte dell'innovazione e con certificazioni di qualità e ambientali, nel

2020 siano riuscite ad affrontare meglio gli effetti della crisi pandemica, limitando i cali di fatturato e il ridimensionamento della redditività, forti anche di un grado di patrimonializzazione più elevato.

Anche in prospettiva queste leve competitive sono destinate a fare la differenza, in uno scenario in cui sarà sempre più necessario innovare per efficientare ulteriormente i processi produttivi, ridurre il consumo di materie prime ed energia e gli scarti di produzione, diversificare i mercati di sbocco e potenziare la fase commerciale (puntando sempre più sul commercio digitale). Centrali saranno gli investimenti in nuove tecnologie, da accompagnare con la revisione dell'organizzazione aziendale e dei modelli di business, nonché con lo sviluppo e la valorizzazione del capitale umano presente in azienda.

Le imprese distrettuali più resilienti nell'anno della pandemia

Attraverso l'analisi dei dati di bilancio si propone un approfondimento che ha l'obiettivo di valutare le imprese che si sono distinte in termini di redditività, crescita e solidità patrimoniale nel 2020. In considerazione delle particolarità e della straordinarietà degli eventi che hanno caratterizzato il 2020, l'analisi proposta, rispetto alle precedenti edizioni, comprende anche una visione delle imprese champion in termini relativi a parità di settore di specializzazione, proprio per mettere in luce la presenza di imprese (relativamente) più resilienti anche in settori che hanno subito maggiormente gli effetti della crisi. Questa rappresentazione si affianca alla definizione di imprese champion in termini assoluti, che mette in luce le realtà produttive che sono comunque riuscite a incrementare il fatturato anche nel 2020, registrando al contempo un buon livello di marginalità e patrimonializzazione. Dopo la presentazione dei criteri e dei parametri utilizzati per l'individuazione delle imprese champion, ci si concentra su valutazioni intra-settoriali per le champion "relative" e approfondimenti trasversali per le imprese champion in termini assoluti.

A cura di Sara Giusti

Il campione utilizzato comprende le imprese dei settori manifatturieri ed è composto da 67.614 imprese (di cui 18.017 distrettuali); le caratteristiche utilizzate per la descrizione dei risultati sono i macro-settori di specializzazione, il territorio di operatività, la classe dimensionale.

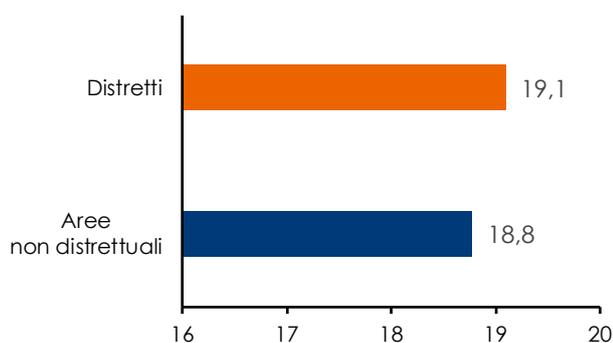
Per individuare le imprese champion in termini relativi sono stati confrontati i risultati di ogni impresa in termini di variazione del fatturato nel 2020, livelli di marginalità 2020 e patrimonio netto sul totale attivo 2020 con la mediana del settore calcolata in considerazione del codice Ateco a 3 digit²²; se l'impresa presenta valori superiori alla mediana per tutte e tre le dimensioni di analisi viene definita come champion in considerazione della capacità di ottenere risultati migliori del proprio comparto di operatività. Complessivamente sono state identificate 12.754 imprese champion (di cui 3.440 distrettuali) con un peso del 18,9% che si articola nel 18,8% per le aree non distrettuali e 19,1% per i distretti (Fig. 1). Il peso maggiore per i distretti è visibile in tutti i macro-settori; fanno eccezione i beni intermedi, che presentano percentuali allineate, e il sistema moda, che invece mostra un peso inferiore per i distretti con il 18,2% rispetto al 20,8% nelle aree non distrettuali. Il divario maggiore (e pari a circa sei punti percentuali) si può rilevare nel comparto dei Mezzi di trasporto²³, che beneficia in particolare di buoni risultati in termini di

²² L'analisi effettuata per un dettaglio a 3 digit permette di cogliere le situazioni di andamento eterogeneo all'interno dello stesso comparto (es. altre industrie tessili rispetto a filati e tessuti). Per l'Ateco 15.1 "Preparazione e concia del cuoio; fabbricazione di articoli da viaggio, borse, pelletteria e selleria; preparazione e tintura di pellicce" il confronto è effettuato con le mediane calcolate per il codice Ateco a 4 digit 15.11 "Preparazione e concia del cuoio" e 15.12 "Fabbricazione di articoli da viaggio, borse e simili, pelletteria e selleria".

²³ Tra le imprese champion dei Mezzi di trasporto sono comprese oltre a realtà dei distretti della Nautica di Viareggio, della Camperistica della Val d'Elsa, dei Ciclomotori di Bologna, delle Biciclette di Padova e Vicenza, anche imprese dei distretti della Calzatura sportiva e sportssystem di Montebelluna (dove viene monitorato anche il comparto delle biciclette) e della mecatronica e in particolare della Meccatronica del barese.

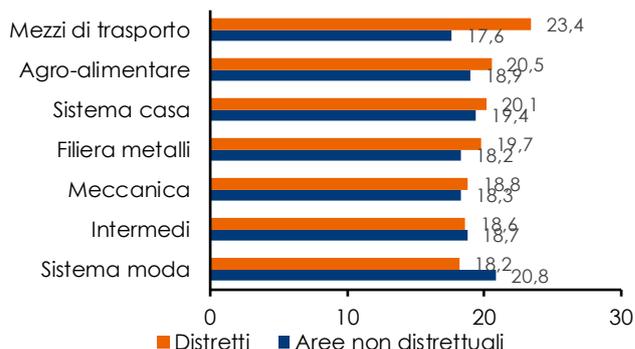
imprese champion nel distretto della Camperistica della Val d'Elsa; questo comparto nel corso del 2020 ha beneficiato di una maggior attivazione grazie all'orientamento verso forme di vacanze all'aria aperta e nel rispetto del distanziamento, con una buona tenuta che si può rilevare nell'incremento nel 2020 delle immatricolazioni di camper e roulotte in Europa, che è stato pari all'11,6%²⁴ (Fig. 2).

Fig. 1 – L'incidenza delle imprese champion in senso relativo* (%)



Nota: (*) Selezionate tenendo conto dell'andamento del settore di specializzazione. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

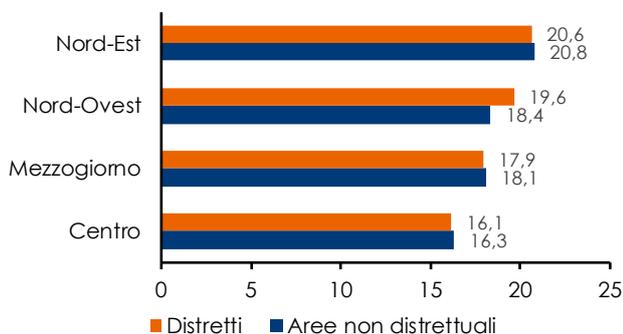
Fig. 2 – L'incidenza delle imprese champion in senso relativo* per macro-settore (%)



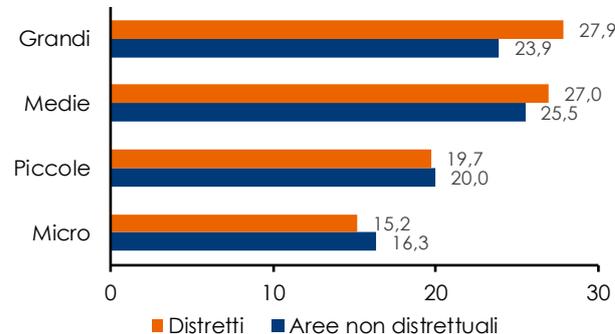
Nota: (*) Selezionate tenendo conto dell'andamento del settore di specializzazione. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Dal punto di vista territoriale la quota di imprese champion è più elevata nei distretti del Nord-Ovest. Inoltre, non si evidenziano differenze rilevanti, con un peso delle imprese champion sostanzialmente allineato tra aree distrettuali e non; fa eccezione l'area del Nord-Ovest per la quale l'incidenza per i distretti è superiore rispetto alle aree non distrettuali di più di un punto percentuale (Fig. 3). Se misuriamo la rilevanza delle imprese champion per classe dimensionale si può osservare la maggiore presenza di questa tipologia di imprese tra le imprese di medie e grandi dimensioni. È proprio in queste classi dimensionali che emerge un vantaggio a favore dei distretti rispetto alle aree non distrettuali: se tra le micro imprese si rileva una differenza a favore delle aree non distrettuali (fanno eccezione i settori dell'agro-alimentare, la filiera dei metalli e i mezzi di trasporto), il divario si inverte e cresce a favore dei distretti proprio tra le imprese più grandi che mostrano un'incidenza delle imprese champion del 27,9% rispetto al 23,9% delle aree non distrettuali (Fig. 4). Il divario è rilevante anche tra le medie imprese (27% nei distretti vs. 25,5% al di fuori), mentre è sostanzialmente nullo tra le imprese piccole. I distretti che mostrano le incidenze più rilevanti di imprese champion tra le classi dimensionali medie e grandi sono il distretto del Legno e arredamento della Brianza (44,2%), la Meccanica strumentale di Vicenza (42,6%) e il Legno e arredo di Treviso (40,8%); questa rilevanza per i distretti del sistema casa può essere letta in considerazione del progressivo orientamento dei consumatori verso l'acquisto di arredi di qualità e alla riorganizzazione degli ambienti domestici favorita da una maggior presenza a casa per effetto del lockdown e in risposta alle attività di lavoro e studio a distanza.

²⁴ Fonte: European Caravan Federation.

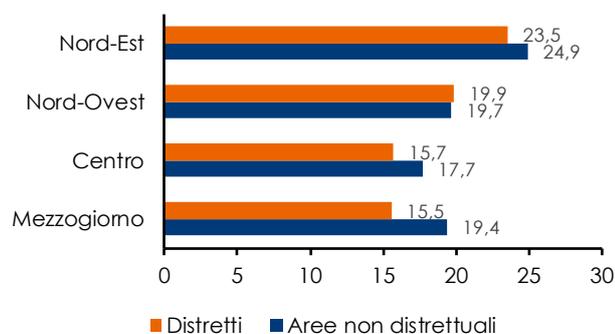
Fig. 3 – L'incidenza delle imprese champion in senso relativo* per macro-area geografica (%)

Nota: (*) Selezionate tenendo conto dell'andamento del settore di specializzazione. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

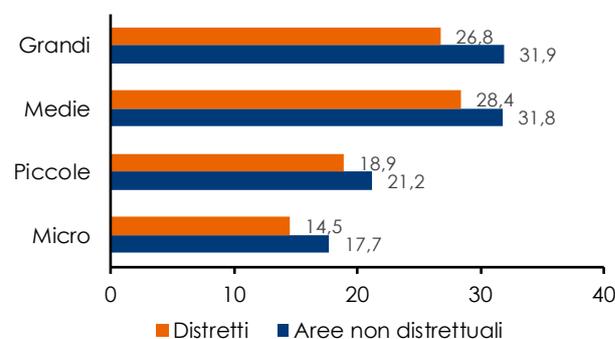
Fig. 4 – L'incidenza delle imprese champion in senso relativo* per classe dimensionale

Nota: (*) Selezionate tenendo conto dell'andamento del settore di specializzazione. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Al fine di approfondire la differenza più marcata rilevata nel sistema moda, si è cercato di dettagliare il confronto per la localizzazione e la classe dimensionale: in termini di macro-area geografica il Nord-Ovest mostra una presenza di imprese champion allineata tra aree distrettuali e non, mentre la differenza risulta più ampia a sfavore delle aree distrettuali nel Sud (-3,8 punti percentuali) e nel Centro (-2 punti percentuali; Fig. 5), che esprime la maggior vocazione distrettuale, con più dell'80% delle imprese del settore che si caratterizzano per un'organizzazione distrettuale. Se ci concentriamo sulle classi di fatturato, invece, la differenza a sfavore dei distretti è diffusa a tutte le classi dimensionali ed è maggiore tra le imprese più grandi, per le quali la diffusione di imprese champion risulta inferiore di oltre 5 punti percentuali nei distretti (26,8% rispetto al 31,9%, Fig. 6).

Fig. 5 – Sistema moda: l'incidenza delle imprese champion in senso relativo per macro-area geografica (%)

Nota: (*) Selezionate tenendo conto dell'andamento del settore di specializzazione. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 6 – Sistema moda: l'incidenza delle imprese champion in senso relativo per classe dimensionale (%)

Nota: (*) Selezionate tenendo conto dell'andamento del settore di specializzazione. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Dal quadro appena descritto sembra dunque emergere una quota maggiore di imprese distrettuali relativamente più resilienti nei settori di loro specializzazione, soprattutto nel Nord-Ovest e tra le imprese medie e grandi. Ci sono però alcune importanti eccezioni rappresentate dal sistema moda e dalle imprese micro, dove sono le aree non distrettuali a mostrare una maggiore incidenza di imprese champion.

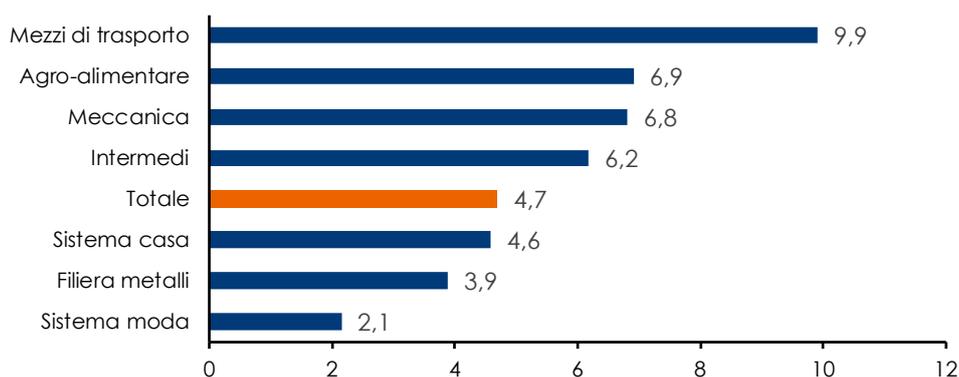
Dopo aver cercato di cogliere la tenuta delle imprese in termini di crescita e di redditività rispetto al settore di appartenenza, si propone un aggiornamento dell'analisi delle imprese champion in senso assoluto. I criteri di selezione utilizzati per identificare le imprese sono:

- imprese del settore manifatturiero (Ateco dal 10 al 33 compresi);
- limiti di fatturato: 2018 > 400 mila euro, 2019 e 2020 > 150 mila euro;
- variazione fatturato 2018-2020 > 7%;
- variazione fatturato 2020-2019 > 0%;
- EBITDA margin 2019 > 6%;
- EBITDA margin 2020 > 8%;
- variazione addetti nel periodo 2018-2020 > 0 o non disponibile (sono state considerate anche le aziende per le quali non erano disponibili le informazioni sugli addetti);
- patrimonio netto su totale passivo 2020 > 20%;
- aziende "investment grade" o "intermedi" per il gruppo Intesa Sanpaolo (rating I-M, unrated o con rating non attribuito).

In considerazione dell'eterogeneità degli effetti della crisi sui diversi settori, con comparti che sono stati maggiormente colpiti come il sistema moda e specializzazioni che invece hanno tenuto meglio, l'analisi non si sofferma sulle differenze tra aree distrettuali e non, in quanto la diversa composizione settoriale (maggiore peso delle imprese del sistema moda tra i distretti con un peso del 31% rispetto al 7% delle aree non distrettuali) potrebbe condizionare il confronto. Una volta individuate le imprese champion, si cercherà di delinearne le caratteristiche ed evidenziare i distretti che presentano una maggior diffusione.

Rispetto alle precedenti edizioni, la diffusione di imprese champion si è naturalmente ridotta nel 2020 con un peso sul campione delle imprese distrettuali del 4,7%, pari a 845 imprese. Nella spaccatura tra macro-settori si possono riscontrare la maggior tenuta di alcuni comparti distrettuali come i mezzi di trasporto (9,9%) e l'agro-alimentare (6,9%) e le maggiori difficoltà incontrate dal sistema moda, che invece presenta una diffusione delle imprese champion del 2,1% (Fig. 7).

Fig. 7 – Distretti: la diffusione delle imprese champion per macro-settore (%)

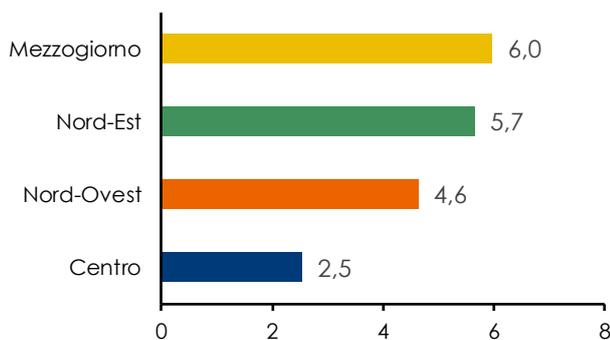


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il diverso dinamismo misurato nei macro-settori si riflette anche nella vista per area geografica con una diffusione delle imprese champion legata alle specializzazioni territoriali: il Mezzogiorno si colloca al primo posto con una diffusione delle imprese champion del 6% grazie alla presenza più rilevante delle imprese dell'agro-alimentare (pari al 37% rispetto alla media complessiva del 10%); al contrario il dato del Centro, pari al 2,5%, risulta condizionato dalla presenza rilevante delle imprese del sistema moda che rappresentano circa il 75% delle imprese distrettuali del territorio. La diffusione di champion nel Nord-Est risulta più marcata della media nazionale con il

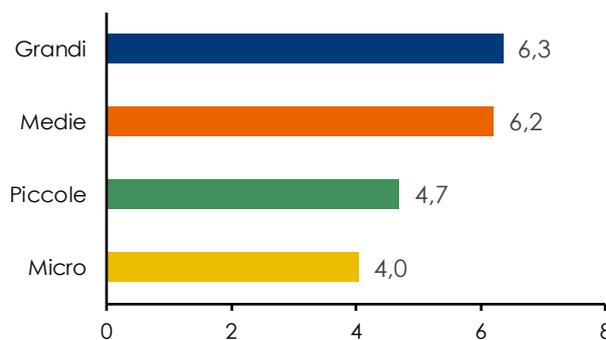
5,7%, mentre il dato del Nord-Ovest si colloca in linea con il dato distrettuale italiano (Fig. 8). Tra le classi dimensionali, si confermano risultati migliori al crescere del fatturato, con una diffusione analoga tra le medio-grandi imprese (6,2% e 6,3%) e simile tra le micro e le piccole imprese (4,0% e 4,7%) (Fig. 9).

Fig. 8 – Distretti: la diffusione delle imprese champion per macro-area geografica (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

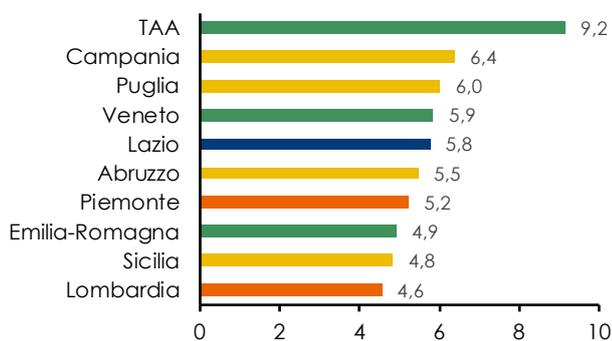
Fig. 9 – Distretti: la diffusione delle imprese champion per classe dimensionale (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

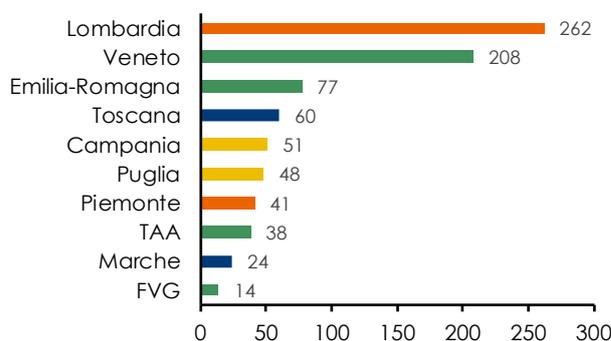
La buona diffusione delle imprese champion nel Mezzogiorno è confermata nella classifica delle regioni: se si analizza la presenza in percentuale del totale si può notare come tra le prime dieci regioni si posizionino ben quattro realtà del Mezzogiorno. In questa graduatoria al primo posto si colloca il Trentino-Alto Adige con un peso delle imprese champion pari al 9,2%, seguito da Campania (6,2%) e Puglia (6,0%), entrambe del Mezzogiorno; poco rappresentato il Centro, per il quale rileva solo il Lazio con una percentuale del 5,8%, dove però il numero di imprese distrettuali è molto contenuto. Nella classifica che considera invece esclusivamente il numero complessivo, ovviamente rilevano maggiormente le regioni con una maggior presenza di imprese manifatturiere e al primo posto si colloca la Lombardia con 262 imprese, seguita da Veneto (208) ed Emilia-Romagna (77); in questa rappresentazione per il Centro rilevano la Toscana con 60 imprese e le Marche con 24 realtà. È interessante sottolineare come anche in questo spaccato che privilegia le regioni più industrializzate, si distinguano comunque Campania e Puglia, che rappresentano rispettivamente la quinta e la sesta regione (Fig. 11).

Fig. 10 – Distretti: classifica delle regioni per diffusione delle imprese champion sul totale (%)



Nota: i colori delle barre si riferiscono alla macro-area geografica.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 11 – Distretti: classifica delle regioni per numero di imprese champion

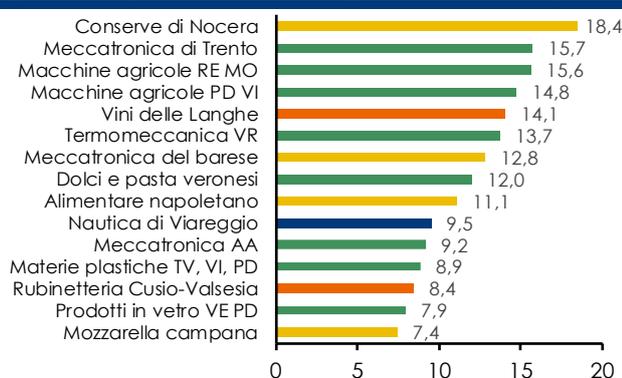


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Se si entra nel dettaglio delle singole realtà distrettuali, si può notare come si affermi nuovamente il tema delle imprese del Mezzogiorno con al primo posto il distretto delle Conserve di Nocera (18,4%), seguito dalla Meccatronica di Trento (15,7%) e dalle Macchine agricole di Reggio Emilia

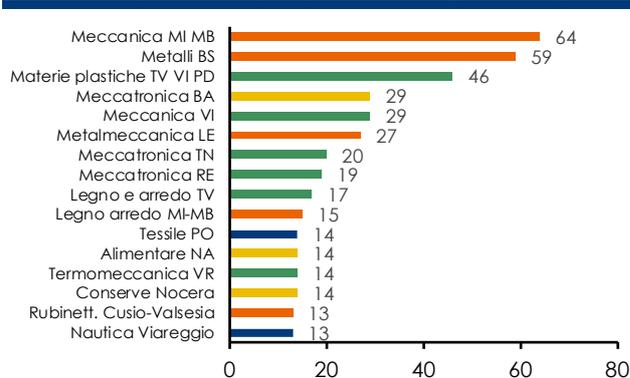
e Modena (15,6%); in questa classifica sono in maggioranza i distretti del Nord-Est con otto distretti tra i primi quindici. Anche in questo caso per il Centro si rileva un solo distretto, quello della Nautica di Viareggio con il 9,5%, mentre del Nord-Ovest si distinguono i Vini di Langhe, Roero e Monferrato (14,1%) e il distretto della Rubinetteria e valvolame di Cusio-Valsesia (8,4%) (Fig. 12). Se si privilegia il numero complessivo delle imprese champion è invece il Nord-Ovest che si distingue con ai primi posti la Meccanica strumentale di Milano e Monza (64 imprese champion) e i Metalli di Brescia (59 imprese), seguiti dal distretto delle Materie plastiche di Treviso, Vicenza e Padova (46 imprese). È interessante notare come si rilevi anche un distretto del sistema moda, in particolare il Tessile e abbigliamento di Prato con 14 imprese che, nonostante le forti implicazioni dettate dalla pandemia, ha espresso un insieme di imprese che sono cresciute in termini di fatturato e hanno mantenuto una buona marginalità e livello di patrimonializzazione (Fig. 13).

Fig. 12 – I primi 15 distretti per diffusione delle imprese champion (imprese champion sul totale delle imprese del distretto; %)



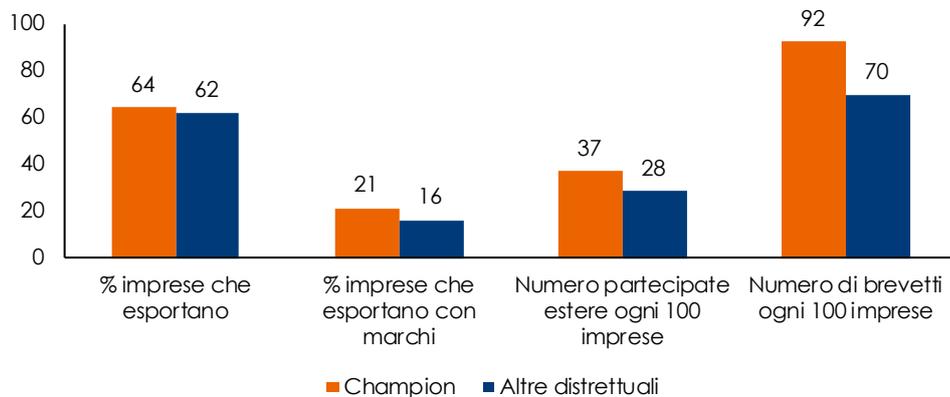
Nota: sono stati considerati i distretti con almeno 50 imprese. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 13 – Classifica dei distretti per numero di imprese champion (numero di imprese champion presenti nei singoli distretti)



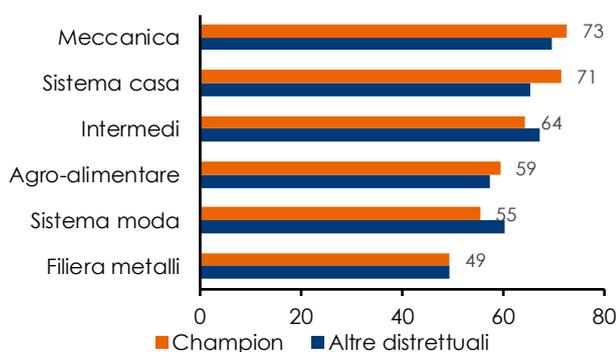
Nota: sono stati riportati 16 distretti in quanto gli ultimi due contavano entrambi 13 imprese. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Al fine di analizzare e verificare quali siano i tratti distintivi delle imprese champion, si è cercato di tracciarne le caratteristiche in termini di strategie utilizzate, come livello di internazionalizzazione, adozione di marchi e presenza di brevetti, nel confronto con il resto del campione di imprese distrettuali. Il quadro che emerge mostra un profilo strategico più evoluto per le imprese champion sotto tutti i profili; in particolare, dal punto di vista della presenza sui mercati internazionali la differenza più rilevante si realizza non tanto nella percentuale di imprese che esportano, che risulta sostanzialmente allineata e su livelli elevati superiori al 60% delle imprese, ma sulla strategia di presidiare i mercati attraverso partecipate estere, che rileva 37 partecipate estere ogni 100 imprese per le imprese champion rispetto a 28 partecipate per le altre imprese distrettuali. Se si restringe il campione alle sole imprese che esportano, tra queste quelle che dispongono anche di un marchio sono più di una su cinque per le imprese champion (21%), mentre si riducono al 16% per le imprese distrettuali non champion. In un anno come il 2020, caratterizzato dal crollo della domanda interna, ma anche dei mercati esteri, non stupisce osservare che la variabile in cui si osservano differenze maggiori sia quella legata all'innovazione: la propensione a brevettare è significativamente più marcata per le imprese champion con 92 brevetti ogni 100 imprese rispetto ai 70 brevetti ogni 100 imprese per il resto del campione (Fig. 14). La maggior propensione a brevettare può essere in parte anche legata alla diversa composizione del campione, che per le imprese champion vede un peso maggiore delle imprese più grandi, mentre dal punto di vista settoriale le differenze più rilevanti in termini di brevetti ogni 100 imprese a favore delle imprese champion si rilevano nei settori dell'agro-alimentare (89 vs. 12) e del sistema casa (175 vs. 72).

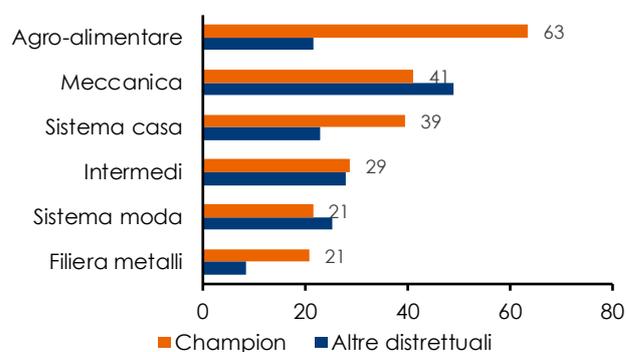
Fig. 14 – Imprese distrettuali: export, marchi, partecipate estere e brevetti

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Poiché le strategie monitorate hanno una valenza diversa che varia a seconda dei settori, ci si è concentrati sul tema dell'internazionalizzazione e si è cercato di proporre una vista per macro-settori. Tra le imprese champion è più alta la quota di imprese che esporta soprattutto nei settori del sistema casa (71% rispetto al 65% delle imprese non champion), della meccanica (73% vs. 70%) e dell'agro-alimentare (59% rispetto al 57%); non si rilevano differenze per la filiera dei metalli, con circa la metà delle imprese che esportano per entrambi gli insiemi di imprese, mentre nei settori degli intermedi e del sistema moda le imprese champion evidenziano un peso minore delle imprese che esportano. È interessante integrare la visione della presenza sui mercati esteri con una strategia più articolata e strutturata come la presenza di partecipate all'estero che richiede forme organizzative più strutturate e impegni maggiori. È significativo osservare l'importante scarto nel settore agro-alimentare tra le imprese champion e il resto delle imprese distrettuali (63 IDE-OUT ogni 100 imprese rispetto a 23): in particolare, le imprese agro-alimentari champion sono presenti soprattutto nelle filiere dei cereali, pasta e dolci, nelle quali operano gruppi di dimensioni rilevanti con presenze ramificate nei mercati esteri. Anche per il sistema casa e la filiera dei metalli si rileva una maggior diffusione degli IDE-OUT tra le imprese champion. Nel sistema moda non solo la quota di imprese champion con attività di export è più bassa, ma anche il numero di partecipate estere è minore. Da un ulteriore approfondimento emerge come in questo settore le imprese classificate come champion siano specializzate in particolari segmenti di mercato, come per esempio l'abbigliamento informale, o in produzioni specifiche, come i beni per la sicurezza sul lavoro, che hanno quindi potuto soddisfare la domanda di dispositivi di sicurezza (Fig. 16).

Fig. 15 – Imprese distrettuali: percentuale di imprese che esportano (% sul totale)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 16 – Imprese distrettuali: numero di IDE-OUT ogni 100 imprese

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Made in Brescia: le chiavi del successo delle imprese oltre la pandemia

Nell'ottobre del 2019 il Centro Studi di Confindustria Brescia e la Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo hanno presentato la ricerca congiunta "Indagine sul manifatturiero bresciano", che si basava su una survey rivolta alle imprese bresciane²⁵ con l'obiettivo di esaminare il loro posizionamento strategico, studiare le esternalità positive presenti nel territorio e cercare di cogliere le sfide da affrontare e superare per proseguire a competere con successo in Italia e sui mercati internazionali.

**A cura di Davide Fedreghini
(Confindustria Brescia),
Giovanni Foresti, Sara Giusti,
Tommaso Ganugi
(Confindustria Brescia),
Enrica Spiga**

L'analisi contenuta in questo approfondimento rappresenta un proseguimento della collaborazione avviata nel 2019 tra Confindustria Brescia e Intesa Sanpaolo e si pone l'obiettivo di leggere le performance economico-reddituali delle imprese bresciane nel 2020, in funzione del loro posizionamento strategico rilevato nel 2019, ovvero nel periodo immediatamente precedente all'avvento della pandemia da Covid-19.

Le imprese complessivamente esaminate, per le quali cioè sono disponibili i bilanci aziendali degli ultimi tre anni sono 196²⁶, danno lavoro a circa 14 mila addetti ed hanno un ammontare di fatturato, nel 2020, pari a circa 4,4 miliardi di euro. Il campione risulta fortemente caratterizzato da imprese di piccole dimensioni, che costituiscono il 67% del totale. La composizione settoriale vede la prevalenza dei comparti metalmeccanici che, in termini di addetti, incidono per i due terzi del campione, in coerenza con la specializzazione produttiva dell'industria locale. Molte di queste imprese sono attive nei distretti mappati da Intesa Sanpaolo in questo territorio.

La ricerca ha dapprima individuato quattro profili aziendali, identificati attraverso il confronto tra la performance di ogni singola impresa, in termini di variazione del fatturato (2020 vs 2019) e livello di marginalità (EBITDA margin 2020), e l'evoluzione, a livello nazionale, del settore (codice Ateco a 3 digit) e della classe dimensionale di appartenenza (valori mediani).

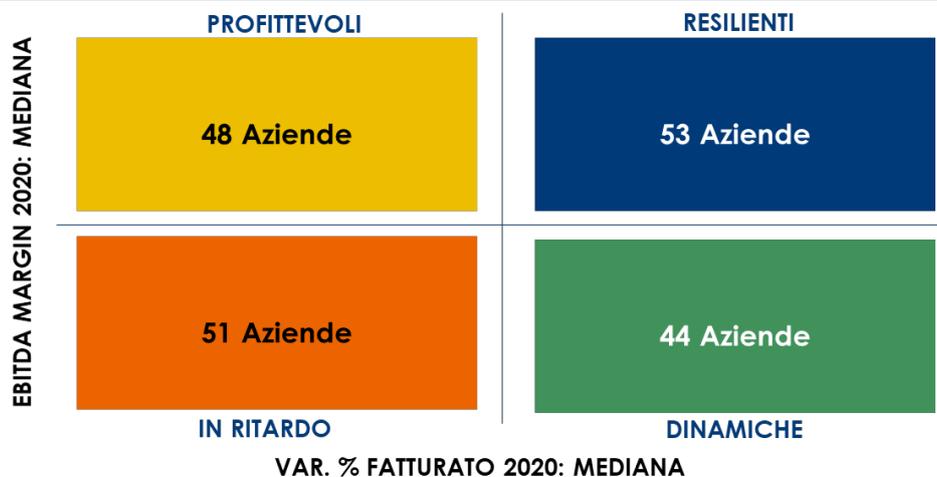
Sono state identificate quattro categorie di imprese, che possono essere così definite (Fig. 1):

- **Resilienti:** imprese con una dinamica dei ricavi e un livello di marginalità entrambi superiori al dato mediano nazionale della classe dimensionale e del settore di appartenenza;
- **Dinamiche:** imprese con un andamento dei ricavi superiore al dato mediano nazionale e, allo stesso tempo, con un livello di marginalità inferiore;
- **Profitevoli:** imprese con un livello di marginalità superiore al dato mediano nazionale e, allo stesso tempo, con una dinamica dei ricavi inferiore;
- **In Ritardo:** imprese con una dinamica dei ricavi e un livello di marginalità entrambi inferiori al dato mediano nazionale.

²⁵ L'indagine era stata condotta nel periodo giugno-settembre 2019 su un campione di 215 imprese manifatturiere bresciane.

²⁶ Rispetto al campione di imprese che hanno partecipato all'indagine del 2019, non abbiamo potuto analizzare 19 aziende.

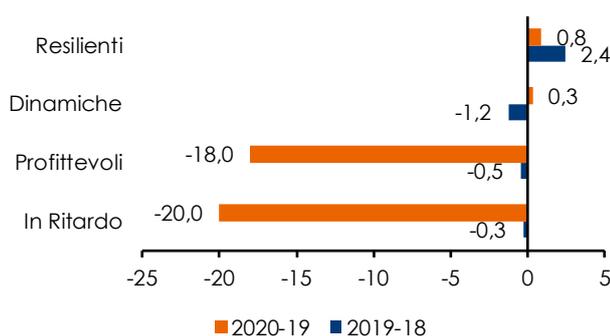
Fig. 1 – Raggruppamento per cluster (numero aziende)



Fonte: Confindustria Brescia - Intesa Sanpaolo

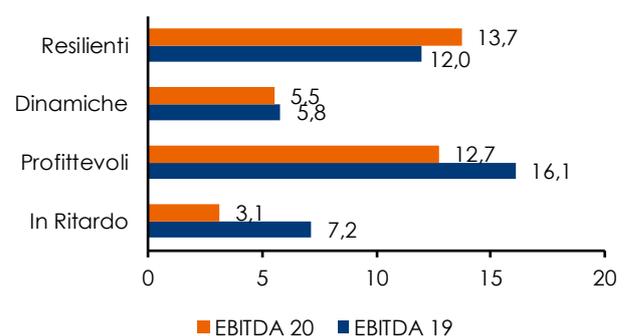
L'analisi dei risultati delle aziende presenti nel campione mostra una variazione positiva del fatturato 2020, rispetto all'anno precedente, solo per le imprese Resilienti e per quelle Dinamiche, mentre mostrano un calo a doppia cifra le Profittevoli e quelle In Ritardo. Ad eccezione delle Resilienti, tutte le altre categorie mostravano un fatturato in calo già nel 2019 (rispetto al 2018; Fig. 2). In un contesto caratterizzato da deboli condizioni della domanda, anche l'EBITDA Margin (valori mediani) ha subito forti ridimensionamenti. Sono le imprese Profittevoli e, in particolare, quelle In Ritardo ad aver subito il calo maggiore. Nelle imprese Resilienti l'EBITDA Margin è invece cresciuto di quasi due punti percentuali (Fig. 3), mentre le aziende Dinamiche hanno mostrato una sostanziale stabilità dei margini unitari. Spiccano dunque le imprese Resilienti che, grazie anche alla lieve crescita del fatturato (+0,8%), sono riuscite a rafforzare la loro marginalità (salita al 13,7%), divenuta così superiore a quella registrata dalle imprese Profittevoli (scesa al 12,7%). Al contempo, le imprese In Ritardo non solo hanno registrato i cali di fatturato più rilevanti (-20%), ma hanno anche visto più che dimezzarsi il proprio EBITDA margin, sceso a quota 3,1%, dal 7,2% dell'anno prima.

Fig. 2 – Variazione del fatturato (%. valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3 – EBITDA Margin (%. valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

È proprio dal confronto tra il posizionamento strategico delle imprese Resilienti e quello delle aziende In Ritardo nel 2019 che si possono cogliere importanti indicazioni sui vantaggi competitivi che sono stati premianti nel corso del 2020. Flessibilità, efficienza e innovazione organizzativa sono i fattori che sembrano aver fatto la differenza, essendo più diffusi tra le imprese Resilienti. Per contro, tra le imprese In Ritardo è più alta la quota di soggetti che identificano nel fattore

prezzo la leva competitiva (Fig. 4). Al contempo, le aziende Profittevoli, grazie a innovazione ed efficienza, registrano una redditività elevata e superiore rispetto alle Dinamiche, che invece mostrano una dinamica migliore del fatturato facendo leva su flessibilità e prezzi di vendita contenuti (con riflessi però non positivi sulla redditività; Fig. 5).

Fig. 4 - I principali vantaggi competitivi per cluster: Resilienti; In Ritardo (% imprese; possibili più risposte)



Fonte: Confindustria Brescia - Intesa Sanpaolo

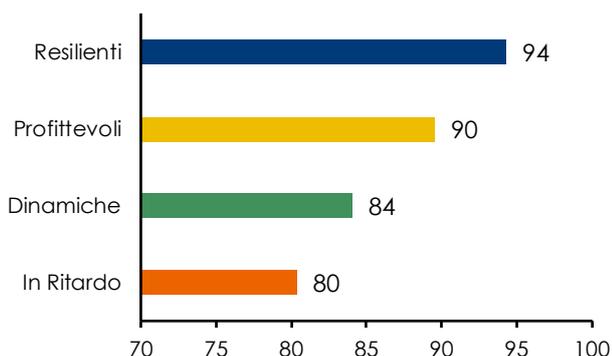
Fig. 5 - I principali vantaggi competitivi per cluster: Dinamiche; Profittevoli (% imprese; possibili più risposte)



Fonte: Confindustria Brescia - Intesa Sanpaolo

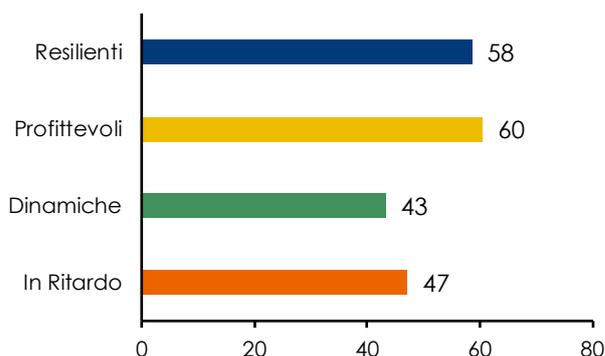
Le imprese Profittevoli e Resilienti mostrano, inoltre, una maggior propensione alla personalizzazione dei prodotti: in questi raggruppamenti la quota di soggetti con prodotti personalizzati è intorno al 90% (con punte del 94% tra le Resilienti) e circa il 60% delle imprese ha oltre il 70% dell'offerta complessiva composta da prodotti personalizzati (Figg. 6 e 7). Pertanto, l'orientamento più marcato verso la personalizzazione dei prodotti in risposta alle richieste della clientela consente a queste imprese di acquisire potere di mercato e di praticare prezzi di vendita maggiori rispetto a quelli riconosciuti a prodotti standardizzati, con ritorni importanti in termini di redditività.

Fig. 6 - Grado di personalizzazione dei prodotti per cluster (imprese con prodotti personalizzati; %)



Fonte: Confindustria Brescia - Intesa Sanpaolo

Fig. 7 - Grado di personalizzazione dei prodotti per cluster: imprese con prodotti personalizzati oltre il 70% (%)

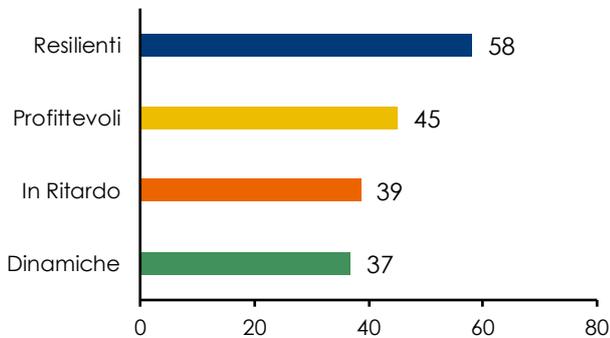


Fonte: Confindustria Brescia - Intesa Sanpaolo

Anche il canale estero è stato premiante, grazie alla possibilità di proporre i propri prodotti nei mercati internazionali e di cogliere le opportunità della domanda estera: la quota delle esportazioni sul totale del fatturato nelle aziende Resilienti si colloca, infatti, attorno al 58%, contro il 39% di quelle In Ritardo (Fig. 8). In particolare, tra le imprese Resilienti è maggiore la percentuale di realtà con una propensione più elevata alle esportazioni (40% verso 31% delle imprese In Ritardo) e, al contempo, è significativamente più bassa la quota di soggetti che esportano relativamente poco rispetto al loro fatturato complessivo. Pertanto, sembrano essere stati premiati i soggetti più presenti sui mercati internazionali con attività di export e, quindi,

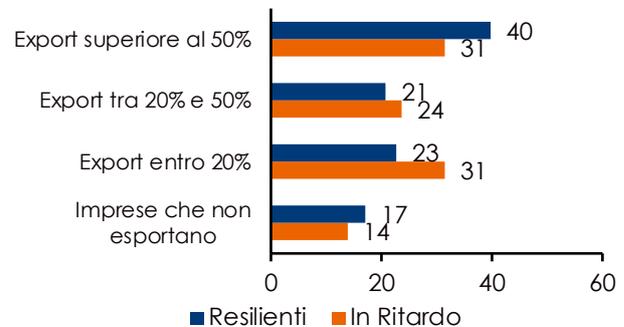
probabilmente più strutturati e pronti per cogliere le opportunità comunque presenti all'estero in un anno molto complesso e difficile come il 2020.

Fig. 8 – Peso dell'export sul fatturato (%)



Fonte: Confindustria Brescia - Intesa Sanpaolo

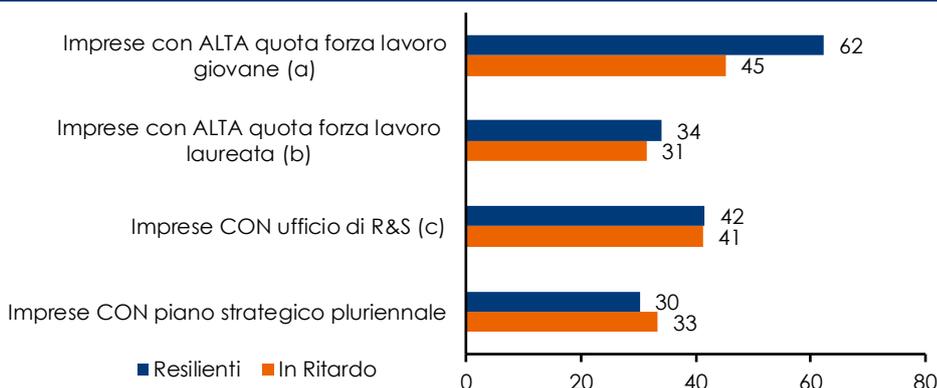
Fig. 9 – Incidenza dell'export sul fatturato (% imprese)



Fonte: Confindustria Brescia - Intesa Sanpaolo

Una grande differenza, tra le imprese Resilienti e quelle In Ritardo, emerge anche in termini di età media della forza lavoro. L'indagine ha infatti evidenziato l'importante ruolo svolto dai giovani nelle realtà più performanti (Fig. 10): il 62% delle imprese Resilienti si connotano per un'alta quota di forza lavoro giovane (oltre il 40% di dipendenti con meno di 40 anni), diciassette punti percentuali in più rispetto a quelle In Ritardo (che infatti si fermano al 45%). Questa evidenza può essere letta da due prospettive fra loro complementari: da un lato, i giovani, nel garantire flessibilità ed efficienza, si sono confermati una forza propulsiva per la crescita aziendale, dall'altro lato, le imprese più virtuose sono anche quelle che nel recente passato hanno assunto forza lavoro giovane, per assecondare la crescita e lo sviluppo aziendale. La presenza in azienda di un ufficio di R&S o di un piano strategico pluriennale, ovvero di due fattori di competitività di medio-lungo periodo, non sembrano invece aver fatto la differenza in un anno caratterizzato da grande incertezza.

Fig. 10 – Strategie adottate per cluster (% imprese)



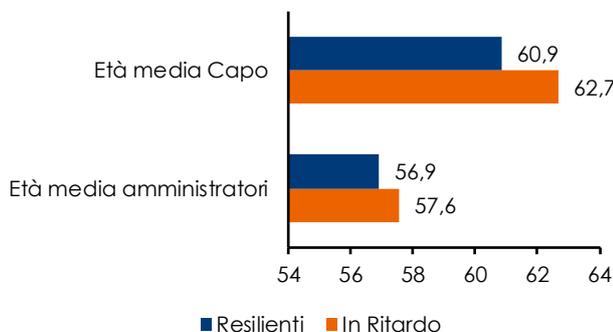
Nota: (a) Imprese con più del 40% di forza lavoro con meno di 40 anni; (b) Imprese con più del 10% di forza lavoro laureata; (c) Imprese con centro di R&S e che intendono potenziarlo.

Fonte: Confindustria Brescia - Intesa Sanpaolo

Il ruolo del capitale umano giovane emerge anche nell'analisi del board e della guida delle imprese: le imprese Resilienti sono guidate da figure mediamente più giovani sia nel ruolo del capo azienda (60,9 anni verso 62,7 delle imprese In Ritardo), sia per l'età media degli amministratori (56,9 anni verso 57,6) (Fig. 11). Oltre ad avere un'età media inferiore, possono

contare anche su una maggior presenza di figure giovani sotto i 40 anni che rappresentano circa un membro su cinque in termini di amministratori e il 4,3% delle figure apicali con una diffusione più che doppia rispetto alle imprese In Ritardo (Fig. 12).

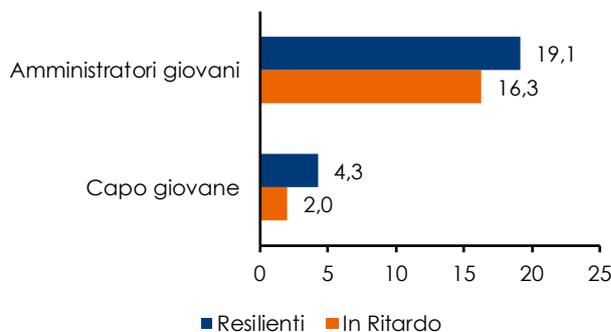
Fig. 11 - Età media del capo azienda degli amministratori (anni)



Nota: l'analisi è stata sviluppata su 186 imprese per le quali erano disponibili le informazioni sul capo e sugli amministratori.

Fonte: Confindustria Brescia - Intesa Sanpaolo

Fig. 12 - Tipologia di capo e di amministratori (% imprese)

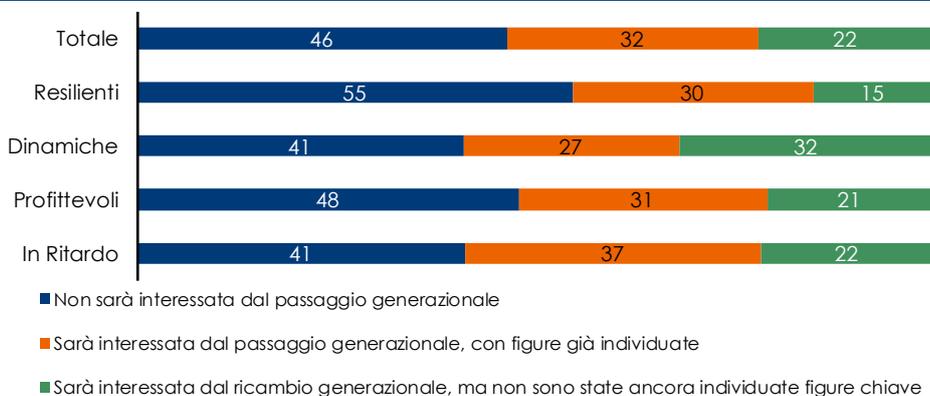


Nota: l'analisi è stata sviluppata su 186 imprese per le quali erano disponibili le informazioni sul capo e sugli amministratori. Sono state considerate le imprese con almeno un amministratore giovane (meno di 40 anni). Il capo giovane è stato identificato per un'età inferiore a 40 anni.

Fonte: Confindustria Brescia - Intesa Sanpaolo

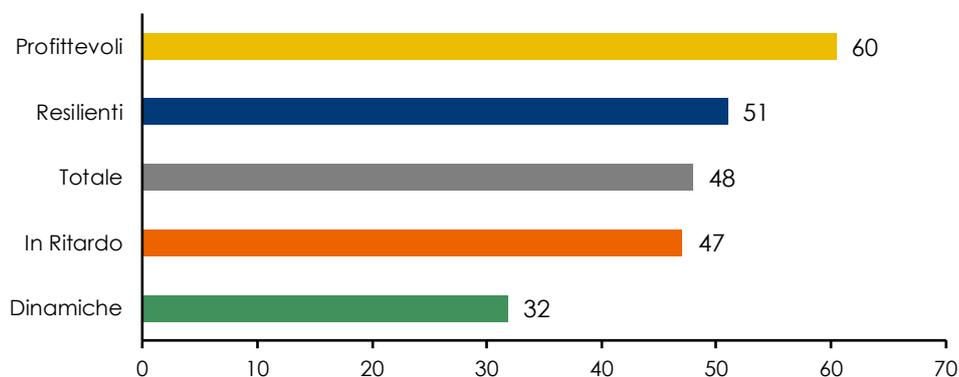
Tutto ciò ha delle ripercussioni importanti anche sul passaggio generazionale. Emerge, infatti, come le imprese Resilienti siano meno coinvolte in questa fase tipicamente molto delicata della vita dell'azienda; il 55% non dovrà infatti affrontare nel quinquennio in corso questa transizione, contro il 41% degli operatori In Ritardo (Fig. 13).

Fig. 13 - Il passaggio generazionale nei prossimi 5 anni per classe dimensionale (% imprese)



Fonte: Confindustria Brescia - Intesa Sanpaolo

Infine, la ricerca ha cercato di mettere in relazione i risultati raggiunti con la diffusione delle tecnologie 4.0 (Fig. 14): è emerso che la presenza di tecnologie 4.0 sia più elevata nelle imprese Profittevoli (60%), rispetto alle Resilienti (51%), a quelle In Ritardo (47%) e alle Dinamiche (32%). Nel 2020 il 4.0 sembra dunque aver dato maggiori ritorni in termini di marginalità, piuttosto che di crescita. Peraltro, è verosimile che questa tipologia di investimenti, almeno nei primi anni di adozione, favoriscano maggiormente la marginalità aziendale piuttosto che le vendite, grazie all'efficiamento dei processi e all'innalzamento della produttività.

Fig. 14 - Il grado di diffusione di tecnologie 4.0 per cluster (% imprese)

Fonte: Confindustria Brescia - Intesa Sanpaolo

Conclusioni

La provincia di Brescia è stata una delle province più colpite nel corso del 2020 dalla pandemia di Covid-19, sia in termini sanitari (per contagi e vittime) sia economici (per la quota di settori interessata dalle misure governative di sospensione delle attività durante i mesi di lockdown). In questo particolare contesto, si è ampliata la dispersione dei risultati economico-reddituali delle imprese manifatturiere bresciane. In particolare, si è distinto un gruppo piuttosto numeroso di imprese Resilienti, in grado di mantenere alta la redditività e di mostrare una buona tenuta del fatturato. L'analisi contenuta in questo contributo ha consentito di tracciare il profilo strategico di queste imprese, che spiccano per flessibilità, efficienza, elevato radicamento sui mercati esteri, forza lavoro e board relativamente giovani.

2. I distretti industriali nel biennio 2021-22

Introduzione e base dati di riferimento

Il presente capitolo si propone di fare il punto sulla ripresa economica del 2021 quantificandone gli effetti sui bilanci delle imprese distrettuali e di delineare il contesto in cui queste ultime si muoveranno nel corso del 2022.

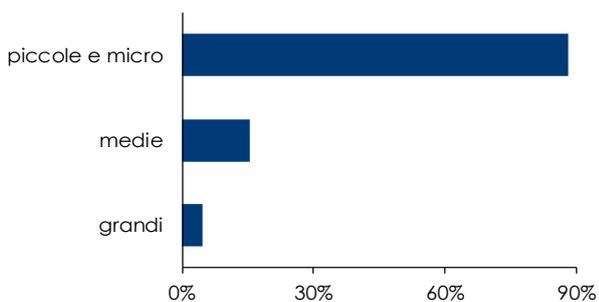
A cura di Ilaria Sangalli

I dati di bilancio di un campione rappresentativo di 18.017 imprese di matrice distrettuale estratte da ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database) e osservate in via continuativa nel triennio 2018-20 saranno incrociati con stime granulari sull'evoluzione dei ricavi di vendita dei settori di appartenenza, che derivano dal modello di previsione ASI (Analisi dei Settori Industriali) Intesa Sanpaolo-Prometeia.

Il campione differisce in termini di numerosità da quello descritto nel capitolo 1 perché si considerano soltanto le realtà manifatturiere²⁷. In analogia a quanto proposto nel primo capitolo, invece, sono state imposte delle soglie di fatturato al fine di conferire maggiore stabilità all'analisi. Nello specifico, sono state prese in considerazione soltanto le imprese con ricavi di vendita superiori a 400 mila euro nel 2018 e a 150 mila euro nel biennio 2019-20. Quest'ultima soglia consente di rimuovere dal campione le realtà potenzialmente già fallite o sottoposte a liquidazione, o comunque non più operative dal punto di vista industriale. Inoltre, sono state rimosse le imprese con attivo nullo.

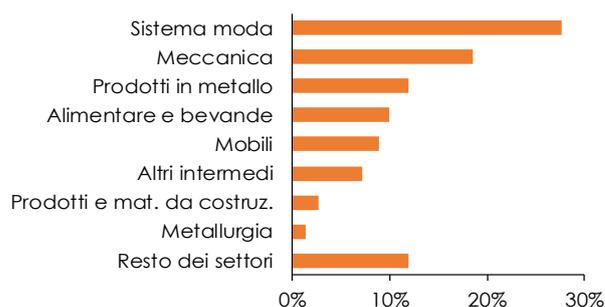
In termini dimensionali (classi di fatturato, in Fig. 2.1), il campione è composto per l'81,5% da piccole e micro imprese (con meno di 10 milioni di euro di fatturato), per il 14,3% da medie imprese (con fatturato almeno pari a 10 milioni di euro ma inferiore a 50) e per il residuale 4,2% da grandi imprese (con fatturato pari o superiore a 50 milioni di euro)²⁸. Dal punto di vista settoriale invece (Fig. 2.2), emerge una netta preponderanza di aziende del sistema moda (27,7%), della meccanica (18,6%) e dei prodotti in metallo (11,8%). Seguono altri due settori a forte vocazione distrettuale quali alimentare e bevande (9,9%) e mobili (8,9%). La somma dei primi cinque settori di specializzazione rappresenta l'80% del campione complessivo.

Fig. 2.1 – Composizione del campione per classi dimensionali (%)



Nota: piccole e micro imprese (fatturato inferiore a 10 milioni di euro), medie imprese (fatturato almeno pari a 10 milioni di euro ma inferiore a 50), grandi imprese (fatturato pari o superiore a 50 milioni di euro). Fonte: elaborazioni su dati Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 2.2 – Composizione del campione per settore (%)



Nota: l'aggregato Resto dei settori include tutti i settori di peso residuale che fanno parte del campione. Fonte: elaborazioni su dati Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

²⁷ Ateco dal 10 al 33.

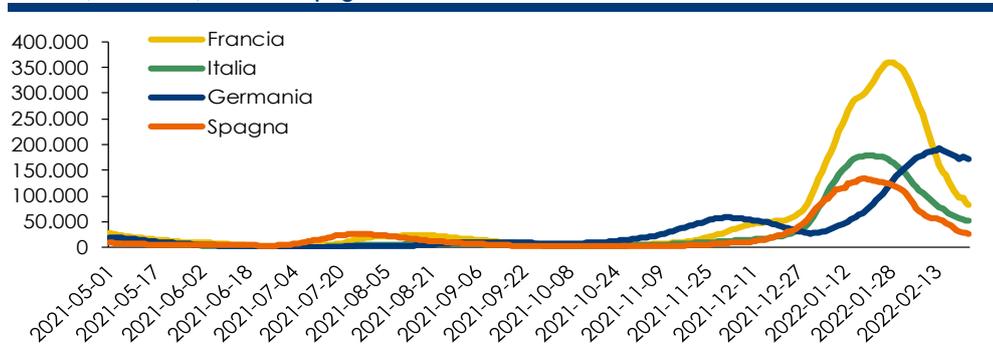
²⁸ Le soglie di fatturato sono calcolate relativamente all'anno 2019 per sterilizzare l'effetto della crisi.

2.1 L'impatto della ripresa 2021 sul fatturato delle imprese distrettuali

Nel corso del 2021 si è osservato un rimbalzo dei livelli di attività dell'industria manifatturiera italiana, grazie alla spinta del mercato interno e dei mercati internazionali, dove il nostro paese è riuscito a mettere a segno risultati brillanti di export nel confronto con i concorrenti europei. La performance è stata ampiamente sostenuta dai distretti industriali, che nel gennaio-settembre 2021 hanno registrato un 2,3% di aumento delle esportazioni a valori correnti rispetto allo stesso periodo del 2019 (+5,7% nel terzo trimestre). Nello specifico, i tassi di crescita dell'industria sono stati particolarmente intensi nei mesi primaverili del 2021, nel confronto con la fase di fermo impianti del 2020, per poi normalizzarsi nella seconda parte dell'anno. Il rallentamento, in parte fisiologico, deriva sia dal confronto statistico con una seconda metà del 2020 che era già stata di brillante recupero post lockdown, sia da un peggioramento del contesto operativo.

Tra i fattori che più hanno contribuito a deteriorare il contesto operativo, si annoverano fenomeni di shortage degli input produttivi, soprattutto semiconduttori, nonché irregolarità e ritardi nel funzionamento delle catene globali del valore. L'impennata della domanda, quale conseguenza di una ripresa sostenuta dell'attività economica mondiale, non ha trovato adeguato riscontro nell'offerta. Inoltre, nella seconda metà del 2021 si è osservato un inasprimento dei protocolli Covid nella gestione della logistica portuale, soprattutto cinese, già pesantemente impattata dagli effetti della crisi, che non ha favorito la dinamica degli scambi commerciali internazionali. Il diffondersi delle varianti Delta e Omicron (si veda la Fig. 2.3 per visualizzare l'andamento dei contagi 2021 in Italia, a confronto con Germania, Francia e Spagna) ha reso infatti necessario introdurre nuove misure di contrasto alla diffusione del virus. Tutto ciò ha determinato anche un progressivo aumento dell'incertezza a livello mondiale, che si è riverberato sul contesto operativo dell'industria italiana, dove gli indici di fiducia manifatturieri hanno iniziato a flettere nella seconda metà del 2021, dai massimi raggiunti nel primo semestre.

Fig. 2.3 - Casi giornalieri confermati di infezione da Covid-19 (medie mobili a 7 giorni): un confronto tra Italia, Germania, Francia e Spagna

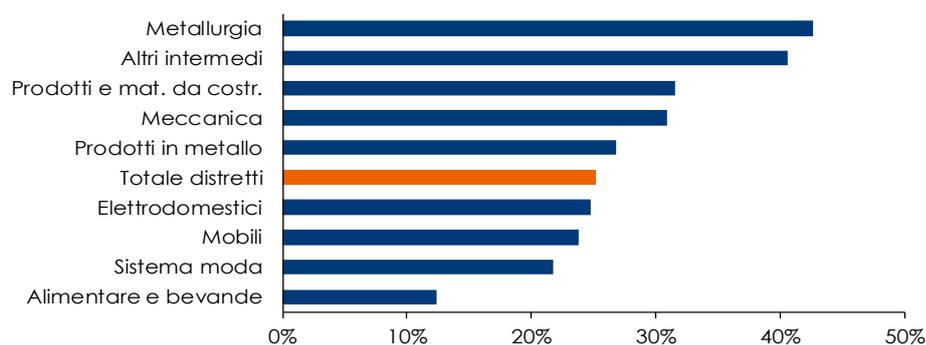


Fonte: Johns Hopkins University CSSE Covid-19 Data – Release 1 marzo 2021

Il deterioramento del sentiment globale è venuto a coincidere anche con l'innesco di una fase rialzista dei prezzi internazionali delle materie prime, che hanno raggiunto importanti picchi nel 2021, quale conseguenza del mismatch tra domanda e offerta, soprattutto per quanto riguarda le commodity non energetiche: acciai, plastiche, carta e metalli non ferrosi (su tutti rame, stagno, nichel e alluminio, impattati dalla transizione green). Le tensioni sui mercati delle materie prime hanno determinato aumenti generalizzati dei costi di approvvigionamento delle imprese, pur con effetti differenziati tra i settori, più intensi per i produttori di intermedi, posizionati a monte della filiera produttiva. Tuttavia, la presenza di un contesto di domanda 2021 che è rimasto comunque favorevole alla ripresa, sostenuto dai poderosi piani di stimolo all'economia adottati a livello internazionale, ha consentito di traslare almeno in parte i rincari sui prezzi di vendita, accelerando anche il percorso di recupero del fatturato manifatturiero dal punto di minimo raggiunto nel 2020.

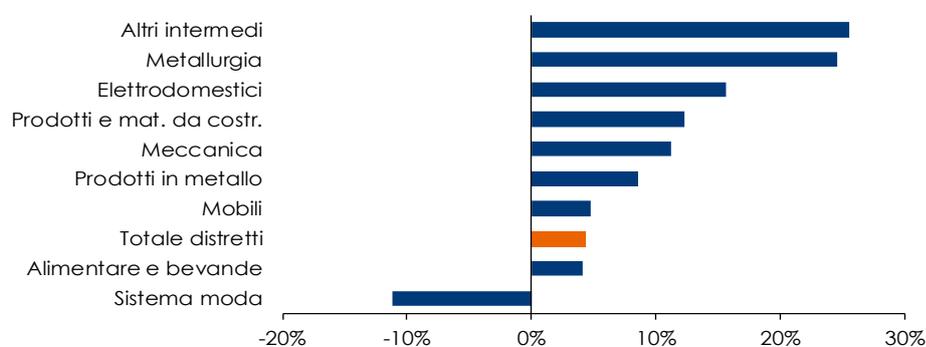
Per quanto concerne nello specifico l'aggregato distrettuale italiano, le nostre stime, realizzate incrociando il campione di bilanci 2018-20 con le previsioni ASI Intesa Sanpaolo-Prometeia al massimo livello di disaggregazione settoriale disponibile (128 micro settori manifatturieri, si veda l'Appendice metodologica per maggiori dettagli), contemplano un +25,2% di aumento tendenziale del giro d'affari 2021 (in mediana a valori correnti, dopo un -14,5% nel 2020), che dovrebbe aver consentito non solo di ripianare completamente le perdite accusate durante la primavera 2020, ma anche di posizionarsi sopra i livelli pre-Covid: +4,3% rispetto al 2019, sempre in mediana.

Fig. 2.4 – Evoluzione del fatturato delle imprese distrettuali nel 2021 (var. % tendenziali su dati a prezzi correnti, valori mediani)



Fonte: elaborazioni su dati Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 2.5 – Il sorpasso dei livelli pre-crisi: evoluzione del fatturato 2021 delle imprese distrettuali, rispetto al 2019 (var. % su dati a prezzi correnti, valori mediani)



Fonte: elaborazioni su dati Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il dato, inferiore a quello stimato per il manifatturiero italiano nel suo complesso (+9,2% rispetto al pre-Covid, sempre in mediana), risulta ampiamente influenzato dalla composizione del campione e, in particolare, dalla prevalenza di imprese del **sistema moda**. Gli strascichi delle restrizioni introdotte con l'emergenza Covid (contenimento delle occasioni di socialità, lavoro fuori casa e turismo rispetto alla fase pre-crisi) determinano, infatti, il permanere di un gap ancora ampio del giro d'affari del settore rispetto al 2019, che stimiamo essere del -11,2% per le imprese distrettuali, in termini mediani. Un discorso a parte va fatto, però, per i player del lusso, che hanno agganciato la ripresa internazionale più rapidamente di quanto non abbiano fatto le aziende di medio-piccole dimensioni della filiera, recuperando ampiamente il terreno perso nel 2020. Inoltre, il settore nel suo complesso ha mostrato, in realtà, ampi margini di miglioramento nel corso del 2021, verso un aumento tendenziale del giro d'affari che stimiamo nell'ordine del 21,7%, sempre in termini mediani. La performance è frutto di risultati brillanti sui mercati internazionali,

soprattutto nel terzo trimestre 2021, quando le vendite di beni di consumo del sistema moda distrettuale si sono riavvicinate ai livelli pre-Covid, trainate da Cina (in primis pelletteria e abbigliamento, seguiti da maglieria e calzature), Corea (pelletteria) e Polonia (calzature e abbigliamento e Occhialeria). Più lenta, invece, la ripresa del segmento degli intermedi tessili e, in generale, delle vendite sul mercato domestico, dove a pesare sono state le misure di contrasto alla diffusione del virus in vigore nel periodo gennaio-maggio 2021.

Tutti gli altri settori a specializzazione distrettuale del campione hanno registrato, nel 2021, un sorpasso sui livelli di fatturato pre-Covid, a iniziare dalla **metallurgia**, dove è stata massima la spinta inflativa derivante dall'esposizione al ciclo internazionale delle commodity. Il contesto di domanda eccezionalmente favorevole, sia sul fronte interno sia sui mercati esteri, ha consentito alle imprese metallurgiche di traslare ampiamente sui listini di vendita gli aumenti dei costi di approvvigionamento, soprattutto nella siderurgia e nei tubi. Complessivamente, stimiamo una crescita del giro d'affari 2021 del 42,6% per le imprese distrettuali, in termini tendenziali e del 24,6% sul 2019.

Un fenomeno di pass-through rilevante si è osservato anche negli altri settori produttori di beni intermedi attivi lungo la filiera edilizia, grande protagonista dell'attuale fase di ripresa italiana, ad iniziare dai distretti che producono beni in gomma-plastica, legno e carta (**altri intermedi**), in corrispondenza dei quali stimiamo, a consuntivo di 2021, un +25,5% di sorpasso sul livello di fatturato pre-crisi, sempre in termini mediani (+40,6% rispetto al 2020). Seguono i distretti specializzati in **prodotti e materiali da costruzione** (non metalliferi), con un +12,3% di giro d'affari 2021 rispetto al 2019 (+31,6% sul 2020) e **prodotti in metallo** (+8,5% sul 2019, +26,8% sul 2020), la terza merceologia prevalente nel nostro campione, dove aumenti significativi del fatturato si sono osservati, in modo particolare, nel segmento dei materiali da costruzione in metallo.

Un aumento sostenuto del giro d'affari 2021 ha caratterizzato anche i distretti della **meccanica**, che quantifichiamo in un +11,2% rispetto al 2019, sempre in termini mediani (+30,9% sul 2020), sostenuto da tutti i comparti di specializzazione e, in particolare, da macchine agricole, macchine per energia meccanica e macchine di impiego generale. La ripartenza del ciclo degli investimenti in macchinari e attrezzature, infatti, sia sul mercato interno, dove il Piano Transizione 4.0 continua a giocare un ruolo decisivo, sia sui mercati esteri, dove l'export dei distretti della meccanica è cresciuto in doppia cifra nei primi tre trimestri dello scorso anno, realizzando quasi un pareggio sul pre-Covid (a valori correnti), ha consentito alle imprese del settore di accelerare nel percorso di recupero.

Dinamici dal punto di vista del giro d'affari 2021 anche i produttori di beni semi-durevoli per la casa, quali **mobili** ed **elettrodomestici**, trainati sia dalla ripartenza dell'edilizia sia dalle nuove esigenze di consumo collegate alla pandemia, che ha portato a rivalutare l'importanza del vivere l'ambiente domestico. I mobili, che rappresentano la quinta specializzazione prevalente nel nostro campione distrettuale, hanno beneficiato di una domanda vivace proveniente dai mercati internazionali: nel complesso dei primi tre trimestri del 2021, l'export dei distretti italiani del mobile ha superato abbondantemente il livello pre-Covid (+9,2% a valori correnti), sostenuto sia dai paesi europei (in primis Francia) sia da quelli extra-europei (Stati Uniti e Cina su tutti). Un buon traino è giunto anche dalle vendite di mobili sul mercato interno, grazie alla riconferma del Bonus Mobili collegato alle ristrutturazioni. Il buon mix di domanda si è riflesso in un andamento altrettanto dinamico del fatturato dei distretti del mobile, che stimiamo essere cresciuto del 4,8% in mediana a consuntivo d'anno, rispetto al 2019 (+23,8% rispetto al 2020), un risultato lievemente superiore a quello registrato dell'aggregato distrettuale manifatturiero nel suo complesso. Una crescita vivace ha interessato anche il giro d'affari dei distretti specializzati nella produzione di elettrodomestici, che ha ritrovato slancio dopo le difficoltà riscontrate dal settore negli ultimi anni, e che hanno visto ridimensionarsi drasticamente la base produttiva. Per il 2021 stimiamo, infatti,

un sorpasso a due cifre sul livello di fatturato del 2019, nell'ordine del +15,6% in mediana (+24,8% sul 2020).

I distretti dell'**alimentare e bevande**, infine, hanno registrato tassi di espansione del fatturato 2021 inferiori al resto del campione, in termini tendenziali. Il +12,3% che stimiamo a consuntivo d'anno (sempre in mediana) rappresenta comunque una performance tonica. Siamo infatti di fronte ad un settore che, nel suo complesso, ha accusato solo un calo modesto del giro d'affari 2020, quando la forte spinta dei consumi alimentari domestici indotta dalle restrizioni Covid aveva controbilanciato, almeno in parte, il venir meno dei consumi attivati dal canale Ho.re.ca. Solo il comparto delle bevande aveva registrato un calo più marcato, proprio in virtù del legame intenso con il settore alberghiero, della ristorazione e dei catering/mense. La riattivazione di tale canale nel corso del 2021, grazie anche alla graduale ripartenza del turismo, ha accelerato il percorso di ripresa del settore e di riposizionamento del fatturato sui livelli pre-crisi, anche nel segmento bevande. Stimiamo, infatti, un +4,2% di aumento del giro d'affari 2021 dei distretti dell'alimentare e bevande rispetto al 2019 (in mediana), in linea con l'aggregato manifatturiero.

I distretti più dinamici in termini di risalita del giro d'affari 2021, ad iniziare da quelli specializzati nelle fasi di lavorazione a monte dei processi produttivi, che sono riusciti a traslare lungo la filiera i rincari delle materie prime, sono attesi aver registrato anche un aumento dei margini rispetto al 2020. Tuttavia, il deterioramento del contesto operativo che è sopraggiunto nella seconda metà dell'anno, potrebbe aver ostacolato molte imprese nel processo di pass-through dei costi sui prezzi di vendita, soprattutto quelle di medio-piccole dimensioni con minor potere contrattuale, comprimendone la marginalità. Il fenomeno potrebbe acuirsi nel corso del 2022, per via delle tensioni sui mercati delle materie prime energetiche che stanno catalizzando l'attenzione mondiale e, in generale, degli squilibri in atto sul fronte geopolitico.

2.2 Le prospettive per il 2022

Nel momento in cui scriviamo, stiamo assistendo a un drastico peggioramento della crisi energetica scoppiata nella fase terminale del 2021, quando la riduzione delle forniture di gas dalla Russia, che è venuta a coincidere con una maggior domanda proveniente dalla Cina, impegnata in un difficile percorso di transizione ecologica, hanno portato le quotazioni del gas naturale a sperimentare una forte accelerazione, raggiungendo picchi senza precedenti storici recenti (+340% i rendimenti del gas europeo, benchmark TTF, tra il gennaio 2021 e il febbraio 2022). A questi fattori si sono recentemente aggiunte le tensioni geopolitiche tra Russia e Ucraina che, esacerbate dagli scontri sul campo, rendono difficile quantificare quanto la crisi energetica potrà ancora durare e gettano ombre sull'intensità della ripresa mondiale post-Covid.

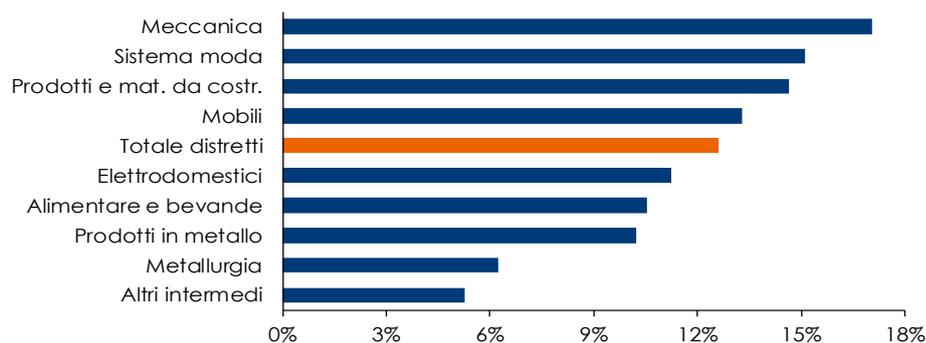
Nel caso specifico dell'Italia, alle preoccupazioni condivise con gli altri player europei e mondiali, di fronte a prospettive di ulteriore deterioramento dello scenario internazionale, si sommano timori specifici, derivanti da una forte dipendenza del nostro paese dall'energia elettrica prodotta a partire dalle centrali a metano. Si tratta del 47,7% del totale, una quota decisamente più elevata di quella che contraddistingue Spagna (27% circa), Germania (17% circa, a fronte di un maggior ricorso al carbone) e Francia (6,6%, dove prevale il nucleare), e che ha reso il conto della bolletta energetica più salato per il nostro paese nel corso degli ultimi mesi.

Inoltre, lo scontro tra Russia e Ucraina sta reintroducendo incertezza sul fronte dei metalli industriali, i cui prezzi, protagonisti del rally 2021, erano attesi stabilizzarsi nel corso del 2022, sebbene su livelli più elevati rispetto alla fase pre-crisi, per via di un vivace profilo di domanda a traino della transizione green (costruzione nuove infrastrutture, interconnessione reti elettriche). L'andamento di alcuni metalli industriali (su tutti nickel, alluminio e palladio) è infatti strettamente correlato alla situazione in Russia, terzo produttore di commodity al mondo. Russia e Ucraina rappresentano, inoltre, due importanti colossi nella produzione metallurgica mondiale, con una

leadership indiscussa nell'export di ghisa e semilavorati, importanti attivanti della produzione manifatturiera. Eventuali stop alle forniture verso l'estero potrebbero dar luogo a fenomeni di accaparramento, tali da rialterare significativamente l'andamento delle catene globali del valore.

Tutti questi punti di attenzione introducono incertezza sulla velocità di marcia che l'industria italiana, e quindi i distretti industriali, potranno mantenere nel 2022. Nell'ipotesi di una attenuazione dei fattori scatenanti della crisi energetica e geopolitica entro la prima metà dell'anno e di un commercio di materie prime che subisca solo l'effetto di shock transitori, senza pesanti interruzioni nelle forniture di gas e di input produttivi chiave per la ripresa, ci attendiamo un prosieguo della fase di crescita del giro d'affari dell'aggregato distrettuale, anche se su ritmi moderati, in linea con quelli osservati nella seconda metà del 2021, che già incorporava un rallentamento. Complessivamente, stimiamo un +12,6% tendenziale in mediana e un +15,2% rispetto al pre-Covid (2019). Il contesto di domanda dovrebbe infatti mantenersi complessivamente trainante, sia sul fronte internazionale sia sul fronte interno, dove oltre agli stimoli economici già approvati e schierati all'interno del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), è allo studio un rafforzamento delle misure di contrasto al caro energia (che finora hanno riguardato il taglio degli oneri di sistema a favore delle imprese più energivore²⁹ e lo stanziamento di fondi a ristoro delle imprese maggiormente impattate dal fenomeno, come il credito di imposta pari al 20% delle spese sostenute per l'energia acquistata nel secondo trimestre 2022).

Fig. 2.6 – Evoluzione del fatturato delle imprese distrettuali nel 2022 (var. % tendenziali su dati a prezzi correnti, valori mediani)



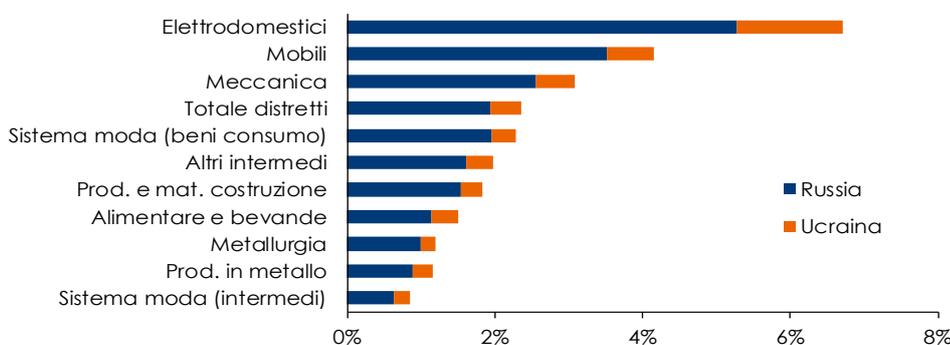
Fonte: elaborazioni su dati Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il dato di sintesi è ampiamente influenzato dall'andamento atteso dei distretti della **meccanica** e di quelli attivi lungo la **filiera delle costruzioni** che, nel nostro scenario, potranno sperimentare un aumento più sostenuto del giro d'affari rispetto alla media distrettuale, in quanto grandi protagonisti dell'implementazione del PNRR, con ricadute importanti anche sui produttori di beni semidurevoli per la casa (**mobili** ed **elettrodomestici**) e sulla **filiera dei metalli**. Tutte le survey condotte negli ultimi mesi, sia quelle internazionali sia quelle interne (si veda il capitolo 3 per un approfondimento sui risultati della survey Intesa Sanpaolo), mettevano infatti in luce un contesto favorevole agli investimenti e allo sfruttamento degli incentivi a supporto della transizione green e 4.0. I settori fin qui menzionati sono però anche quelli sui quali gravano, al momento, i maggiori

²⁹ Si fa riferimento agli annunci di ARERA (Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente) relativi ad un taglio agli oneri di sistema, perlomeno nel primo trimestre del 2022, a favore delle imprese medio-grandi con potenza pari o superiore a 16,5 kilowatt (media, alta e altissima tensione), che attua quanto contenuto nel Decreto Sostegni Ter. Un'analoga misura di azzeramento degli oneri generali di sistema era stata già prevista dall'autorità per le piccole imprese in bassa tensione (sotto i 16,5 kW di potenza), oltre che per i clienti domestici, in occasione dell'aggiornamento trimestrale delle condizioni di tutela nel dicembre 2021, in attuazione della legge di bilancio.

rischi al ribasso sulle prospettive di crescita 2022. Alcuni di questi rischi sono direttamente riconducibili all'inasprimento della crisi energetica e delle tensioni geopolitiche, ad iniziare dalle problematiche di approvvigionamento di materie prime energetiche e non (si veda anche il capitolo 5 per un approfondimento sulla struttura degli approvvigionamenti della filiera metalmeccanica), che potrebbero forzare molte imprese a rallentare la produzione, oltre che impattare pesantemente su margini e redditività (che andrebbero inevitabilmente ad incorporare gli aggravii di costo non scaricabili sui prezzi di vendita). È da considerare anche la potenziale riduzione delle vendite di merci in Russia e Ucraina, a cui molti di questi settori potrebbero andare incontro se il conflitto si protraesse o se le sanzioni alla Russia venissero allargate a beni/settori al momento non contemplati. Nel panorama distrettuale, infatti, le percentuali più elevate di peso dei mercati russo e ucraino sull'export complessivo sono riconducibili a meccanica (3,1%), mobili (4,1%) e soprattutto elettrodomestici (6,7%), a fronte di una media distrettuale del 2,4% (dati 2019). In linea generale, poi, l'aumento dell'incertezza mondiale potrebbe condurre a un nuovo rallentamento del ciclo degli investimenti, con ricadute lungo tutta la filiera.

Fig. 2.7 – Peso di Russia e Ucraina per le esportazioni distrettuali (% su totale filiera 2019, valori correnti)



Fonte: elaborazioni su dati Intesa Sanpaolo su dati Istat

Il peggioramento del quadro internazionale potrebbe impattare negativamente anche sui consumi, rallentando la ripresa già difficoltosa del **sistema moda**, che nel nostro scenario di base, invece, è attesa colmare nel 2022 il divario accumulato rispetto al giro d'affari pre-Covid (2019). Oltre all'esposizione diretta dei distretti della moda verso i mercati al momento coinvolti nel conflitto bellico, con una quota di export di beni di consumo verso Russia e Ucraina pari al 2,3% del totale (dato 2019), bisogna considerare l'effetto di spiazzamento sui consumi europei derivante dal protrarsi della crisi energetica. Non solo un effetto di riallocazione dei consumi verso una bolletta energetica più salata (per quanto calmierata dai provvedimenti contro il caro energia, in corso di potenziamento), ma anche di generale erosione del potere di acquisto delle famiglie, per via dell'aumento dell'inflazione al consumo.

Anche i distretti dell'**alimentare e bevande** presentano rischi al ribasso sulle stime di crescita 2022, derivanti dal deterioramento dello scenario globale. L'impatto maggiore potrebbe giungere da un nuovo rallentamento del canale Ho.re.ca attivato dal turismo, soprattutto quello di matrice internazionale, che vede nei russi una componente importante per le presenze turistiche nel nostro paese. Sono da considerare anche le difficoltà di approvvigionamento delle materie prime agricole, in particolare oli grezzi, frumento e mais esportati dall'Ucraina, che potrebbero innescare problemi a cascata lungo tutta la filiera agro-alimentare italiana, oltre che generare aggravii di costo.

Appendice: l'utilizzo dei dati in distribuzione per stimare la crescita del fatturato 2021-22

La metodologia di stima proposta in questo capitolo va a combinare le informazioni relative alla distribuzione empirica del tasso di crescita del fatturato distrettuale, ricavate dai bilanci di esercizio delle imprese, con le previsioni sull'evoluzione del giro d'affari dei settori distrettuali provenienti dal modello ASI (Analisi dei Settori Industriali) Intesa Sanpaolo-Prometeia, al massimo livello di disaggregazione disponibile (128 micro settori manifatturieri).

Si è scelto di utilizzare il 2019 come anno base della distribuzione empirica, al fine di sterilizzare il più possibile gli effetti della recessione 2020.

Nello specifico, si procede con l'associare ad ogni impresa distrettuale un differenziale tra il tasso di crescita del fatturato 2019 e il valore mediano 2019 del micro settore di appartenenza (vedi formula 1).

$$\text{differenziale_crescita_fatt}_{\text{base}} = \text{crescita_fatt}_{\text{base}} - \text{mediana_sett}_{\text{base}} \quad (1)$$

La trasformazione dei dati puntuali di impresa in dati in deviazione dalla mediana settoriale ha come obiettivo quello di centrare la distribuzione empirica 2019 nello zero³⁰, preservandone la forma.

Sfruttando poi l'ipotesi, restrittiva ma necessaria, secondo la quale la posizione delle imprese distrettuali nella distribuzione non subisca alterazioni in chiave prospettica, i dati così trasformati consentono, una volta combinati con le previsioni settoriali di evoluzione del fatturato, di pervenire a una stima dei parametri fondamentali delle distribuzioni 2021 e 2022.

³⁰ Il parametro centrale della distribuzione, ovvero la mediana, assumerà valore zero alla luce della trasformazione effettuata. La forma della distribuzione viene preservata.

Il potenziale delle comunità energetiche per i distretti

A cura di Letizia Borgomeo

All'interno della Missione "Rivoluzione verde e transizione ecologica" del PNRR è previsto un investimento di 2,2 miliardi di euro per la promozione delle rinnovabili per le comunità energetiche e l'autoconsumo. Ma cosa si intende per comunità energetiche? E cosa le differenzia dalla fattispecie dell'autoconsumo? Le comunità energetiche sono coalizioni di utenti, siano essi cittadini, imprese, enti locali, ecc., che aderiscono volontariamente a contratti di collaborazione per la produzione, consumo e gestione dell'energia attraverso impianti energetici locali alimentati da fonti rinnovabili (solare, eolico, idroelettrico, ecc.). L'elemento innovativo, assieme alla modalità collettiva di autoconsumo e al passaggio dalle figure di consumer a quelle di prosumer, è la possibilità di utilizzo della rete di distribuzione nazionale per la condivisione dell'energia prodotta in eccesso. Si tratta quindi di una forma molto articolata di autoconsumo collettivo (che riguarda invece un solo condominio o stabilimento), in cui la comunità energetica assume quasi la funzione di sub-concessionario della rete elettrica.

Nel 2018 la Commissione europea, con l'obiettivo di accelerare la transizione energetica, ha inserito le Comunità Energetiche nella direttiva RED II (Renewable Energy Directive, EU2018/2001). In Italia la direttiva è stata inizialmente recepita in via parziale e in un'ottica di sperimentazione con il decreto Mille Proroghe del 2019³¹. Ci sono poi stati vari interventi normativi a livello regionale fino al recepimento completo della direttiva con il d.lgs 199/2021. Questa normativa, in vigore da metà dicembre 2021, prevede che il limite di produzione sia 1 MW (era 200 kW nel recepimento parziale) e che il perimetro della comunità venga definito in base alle cabine primarie, ovvero quelle di trasformazione da media ad alta tensione (nel recepimento parziale l'impianto poteva essere collegato solo alle cabine secondarie, cioè di bassa tensione). Inoltre, sono state autorizzate anche la creazione di comunità energetiche a partire da impianti già installati e l'offerta di servizi ulteriori come quelli di ricarica dei veicoli, di vendita al dettaglio e o altri servizi ancillari.

Si tratta indubbiamente di un fenomeno recentissimo che, soprattutto per l'assenza di una chiara normativa, non ha ancora espresso appieno il proprio potenziale. Al momento, in Italia si contano poco più di 20 comunità energetiche, la maggior parte nata prima del regime attualmente in vigore, e che coinvolge principalmente enti locali ed enti del terzo settore, con chiaro scopo di utilità sociale³². È però grande il potenziale anche per le imprese e soprattutto, per la loro alta vocazione territoriale, per i distretti industriali, nonché per i grandi player del settore energetico, alcuni dei quali stanno già investendo nelle comunità energetiche come nuovo segmento di business³³.

Vi sono due benefici cruciali per le imprese, oltre a quello sociale di una maggiore produzione di energia verde. Il primo è che l'autoconsumo è una forma efficiente di gestione della volatilità dei prezzi dell'energia, volatilità che può mettere in seria difficoltà la produttività e la competitività delle imprese, così come emerso dall'Indagine dei Gestori condotta da Intesa Sanpaolo e presentata nel capitolo 3 di questo Rapporto. È un tema particolarmente centrale in questa fase di massimi storici dei prezzi dell'energia³⁴, che, non solo per il conflitto Russia-Ucraina ma anche per la transizione energetica, sono attesi posizionarsi su livelli strutturalmente più elevati rispetto agli anni passati. Un altro beneficio evidente per le imprese è quello di rendere sempre più sostenibile, in ottica ESG, la propria attività produttiva, elemento sempre più cruciale

³¹ Si vedano D.L. 169/19 e relativa legge di conversione l. 8/2000, delibera ARERA 318/2020 e decreto attuativo del Ministero dello Sviluppo Economico (D.M. 16 settembre 2020).

³² Per alcune prime mappature si rimanda a: Community Energy Map, De Vidovich et al. (Franco Angeli 2021); Comunità Rinnovabili, Legambiente (2021).

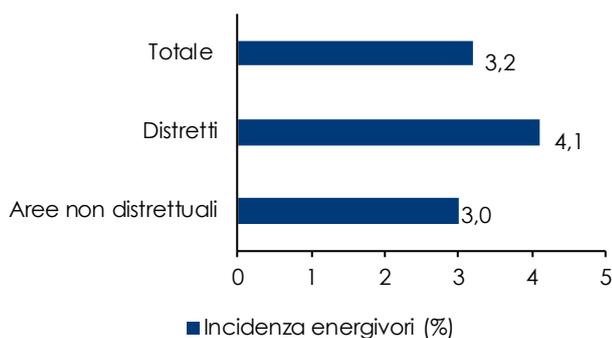
³³ Si veda, ad esempio, l'offerta di Enel X.

³⁴ Secondo l'ultimo bollettino della BCE l'inflazione da prezzi dell'energia ha raggiunto il massimo storico degli ultimi 40 anni.

per l'ottenimento di finanziamenti sul mercato privato dei capitali, ma anche per i rapporti con clienti e fornitori.

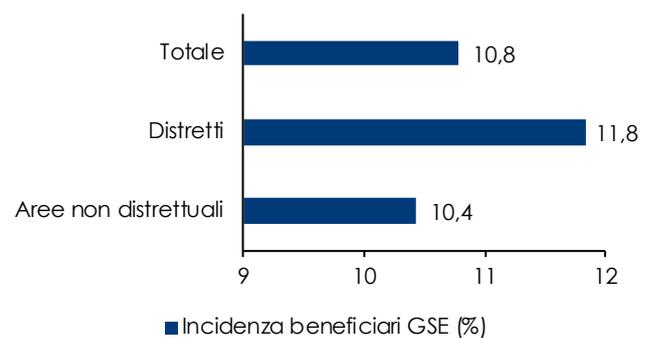
Per i distretti i benefici possono essere anche maggiori se si considera che le comunità potrebbero essere costruite su solide basi di interconnessione delle attività produttive, di scambio di know-how e di attenzione al territorio. Per ottenere un'indicazione, anche se parziale, del potenziale che le comunità energetiche rappresentano per i distretti abbiamo voluto identificare all'interno delle aree distrettuali le aziende a forte consumo energetico. Per fare questo, abbiamo utilizzato la lista delle aziende che per l'anno di competenza 2022 sono considerate idonee ad una riduzione dei pagamenti in bolletta³⁵, in base ad alcune caratteristiche che rendono il loro consumo di energia elettrica strutturalmente più elevato³⁶. Ciò che emerge è che proprio nei distretti vi è una maggiore concentrazione di aziende ad alto consumo di energia elettrica. Questo risultato, se combinato con la maggiore propensione delle imprese dei distretti ad avere già installato un impianto da fonte rinnovabile per l'autoproduzione (si veda il relativo approfondimento al capitolo 10 della 13° edizione del Rapporto Economia e Finanza dei distretti), suggerisce che le imprese dei distretti, già propense ad investimenti nella produzione di energia pulita, potrebbero effettivamente beneficiare da forme di condivisione della produzione di energia volte a ridurre il costo.

Fig. 1: Le imprese energivore (% 2022)



Nota: l'elenco delle imprese energivore è del 18.02.2022 ed è relativo al consumo di energia elettrica. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 2: Incidenza beneficiari GSE (% 2019)



Nota: la figura è estratta dal capitolo 10 del 13° Rapporto annuale sui distretti di Intesa Sanpaolo. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Un'analisi dettagliata del tasso di incidenza delle aziende energivore nei distretti rivela che i distretti più energivori non sono solo quelli specializzati in settori noti per essere ad alto consumo energetico (come i distretti delle Piastrelle di Sassuolo, della Ceramica di Civita Castellana o del Cartario di Lucca), ma anche alcuni distretti dell'alimentare (Prosciutto San Daniele, Salumi di Parma e dell'Alto Adige) o del sistema moda (Calzetteria di Castel Goffredo o Tessile di Biella). Sfruttando le informazioni sulla classe di agevolazione cui appartengono le singole imprese energivore abbiamo creato un indicatore di intensità energetica media su una scala da 1 a 3, dove 3 è l'intensità energetica massima, ovvero un rapporto di costi per consumo di energia elettrica su valore aggiunto lordo superiore al 50% oppure un rapporto tra costi per consumo di energia elettrica e fatturato superiore al 15%³⁷. L'indicatore rivela che le aziende con maggiore

³⁵ Si veda <https://energivori.csea.it/Energivori/>.

³⁶ I criteri, così come riformati dal decreto del Ministero dello Sviluppo Economico DM 21 dicembre 2017, riguardano principalmente il consumo medio di energia elettrica che deve essere pari ad almeno 1GWh/anno e i settori di attività. Questi ultimi sono identificati nella Comunicazione della Commissione Europea numero 2014/C 200/01 come i settori nei quali il pagamento delle tariffe di sostegno al sistema elettrico può mettere a rischio la loro competitività in ragione della loro intensità di energia elettrica (Allegato 3) e della loro esposizione al commercio internazionale (Allegato 5).

³⁷ L'indicatore è uguale a 1 per le imprese nelle classi VAL.1 o FAT.1; uguale a 2 per le imprese nelle classi VAL. 2, VAL. 3 o FAT.2; uguale a 3 per le imprese nelle classi VAL.4 o FAT.3.

intensità energetica si trovano nei distretti del Cartario di Lucca, del Prosciutto di San Daniele e del Grafico veronese.

Tab. 1 - I 30 distretti più energivori (per consumo di energia elettrica)

Distretto	Numero imprese	Incidenza energivori (%)	Intensità media energivori
Piastrelle di Sassuolo	143	37,8	1,1
Ceramica di Civita Castellana	30	26,7	1,2
Prosciutto San Daniele	31	25,8	2,0
Marmellate e succhi di frutta del Trentino-Alto Adige	16	25,0	1,0
Calzetteria di Castel Goffredo	81	23,5	1,1
Cartario di Lucca	109	22,9	2,5
Tessile di Biella	207	22,2	1,5
Salumi di Parma	185	21,6	1,9
Salumi dell'Alto Adige	14	21,4	1,0
Articoli in gomma e materie plastiche di Varese	234	20,1	1,3
Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	551	18,7	1,4
Gomma del Sebino Bergamasco	101	17,8	1,0
Riso di Pavia	13	15,4	1,5
Seta-tessile di Como	275	14,5	1,1
Tessile e abbigliamento della Val Seriana	83	14,5	1,4
Salumi di Reggio Emilia	30	13,3	1,3
Legno di Casalasco-Viadanese	46	13,0	1,3
Riso di Vercelli	23	13,0	1,7
Salumi del modenese	86	12,8	1,7
Marmo e granito di Valpolicella	175	9,7	1,6
Prodotti in vetro di Venezia e Padova	63	9,5	1,0
Carni e salumi di Cremona e Mantova	75	9,3	1,4
Metalli di Brescia	1414	8,6	1,5
Metalmeccanica di Lecco	626	7,5	1,2
Sughero di Calangianus	14	7,1	1,0
Lattiero-caseario sardo	50	6,0	1,3
Dolci e pasta veronesi	51	5,9	1,0
Grafico veronese	151	5,3	2,0
Carni di Verona	38	5,3	1,0
Lavorazione metalli Valle dell'Arno	253	4,7	1,0

Note: i distretti sono ordinati in ordine decrescente in base all'incidenza di imprese energivore e sono evidenziati in blu i distretti dove sono presenti le aziende energivore a maggiore intensità media. L'elenco delle imprese energivore è del 18.02.2022 ed è relativo al consumo di energia elettrica. Cfr. testo per calcolo indicatore di intensità energetica. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

In conclusione, l'ingresso della fattispecie delle Comunità Energetiche nel sistema elettrico italiano rappresenta sicuramente una grande opportunità per le imprese italiane e per i distretti in particolare. Di esperienze concrete di comunità energetiche di matrice imprenditoriale non ce ne sono ancora state, anche perché si attendono alcuni chiarimenti regolatori da parte dell'Autorità di regolazione per energia reti e ambiente (ARERA). Gli stessi stanziamenti previsti dal PNRR non riguardano le imprese, ma la sperimentazione nei comuni con meno di 5 mila abitanti. D'altro canto, la diffusione del paradigma della generazione distribuita ha già coinvolto molte imprese che sempre più decidono di investire nell'installazione di impianti per la produzione di energia pulita, anche grazie al supporto pubblico (Superbonus, Bonus ristrutturazione ecc.). I benefici, come visto, possono essere molteplici e da alcune simulazioni effettuate dal gruppo Energy & Strategy del Politecnico di Milano³⁸ emerge che è proprio nella configurazione del distretto industriale che si può ottenere il pay-back maggiore dall'investimento in una comunità energetica, visti gli elevati livelli di condivisione dell'energia prodotta che si possono raggiungere.

³⁸ Le imprese al centro della transizione energetica: come inquadrare il momento attuale e gli scenari futuri, Presentazione di Davide Chiaroni (Energy & Strategy Group PoliMI) al webinar "Comunità energetiche e nuovi modelli di condivisione dell'energia: un'opportunità per la transizione energetica delle imprese", Dicembre 2021.

3. I risultati dell'indagine periodica sulla rete commerciale Intesa Sanpaolo

Introduzione

La Direzione Studi e Ricerche semestralmente svolge un'indagine con il coinvolgimento dei colleghi che gestiscono i rapporti commerciali con la clientela imprese. Attraverso le informazioni in possesso dei colleghi, derivanti dalla continua interazione con la clientela imprese, è possibile ottenere una chiave di lettura sempre aggiornata sullo stato di salute dei territori e dei settori economici. L'edizione condotta tra novembre e dicembre 2021, oggetto di questo approfondimento, è ormai la quattordicesima. Hanno partecipato oltre 3.700 colleghi³⁹ che hanno fornito valutazioni complessive su circa 570.000 imprese clienti. Anche questa edizione ha previsto, oltre a domande congiunturali, approfondimenti su temi di particolare interesse e attualità come le problematiche che caratterizzano il contesto attuale e le reazioni del tessuto produttivo italiano alle difficoltà dettate dalla pandemia. Si tratta di valutazioni espresse tra novembre e dicembre del 2021, che non tengono conto dunque degli sviluppi dell'invasione russa dell'Ucraina e delle ripercussioni che potrà avere sull'evoluzione dell'economia italiana. Nel momento in cui scriviamo il quadro è estremamente incerto. Ciononostante, le indicazioni espresse dai colleghi possono comunque essere utili, soprattutto per avere un'idea del potenziale di recupero dei distretti nel confronto con le aree non distrettuali e per sapere quali strategie le imprese stavano adottando per contrastare le difficoltà negli approvvigionamenti: un tema questo che, alla luce del conflitto in corso, è destinato a rimanere di attualità.

A cura di Romina Galleri,
Rosa Maria Vitulano

3.1 Analisi del campione

Nell'indagine ogni rispondente fornisce indicazioni sui settori prevalenti nel proprio portafoglio clienti per i quali sente di aver maggior competenza. In questo approfondimento ci si focalizzerà sulle risposte acquisite sul tessuto manifatturiero, offrendo una lettura per settore e dimensione, proponendo contestualmente un confronto tra distretti⁴⁰ e aree non distrettuali, a parità di specializzazione settoriale.

L'analisi qui proposta si concentra su sei settori ad alta intensità distrettuale per i quali è disponibile un numero adeguato di risposte: meccanica, sistema moda, agro-alimentare, sistema casa, intermedi e filiera dei metalli (Tab. 3.1). Non sono invece considerate le specializzazioni produttive di alcuni distretti, come ad esempio i mezzi di trasporto (cantieristica, motocicli, camperistica), a causa della bassa numerosità delle risposte nelle aree distrettuali.

Dal punto di vista della composizione risulta un peso nettamente più elevato della meccanica nei distretti (31,8%) rispetto alle aree non distrettuali (11,7%). Lo stesso si verifica anche per il sistema moda (25,2% nei distretti vs. 9,6% nelle aree non distrettuali), soprattutto per quanto riguarda i settori del tessile, abbigliamento, maglieria e filiera della pelle, a riflesso della concentrazione di queste specializzazioni nei territori distrettuali. Il sistema casa, pur riportando lo stesso peso sia nei distretti che nelle aree non distrettuali, evidenzia differenze a livello di comparto, con una rilevanza maggiore del legno e arredo nei distretti e dei prodotti e materiali da costruzione nelle aree non distrettuali. Al contrario, le risposte per l'agro-alimentare incidono molto più nelle aree non distrettuali (43,9%) rispetto ai distretti (23,8%)⁴¹. Stessa cosa per gli intermedi e la filiera dei metalli. Rispetto al campione di imprese distrettuali analizzato nel capitolo 1 è evidente un peso relativamente maggiore delle imprese agro-alimentari, effetto

³⁹ L'indagine ha visto il coinvolgimento di tutti i gestori di Intesa Sanpaolo che operano con la clientela imprese.

⁴⁰ I distretti sono individuati dall'incrocio del settore scelto e della provincia di lavoro del rispondente.

⁴¹ In questa edizione dell'indagine le risposte sul settore agro-alimentare sono state raccolte con un dettaglio microsettoriale elevato e utile ad attribuirle in maniera più puntuale ai distretti.

dell'elevata numerosità delle risposte acquisite dai gestori delle aziende di più piccole dimensioni, particolarmente diffuse nel settore⁴².

Tab. 3.1 - Composizione delle risposte per settore e comparto (frequenza e %)

	Distretti		Aree non distrettuali	
	Numero risposte per comparto	Composizione %	Numero risposte per comparto	Composizione %
Meccanica	570	31,8	429	11,7
Sistema moda	451	25,2	351	9,6
Tessile, Abbigliamento, Maglieria	307	17,1	229	6,3
Concia, Pelletteria, Calzature	109	6,1	23	0,6
Oreficeria	25	1,4	67	1,8
Occhialeria	10	0,6	32	0,9
Agro-alimentare	427	23,8	1.603	43,9
Agricoltura	262	14,6	1.019	27,9
Alimentare	115	6,4	462	12,6
Bevande	50	2,8	122	3,3
Sistema casa	212	11,8	460	12,6
Legno e arredo	164	9,2	169	4,6
Prodotti e materiali da costruzione (piastrelle, cemento, ecc.)	38	2,1	242	6,6
Elettrodomestici	10	0,6	49	1,3
Intermedi	75	4,2	269	7,4
Gomma e plastica	65	3,6	161	4,4
Prodotti in carta	10	0,6	108	3,0
Filiera dei metalli	56	3,1	541	14,8
Prodotti in metallo	31	1,7	289	7,9
Metallurgia	25	1,4	252	6,9
Totale risposte	1.791	100,0	3.653	100,0

Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

L'indagine, come anticipato, beneficia della partecipazione dei colleghi attivi su tutto il territorio nazionale e che operano con diverse tipologie di clienti per dimensioni e complessità. La quota maggiore di risposte ottenute si concentra nel Nord, dove si osserva anche una maggiore numerosità delle risposte attribuibili alle aree distrettuali. Anche dal punto di vista dimensionale il campione ben rispecchia quello che è il tessuto produttivo italiano, caratterizzato da una moltitudine di imprese di micro dimensioni⁴³. All'interno del campione le micro imprese hanno un peso maggiore nelle aree non distrettuali, mentre quelle piccole e medio-grandi pesano di più nei distretti⁴⁴.

3.2 Stime e attese su fatturato e investimenti

3.2.1 Previsioni sul fatturato

Come prima evidenza, tramite le risposte ottenute, cercheremo di illustrare a che punto è la ripresa, quali settori hanno realizzato il rimbalzo maggiore nel 2021 e quali sono le aspettative sul completo recupero dei livelli di fatturato pre-pandemia nel corso del 2022. Per i settori di propria competenza, i rispondenti hanno indicato entro quale anno sarebbero stati recuperati i livelli di fatturato del 2019, tenendo conto delle informazioni a loro disponibili grazie alla propria interazione quotidiana con le imprese clienti. Come si è già detto, si tratta di valutazioni espresse a fine 2021 e che non tengono conto delle conseguenze che l'invasione russa dell'Ucraina potrà avere sull'evoluzione dell'economia italiana. Nel rappresentare le risposte totali delle aree non

⁴² Si ricorda che l'analisi contenuta in gran parte dei capitoli di questo Rapporto esclude le imprese con fatturato inferiore ai 400.000 euro nel 2018 e ai 150.000 euro nel biennio 2019-2020.

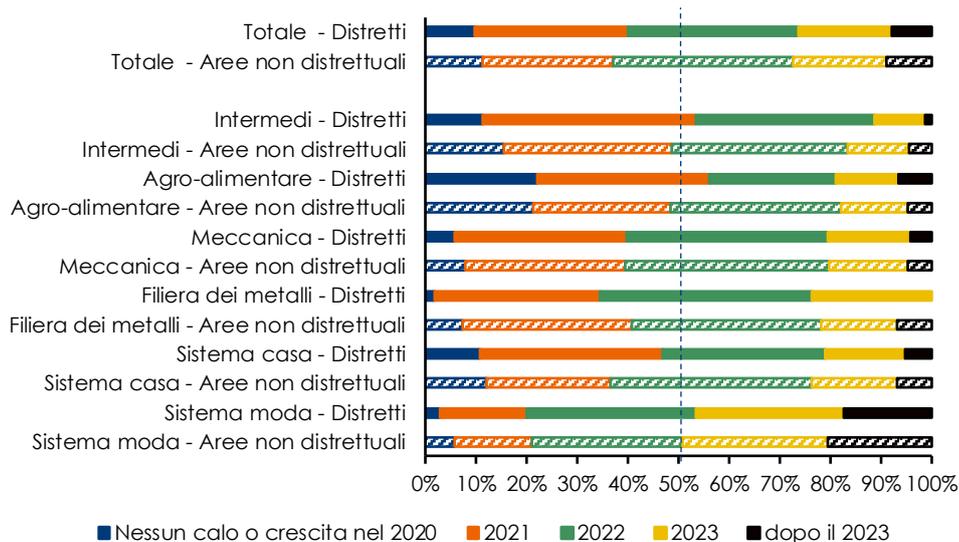
⁴³ In questo capitolo le dimensioni aziendali attengono alla tipologia di portafoglio gestito dai rispondenti che tiene conto sia del fatturato, sia della complessità delle attività svolte dalle imprese clienti.

⁴⁴ La struttura dimensionale rispecchia quella rappresentata nella Tabella 1.1 del primo capitolo di questo Rapporto.

distrettuali, si è cercato di neutralizzare l'effetto derivante dalla particolare composizione del campione: come visto nel paragrafo precedente, l'incidenza del settore moda (che ha risentito particolarmente delle restrizioni pandemiche) è maggiore nei distretti rispetto alle aree non distrettuali, mentre l'agro-alimentare (che ha dato maggior prova di resilienza) ha un peso nei distretti quasi dimezzato rispetto alle aree non distrettuali. Per tener conto di ciò, si è provveduto a ricalcolare il totale delle aree non distrettuali attribuendo al risultato di ogni singolo settore lo stesso peso che presenta nel sottocampione delle imprese distrettuali. Nel valutare i risultati ottenuti, occorre considerare che a ogni singola risposta è stato attribuito lo stesso peso e che non si tiene conto del numero e delle dimensioni delle imprese gestite dal rispondente. Pertanto, nella rappresentazione delle risposte non si terrà debitamente conto del diverso peso che hanno le imprese più grandi rispetto a quelle più piccole. Visto che, anche nella lettura data dai gestori, emerge un andamento migliore delle imprese di dimensioni maggiori, le previsioni di recupero di quanto perso nel 2020 potrebbero risultare conservative, soprattutto nei distretti dove è più alta la quota di imprese medio-grandi.

Secondo le valutazioni espresse dai gestori, tutti i settori nel 2022 riusciranno a riportarsi sui livelli di attività pre-pandemici⁴⁵. I distretti mostrano un rimbalzo nel 2021 leggermente più accentuato rispetto alle aree non distrettuali, anche come conseguenza di una contrazione dell'attività che sembra essere stata un po' più marcata nel 2020.

Fig. 3.1 – Previsioni di recupero dei livelli di fatturato 2019 nel corso degli anni indicati in legenda (% rispondenti; al netto dei "non so")



Nota: i settori sono ordinati a coppia (distretti e aree non distrettuali) in base al recupero entro il 2022 dei distretti.
Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

A livello di singolo settore, emergono i beni intermedi che, grazie anche al rialzo dei prezzi delle materie prime, nel 2021 hanno evidenziato un rimbalzo significativo e maggiore nei distretti rispetto alle aree non distrettuali. Le imprese agro-alimentari, sostenute dalla presenza di consumi non comprimibili, sono quelle che hanno registrato una maggior tenuta nel 2020 e hanno già recuperato nel 2021 i livelli pre-pandemia, in particolare quelle distrettuali. I comparti legati al sistema casa (mobile, elettrodomestici e prodotti e materiali da costruzione) hanno mostrato una

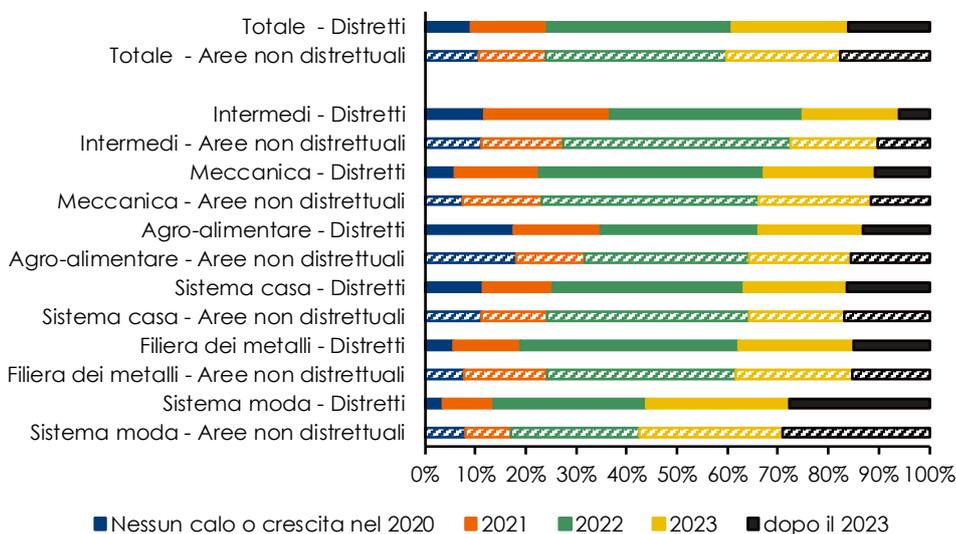
⁴⁵ Consideriamo il pieno recupero per un settore quando più del 50% dei rispondenti segnala che il fatturato possa raggiungere i livelli pre-Covid entro l'anno indicato. Si tratta chiaramente di una semplificazione che si basa sull'ipotesi che il portafoglio clienti di ogni gestore esprima lo stesso livello di fatturato complessivo per ogni settore su cui sono state espresse valutazioni.

buona ripartenza nel 2021, soprattutto nelle aree distrettuali, sostenuti da Ecobonus e Sismabonus, ma anche dal rinnovato interesse delle famiglie nei confronti della casa e dell'ambiente domestico. Il comparto dei materiali da costruzione mostra previsioni di recupero nel 2021 più marcate nelle aree distrettuali rispetto alle non distrettuali, ma differenze positive si riscontrano anche nel legno e arredo e negli elettrodomestici. Non emergono differenze tra distretti e aree non distrettuali per le aziende della meccanica. Invece, per la filiera dei metalli risulta un leggero ritardo delle aziende distrettuali, che sembrano aver risentito maggiormente del calo di attività del 2020 ma mostrano lo stesso rimbalzo delle aree non distrettuali nel 2021 e un pieno recupero nel 2022. Infine, maggiori difficoltà emergono per le imprese del sistema moda, a causa del forte calo della propensione al consumo di beni voluttuari; il settore è l'unico, in base alle indicazioni dei gestori, il cui recupero nel 2022 dei livelli di fatturato pre-pandemia è più incerto. Per i distretti sembra però emergere un recupero lievemente superiore.

3.2.2 Previsioni sugli investimenti

Sul totale delle risposte prese in analisi non si evidenziamo notevoli differenze tra distretti e aree non distrettuali per quanto riguarda il recupero dei livelli di investimento pre-pandemia che, secondo le valutazioni dei gestori, dovrebbe realizzarsi nell'anno in corso. Anche considerando i singoli settori non ci sono grandi differenze. Una più marcata ripartenza degli investimenti già dal 2021 sembra emergere per le imprese distrettuali dei beni intermedi (in particolare della gomma e plastica) e dell'agro-alimentare, mentre un leggero ritardo si registra per le imprese distrettuali della filiera dei metalli, in particolare la metallurgia. Anche sul fronte degli investimenti le aziende del sistema moda sono più attardate, con un pieno recupero di quanto perso nel 2020 solo a partire dal 2023.

Fig. 3.2 – Previsioni di recupero dei livelli di investimenti 2019 nel corso degli anni indicati in legenda (% rispondenti; al netto dei "non so")

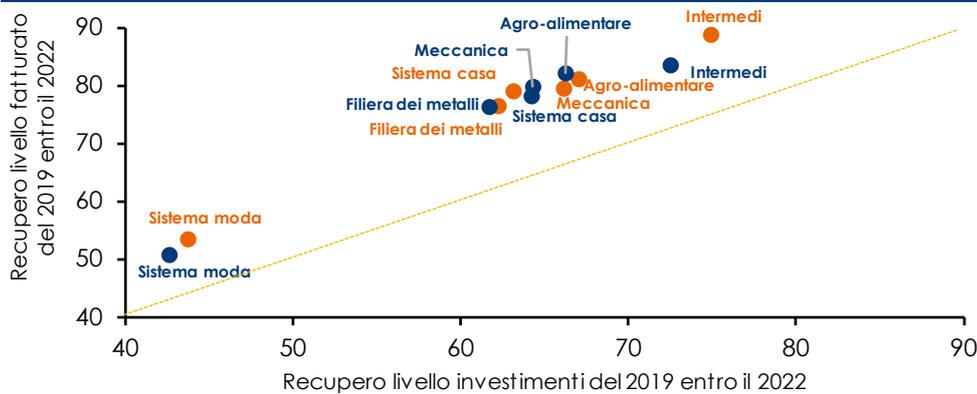


Nota: le filiere sono ordinate a coppia (distretti e aree non distrettuali) in base al recupero entro il 2022 dei distretti.
Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

Provando a correlare le previsioni di recupero dei livelli del fatturato pre-Covid entro il 2022 con il recupero degli investimenti nello stesso periodo, si nota una minor dinamica degli investimenti rispetto al fatturato, e questa tendenza si verifica sia per i distretti che per le aree non distrettuali. Anche in questo caso emerge il distacco del sistema moda rispetto agli altri settori, con previsioni di recupero nettamente più attardate. Tuttavia, per i distretti della moda sembrerebbe esserci un'attesa di evoluzione migliore rispetto alle aree non distrettuali, sia dal punto di vista del

fatturato che degli investimenti. All'opposto, i beni intermedi, a monte delle catene di fornitura, sembrano evidenziare una maggior velocità di recupero, ancora più intensa per i distretti, a indicazione del fatto che la ripresa alla vigilia dell'invasione russa era in corso. Per gli altri settori non emergono differenze significative tra distretti e aree non distrettuali; solo per la meccanica gli investimenti delle imprese distrettuali sembrano essere più dinamici. Il sistema casa rappresenta l'unico settore in cui i distretti risultano leggermente meno reattivi delle aree non distrettuali nel recupero degli investimenti; in questo senso incidono molto i prodotti e materiali da costruzione, un settore che è stato molto attivato dagli stimoli fiscali ma che, come vedremo tra breve, ha riscontrato alcune problematiche legate alla ripartenza, soprattutto nelle aree distrettuali.

Fig. 3.3 – Previsioni di recupero dei livelli di fatturato e investimenti 2019 entro il 2022 (% rispondenti; al netto dei “non so”)

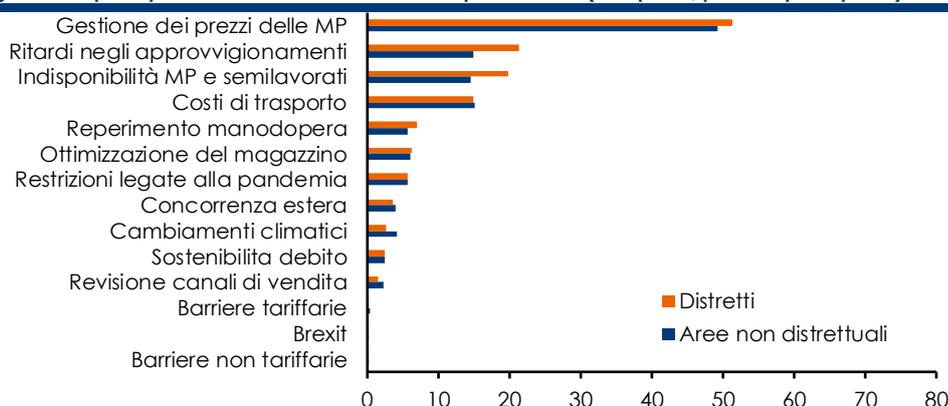


Nota: in arancione sono rappresentati i distretti e in blu i non distretti. Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

3.3 Le criticità da affrontare: il problema degli approvvigionamenti

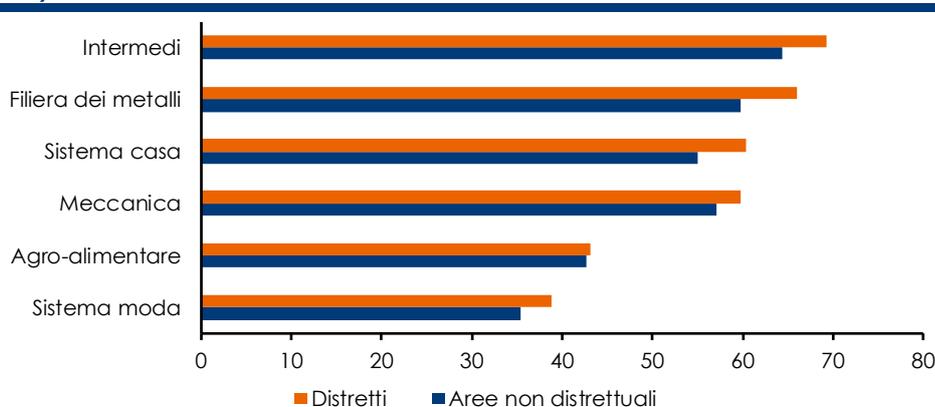
La fase più severa della pandemia ha causato la più grande recessione mondiale dal secondo dopoguerra, con il blocco totale di numerose produzioni/servizi. La ripresa è stata però repentina, grazie anche a decisi interventi di politica fiscale e monetaria, fortemente espansivi. Tuttavia, a fronte della drastica riduzione delle scorte di materie prime e semilavorati avvenuta durante i vari lockdown per via della chiusura di molte aziende in tutto il mondo, questa impennata ha creato difficoltà di reperimento di numerosi materiali che sono alla base della produzione di altri beni. Si sono, dunque, creati seri problemi di approvvigionamento per intere filiere (come il noto caso della carenza di microchip per automotive ed elettronica). L'aumento verticale della domanda di alcune materie prime si è scontrato con una carenza infrastrutturale e di manodopera che non ha permesso alle aziende a monte di stare al passo con le richieste, creando uno squilibrio tra domanda e offerta e forti rincari delle commodity. Inoltre, i tempi medi di consegna delle materie prime e dei beni si sono allungati, anche a causa delle criticità nel traffico di container, tanto che numerose supply chain si trovano ora sotto pressione.

Abbiamo chiesto ai nostri gestori quali siano le principali difficoltà incontrate dalle imprese clienti, e il tema degli approvvigionamenti emerge chiaramente anche dalla nostra rilevazione. Le principali criticità rilevate, infatti, riguardano i ritardi nelle forniture, l'indisponibilità di materie prime e semilavorati e i costi di trasporto, ma soprattutto la gestione dei prezzi delle materie prime, che viene indicata in oltre la metà delle risposte, sia per i distretti che nelle aree non distrettuali. La guerra in Ucraina rende ancora più critico il tema degli approvvigionamenti: oltre ai rincari di petrolio e gas, anche diverse commodity non energetiche hanno toccato nuovi massimi. Non è poi del tutto escluso che si possa anche arrivare al blocco delle forniture di materie prime da Ucraina e Russia.

Fig. 3.4 – Le principali difficoltà incontrate dalle imprese clienti (% risposte; possibili più risposte)

Nota: MP è l'abbreviazione di materie prime. Fonte: Indagini Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

In riferimento alla gestione dei prezzi delle materie prime, si evidenzia una maggior indicazione di criticità nei distretti rispetto alle aree non distrettuali, per tutti i settori. Per intermedi, filiera dei metalli e sistema casa, che sono le filiere per le quali i rispondenti hanno segnalato più criticità, le differenze tra distretti e aree non distrettuali sono più ampie. A indicare maggiori difficoltà sui prezzi per le imprese distrettuali sono i seguenti comparti: i prodotti in carta per quanto riguarda la filiera dei beni intermedi, i prodotti in metallo nella filiera dei metalli e i prodotti e materiali da costruzione nel sistema casa.

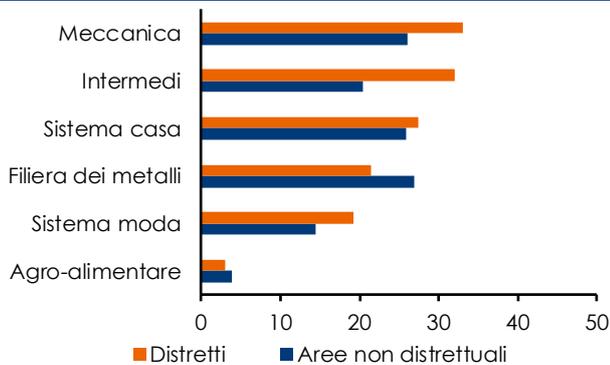
Fig. 3.5 – Criticità nella gestione dei prezzi delle materie prime per settore (% risposte; possibili più risposte)

Fonte: Indagini Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

Anche i ritardi negli approvvigionamenti e l'indisponibilità di materie prime e semilavorati sembrano interessare relativamente di più le imprese distrettuali, benché il quadro sia piuttosto eterogeneo. Negli intermedi, i rispondenti hanno indicato più rallentamenti che indisponibilità; in particolare le imprese distrettuali della gomma e plastica soffrono per gli allungamenti nei tempi di approvvigionamento, mentre le non distrettuali dei prodotti in carta lamentano una maggior carenza di materie prime e semilavorati. Le imprese della meccanica e del sistema casa segnalano con la stessa intensità sia ritardi che indisponibilità, ma le distrettuali sembrano risentirne maggiormente. Per la filiera dei metalli, l'indisponibilità delle materie prime e semilavorati costituisce un problema particolarmente sentito, e ancor più dai distretti sia nella metallurgia che nei prodotti in metallo; meno criticità nei tempi di approvvigionamento, ma con difficoltà superiori, al di fuori dei distretti. Anche per via di un contesto di domanda non troppo favorevole, il sistema moda sembra essere stato meno interessato rispetto a meccanica, intermedi, sistema casa e filiera dei metalli da problemi di ritardo o indisponibilità delle forniture.

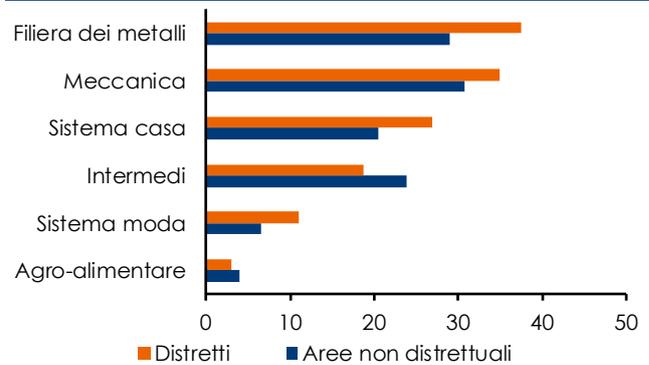
di materie prime e semilavorati. L'agro-alimentare sembra non aver risentito di queste problematiche, non essendo stato interessato da sospensioni di attività neanche nella primavera del 2020, trattandosi di beni di prima necessità.

Fig. 3.6 – Ritardi negli approvvigionamenti per settore (% risposte; possibili più risposte)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

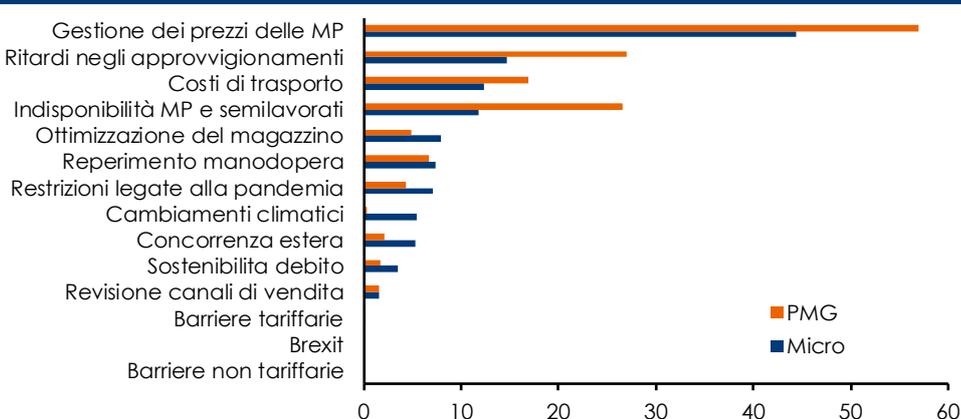
Fig. 3.7 – Indisponibilità delle materie prime e semilavorati per settore (% risposte; possibili più risposte)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

Concentrandoci sulle sole imprese distrettuali, abbiamo voluto presentare lo spaccato dimensionale, ricordando tuttavia la relativa maggior incidenza di imprese di più grandi dimensioni nei distretti. Dal grafico sottostante si osserva chiaramente che i rispondenti hanno indicato più problemi legati agli approvvigionamenti (in termini di prezzi, ritardi, indisponibilità e costi di trasporto) per le imprese di dimensioni maggiori. Questo potrebbe essere dovuto al fatto che le imprese più grandi assumono spesso il ruolo di capofila, facendosi carico del reperimento di materie prime e semilavorati anche per i propri terzisti. Il problema degli approvvigionamenti è ai primi posti anche per le imprese più piccole distrettuali, ma, nel confronto con quelle di dimensioni maggiori, le micro subiscono di più altre problematiche di carattere organizzativo/commerciale come l'ottimizzazione del magazzino, il reperimento della manodopera, le restrizioni legate alla pandemia, i cambiamenti climatici, la sostenibilità del debito e la concorrenza estera, probabilmente a causa della struttura organizzativa meno articolata che le caratterizza e delle minori risorse a disposizione.

Fig. 3.8 – Le principali difficoltà incontrate dalle imprese distrettuali per dimensione aziendale (% risposte; possibili più risposte)



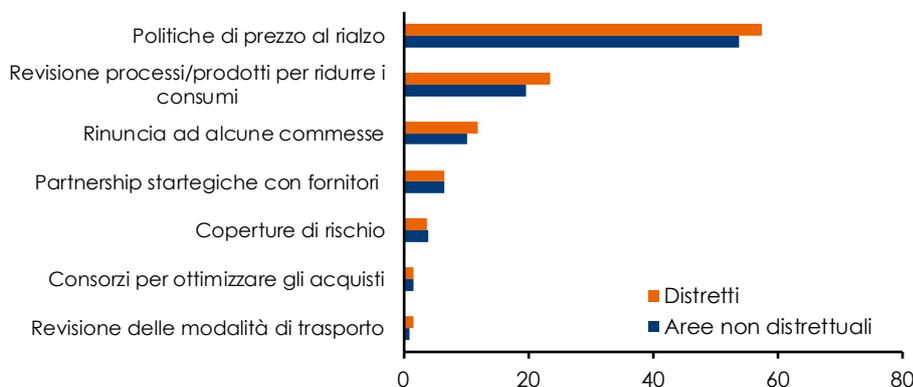
Nota: per PMG si intendono le imprese di dimensioni non micro (piccole, medie e grandi). MP è l'abbreviazione di materie prime. Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

3.4 Le reazioni delle imprese

3.4.1 L'aumento dei prezzi alla produzione

Dall'osservazione delle reazioni alle criticità si traggono spunti interessanti. La revisione al rialzo dei prezzi alla produzione è la principale misura adottata sia dalle imprese distrettuali che dalle imprese nelle aree non distrettuali, anche se sembrerebbe leggermente più adottata nei distretti. La difficoltà nel far fronte alle problematiche fin qui esposte sta portando alcune imprese anche a rinunciare a qualche commessa. Oltre a queste reazioni, che sono di carattere temporaneo e incidono sull'operatività di breve periodo delle imprese, c'è la possibilità che le criticità descritte portino le imprese a modificare nel tempo il loro approccio alla gestione dei consumi, dei magazzini, delle reti di fornitura e del rischio. Le risposte date dai gestori ci consentono di avere prime indicazioni su queste dinamiche. Al momento sembra più diffusa la tendenza a rivedere i processi o i prodotti per ridurre i consumi di energia o l'utilizzo di materie prime e semilavorati, piuttosto che il ricorso a partnership strategiche con i fornitori o a formule di copertura del rischio.

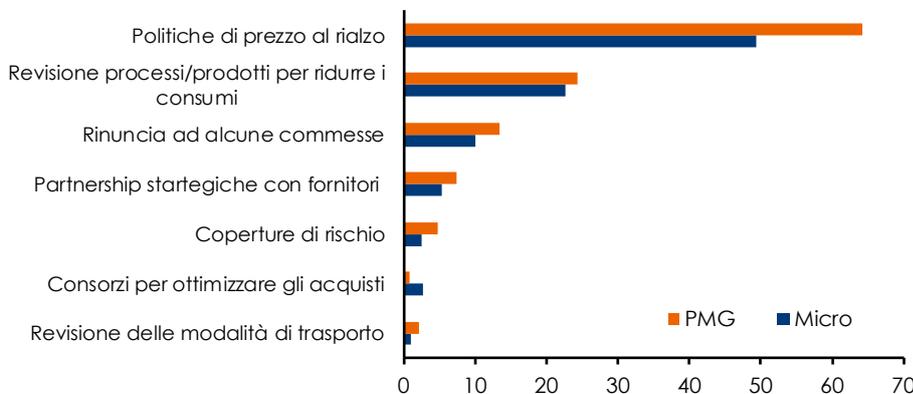
Fig. 3.9 – Le principali strategie per affrontare le criticità (% risposte; possibili più risposte)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

Concentrandoci sui soli distretti, si nota una maggior propensione al rialzo dei prezzi da parte delle imprese di dimensioni maggiori, che si differenziano dalle micro imprese di quasi 15 punti percentuali, probabilmente per il maggior potere contrattuale che possono esercitare. Per quanto riguarda le altre strategie, invece, non si segnalano grandi differenze di comportamento legate alle dimensioni aziendali.

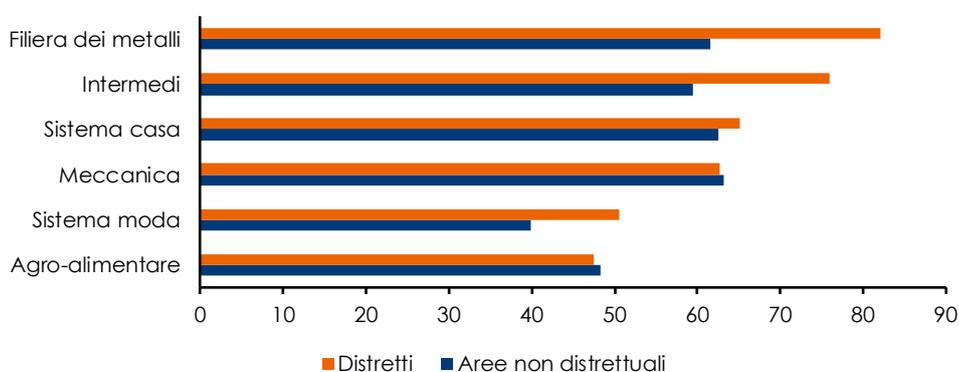
Fig. 3.10 – Le principali strategie per affrontare le criticità per dimensione aziendale nelle imprese distrettuali (% risposte; possibili più risposte)



Nota: per PMG si intendono le imprese di dimensioni non micro (piccole, medie e grandi). Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

Dallo spaccato per settore, sembrano più propense ad attuare l'aumento dei prezzi le imprese distrettuali della filiera dei metalli e degli intermedi, sia nel confronto con gli altri settori che nel confronto con le aree non distrettuali. Per quanto riguarda le imprese distrettuali di beni intermedi, questa strategia sembra condivisa per tutte le dimensioni aziendali. Invece, per la filiera dei metalli le imprese distrettuali di dimensioni maggiori risultano nettamente più propense ai rialzi, rispetto alle imprese di più piccole dimensioni. Una differenza significativa tra distretti e aree non distrettuali è evidente anche nel sistema moda, nonostante il fenomeno abbia un'intensità minore. In particolare, tra le imprese distrettuali del sistema moda, la tendenza al rialzo dei prezzi riguarda maggiormente le imprese di dimensioni maggiori. Nel sistema casa, meccanica e agro-alimentare non emergono differenze significative tra distretti e aree non distrettuali sulle politiche di prezzo, anche se viene confermato, per quanto riguarda le imprese distrettuali più grandi, un maggior orientamento verso questa strategia.

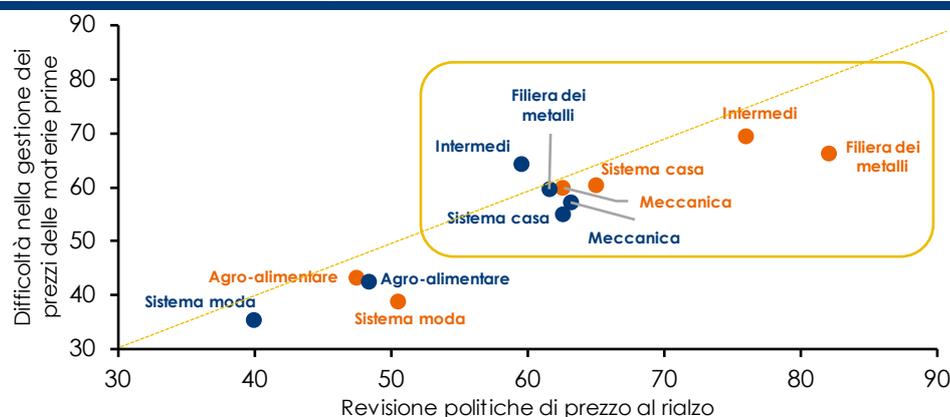
Fig. 3.11 – La strategia di revisione delle politiche di prezzo al rialzo per settore (% risposte; possibili più risposte)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

Dalla nostra analisi emerge una correlazione positiva tra le difficoltà di gestione dei prezzi delle materie prime e l'adesione a politiche di rialzo dei prezzi, indipendentemente dall'appartenenza o meno ai distretti. I settori dove i rispondenti stanno segnalando un maggior ricorso al rialzo dei prezzi sono anche quelli per i quali la gestione dei prezzi delle materie prime risulta più difficoltosa: filiera dei metalli, intermedi, meccanica e sistema casa. Nel confronto tra distretti e aree non distrettuali, per agro-alimentare e meccanica non si rilevano particolari discrepanze. Per le altre filiere (metalli, intermedi, casa e moda) le differenze osservate a favore dei distretti sono più intense dal punto di vista della revisione al rialzo dei prezzi che non in termini di difficoltà riscontrate nell'approvvigionamento di materie prime. Questo sembrerebbe indicare che, nonostante le difficoltà siano simili, le imprese distrettuali ricorrono in modo più rilevante alla revisione dei prezzi, grazie a un maggior potere contrattuale, legato a un miglior posizionamento nelle catene internazionali del valore o una migliore percezione da parte del cliente finale, che consentono loro di praticare aumenti maggiori dei prezzi.

Fig. 3.12 – Imprese con difficoltà nella gestione dei prezzi che rivedono le politiche di prezzo al rialzo (% rispondenti al netto dei “non so”)



Nota: in arancione sono rappresentati i distretti, in blu le aree non distrettuali. Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

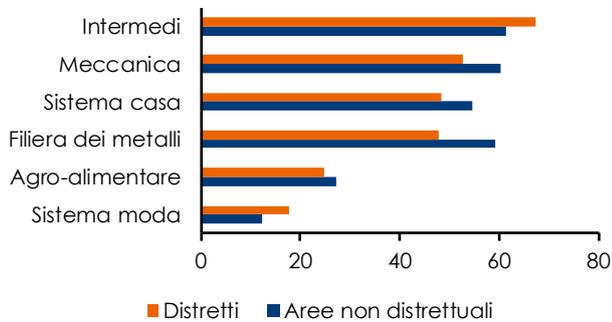
3.4.2 Il potenziamento del magazzino

Tra gli interventi di riorganizzazione interna, le imprese stanno agendo anche sulle politiche di magazzino, sia per quanto riguarda le materie prime e i semilavorati (verosimilmente per far fronte ai rincari delle commodity⁴⁶ o ai rischi di approvvigionamento) che per i prodotti finiti. Si segnala tuttavia un potenziamento in generale più accentuato dei prodotti a monte delle catene di produzione rispetto alle filiere più legate alla produzione di prodotti finiti. Ciò che emerge come primo elemento è un potenziamento generalizzato del magazzino sia per i distretti che per le aree non distrettuali, anche se l'intensità risulta più accentuata per le imprese di dimensioni maggiori delle aree non distrettuali, e questo è vero sia per le materie prime che per i prodotti finiti. Le micro imprese distrettuali invece risultano quelle che stanno potenziando meno i magazzini, forse agevolate dalla flessibilità delle piccole dimensioni o perché possono contare su una rete di fornitura a corto raggio più efficiente. L'analisi per settori mette in risalto i beni intermedi per la maggior intensità di rafforzamento del magazzino, sia per le materie prime che per i prodotti finiti. Non è un caso, visto che sono proprio i settori più a monte quelli maggiormente attivi negli approvvigionamenti di materie prime sui mercati. Inoltre, soprattutto nel sistema casa e nella meccanica emerge un potenziamento del magazzino di prodotti finiti nelle aree non distrettuali molto più intenso rispetto ai distretti. Merita un'analisi specifica, invece, il sistema moda, per il quale si riscontrano le minori indicazioni di potenziamento del magazzino di materie prime e l'indicazione di una riduzione del magazzino di prodotti finiti, più netta per i distretti rispetto alle aree non distrettuali. Il settore, che ha molto sofferto il calo di attività determinato dalla pandemia, si sta ancora confrontando con problematiche legate allo smaltimento dell'invenduto. Nel sistema moda sono le micro imprese quelle che stanno riducendo le scorte di prodotti finiti, soprattutto le distrettuali. Questo fenomeno è particolarmente intenso nel tessile, abbigliamento e maglieria; presente ma meno incisivo nella concia, pelletteria e calzature.

Si tratta di capire se questo cambiamento sarà temporaneo o se, invece, andrà a mettere in discussione il just in time, con effetti non secondari sulla gestione del capitale circolante, ma anche sull'organizzazione dei processi produttivi e delle filiere di fornitura.

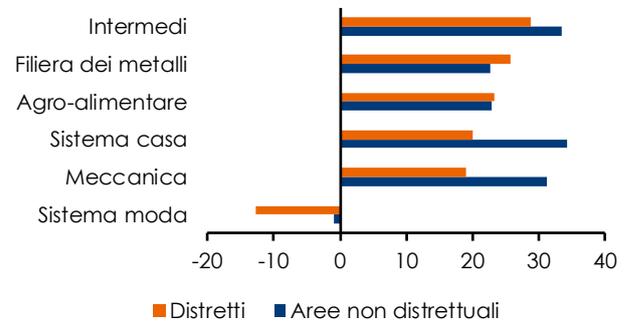
⁴⁶ Peraltro, il potenziamento dei magazzini può essere anche uno dei fattori che può aver contribuito ad alimentare la spirale inflazionistica delle commodity.

Fig. 3.13 – Revisione delle politiche di magazzino per materie prime e semilavorati (saldo % rispondenti che osservano un potenziamento o riduzione; al netto dei “non so”)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

Fig. 3.14 – Revisione delle politiche di magazzino per prodotti finiti (saldo % rispondenti che osservano un potenziamento o riduzione; al netto dei “non so”)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

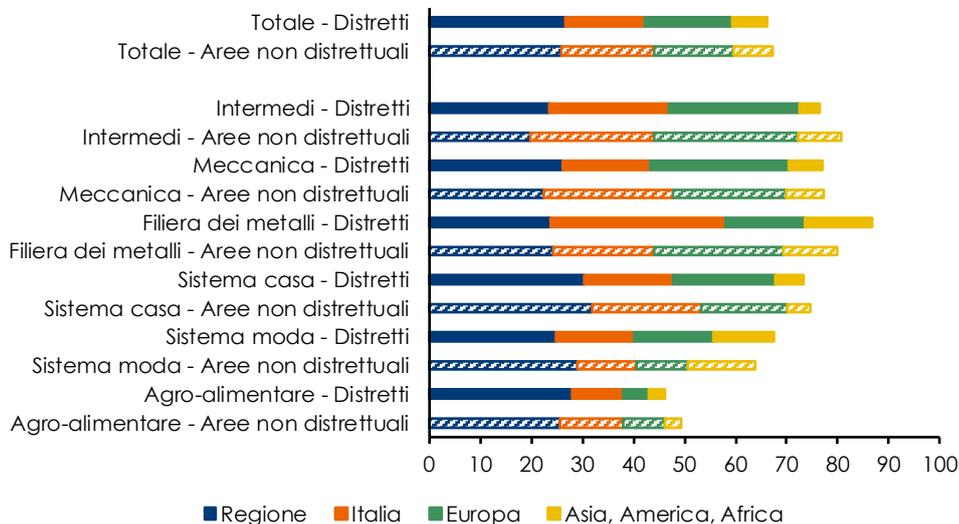
3.4.3 L'accorciamento delle filiere di fornitura

La nostra analisi mette in evidenza anche una revisione delle politiche di approvvigionamento generalizzata a favore di fornitori più vicini, con opportunità interessanti anche per i produttori locali. Infatti, più del 20% dei colleghi, per ognuno dei settori presi in esame, ha segnalato un interesse da parte dei propri clienti a revisionare le politiche di approvvigionamento a favore della propria regione di operatività. Non si evidenziano differenze significative tra distretti e aree non distrettuali, se non una propensione leggermente più accentuata per le imprese distrettuali dei beni intermedi, della meccanica, dell'agro-alimentare, e delle aree non distrettuali per il sistema moda. Tra le filiere maggiormente interessate a riportare le produzioni all'interno dei confini regionali spiccano il sistema casa e l'agro-alimentare.

I rispondenti segnalano anche un riposizionamento degli approvvigionamenti in Italia (al di fuori delle regioni di operatività delle aziende); per le imprese distrettuali della filiera dei metalli questo fenomeno sembrerebbe particolarmente intenso, sia in termini assoluti che nel confronto con le aziende ubicate in aree non distrettuali. Nella meccanica e nel sistema casa, la tendenza a ricollocare gli approvvigionamenti in altre regioni italiane sembra più evidente nelle aree non distrettuali, il contrario si verifica invece per il sistema moda.

Anche come conseguenza delle interruzioni legate alle catene internazionali del valore, in alcuni settori si sta anche osservando una maggiore attivazione dei fornitori europei: si tratta in modo particolare delle imprese specializzate in intermedi, meccanica e le non distrettuali della filiera dei metalli. Infine, in un'ottica di diversificazione degli acquisti, considerando il contesto caratterizzato da forti criticità degli approvvigionamenti, non mancano casi di aziende che stanno cercando di attivare fornitori al di fuori del continente europeo. Questo è vero soprattutto nella filiera dei metalli e nel sistema moda.

Fig. 3.15 – Revisione delle politiche di approvvigionamento delle imprese clienti a favore dei territori localizzati nei luoghi indicati in legenda (% rispondenti che osservano un ripensamento delle politiche di approvvigionamento al netto dei “non so”)

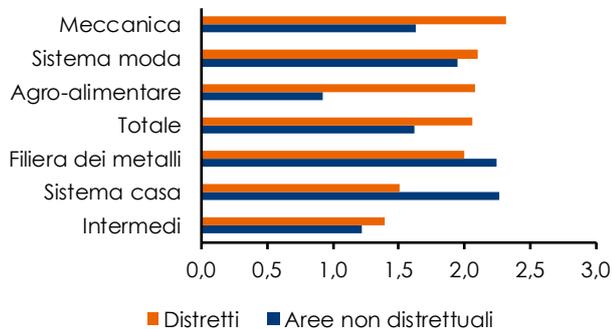


Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

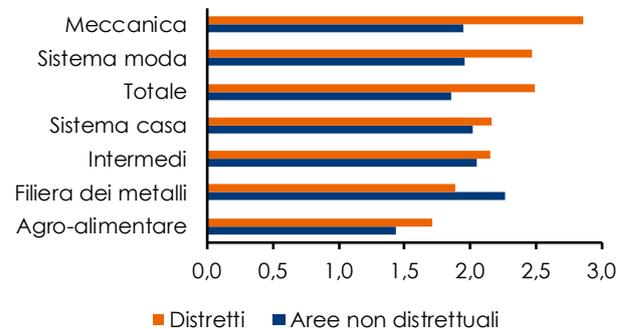
Nel complesso, tenendo dunque conto della percentuale complessiva di rispondenti che ha osservato modifiche nelle politiche di acquisto, sembra essere in atto un ripensamento generale degli approvvigionamenti senza differenze marcate tra distretti e aree non distrettuali. Alcuni settori sembrano più interessati (come intermedi, meccanica, filiera dei metalli e sistema casa), altri meno (come l'agro-alimentare), anche perché meno coinvolti da problemi nelle forniture, come evidenziato precedentemente. Per tutti i settori, la ricerca di nuovi fornitori è fatta soprattutto entro i confini nazionali; per le filiere tipiche del Made in Italy (moda, casa e agro-alimentare) questa propensione è particolarmente evidente.

3.4.4 Le operazioni di fusione e aggregazione

Il tessuto economico italiano è caratterizzato da un'elevata presenza di imprese piccole e piccolissime che sono state messe a dura prova dalla pandemia. In questo contesto la crescita dimensionale per linee esterne è un'ulteriore strategia competitiva che può essere attuata dalle imprese attraverso operazioni di fusione e/o aggregazione. Nel 2021 la quota di imprese interessate (sia come soggetti attivi che come oggetto di acquisizioni) è stata, secondo le valutazioni dei rispondenti, il 2,1% nei distretti e l'1,6% nelle aree non distrettuali. Queste percentuali sono previste in incremento nel 2022, passando al 2,5% nei distretti e all'1,9% nelle aree non distrettuali. Alcuni settori sembrano maggiormente interessati dal fenomeno, in particolare le imprese distrettuali di meccanica e sistema moda. Per quanto riguarda l'agro-alimentare, sembrerebbe esserci stata una buona quota di imprese distrettuali interessate dal fenomeno nel 2021, ma le previsioni per il 2022 indicano un ridimensionamento. Solo nella filiera dei metalli sembrano maggiormente interessate a operazioni di M&A le imprese delle aree non distrettuali sia nel 2021 che nel 2022.

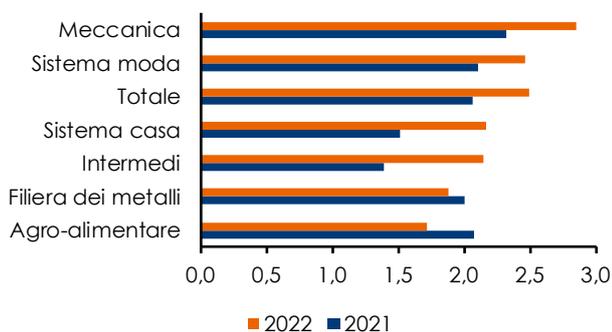
Fig. 3.16 – Quota di imprese interessate da operazioni di fusione o aggregazione nel 2021 (% al netto dei “non so”)

Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

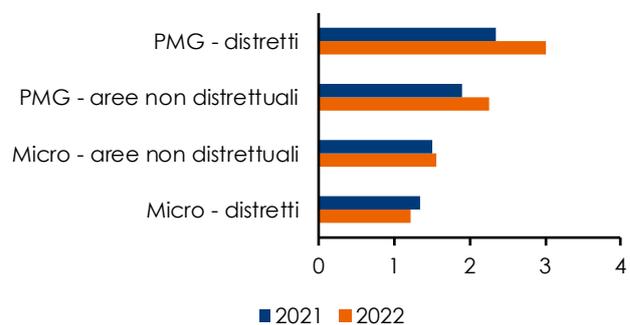
Fig. 3.17 – Quota di imprese interessate da operazioni di fusione o aggregazione nel 2022 (% al netto dei “non so”)

Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

Sono le imprese di più grandi dimensioni a scegliere più frequentemente di perseguire una strategia di crescita (o essere oggetto di acquisizioni) attraverso operazioni di fusione ed aggregazione con un'intensità che è più elevata nei distretti ed è attesa crescere nel 2022. Per quanto riguarda le micro imprese, non emergono segnali di accelerazione ed è presente un lieve differenziale a favore delle aree non distrettuali, determinato soprattutto dalle risposte che riguardano il sistema casa.

Fig. 3.18 – Quota di imprese distrettuali interessate da operazioni di fusione o aggregazione (% al netto dei “non so”)

Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

Fig. 3.19 – Quota di imprese interessate da operazioni di fusione o aggregazione (% al netto dei “non so”) per dimensione aziendale

Nota: per PMG si intendono le imprese di dimensioni non micro (piccole, medie e grandi). Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2021

3.5 Conclusioni

L'indagine condotta tra novembre e dicembre 2021 su più di 3.700 gestori ha permesso di osservare più da vicino come le aziende, appartenenti sia ai distretti che alle aree non distrettuali, stiano reagendo alla crisi innescata dalla pandemia, quali siano le principali criticità che stanno affrontando e quali siano le strategie maggiormente utilizzate per continuare a competere.

La prima evidenza emersa dalla rilevazione riguarda l'aspettativa del recupero dei livelli di fatturato pre-pandemia, che per tutti i settori presi in analisi si verificherà entro il 2022, seppur con intensità differenti. Anche gli investimenti sono attesi mostrare un'evoluzione positiva, ma con una dinamica inferiore a quella prevista per il fatturato. A livello complessivo non si rilevano particolari differenze tra distretti e aree non distrettuali, anche se emerge una dinamica leggermente migliore per i primi in gran parte dei settori. Il settore più attardato su entrambi i fronti è il sistema moda, particolarmente colpito dalle limitazioni della pandemia in termini di

perdita di occasioni d'uso dei prodotti e dall'aumento del tasso di risparmio dei consumatori (soprattutto rispetto ai beni voluttuari). Agli antipodi troviamo i beni intermedi, tra i primi a essere riattivati dalla ripartenza dell'economia poiché posizionati a monte delle catene di fornitura, e spinti anche dall'aumento dei prezzi alla produzione. Vale la pena ricordare che questo scenario dopo l'invasione russa dell'Ucraina è divenuto altamente incerto. Molto dipenderà da quella che sarà l'evoluzione del conflitto in corso. Quel che è sin da adesso chiaro è che le criticità lungo le catene di approvvigionamento sono destinate a rimanere alte anche nei prossimi mesi.

Nei distretti sembrerebbe che questa problematica sia sentita maggiormente rispetto alle aree non distrettuali per tutti i settori, soprattutto dalle imprese non micro. Questo potrebbe essere dovuto al fatto che nei distretti le imprese più grandi assumono spesso il ruolo di capofila, facendosi carico del reperimento di materie prime e semilavorati anche per i propri terzi. Con riferimento alle sole imprese distrettuali, il problema degli approvvigionamenti è ai primi posti anche per le micro imprese; queste inoltre, nel confronto con le imprese di dimensioni maggiori, subiscono maggiormente problematiche di carattere organizzativo/commerciale come l'ottimizzazione del magazzino, il reperimento della manodopera, le restrizioni legate alla pandemia e la sostenibilità del debito, i cambiamenti climatici e la concorrenza estera, probabilmente a causa della struttura organizzativa meno articolata e delle minori risorse a disposizione.

La revisione al rialzo dei prezzi alla produzione è la principale misura adottata sia dalle imprese distrettuali che dalle imprese nelle aree non distrettuali, anche se sembrerebbe leggermente più adottata nei distretti dove, come si è visto, il problema è più sentito. Questo potrebbe anche segnalare che le imprese distrettuali possiedono un maggior potere contrattuale, una miglior collocazione nelle catene internazionali o una migliore percezione da parte del cliente finale, che consente loro un aumento maggiore dei prezzi.

Le difficoltà congiunturali stanno portando alcune imprese anche a rinunciare a qualche commessa. Oltre a queste reazioni di breve periodo (aumento dei prezzi alla produzione e rinuncia a commesse), c'è la possibilità che le criticità descritte portino le imprese a modificare nel tempo il loro approccio alla gestione dei consumi, dei magazzini, delle reti di fornitura e del rischio. Ad esempio, tra gli interventi di riorganizzazione interna emerge il potenziamento generalizzato del magazzino sia per i distretti che per le aree non distrettuali, anche se l'intensità risulta più accentuata tra le imprese di dimensioni maggiori delle aree non distrettuali e questo è vero sia per le materie prime che per i prodotti finiti. Le micro imprese distrettuali, invece, risultano quelle che stanno potenziando meno i magazzini. Le spiegazioni potrebbero essere molteplici: perché, ad esempio, risultano agevolate dalla flessibilità delle piccole dimensioni, o non hanno le risorse finanziarie per investire nei magazzini, o possono contare su una rete di fornitura a corto raggio più efficiente o, ancora, perché si appoggiano alle capofila. Si tratta di capire se questo cambiamento sarà temporaneo o se, invece, andrà a mettere in discussione il just in time, con effetti non secondari sulla gestione del capitale circolante ma anche sull'organizzazione dei processi produttivi e delle filiere di fornitura.

La nostra analisi mette in evidenza anche una revisione generalizzata delle politiche di approvvigionamento a favore di fornitori più vicini, con opportunità interessanti anche per i produttori locali. Alcuni settori sembrano più interessati, come intermedi, meccanica e filiera dei metalli. La ricerca di nuovi fornitori riguarda soprattutto i confini nazionali, e per le filiere tipiche del Made in Italy (moda, casa e agro-alimentare) questa propensione è particolarmente evidente. In particolare, nell'agro-alimentare si osservano aperture verso nuovi fornitori locali, ma sono minime le modifiche a favore di fornitori in altre province italiane o in Europa.

La crisi pandemica potrebbe aver reso ancora più urgenti i processi di M&A nel tessuto produttivo. Nel 2021 la quota di imprese interessate (sia come soggetti attivi che come oggetto

di acquisizioni) è stata, secondo la percezione dei colleghi, il 2,1% nei distretti e l'1,6% nelle aree non distrettuali. Queste percentuali sembrerebbero in incremento nel 2022, passando al 2,5% nei distretti e all'1,9% nelle aree non distrettuali. Alcuni settori sembrano maggiormente interessati dal fenomeno, in particolare le imprese distrettuali di meccanica e sistema moda.

In sintesi:

- Il settore dei **beni intermedi**, ripartito più velocemente sia sul fronte del fatturato che degli investimenti, è quello che sta riscontrando maggiormente il problema dei costi delle materie prime ed è anche al secondo posto per maggiori problematiche dovute ai ritardi negli approvvigionamenti. Il settore sta alzando i prezzi alla produzione in modo coerente alle difficoltà ma c'è un gran distacco tra distretti e aree non distrettuali: i distretti dichiarano più problemi negli approvvigionamenti e stanno aumentando maggiormente i prezzi. I beni intermedi si collocano al primo posto anche per potenziamento del magazzino sia di materie prime/semilavorati che di prodotti finiti. È il settore che tende a ricollocare maggiormente gli approvvigionamenti in Europa.
- Nella **filiera dei metalli** non si riscontra nessuna differenza tra distretti e aree non distrettuali nel recupero dei livelli pre-crisi di fatturato e investimenti. Il problema degli approvvigionamenti è molto sentito, soprattutto per quanto riguarda il rialzo dei prezzi e l'indisponibilità delle materie prime (il settore, infatti, si colloca al primo posto), e i distretti sembrano patirne maggiormente. I ritardi delle forniture, invece, riguardano in misura maggiore le aree non distrettuali. Per rispondere a queste problematiche, quello dei metalli è il settore che sta adottando maggiormente la politica di rialzo dei prezzi nell'ambito delle imprese distrettuali. Tra le strategie adottate si riscontra anche il potenziamento del magazzino, soprattutto di materie prime. Nelle aree distrettuali la revisione degli approvvigionamenti va verso la ricerca di fornitori italiani fuori dalla regione di operatività; nelle aree non distrettuali, invece, i fornitori si cercano maggiormente in Europa. Le operazioni di M&A coinvolgono di più le imprese non distrettuali.
- Anche nella **meccanica** distretti e non distretti recuperano alla pari il fatturato, ma le imprese distrettuali mostrano una miglior dinamica degli investimenti. Si riscontrano criticità molto elevate negli approvvigionamenti, soprattutto per le imprese distrettuali. Nel rialzo dei prezzi alla produzione non ci sono differenze tra distretti e aree non distrettuali. Le imprese di questo settore stanno attuando un forte potenziamento del magazzino di materie prime e semilavorati. Stanno agendo maggiormente sui magazzini le non distrettuali. Per le imprese distrettuali è in atto una revisione delle politiche di approvvigionamento soprattutto a favore della regione di operatività o di operatori europei. Nelle aree non distrettuali, invece, si evidenziano quote sostanzialmente omogenee di gestori che indicano una maggiore attivazione di fornitori collocati in regione, in Italia e in Europa. Il settore si colloca al primo posto per M&A, grazie al traino delle imprese distrettuali.
- Nel **sistema casa** le non distrettuali sembrerebbero recuperare prima dei distretti sul fronte degli investimenti. Le imprese del settore sentono le criticità di approvvigionamento, soprattutto nei distretti, dove si stanno attuando rialzi dei prezzi alla produzione più intensi rispetto alle aree non distrettuali. Tra le strategie messe in atto dalle imprese del settore vi è anche il potenziamento del magazzino, soprattutto per quanto riguarda le imprese non distrettuali. La revisione delle politiche di approvvigionamento è maggiormente rivolta verso imprese della stessa regione di operatività. Le operazioni di M&A risultano stabili al 2% sia nel 2021 che nel 2022.
- Nell'**agro-alimentare** i gestori non prevedono differenze significative tra distretti e aree non distrettuali nel recupero di investimenti e fatturato. Il settore sta affrontando criticità per l'aumento dei prezzi delle materie prime, ma meno degli altri settori. Sono inoltre contenute le criticità segnalate per ritardi negli approvvigionamenti o indisponibilità delle materie prime. Di conseguenza, anche le revisioni dei prezzi al rialzo risultano meno marcate rispetto agli altri settori e senza differenze tra distretti e aree non distrettuali. Anche il potenziamento del

magazzino è poco accentuato e non presenta differenze tra distretti e aree non distrettuali. L'agro-alimentare è il settore che sta rivedendo meno le politiche di approvvigionamento e, se lo fa, si rivolge prevalentemente alla regione di operatività (questo vale sia per i distretti che per le aree non distrettuali). Anche per quanto riguarda le operazioni di M&A, l'agro-alimentare è il settore meno attivo sia nel 2021 che nel 2022.

- Il settore **moda** è il più attardato dal punto di vista del recupero sia del fatturato che degli investimenti, anche se i distretti risultano meglio posizionati rispetto alle aree non distrettuali. Il settore, rispetto agli altri analizzati, sente meno le criticità legate all'aumento dei prezzi delle materie prime, ai ritardi negli approvvigionamenti e all'indisponibilità di materie prime perché ha ancora molto magazzino invenduto, dovuto al blocco dei consumi causato dall'emergenza pandemica: sta dunque utilizzando meno materie prime del normale perché la produzione non è ancora ripartita a pieno regime. Al momento le imprese del settore sembrano avere l'esigenza di svuotare i magazzini, soprattutto di prodotti finiti. Le imprese distrettuali stanno, comunque, alzando i prezzi più di quanto non sentano le difficoltà dei rincari, grazie anche a un buon posizionamento strategico e alla qualità delle produzioni. Le imprese di questo settore mostrano una tendenza ad accorciare le catene di fornitura attivando fornitori della regione di appartenenza (sia distrettuali che non). L'interesse sembra essere relativamente più basso per nuovi approvvigionamenti in altre regioni d'Italia o in Europa. Si segnala una buona quota di imprese interessate da M&A sia nel 2021 che nel 2022, con prevalenza delle distrettuali.

Sostenibilità ed economia circolare nei distretti del legno-arredo

La transizione ecologica è tra le sfide più importanti che le imprese dovranno gestire nel medio-lungo periodo. Anche la filiera del legno-arredo è in una fase di rilevante trasformazione che interessa tutte le fasi aziendali, dalla progettazione alla produzione e all'assistenza post-vendita, in un'ottica sempre più diretta all'attuazione dell'economia circolare, il paradigma che punta alla riduzione dell'impatto sull'ambiente delle attività di produzione e consumo attraverso un complesso insieme di interventi (Fig. 1)⁴⁷. È possibile sintetizzare in otto principi chiave l'applicazione dell'economia circolare al mondo dell'arredamento:

- applicare i principi di progettazione modulare per consentire flessibilità d'utilizzo, facilità di disassemblaggio ed efficace riuso a fine vita;
- applicare i principi del "Design for repair and maintainability", vale a dire progettare prodotti di qualità e facilmente riparabili lungo il loro ciclo di vita;
- sperimentare nuovi modelli di business che aumentano il tasso di utilizzo dei prodotti e la durata della loro vita utile (es. noleggio, servitizzazione, pay-per-use);
- utilizzare materie prime non tossiche per l'uomo e provenienti da fonti rinnovabili o gestite in modo responsabile;
- utilizzare materie prime-seconde⁴⁸ come input per la produzione di componenti o semi-lavorati;

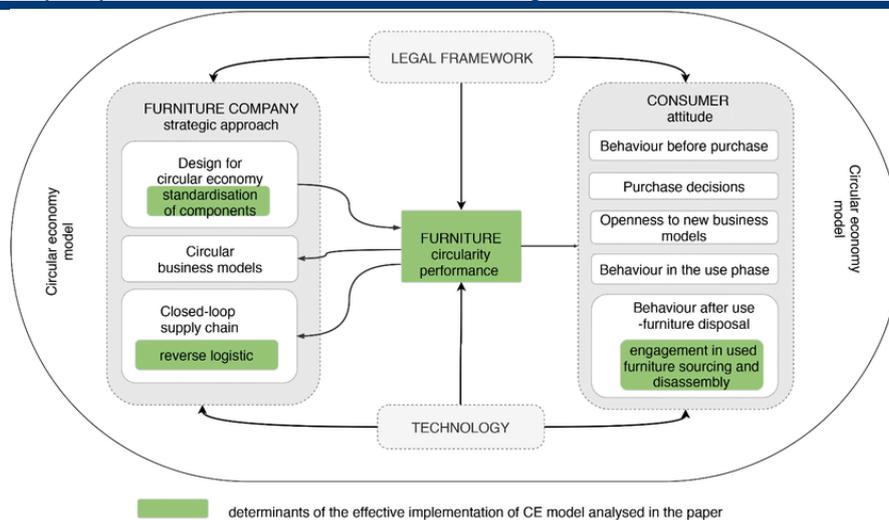
⁴⁷ Si ringrazia il Circular Economy Lab di Intesa Sanpaolo per gli utili suggerimenti sia sui principi della Circular Economy che sui casi studio.

⁴⁸ "Le materie prime seconde (MPS) consistono in scarti di produzione o di materie derivanti da processi di riciclo che possono essere immesse di nuovo nel sistema economico come nuove materie prime. Nell'ambito della gerarchia dei rifiuti definita dalla Waste Framework Directive (2008/98/EC), cioè la direttiva in materia di rifiuti e loro gestione, le MPS rappresentano materiali e prodotti che si possono utilizzare come materie prime tramite il semplice riuso, il riciclo o il ripristino. In Italia si fa riferimento alla categoria detta "sottoprodotto" (art. 183 bis del D.Lgs. 152/06), che permette di escludere tutti i materiali affinenti al sottoprodotto dal campo di applicazione della normativa sui rifiuti" (economicicircolare.com).

- utilizzare tecnologie di manifattura additiva per la produzione, come la stampa 3D, per limitare lo spreco di materiale;
- innovare packaging e modelli di consegna, per passare dall'imballaggio single-use a quello riutilizzabile;
- prevedere e implementare uno schema di logistica inversa per recuperare i prodotti a fine vita e abilitare attività circolari come: rigenerazione, riparazione, riuso, riciclo, etc ...

Tali principi, nella filiera del mobile, si coniugano con i principi dell'ecodesign (ovvero "Design for sustainability" o "Life cycle design"), che integra la sostenibilità ambientale con gli aspetti estetico-funzionali tipici del design. L'ecodesign si fonda su strategie (disassemblaggio, minimizzazione di materiali ed energia, durabilità, facilità delle operazioni di recupero e riparabilità del prodotto, riuso, etc.) che considerano prevalentemente l'impatto ambientale che un processo produttivo ha in ogni sua fase, tramite la scelta dei materiali, il minore impiego di sostanze pericolose, l'ottimizzazione nell'uso delle risorse, oltreché l'analisi e la certificazione dei prodotti e dei servizi.

Fig.1 – I principi dell'economia circolare nella filiera del legno-arredo



Fonte: "How to make furniture industry more circular? The role of component standardisation in ready-to-assemble furniture", Koszewska and Bielecki, *Journal of Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 2020

Le azioni attuate dalla filiera del legno-arredo passano, pertanto, dalla catena di approvvigionamento ai processi produttivi, dalla progettazione al fine vita dei prodotti, fino alla loro commercializzazione e distribuzione.

Uno dei punti chiave per l'implementazione di strategie aziendali volte alla sostenibilità/circolarità è la riduzione al minimo dell'impatto ambientale derivante dalla produzione di rifiuti.

Attraverso i dati pubblicati da Eurostat è possibile stimare quanti e quali rifiuti vengono prodotti dalla filiera del legno-arredo, sebbene in modo non preciso data la mancanza di informazioni sufficientemente disaggregate per quanto riguarda il mobile⁴⁹. Nel 2018 la filiera del legno-

⁴⁹ Le statistiche Eurostat sulla produzione di rifiuti per settore pubblicano i dati per l'aggregato dei codici Ateco 31, 32 e 33, includendo pertanto, oltre al mobile (31), anche la riparazione e installazione dei macchinari (33) e soprattutto le altre industrie manifatturiere (32), tra cui spicca nel caso italiano la rilevante produzione di oreficeria e bigiotteria (321) e quella di occhiali e altri dispositivi medici (325), forti utilizzatori di materie prime metallifere e, nel caso degli occhiali e del biomedicale, plastiche, rendendo difficile il confronto per quanto riguarda questo tipo di materiali.

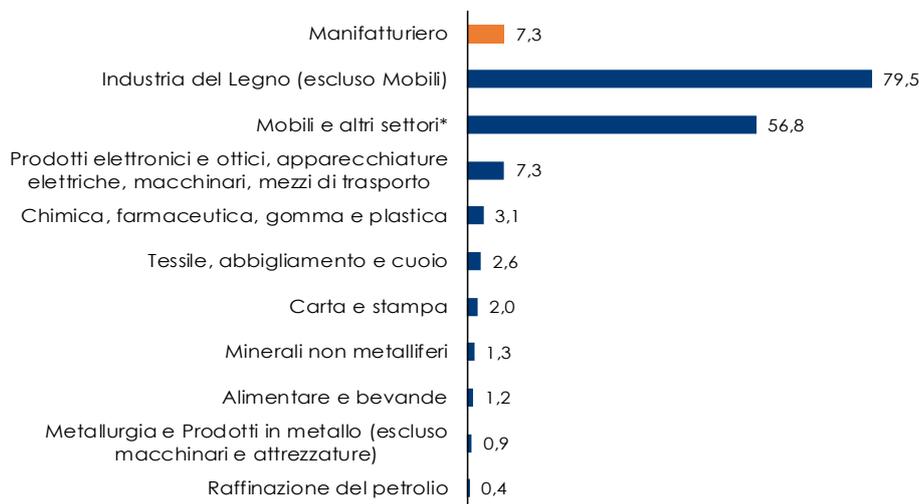
arredo in Italia ha prodotto rifiuti per un totale di 2,2 milioni di tonnellate, di cui la parte più rilevante è costituita dai rifiuti di legno (circa 1,5 milioni di tonnellate, pari al 70% del totale, Tab. 1) che, unitamente a quelli di metalli, carta, gomma/plastica, etc., rientrano nei cosiddetti "riciclabili separati". In dettaglio, il solo settore del legno origina un milione di tonnellate di rifiuti di legno (pari al 79% del totale dei rifiuti settoriali); la parte rimanente dei rifiuti di legno (circa mezzo milione di tonnellate) è prodotta, invece, dal mobile (unitamente agli altri settori). Il confronto con il totale manifatturiero evidenzia come, non sorprendentemente, proprio il settore del legno e quello del mobile presentino una quota di rifiuti in legno nettamente maggioritaria rispetto ad altre tipologie di rifiuti (Fig. 2).

Tab. 1 – Rifiuti prodotti in Italia dalla filiera legno-arredo (tonnellate, 2018)

Categoria di rifiuti	Filiera legno-arredo		Industria del legno (escluso mobili)		Mobili e altri settori*	
	tonn.	%	tonn.	%	tonn.	%
Chimici	171.199	7,7	55.859	4,3	115.340	12,2
Riciclabili separati:	1.726.684	77,5	1.087.022	84,6	639.662	67,8
metalli	93.923	4,2	49.641	3,9	44.282	4,7
vetro	1.361	0,1	299	0,0	1.062	0,1
carta	45.555	2,0	11.760	0,9	33.795	3,6
gomma e plastica	26.157	1,2	4.099	0,3	22.058	2,3
legno	1.557.430	69,9	1.021.214	79,5	536.216	56,8
tessile	2.233	0,1	9	0,0	2.224	0,2
altro	25	0,0	0	0,0	25	0,0
Organico e vegetali raccolti separati	1.374	0,1	814	0,1	560	0,1
Rifiuti misti urbani e produttivi ed apparecchiature e veicoli	172.423	7,7	36.881	2,9	135.542	14,4
Fanghi	2.862	0,1	260	0,0	2.602	0,3
Rifiuti di combustione e minerali da trattamento	109.406	4,9	101.662	7,9	7.744	0,8
Rifiuti di costruzione e demolizione, suoli e altri minerali	45.027	2,0	2.843	0,2	42.184	4,5
Totale rifiuti	2.228.975	100,0	1.285.341	100,0	943.634	100,0

Nota: include anche Altre attività manifatturiere, Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine e apparecchiature. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 2 – Incidenza dei rifiuti di legno sul totale dei rifiuti prodotti dai settori del manifatturiero (2018, %)



Nota: include anche Altre attività manifatturiere, Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine e apparecchiature. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Per meglio valutare l'evoluzione della produzione di rifiuti ed il confronto con gli altri paesi, si è calcolato un indicatore sintetico che misura la produzione di rifiuti per numero di addetti impiegati. Nel 2018 la filiera del legno-arredo in Italia, con 3 tonnellate di rifiuti in legno per addetto (Tab. 2), mostra una minore propensione alla produzione di rifiuti rispetto alla media UE28 (4,7 tonnellate per addetto). Al contempo si osserva come l'indicatore – nonostante abbia

mantenuto nel 2018 un livello contenuto – sia risultato in leggero aumento sul lungo periodo (passando da 2,7 tonnellate per addetto nel 2012⁵⁰ a 3 tonnellate nel 2018) e in controtendenza rispetto sia alla media dei paesi UE28 che alla Germania, dove sono evidenti i miglioramenti in termini di riduzione di rifiuti di legno (rispettivamente -0,3 e -0,4 tonnellate per addetto). Spicca sia per i livelli elevati che per la dinamica in significativa crescita il dato della Francia che risulta produrre, nel 2018, 6 tonnellate di rifiuti in legno per addetto, in crescita dai già elevati 4,9 del 2012.

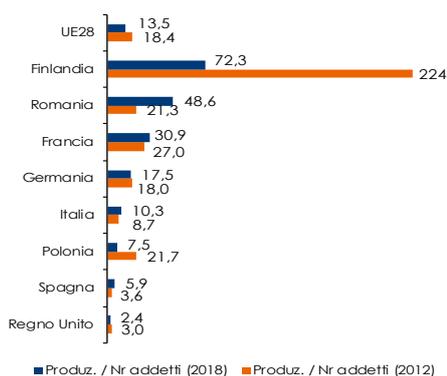
Relativamente ai settori della filiera (Fig. 3-4), è soprattutto l'industria italiana del legno ad evidenziare nel 2018 una produzione di rifiuti in legno pari a 10,3 tonnellate per addetto, nettamente più bassa della Germania (17,5), della Francia (30,9) oltretutto della Romania e Finlandia (rispettivamente 48,6 e 72,3), un dato inferiore anche alla media europea (13,5); seguono, infine, il Regno Unito e la Spagna (rispettivamente con 2,4 e 5,9 tonnellate di rifiuti di legno per addetto (Fig. 3). Da segnalare, tuttavia, come si sia assistito in Italia ad un incremento rispetto al 2012 (+1,6 tonnellate per addetto), in controtendenza rispetto a quanto evidenziato nella media dell'UE28 (-4,9 tonnellate per addetto).

Tab. 2 – Produzione di rifiuti di legno per numero di addetti della filiera legno-arredo nei principali paesi europei (2018 e 2012)

Rifiuti di legno	Filiera legno-arredo				
	2018			2012	2018 vs 2012
	Produz. (tonn.)	Nr addetti	Produz. / Nr addetti	Produz. / Nr addetti	Diff. Prod. / Nr addetti
UE28	15.770.000	3.329.857	4,7	5,0	-0,3
Finlandia	1.628.170	52.522	31,0	94,8	-63,8
Romania	2.533.178	160.670	15,8	8,4	7,4
Francia	2.151.934	360.572	6,0	4,9	1,1
Germania	2.649.163	839.017	3,2	3,6	-0,4
Polonia	1.625.271	532.676	3,1	6,9	-3,8
Italia	1.557.430	515.349	3,0	2,7	0,3
Spagna	367.527	253.815	1,4	1,1	0,3
Regno Unito	264.315	360.542	0,7	0,7	0,0

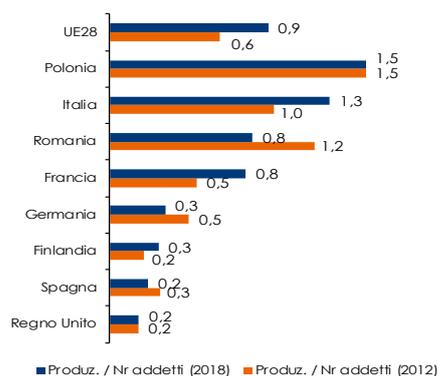
Nota: include anche Altre attività manifatturiere, Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine e apparecchiature. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 3 – Tonnellate di rifiuti di legno per numero di addetti del settore del legno nei principali paesi europei (2018 e 2012)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 4 – Tonnellate di rifiuti di legno per numero di addetti del mobile e altri settori nei principali paesi europei (2018 e 2012)



Nota: include anche Altre attività manifatturiere, Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine e apparecchiature. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

⁵⁰ Le statistiche Eurostat sul numero di addetti per settore, utilizzato per il calcolo del coefficiente della produzione di rifiuti di legno per numero di addetti impiegati nella filiera del legno-arredo, si riferiscono al 2012 in quanto non sono disponibili per la Francia nel 2008.

Per quanto riguarda il settore a valle della produzione di mobili, la produzione di rifiuti in legno per addetto evidenzia in Italia livelli più elevati rispetto alla media UE28 e ai dati degli altri principali paesi, con un incremento anche rispetto al 2012, risultati che sembrerebbero segnalare l'esistenza di un significativo potenziale di riduzione degli scarti di lavorazione (Fig. 4).

A fronte di questo potenziale di riduzione della produzione di rifiuti in legno, è da sottolineare come le imprese della filiera abbiano già intrapreso con decisione la strada del miglioramento del proprio impatto sull'ambiente, come evidente dalle informazioni ricavabili dal Censimento permanente dell'Istat⁵¹ che raggruppano le azioni in tema di sostenibilità ambientale in quattro macro-ambiti:

- rifiuti;
- risparmio del materiale utilizzato nei processi produttivi;
- contenimento delle emissioni inquinanti;
- gestione delle risorse idriche.

In particolare, spiccano le azioni rivolte alla raccolta differenziata e al riciclo dei rifiuti (Fig. 5) che, anche per effetto di vincoli normativi sempre più stringenti, rappresentano le principali attività per ridurre l'impatto ambientale: la quota di imprese che dichiara di agire in tal senso è pari al 63,2% nella fase a monte del legno e al 67,1% nel mobile, un dato più elevato rispetto al manifatturiero (62,8%).

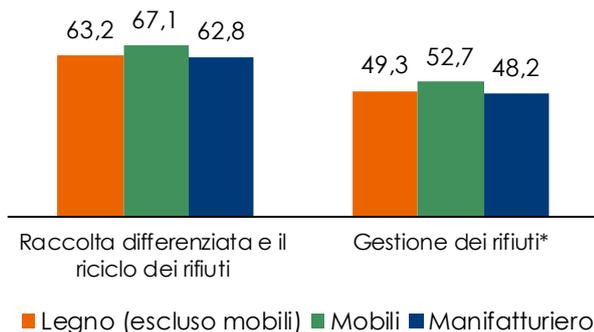
La sostenibilità nella produzione si manifesta inoltre con il risparmio del materiale utilizzato nei processi produttivi (Fig. 6), che riguarda il 52,6% delle imprese del legno e il 54,3% degli operatori dell'arredo, e con l'utilizzo di materie prime seconde (ossia scarti recuperati e reimmessi nella produzione), a cui ricorre invece rispettivamente il 37,1% e il 32,7% delle imprese. Anche in questo caso si osserva come le due tipologie di impegno – risparmio di materiale e riutilizzo di materie prime – risultino per le imprese della filiera superiori alla media del manifatturiero (rispettivamente 48% e 25,4%). Relativamente all'uso degli scarti di produzione, il riciclo del legno è caratterizzato quasi esclusivamente dalla trasformazione in pannelli (in prevalenza truciolari di vari spessori, in piccola parte in MDF – Medium Density Fibreboard). Le imprese dedite al riciclo ricevono il materiale e lo trasformano in prodotti da destinare soprattutto al settore dell'arredo senza bisogno di consumare legno vergine. Una parte minoritaria degli scarti di produzione è destinata, invece, a riciclo meccanico per la produzione di: pallet (bancali), blocchi legno-cemento destinati all'edilizia, pasta chemi-meccanica (tipologia di carta/cartone) impiegata dalle cartiere. Tuttavia, l'eventuale carenza di soluzioni alternative di impiego degli scarti di produzione, l'elevata incidenza dei costi energetici in una fase come quella attuale caratterizzata da forti rincari, un valore commerciale relativamente contenuto delle materie prime seconde, nonché il loro basso peso specifico che rende più oneroso il loro trasporto, sono tutti fattori che possono rendere l'attività di gestione degli scarti di produzione non economicamente remunerativa per le imprese del legno.

Relativamente alle azioni di controllo dei contaminanti ambientali (Fig. 7), gli interventi di contenimento delle emissioni atmosferiche e dell'inquinamento acustico e/o luminoso sono piuttosto diffusi in entrambi i settori, interessando, rispettivamente, il 44,1% e 41,3% delle imprese del legno ed il 46,4% e 44,7% delle imprese dell'arredo e confermando un maggiore coinvolgimento della filiera rispetto alle misure di contenimento adottate dal manifatturiero (pari al 36% e al 39,1%).

⁵¹ "Censimento permanente delle imprese sulla sostenibilità ambientale" svolto da Istat nel 2019. La rilevazione censuaria si riferisce al 2018 come periodo di riferimento dei dati acquisiti dalle imprese.

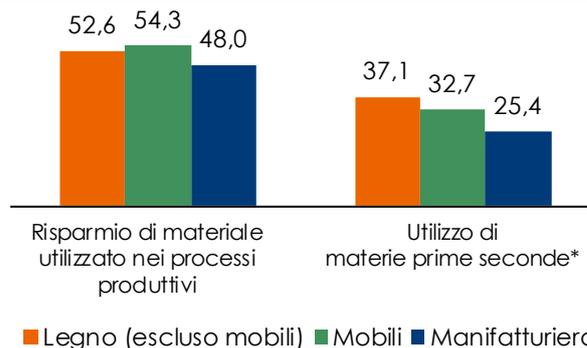
Rilevanti nella filiera del legno-arredo, infine, anche gli interventi di contenimento dei prelievi e dei consumi di acqua, di trattamento delle acque di scarico e di riutilizzo/riciclo delle acque di scarico (Fig. 8). Le imprese dei settori del legno e del mobile sono più attive nel contenimento dei prelievi e consumi di acqua (rispettivamente con il 38,2% e 38,9%). Seguono i trattamenti delle acque reflue per il controllo degli inquinanti (con il 14,9% e 15,9%) e quelli, infine, per il riutilizzo e riciclo delle acque. In questi ambiti però la filiera appare in ritardo rispetto al manifatturiero.

Fig. 5 – La diffusione delle azioni nell'ambito dei rifiuti nella filiera del legno-arredo e nel manifatturiero (2018, % sul totale delle imprese attive con 3 e più addetti)



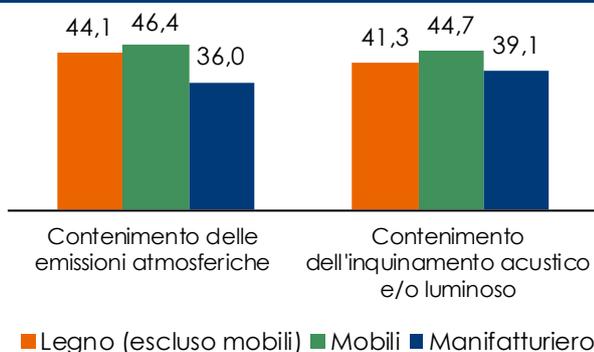
Nota: *attività finalizzata al contenimento e controllo di inquinanti; Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat (Censimento permanente imprese)

Fig. 6 – La diffusione delle azioni per il risparmio materiale nella filiera del legno-arredo e nel manifatturiero (2018, % sul totale delle imprese attive con 3 e più addetti)



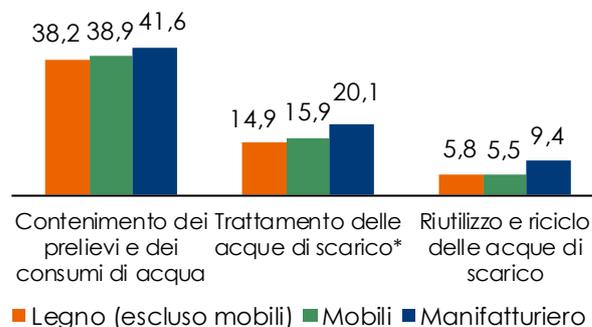
Nota: *scarti del processo produttivo recuperati e reimmessi nella produzione; Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat (Censimento permanente imprese)

Fig. 7 – La diffusione delle azioni per il contenimento delle emissioni inquinanti nella filiera del legno-arredo e nel manifatturiero (2018, % sul totale delle imprese attive con 3 e più addetti)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat (Censimento permanente imprese)

Fig. 8 – La diffusione delle azioni per la gestione delle risorse idriche nella filiera del legno-arredo e nel manifatturiero (2018, % sul totale delle imprese attive con 3 e più addetti)



Fonte: *attività finalizzata al contenimento e controllo di inquinanti; elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat (Censimento permanente imprese)

Significativi, sempre secondo quanto emerge dall'analisi del Censimento permanente delle imprese, anche gli investimenti operati dalle imprese della filiera a favore della sostenibilità (Fig. 9-10).

L'installazione di macchinari, impianti e/o apparecchi a basso consumo di energia, nonostante risulti meno diffusa rispetto a quanto evidenziato dal manifatturiero (31,6%, Fig. 9), rappresenta per le imprese sia del legno che del mobile (rispettivamente 26,8% e 29,6%) la scelta di investimento prevalente. Si osserva inoltre come una quota rilevante degli operatori della filiera (rispettivamente il 19,4% del legno e il 21,6% dell'arredo, Fig. 10) abbia scelto questo tipo di investimento senza fare ricorso a politiche di incentivazione.

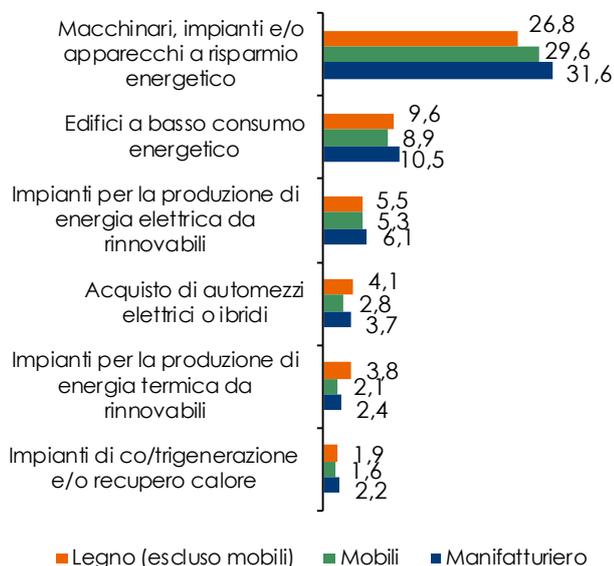
La realizzazione di edifici a basso consumo energetico da parte della filiera del legno-arredo, anche se inferiore in media alle iniziative del manifatturiero (con il 10,5%, Fig. 9), è tra i principali investimenti finalizzati al risparmio di energia: il 9,6% degli operatori del legno e l'8,9% del mobile hanno scelto infatti questo tipo di investimento e le imprese della filiera (rispettivamente il 7,1% del legno e il 5,9% del mobile) lo hanno spesso sostenuto in assenza di incentivi (Fig. 10).

La gestione efficiente e sostenibile delle risorse energetiche si manifesta, inoltre, nell'impegno della filiera verso investimenti diretti alla produzione di energia da fonte rinnovabile sia elettrica – che coinvolge il 5,5% del settore del legno e il 5,3% del mobile (Fig. 9) – che termica, a cui ricorre invece rispettivamente il 3,8% e 2,1% delle imprese. Si osserva peraltro come quest'ultima iniziativa – produzione di energia termica da rinnovabili – risulti per le imprese del legno superiore alla media del manifatturiero (2,4%).

Incoraggianti, ma ancora poco diffuse, sono le azioni a supporto della mobilità sostenibile: il 4,1% delle imprese del legno e il 2,8% del mobile hanno acquistato automezzi elettrici o ibridi (Fig. 9); in particolare tale iniziativa viene adottata dall'industria del legno più frequentemente della media del manifatturiero (3,7%).

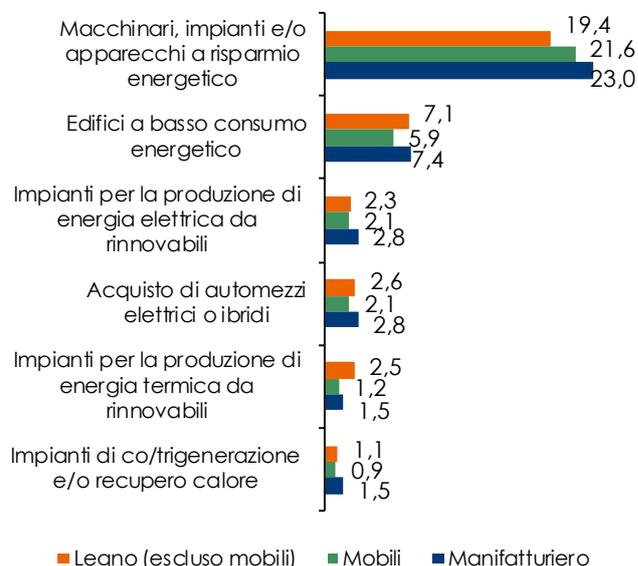
Infine, più marginale e al contempo inferiore alla media del manifatturiero (pari al 2,2%, Fig. 9) è l'impegno delle imprese sia del legno (1,9%) che dell'arredamento (1,6%) nella realizzazione di impianti di cogenerazione (produzione combinata di energia elettrica e calore), di trigenerazione (produzione di energia elettrica, termica e frigorifera) e/o per il recupero di calore.

Fig. 9 – La diffusione delle azioni per “tipo di investimento” con e senza incentivi nella filiera del legno-arredo e nel manifatturiero (2018, % sul totale delle imprese attive con 3 e più addetti)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat (Censimento permanente imprese)

Fig. 10 – La diffusione delle azioni per “tipo di investimento” senza incentivi nella filiera del legno-arredo e nel manifatturiero (2018, % sul totale delle imprese attive con 3 e più addetti)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat (Censimento permanente imprese)

Nel complesso, le scelte di investimento adottate dalla filiera del legno-arredo, così come le azioni a favore della sostenibilità, dipendono dalle caratteristiche dei processi di produzione, in particolare dall'intensità di utilizzo delle risorse energetiche/idriche e dei materiali, in un contesto che vede comunque le imprese della filiera attive su differenti fronti.

Accanto alle diverse tipologie di investimento – che consentono un utilizzo più efficiente e sostenibile delle risorse naturali – un altro importante strumento per ridurre i rischi ambientali e, soprattutto, per accrescere e consolidare la reputazione aziendale è l'adesione da parte delle imprese della filiera del legno-arredo alle certificazioni ambientali. Questi strumenti risultano, infatti, di notevole utilità per coordinare le politiche industriali e commerciali degli operatori del legno e del mobile con quelle ambientali e per la sostenibilità, e, in prospettiva, possono anche orientare i consumatori nelle loro scelte di acquisto.

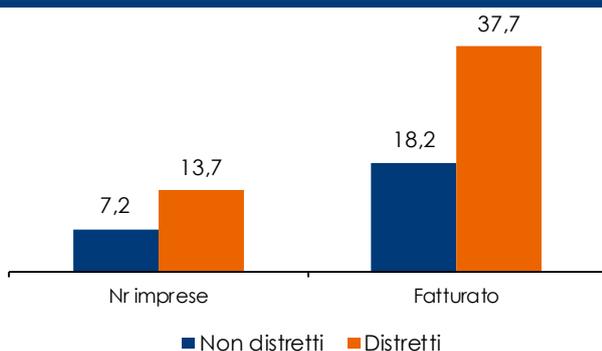
Le informazioni contenute nel database ISID, già utilizzato in altre parti di questo Rapporto, consentono di analizzare le scelte delle imprese relativamente all'ottenimento di tre tipi di certificazioni ambientali: EMAS, ISO14000 e FSC (Forest Stewardship Council), certificazione specifica della filiera legno-arredo e relativa all'origine delle materie prime legnose utilizzate.

A questo fine è stato estratto un campione di 5.302 imprese operanti nei settori del legno (2.224 imprese con Ateco 16) e del mobile (3.078 imprese con Ateco 31), di cui 1.851 risultano, sulla base delle definizioni utilizzate in questo Rapporto, localizzate all'interno di distretti industriali.

Le imprese della filiera del legno-arredo presentano, nel complesso, una buona propensione all'ottenimento di certificazioni ambientali, in particolare per quanto riguarda quelle localizzate nei distretti. Le imprese dei distretti del legno-arredo in possesso di certificazioni ambientali sono risultate superiori rispetto a quelle operanti in aree non specializzate sia in termini di numerosità (13,7% contro 7,2%) che di fatturato (37,7% contro 18,2%, Fig.11).

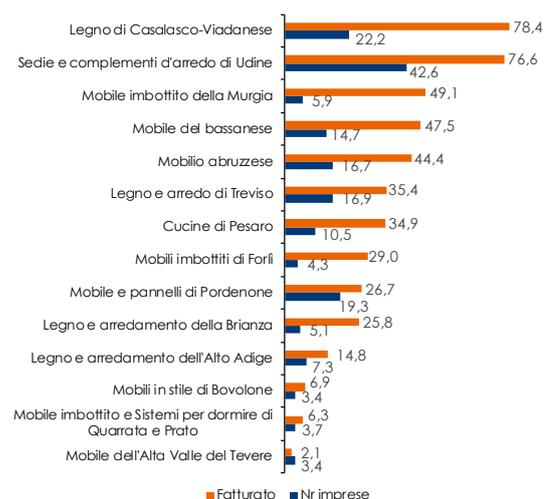
A livello di singoli distretti (Fig.12), il Legno di Casalasco-Viadanese (nelle province di Cremona e Mantova) e le Sedie e complementi d'arredo di Udine sono (soprattutto in termini di fatturato) tra quelli con la più alta diffusione di certificazioni ambientali (rispettivamente 78,4% e 76,6%). Seguono i distretti dell'Imbottito della Murgia (49,1%), del Mobile del bassanese (47,5%), del Mobilio abruzzese (44,4%), del Legno e arredo di Treviso (35,4%) e delle Cucine di Pesaro (34,9%).

Fig. 11 – La diffusione delle certificazioni ambientali* tra le imprese della filiera del legno-arredo (2019, % di imprese certificate per numero e per fatturato)



Nota: *EMAS, FSC, ISO. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 12 – La diffusione delle certificazioni ambientali* nei distretti del legno-arredo (2019, % di imprese certificate per singolo distretto)



Nota: *EMAS, FSC, ISO. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

In particolare, l'adesione alle certificazioni ambientali è un tema che le aziende dei distretti del legno-arredo devono sempre più spesso affrontare sia per fare fronte alle richieste dei mercati di riferimento (soprattutto del mercato estero) che per la necessità di rispettare a livello progettuale

determinati standard qualitativi (ad esempio utilizzo di materie prime di provenienza certificata) e di sicurezza richiesti dai protocolli ambientali. Per analizzare come le imprese dei distretti del legno-arredo stiano orientando ormai da tempo la strategia aziendale verso progetti industriali e/o processi produttivi rivolti alla sostenibilità ambientale, di seguito si propongono alcuni casi studio di imprese.

Friul Intagli Industries è una delle più importanti realtà industriali del distretto del Mobile e pannelli di Pordenone che opera nell'attività di sviluppo, produzione e commercializzazione di mobili (per il mercato della grande distribuzione e del "contract", ossia fornitura "chiavi in mano" di arredi destinati a complessi immobiliari e turistici residenziali) e componenti per mobili (per i produttori di arredo). Fin dalla sua costituzione, Friul Intagli unisce una doppia vocazione: quella di un territorio a forte propensione mobiliera e quella decisamente innovativa che si manifesta sia nella trasformazione dello standard produttivo esistente in un processo industriale avanzato – con alte tirature e tecnologie d'avanguardia – che, soprattutto, nella specializzazione nel rivestimento innovativo dei componenti (core business aziendale). Per quanto riguarda la sostenibilità, Friul Intagli Industries ha adottato un approccio strategico che ha come obiettivo la gestione responsabile di tutta la materia prima. Il ciclo di utilizzo dei materiali nei processi produttivi prevede, infatti, un'intensa attività di riciclo, la differenziazione e il recupero dei rifiuti. Di conseguenza la qualità dei prodotti è alta e certificata grazie alla presenza di laboratori interni che eseguono test chimici e fisici al fine di garantire la conformità dei prodotti agli standard nazionali/internazionali. Inoltre, i prodotti sono disegnati e progettati considerando un ciclo di vita circolare, tenendo conto di molti fattori tra i quali materiali da utilizzare, sistema di produzione, modalità di smaltimento dopo l'uso, dismissione, riciclo e riutilizzo. L'approvvigionamento della materia prima "legno e derivati" è la chiave fondamentale di una gestione sostenibile del processo produttivo aziendale che si realizza acquistando solo materiale riciclato e/o certificato proveniente da foreste gestite responsabilmente; in particolare i prodotti vengono immessi sul mercato con certificazione FSC (Forest Stewardship Council) e/o PEFC (Programme for the Endorsement of Forest Certification schemes). Anche dal punto di vista dei consumi energetici, l'azienda utilizza l'energia elettrica che proviene prevalentemente da fonti rinnovabili e certificate, di cui una parte autoprodotta da sistemi fotovoltaici installati sui tetti degli stabilimenti. L'azienda ha adottato, infine, sistemi di movimentazione elettrici per la propria logistica interna per limitare le emissioni e gli sprechi energetici.

Il **Gruppo Mauro Saviola**⁵² è una delle aziende del distretto del Legno di Casalasco-Viadanese specializzata nella produzione di pannelli ecologici prodotti al 100% dal legno post-consumo che raccoglie e ricicla ogni anno. Si tratta di oltre un milione di tonnellate/anno che, invece di essere termovalorizzate, vengono recuperate e rigenerate. Con sede centrale a Viadana (Mantova) l'azienda, attenta già da molti anni al tema della sostenibilità, è stata infatti tra i primi operatori dell'industria del legno a sviluppare sul mercato italiano la raccolta differenziata del legno, dando vita negli anni più recenti anche al primo Pannello Ecologico derivato al 100% da legno riciclato. Si tratta del primo pannello da riciclo certificato FSC (Forest Stewardship Council) che ha portato diversi vantaggi in termini ambientali. Alla sostenibilità si aggiungono design e know-how che rendono i pannelli 100% riciclati un'eccellenza italiana esportata e apprezzata in tutto il mondo per il gusto estetico e la possibilità di abbinamenti adatti a tutti gli stili. Proprio l'unione di design ed ecologia (cosiddetto ecodesign) ha ispirato la prima gamma di pannelli 100% green della Collezione denominata "Elementum", prodotti a partire da scarti di pallet, cassette di frutta e vecchi mobili. Una parte di questo know-how è stata oggetto di brevetti a forte contenuto

⁵² Si veda anche il Rapporto ENEL – Fondazione Symbola, 2021, "100 Italian Circular Economy Stories", II Edizione.

ambientale: l'azienda è proprietaria infatti di brevetti "green"⁵³ riguardanti un metodo per il recupero degli estratti organici ottenuti dal processo di "lisciviazione" del legno (eliminazione delle sostanze organiche dal legno mediante un solvente, generalmente l'acqua) destinati alla preparazione di sostanze concimanti impiegate nell'agricoltura biologica.

La responsabilità ambientale d'impresa è per **Natuzzi**⁵⁴, azienda leader del distretto del Mobile imbottito della Murgia, un importante requisito per operare con successo nel mercato globale lavorando soprattutto in funzione di una corretta applicazione del sistema di gestione sia ambientale (ISO 14001) che di qualità: dall'utilizzo di energia fotovoltaica, all'adozione di tecnologie a basso impatto ambientale; dalle stringenti politiche aziendali in materia di deforestazione, all'utilizzo del legno e della pelle. Si tratta di numerose azioni che hanno un impatto positivo sull'ambiente e intercettano sempre più i bisogni di quei consumatori alla ricerca di oggetti di design belli, funzionali e sostenibili. Per quanto attiene la gestione forestale, nel 2016 Natuzzi ha ottenuto la certificazione FSC (Forest Stewardship Council) che garantisce che il legname utilizzato nella produzione di divani e poltrone provenga da foreste gestite in modo responsabile; nel 2020 l'azienda ha esteso tale certificazione anche agli arredi per interni portando ad un notevole aumento di acquisti di materie prime certificate FSC. Infine, anche in campo energetico il Gruppo Natuzzi è molto attivo, grazie prevalentemente all'utilizzo dal 2010 di energia fotovoltaica auto-prodotta per oltre la metà del proprio fabbisogno, garantendo ormai da anni una riduzione significativa delle emissioni di anidride carbonica nell'atmosfera.

Veneta Cucine⁵⁵ è una delle aziende del distretto del Legno-arredo di Treviso maggiormente impegnate in progetti sostenibili utilizzando per gli elementi che compongono le cucine agglomerati di legno al 100% riciclato e, in generale, materiali che non creano squilibri ambientali, nonché adottando metodologie produttive (tra le quali la verniciatura ad acqua a ciclo continuo) che consentono di abbattere drasticamente l'emissione di sostanze nocive, massimizzando al tempo stesso la possibilità di recupero e riuso dei beni a fine vita. Alla base della filosofia aziendale vi è il cosiddetto "Green Thinking", ovvero pensiero ecologico posto al servizio di innovazioni che, oltre ad accrescere la funzionalità dei prodotti, contribuiscono alla diminuzione dell'inquinamento e a preservare la salute dell'utilizzatore. Tra le principali innovazioni su cui l'azienda ha concentrato la ricerca più recente spiccano, da un lato, le tecnologie per il benessere e la salubrità degli ambienti (quali BBS Bacteria Blocker Silverguard) e, dall'altro, le azioni intraprese per ridurre l'inquinamento e/o per favorire l'uso di materiali innovativi (ad esempio ACTIVE Clean Air & Antibacterial CeramicTM). BBS Bacteria Blocker Silverguard è un marchio creato dall'azienda per identificare il trattamento antibatterico a base di ioni d'argento cui sono sottoposti i laminati delle superfici, con l'effetto di ridurre quasi totalmente il proliferare dei batteri. ACTIVE Clean Air & Antibacterial CeramicTM è, invece, l'unica ceramica "fotocatalitica"⁵⁶, anti-inquinamento e antibatterica con certificazioni ISO⁵⁷ e UNI⁵⁸. Le lastre di ceramica purificano l'aria da agenti inquinanti e batteri attraverso la "fotocatalisi", innescata dagli ossidi metallici contenuti nei pigmenti con cui le stesse lastre sono trattate in presenza di aria, umidità e luce. Veneta Cucine utilizza questo materiale per alcuni dei top in ceramica denominati "Caranto". Da qualche anno, infine, Veneta Cucine collabora con importanti centri di ricerca universitari (situati soprattutto in Veneto) per valorizzare i processi di innovazione di prodotto e di processi aziendali a medio termine nell'ottica dell'economia

⁵³ I brevetti green sono stati identificati utilizzando la metodologia adottata dall'OECD che classifica i titoli ambientali a partire dalle classi tecnologiche (si veda anche l'approfondimento "Un aggiornamento sui brevetti green nei distretti industriali").

⁵⁴ ENEL – Fondazione Symbola, 2021, "100 Italian Circular Economy Stories", II Edizione.

⁵⁵ ENEL – Fondazione Symbola, 2021, "100 Italian Circular Economy Stories", II Edizione.

⁵⁶ Fotocatalisi, processo ossidativo che porta alla decomposizione di contaminanti organici e inorganici che vengono in contatto con la superficie ceramica.

⁵⁷ ISO 10678: 2010, ISO 27448-1: 2008, ISO 27447: 2009, ISO 22196: 2011.

⁵⁸ UNI 11484: 2013.

circolare, grazie all'impostazione di progetti che hanno come obiettivo il prolungamento del ciclo di vita dei propri prodotti.

Per il loro impegno nell'ottimizzazione dei processi produttivi in ottica "green" meritano inoltre di essere menzionate due aziende dell'arredo: Snaidero Rino (distretto delle Sedie e complementi d'arredo di Udine) e TM Italia (distretto del Legno e arredamento della Brianza).

Snaidero Rino, attiva da 75 anni, è un'azienda Made in Italy con un fatturato⁵⁹ di circa 60 milioni di euro nel 2019 (periodo pre-Covid) specializzata nella produzione di cucine realizzate con materiali di alta qualità ed ecosostenibili che coniugano l'artigianalità e la funzionalità con la sostenibilità ambientale, ottenuta quest'ultima anche grazie all'adesione a certificazioni ambientali FSC (Forest Stewardship Council) e ISO 14001. Con queste certificazioni, Snaidero testimonia sia il notevole impegno per l'ambiente e la tutela dei valori etici e sociali delle comunità che vivono o traggono il loro sostentamento dalle foreste e dalle piantagioni (certificazioni FSC) che la volontà di ridurre sempre più gli impatti ambientali delle proprie attività tramite certificazioni di processo, di prodotti, etc. (ISO). L'Azienda è inoltre proprietaria di brevetti "green" concernenti il recupero dei materiali di scarto ed il trattamento dei rifiuti (inclusi materiale cartaceo, rifiuti umidi, materiale polimerico e materiale inerte) per la realizzazione di pannelli di legno destinati alla fabbricazione di mobili.

TM Italia, attiva dagli anni '50, è una PMI con un fatturato⁶⁰ di quasi 2,4 milioni di euro nel 2019 (periodo pre-Covid) che progetta e produce cucine e componenti di arredo prevalentemente disassemblabili e riciclabili, progettati minimizzando gli scarti e lavorati con tecnologie 4.0 che riducono gli sfridi sotto il 10%. Un esempio virtuoso è la green kitchen "Oreadi" sviluppata con l'Università degli Studi di Camerino per ridurre l'impatto ambientale nella produzione e nell'esercizio dell'attività domestica: tutto il mobilio è, infatti, realizzato con materiali al secondo ciclo di vita, pannelli compositi realizzati al 100% da materiali riciclati, resine prive di petrolio, colori a base acqua, schiuma di alluminio riciclata Alusion™, sistemi di filtraggio e recupero delle acque, purificazione dell'aria con alga Tillandsia Usneoides in una quantità tale da garantire il disinquinamento da formaldeide, elettromagnetismo, fumo, etc. Questa cucina è inoltre "ecosostenibile" in differenti ambiti come, ad esempio, un piccolo orto incastonato in una parte della cucina e uno zero pot (un sistema di refrigerazione) che consente di conservare frutta e verdura in modo completamente naturale. TM Italia è anche capofila di "Green Cycle Design" con l'obiettivo di introdurre nell'arredo una vernice biocompatibile fotocatalitica in grado di migliorare la qualità dell'aria in ambiente domestico. Nel 2020 Confindustria le assegna il titolo di "piccola media impresa manifatturiera più circolare d'Italia" per l'approccio "vitruviano" alla sostenibilità ambientale.

Un ruolo importante, per rendere sempre più sostenibile la filiera del legno-arredo, è infine giocato dalle start-up innovative che sono in grado di portare nuove idee e soluzioni tecnologiche all'avanguardia (come ad esempio la realizzazione di materiali innovativi che, uniti alla stampa 3D, danno vita a un processo produttivo di successo e rispettoso dell'ambiente).

Molto attiva in questo ambito di attività è la start-up italiana **Krill Design** che, utilizzando un biomateriale ottenuto dai sottoprodotti dell'agricoltura e dell'industria alimentare, produce sedie, lampade e altri mobili. La progettazione avviene attraverso una produzione 3D on-demand, che ottimizza l'uso delle risorse. Tra i recenti prodotti sviluppati c'è "Ohmie The Orange Lamp", una lampada completamente circolare prodotta a partire da bucce di arance.

⁵⁹ Intesa Sanpaolo – Integrated Database (ISID).

⁶⁰ Intesa Sanpaolo – Integrated Database (ISID).

L'Azienda è stata premiata anche come "Best Performer" per i servizi di economia circolare e riconosciuta dal World Economic Forum come esempio di sostenibilità.

L'analisi condotta ha confermato come i temi ambientali siano considerati parte integrante dell'attività delle imprese della filiera del legno-arredo italiana, in particolare per i distretti. Nonostante il cammino verso la sostenibilità sia ancora lungo e complesso, le aziende lo hanno intrapreso ormai da tempo lavorando principalmente su due diversi fronti: quello del prodotto – creando ad esempio "arredi green" con l'uso di nuove tecnologie dal punto di vista dei materiali – e quello dell'organizzazione aziendale, per un approccio che associ sempre più soluzioni sostenibili non solo di processo produttivo ma anche di commercializzazione e distribuzione dei prodotti per la riduzione degli impatti ambientali. Un esempio in tal senso proviene da uno dei principali player internazionali, come Ikea, che ha introdotto, in ottica di economia circolare, il servizio di noleggio dei mobili: si scelgono i mobili da noleggiare e una volta terminato il periodo concordato vengono restituiti e se ne possono affittare degli altri. Gli arredi, invece di essere smaltiti, vengono rimessi a nuovo, con un significativo aumento del loro ciclo di vita. Per una maggiore diffusione di comportamenti sostenibili sarà cruciale nei prossimi anni una maggiore consapevolezza da parte dei consumatori, anche attraverso l'introduzione di specifiche etichettature, oltre a quelle già in uso, in grado di guidare acquisti sempre più consapevoli, spingendo un numero crescente di imprese ad integrare gli aspetti ambientali nelle proprie strategie.

4. Come si sono modificate le filiere di fornitura nel biennio 2020-21

Questo capitolo si concentra sull'analisi delle catene di fornitura nazionali con l'obiettivo di indagarne le caratteristiche e di valutare se nel corso del 2020-2021 si sono verificate modifiche in termini di numerosità dei fornitori, localizzazione e frequenza delle relazioni.

A cura di Sara Giusti

Per poter sviluppare questa analisi è stata utilizzata una base dati originale che raccoglie i pagamenti che sono transitati dalla rete del Gruppo Intesa Sanpaolo e che hanno come controparti dei conti italiani. Le informazioni sono state quindi elaborate per escludere le operazioni non rilevanti per le finalità perseguite nell'analisi (pagamento stipendi, flussi di natura tipicamente finanziaria, come i pagamenti a favore di istituzioni finanziarie, e flussi tra imprese appartenenti allo stesso gruppo) e per individuare le variabili utilizzate per l'approfondimento come la localizzazione delle controparti (definita in considerazione delle caratteristiche del pagamento dove disponibile o della sede legale delle controparti), il settore e l'area geografica di attività. In particolare, sono stati considerati i pagamenti avvenuti nel triennio 2019-21⁶¹ generati dalle imprese appartenenti al campione individuato per lo studio dei bilanci (limitato alle imprese dell'agricoltura e del manifatturiero) che è stato quindi analizzato in considerazione dell'appartenenza o meno alle aree distrettuali, alla classe dimensionale e all'area di operatività. Complessivamente sono stati analizzati pagamenti per 159 miliardi di euro e circa 19 milioni di operazioni generate da 18 mila imprese distrettuali e 47 mila appartenenti alle aree non distrettuali (Tab. 4.1).

Tab. 4.1 - Dettaglio delle transazioni analizzate per settore (2019-21; numero, milioni di euro)

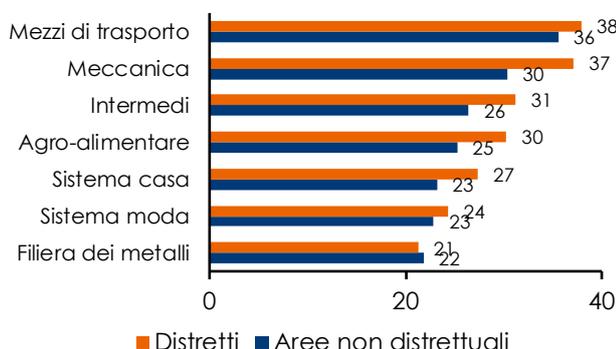
	Imprese distrettuali			Aree non distrettuali		
	Numero ordinanti	Importo (mln euro)	Numero (migliaia)	Numero ordinanti	Importo (mln euro)	Numero (migliaia)
Sistema moda	5.443	13.966	1.511	3.464	7.768	870
Meccanica	4.102	12.804	1.753	11.198	26.506	3.832
Agro-alimentare	2.698	12.613	713	5.888	13.789	1.339
Sistema casa	2.636	5.981	857	4.470	7.712	1.172
Intermedi	1.369	4.153	445	6.843	15.871	1.895
Filiera dei metalli	1.947	3.438	402	14.146	25.100	3.302
Mezzi di trasporto	201	939	86	1.465	8.614	575
Totale	18.396	53.893	5.766	47.474	105.360	12.987

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

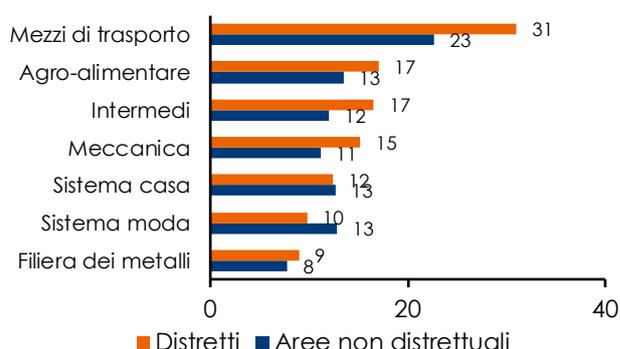
4.1 La numerosità dei fornitori

Un primo aspetto che è stato indagato riguarda la numerosità dei fornitori, rilevata per verificare sia l'articolazione e l'integrazione delle diverse filiere, sia per analizzare se ci sono state modifiche in termini di numero di controparti attivate tra imprese distrettuali e non. Per il primo aspetto della numerosità delle imprese attivate, le imprese distrettuali mostrano mediamente un numero maggiore di controparti in tutti i settori; unica eccezione la filiera dei metalli per la quale si osserva un numero medio di fornitori sostanzialmente simile. Questo fenomeno si conferma quasi sempre anche se si considerano le imprese fornitrici conteggiandole una sola volta anche nel caso di attivazione da parte di più imprese ordinanti. Infatti, per alcuni settori questa maggior articolazione della filiera per le imprese distrettuali si amplifica come nel caso dei mezzi di trasporto, mentre nel sistema moda e, seppure in maniera più contenuta, nel sistema casa il divario si inverte a favore delle imprese non distrettuali e questo può indicare la presenza per i distretti di un maggior numero di fornitori condivisi che rispondono alle richieste di più clienti del settore (Fig. 4.2).

⁶¹ Per evitare di rilevare anche operazioni minimali ed estemporanee sono state considerate le relazioni acquisite fornitore pari almeno a 1.000 euro in un anno.

Fig. 4.1 - Numero medio di fornitori per settore (2021)

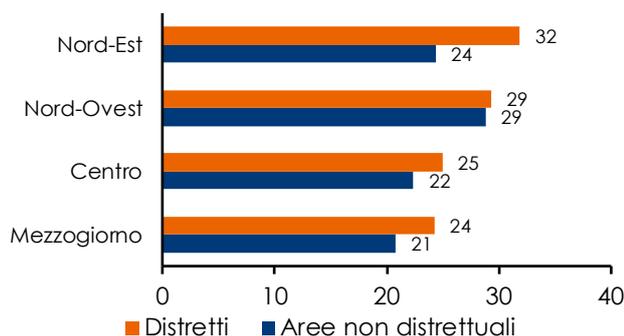
Nota: ogni fornitore viene conteggiato tutte le volte che viene attivato da un'impresa diversa. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 4.2 - Numero medio di fornitori attivi per settore (2021)

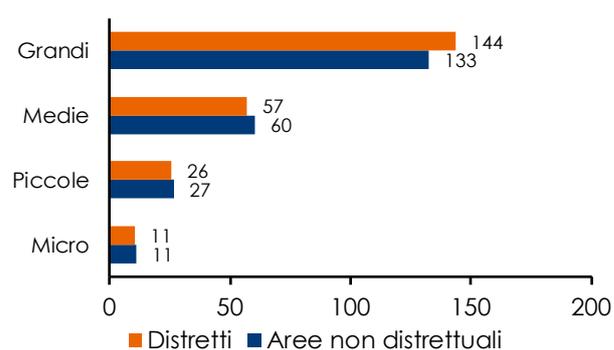
Nota: ogni fornitore viene conteggiato una sola volta indipendentemente dal numero di imprese che lo attivano. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Le aree con la maggior articolazione delle filiere sono quelle del Nord, soprattutto il Nord-Est dove si registra anche il maggior divario tra le imprese distrettuali (32 fornitori medi) e le imprese non distrettuali (24 fornitori medi); il numero medio di fornitori è più contenuto nel Centro e nel Mezzogiorno dove per i distretti si contano 25 e 24 fornitori medi rispettivamente, ma rimane sempre superiore rispetto alla media delle aree non distrettuali dove si attesta a 22 e 21 imprese (Fig. 4.3).

Dal punto di vista della classe dimensionale dell'impresa che effettua l'acquisto, si rileva una crescita più che proporzionale nel numero di fornitori al crescere della classe dimensionale in risposta sia a esigenze più complesse sia a un'articolazione maggiore per le imprese più grandi. Si osserva un raddoppio nel numero di controparti per ogni passaggio di classe dimensionale: da 11 per le micro si passa a 26 e 27 per le piccole imprese distrettuali e aree non distrettuali, quindi a 57 e 60 per le medie, e oltre 130 per le grandi. Date le proporzioni le differenze più significative si rilevano proprio sulle grandi imprese (144 fornitori medi per le imprese distrettuali contro 133 per le aree non distrettuali), mentre per le altre dimensioni il numero è sostanzialmente allineato (Fig. 4.4).

Fig. 4.3 - Numero medio di fornitori per area geografica (2021; numero)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

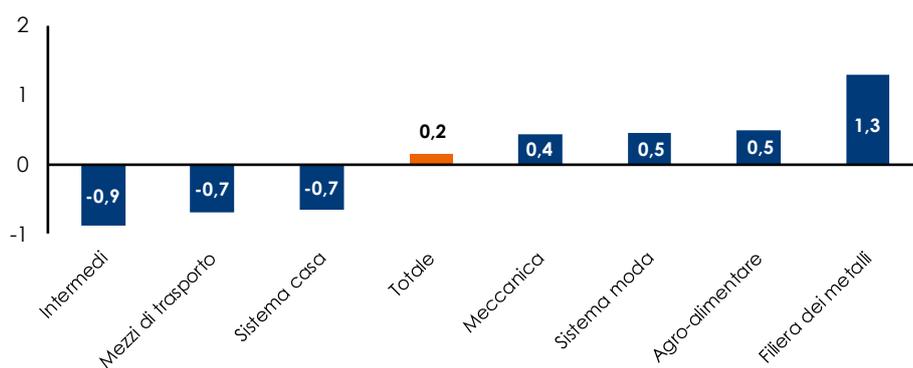
Fig. 4.4 - Numero medio di fornitori per classe dimensionale dell'impresa acquirente (2021; numero)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Per cogliere le modifiche che sono intervenute dopo la crisi innescata dalla pandemia nel 2020, si sono confrontati il numero medio di fornitori del 2021 con il valore pre-crisi del 2019 e per i diversi

settori si è verificato l'andamento dei distretti con le aree non distrettuali⁶². Il parallelo mette in evidenza una crescita lievemente maggiore del numero medio di fornitori per le imprese distrettuali (0,2 fornitori medi in più per i distretti) con un'articolazione diversificata per i vari settori: per la filiera dei metalli la differenza è più rilevante (1,3 fornitori in più nei distretti), mentre si riduce ma resta a favore dei distretti nell'agro-alimentare, nel sistema moda e nella meccanica. Per i settori del sistema casa, dei mezzi di trasporto e dei beni intermedi, invece, sono state le imprese delle aree non distrettuali a modificare in modo più marcato le proprie filiere di fornitura come numero di fornitori attivati (Fig. 4.5).

Fig. 4.5 - Confronto tra l'andamento del numero medio di fornitori di imprese distrettuali e non nel periodo 2019-21 (variazione numero fornitori)

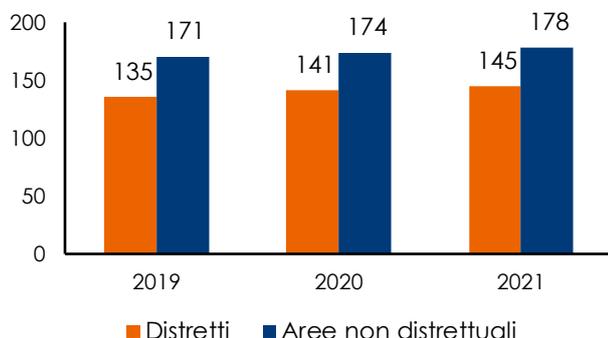


Nota: il valore delle imprese delle aree non distrettuali è stato ricalcolato ponderandolo per il peso dei settori nei distretti in termini di importi transati. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

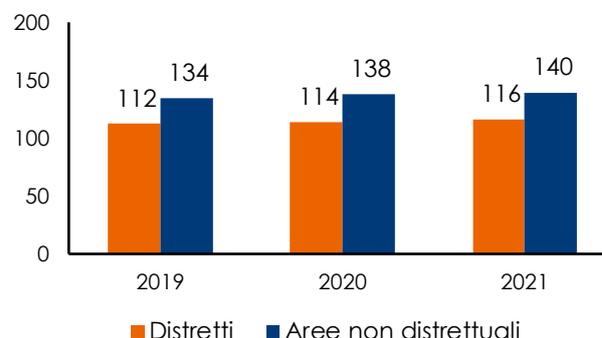
4.2 Le distanze medie di fornitura

La base dati consente di geo-referenziare le controparti ed elaborare quindi delle statistiche volte a identificare le distanze e la localizzazione dei soggetti. Grazie a questo dettaglio è stato possibile stimare le distanze medie presenti tra acquirente e fornitore e verificare come si sono modificate negli anni: tra il 2019 e il 2021 si è assistito a un allungamento nelle catene di fornitura rilevabile sia nel valore medio ponderato per gli importi delle operazioni (+10 Km medi per i distretti, +7 Km medi per le aree non distrettuali), sia nel valore medio pesato per il numero di operazioni (+4 Km per i distretti; +6 Km per le aree non distrettuali) (Figg. 4.6-4.7). Un ulteriore elemento che conferma quanto già emerso in analisi precedenti, è la minor distanza media degli acquisti effettuati dalle imprese distrettuali che presentano sempre una distanza media negli approvvigionamenti inferiore di circa il 17-18% rispetto alle imprese che operano in aree non distrettuali.

⁶² Non viene proposto il valore del 2019, ma il confronto delle differenze, perché nel corso del 2021 la base dati è stata potenziata per effetto dell'integrazione della rete ex-UBI in seguito al completamento della migrazione dei sistemi informativi sulle procedure del Gruppo.

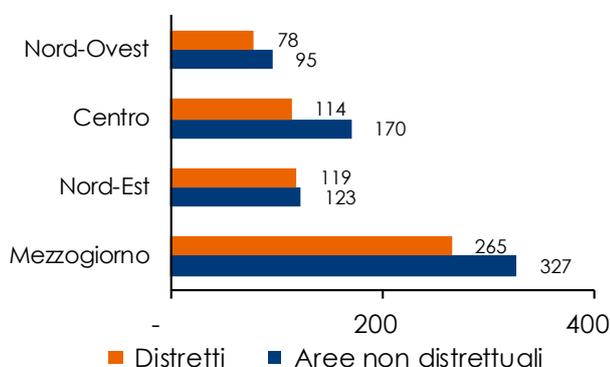
Fig. 4.6 - Distanze delle forniture: Km medi ponderati per importi delle transazioni

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

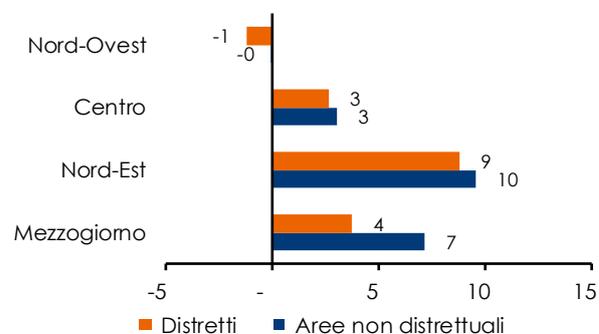
Fig. 4.7 - Distanze medie di fornitura: Km medi ponderati per numero di operazioni

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Se si analizza la distanza media per area geografica emerge in modo netto la presenza di catene di fornitura nazionali più lunghe per le imprese del Mezzogiorno, mentre si conferma per tutte le aree la capacità dei distretti di trovare soddisfazione nei propri acquisti nazionali in controparti più vicine (Fig. 4.8). Nel confronto tra le distanze medie rilevate nel 2021 e la situazione pre-crisi del 2019, anche la vista per area geografica conferma la tendenza ad avere catene di fornitura complessivamente più lunghe; solo nel Nord-Ovest si è assistito a una sostanziale stabilità e addirittura a una leggera riduzione per i distretti. In termini di variazione i distretti hanno mostrato una crescita delle distanze più contenuta (Fig. 4.9).

Fig. 4.8 - Distanze medie di fornitura per area geografica dell'acquirente (Km medi ponderati per numero delle operazioni; 2021)

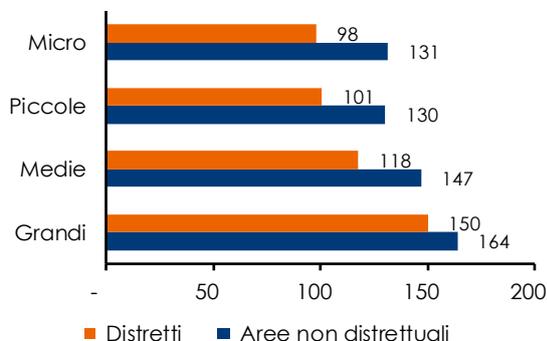
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 4.9 - Variazione delle distanze medie di fornitura per area geografica dell'acquirente tra 2021 e 2019 (Km medi ponderati per numero delle operazioni)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

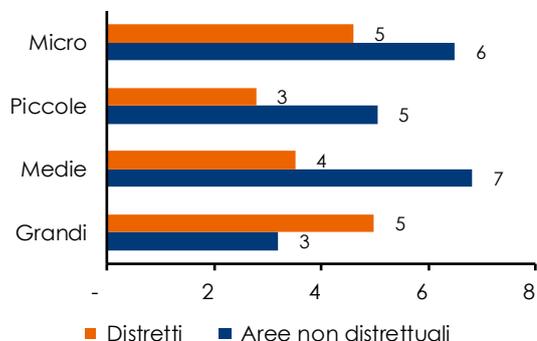
Nell'analisi per classe di fatturato, si rileva una tendenza ad approvvigionamenti di prossimità più marcata per le imprese più piccole e una conferma per tutte le classi dimensionali ad acquisti con distanze minori per le imprese distrettuali (Fig. 4.10). Tra 2019 e 2021 l'aumento del raggio di azione per effettuare gli acquisti delle forniture nazionali ha interessato tutte le dimensioni ed è stato più rilevante proprio per le imprese di dimensioni minori; l'incremento che si è registrato è stato più elevato per le aree non distrettuali, con l'unica eccezione delle grandi imprese che hanno visto un aumento di 5 Km per le imprese distrettuali, rispetto ai 3 Km medi per le imprese non appartenenti ai distretti (Fig. 4.11).

Fig. 4.10 - Distanze medie di fornitura per classe di fatturato dell'acquirente (Km medi ponderati per numero delle operazioni; 2021)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 4.11 - Variazione delle distanze medie di fornitura per classe di fatturato dell'acquirente fra 2021 e 2019 (Km medi ponderati per numero delle operazioni)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

4.3 La strategicità delle relazioni

Un ulteriore elemento che è stato analizzato in riferimento alle modifiche negli scambi durante gli anni della crisi riguarda la durata delle relazioni e se si tratta di scambi che si sono confermati nel tempo e che possono essere considerati strategici o che si riferiscono a operazioni sporadiche ed occasionali. Per poter valutare la continuità durante gli anni delle diverse relazioni tra acquirente e fornitore, la base dati considera anche gli scambi avvenuti dal 2016 e rileva la presenza dei diversi legami nel tempo. In riferimento agli scambi effettuati nel 2019, ad ogni singolo fornitore è stata attribuita una classificazione in relazione alla durata della relazione con i vari acquirenti; in particolare le categorie utilizzate sono costruite secondo i seguenti parametri:

- strategico: relazione acquirente/fornitore presente per almeno 3 anni (anche non consecutivi) nel periodo 2016-19;
- abituale: relazione acquirente/fornitore presente per 2 anni (anche non consecutivi) nel periodo 2016-19;
- occasionale: relazione acquirente/fornitore presente per un solo anno nel periodo 2016-19.

Una prima analisi riguarda l'andamento del numero di fornitori per categoria di continuità delle relazioni nel 2020 rispetto all'anno precedente. Come ci si poteva attendere, la riduzione del numero di fornitori è più marcata nella categoria degli occasionali e decrescente per le relazioni più stabili: si tratta di un fenomeno atteso che viene confermato in tutti i settori sia distrettuali, sia delle aree non distrettuali. Tra gli occasionali le riduzioni più marcate sono presenti nel sistema casa e nel sistema moda per le imprese distrettuali (-45,7%), mentre nel settore dei beni intermedi non distrettuali si registra la riduzione più bassa (-43,6%) anche se con differenze limitate rispetto agli altri settori. Sempre tra i distretti del sistema moda si osserva la contrazione più rilevante dei fornitori abituali (-36,8%), mentre le imprese della meccanica non distrettuali hanno contenuto la contrazione dei fornitori abituali al valore più limitato (-30,1%). Per i fornitori strategici le riduzioni più marcate sono state osservate per le aree non distrettuali del sistema moda (-27,4%), con percentuali simili anche a quanto osservato per i distretti (-27,0%) che sono di circa sei punti inferiori rispetto al valore più alto rilevato per i distretti specializzati in beni intermedi (-21,5%). L'evidenza del sistema moda come settore che ha mostrato le contrazioni più rilevanti nel numero di fornitori nel 2020 è da mettere in relazione anche con gli effetti delle misure di contenimento della pandemia che hanno previsto anche la chiusura e la sospensione delle attività nei primi mesi della crisi. Per completare il quadro sul numero di fornitori, si può analizzare il peso delle nuove relazioni sul valore dell'anno precedente: in questo caso i settori più attivi sono stati i distretti dell'agro-alimentare e del sistema casa (39,3%), mentre i distretti della meccanica

hanno registrato l'introduzione di nuovi fornitori più limitata (28,2%). Probabilmente questa maggior dinamicità per l'agro-alimentare può essere messa in relazione con l'incremento di domanda che si è verificato nel corso del 2020 (effetto accaparramento), incremento che soprattutto, nella seconda parte dell'anno, ha interessato anche il sistema casa per effetto degli incentivi all'edilizia o a un crescente stimolo per soddisfare la maggior domanda legata a nuovi stili di vita e nuove modalità di vivere gli spazi. Nel confronto tra distretti e aree non distrettuali nei diversi settori non si rilevano differenze marcate, le tendenze sia di riduzione dei fornitori già esistenti, sia dell'introduzione di nuovi fornitori sono sostanzialmente allineate; le eccezioni più rilevanti riguardano un maggior dinamismo nella percentuale di nuovi fornitori per i distretti dell'agro-alimentare, del sistema casa e della filiera dei metalli, per contro le aree non distrettuali di meccanica, intermedi e mezzi di trasporto hanno mostrato percentuali più elevate (Tab. 4.2).

Tab. 4.2 - Variazione del numero di fornitori tra 2020 e 2019 per tipologia di controparte (%)

	Occasionali	Abituali	Strategici	Nuovi
Agro-alimentare				
Distretti	-45,1	-32,7	-25,5	39,3
Aree non distrettuali	-45,2	-32,2	-25,6	37,9
Sistema casa				
Distretti	-45,7	-33,3	-23,5	39,3
Aree non distrettuali	-44,7	-32,1	-22,9	32,5
Filiera dei metalli				
Distretti	-46,7	-30,2	-22,7	36,3
Aree non distrettuali	-44,4	-31,1	-22,9	32,2
Intermedi				
Distretti	-43,8	-29,8	-21,5	30,5
Aree non distrettuali	-43,6	-29,6	-22,4	33,5
Meccanica				
Distretti	-44,0	-30,5	-21,6	28,2
Aree non distrettuali	-44,4	-30,1	-22,2	30,8
Mezzi di trasporto				
Distretti	-44,5	-34,8	-25,6	31,1
Aree non distrettuali	-44,5	-32,7	-24,0	35,6
Sistema moda				
Distretti	-45,7	-36,8	-27,0	31,3
Aree non distrettuali	-46,4	-35,6	-27,4	31,4

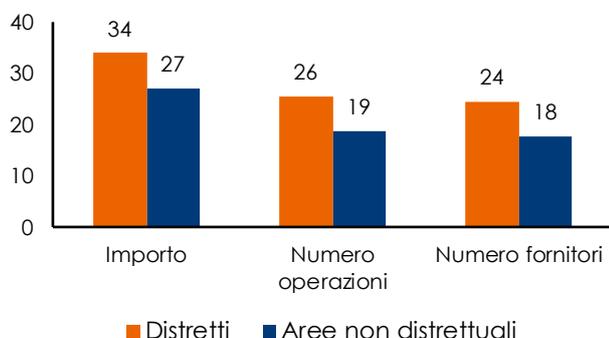
Nota: le celle con sfondo verde evidenziano il valore più basso per ogni categoria, mentre quelle con sfondo azzurro la percentuale più elevata. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Per approfondire il fenomeno dei nuovi fornitori, ci si è concentrati sui settori più tipici del Made in Italy come il sistema casa, l'agro-alimentare e il sistema moda perché sono le filiere che presentano al proprio interno anche gli input del processo produttivo, come per esempio il tessile per l'abbigliamento, le attività della concia per la pelletteria o i prodotti dell'agricoltura per la trasformazione alimentare. Per questi settori sono stati individuati i nuovi clienti appartenenti alla filiera come "infrasettoriali"⁶³ e si è cercato di capire che peso hanno sulle nuove relazioni attivate. Il primo aspetto che emerge è che per i distretti la quota di fornitori infrasettoriali è più elevata rispetto alle aree non distrettuali e questo è confermato sia per gli importi (34% verso 27%), sia per il numero di operazioni (26% verso 19%) e di nuovi fornitori (24% verso 18%) (Fig. 4.12). Tra le specializzazioni indagate questa tendenza è confermata per tutti i settori e risulta più rilevante per il sistema moda dove per i distretti circa un fornitore nuovo su tre è specializzato in un'attività interna al comparto, mentre per l'agro-alimentare si riduce al 24% per i distretti e al 21% per le aree non distrettuali e infine per il sistema casa per il quale solo un fornitore su 10 è attivo nel legno arredo (6% per le aree non distrettuali) (Fig. 4.13). Questa maggior propensione delle imprese distrettuali ad attivare fornitori nuovi potrebbe essere interpretata in considerazione

⁶³ Per attribuire la caratteristica di "infrasettoriali" sono stati considerati i seguenti codici Ateco: per il settore agro-alimentare gli Ateco a 2 digit 01, 02, 03, 10 e 11; per il sistema casa gli Ateco a 2 digit 16 e 31 e per il sistema moda gli Ateco a 2 digit 13, 14 e 15 e l'Ateco a 3 digit 32.1.

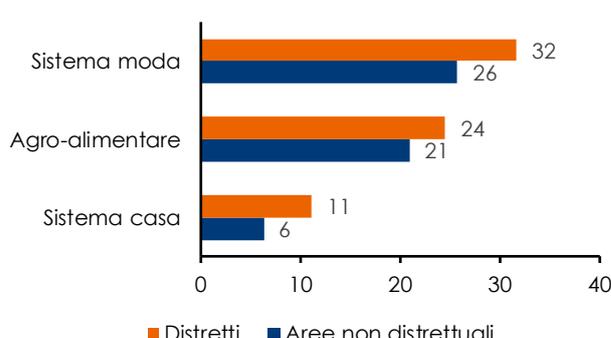
di una maggior specializzazione nella componente manifatturiera per i distretti che potrebbe aver richiesto nel 2020 un'integrazione più spinta di fornitori che si collocano a monte del processo produttivo.

Fig. 4.12 - Nuove relazioni del 2020: il peso degli acquisti infrasettoriali per agro-alimentare, sistema moda e sistema casa (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

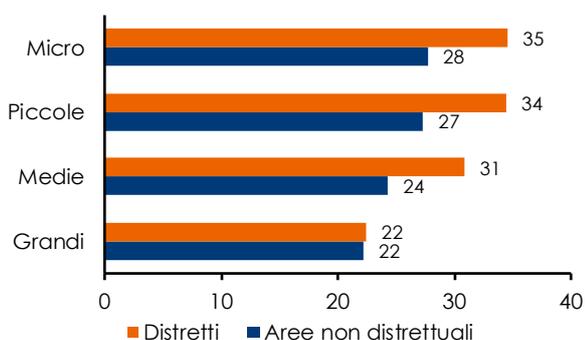
Fig. 4.13 - Peso dei nuovi fornitori infrasettoriali (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

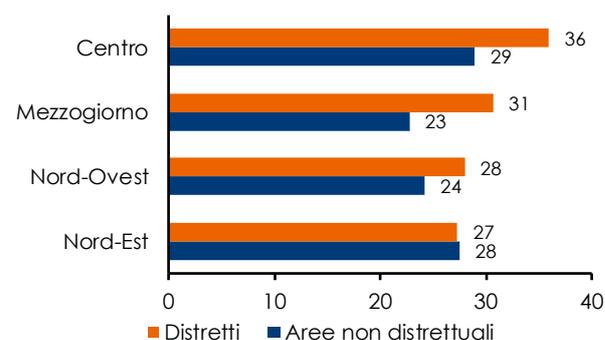
Per il sistema moda la quota di fornitori nuovi che operano all'interno del settore è sempre più elevata per i distretti per tutte le classi dimensionali, si nota solo un sostanziale allineamento tra le grandi imprese (Fig. 4.14). In riferimento alle aree di operatività delle imprese acquirenti si rileva il peso maggiore dei nuovi fornitori infrasettoriali per le imprese che operano nel Centro (36% per i distretti e 29% per le aree non distrettuali), territorio con un'elevata specializzazione nel comparto; per le imprese acquirenti del Mezzogiorno e del Nord-Ovest continua a rilevarsi una percentuale maggiore per le imprese distrettuali, mentre nel Nord-Est la quota è leggermente inferiore rispetto agli altri territori e allineata tra distretti e non (Fig. 4.15).

Fig. 4.14 - Sistema moda: quota di nuovi fornitori infrasettoriali per classe dimensionale dell'impresa ordinante (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 4.15 - Sistema moda: quota di nuovi fornitori infrasettoriali per area di operatività dell'impresa ordinante (%)

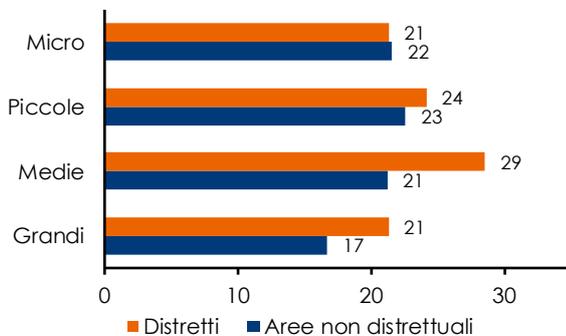


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Per l'agro-alimentare la percentuale di nuovi fornitori interni ai settori è più elevata per le imprese medie distrettuali con il 29% dei nuovi legami che operano nella filiera agro-alimentare, ben otto punti percentuali in più di quanto non si osservi per le medie imprese non distrettuali. La presenza di percentuali così elevate per le imprese di media dimensione può essere legata alla maggior presenza tra queste imprese di realtà specializzate nella trasformazione, mentre per le imprese più piccole risulta maggiore la concentrazione nelle fasi più a monte. Dal punto di vista dei territori non si rilevano differenze significative per le imprese del Centro e del Mezzogiorno, mentre si osservano percentuali più elevate nei distretti del Nord e in particolare del Nord-Ovest (31% verso 20%). Per la filiera agro-alimentare un elemento importante da considerare riguarda le

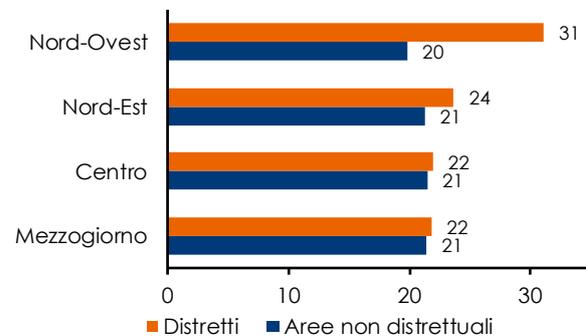
diverse specializzazioni e la possibilità di trovare nei confini nazionali gli input specifici (esempio settore olivicolo) (Fig. 4.17).

Fig. 4.16 - Agro-alimentare: quota di nuovi fornitori infrasettoriali per classe dimensionale dell'impresa ordinante (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

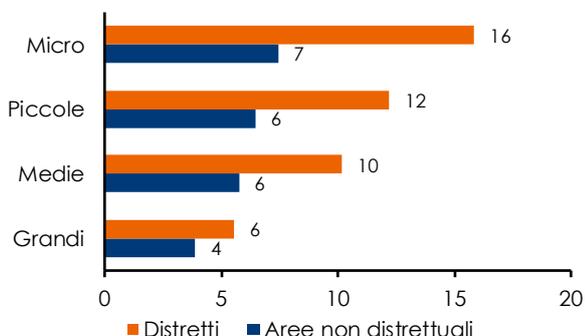
Fig. 4.17 - Agro-alimentare: quota di nuovi fornitori infrasettoriali per area di operatività dell'impresa ordinante (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

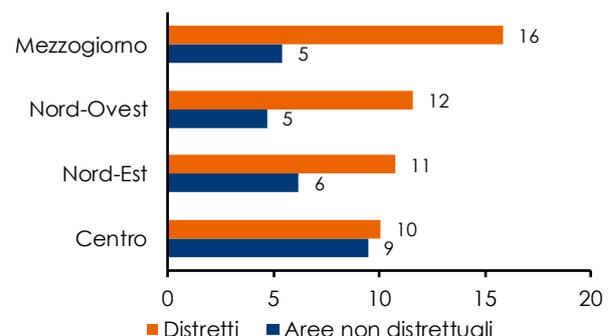
Per il sistema casa che presenta delle percentuali più ridotte rispetto alle precedenti specializzazioni, si rileva una tendenza più netta per le imprese distrettuali di tutte le classi dimensionali ad attivare nuovi fornitori per beni legati ai settori della filiera con un divario che cresce per le imprese di dimensioni minori: si passa dalla differenza di due punti per le grandi imprese (6% verso 4%) ai nove punti percentuali per le micro imprese (16% verso 7%) (Fig. 4.18). Anche dal punto di vista territoriale i distretti presentano percentuali più elevate con differenze più rilevanti tra le imprese del Mezzogiorno (Fig. 4.19).

Fig. 4.18 - Sistema casa: quota di nuovi fornitori infrasettoriali per classe dimensionale dell'impresa ordinante (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 4.19 - Sistema casa: quota di nuovi fornitori infrasettoriali per area di operatività dell'impresa ordinante (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

4.4 Conclusioni

Questo approfondimento basato sulle relazioni di fornitura delle imprese all'interno del contesto nazionale rappresenta un tentativo di cogliere e di definire le possibili modifiche avvenute in seguito alla crisi del 2020 nelle catene di approvvigionamento delle imprese distrettuali nel confronto con le realtà che operano al di fuori dei distretti.

Un primo elemento che è stato individuato riguarda la maggior diversificazione dei fornitori per le imprese appartenenti ai distretti che hanno altresì confermato un leggero maggior dinamismo nella nuova configurazione che si è delineata nel corso del 2020. Come già evidenziato da analisi precedenti, i distretti convalidano la capacità di reperire i beni e servizi funzionali all'attività di

impresa con fornitori localizzati mediamente più vicini, a conferma della rilevanza del ruolo del territorio e delle sinergie che distinguono queste organizzazioni. La stima delle distanze medie ha evidenziato che durante gli anni maggiormente impattati dalla pandemia si è assistito a un lieve allungamento delle filiere con un aumento delle distanze che ha interessato sia i distretti (da 112 Km nel 2019 a 116 Km medi nel 2021) sia le aree non distrettuali (da 134 Km a 140 km nel 2021), fenomeno che è risultato trasversale a tutte le classi dimensionali e maggiormente rilevante per le imprese del Mezzogiorno e del Nord-Est.

Inoltre, concentrando l'analisi sul 2020, si è cercato di monitorare come si sono evolute le relazioni tra imprese in considerazione della continuità che questi legami avevano mostrato nel quadriennio precedente: si è osservato un calo più marcato per i fornitori che avevano avuto legami solo occasionali, mentre è stata confermata la persistenza per i fornitori strategici; da questo punto di vista il sistema moda rappresenta il comparto maggiormente interessato dalle riduzioni nel numero di fornitori, probabilmente a causa degli importanti effetti delle restrizioni sull'attività produttiva e sulla contrazione dell'operatività legata alla crisi. Se si limita l'analisi ai nuovi fornitori attivati per la prima volta nel corso del 2020 e alle specializzazioni tipiche del Made in Italy, come il sistema moda, il sistema casa e l'agro-alimentare, è emerso un aspetto interessante: per le imprese distrettuali si è osservata una maggior propensione ad attivare fornitori che operano all'interno della filiera. In particolare, sia dal punto di vista degli importi, sia della frequenza di operazioni e fornitori si è rilevato un peso maggiore dei nuovi fornitori infrasettoriali per i distretti. Questo aspetto potrebbe essere messo in relazione con la maggior specializzazione nei distretti verso le aree più manifatturiere del processo produttivo che porta quindi a privilegiare legami con i settori a monte della stessa filiera.

Questa analisi, rivolta unicamente ai legami con realtà italiane, può dare un contributo alla lettura delle nuove relazioni e delle modifiche che si stanno verificando nelle catene di fornitura: non è possibile trovare dei legami con quanto contemporaneamente sta avvenendo dal punto di vista delle importazioni o delle produzioni effettuate all'estero, ma permette di rilevare delle tendenze e delle specificità negli approvvigionamenti su base nazionale.

5. Le difficoltà di approvvigionamento nel 2021 e le modifiche alla struttura dell'import di metalmeccanica

Introduzione

Nel 2021, il commercio mondiale di beni manufatti ha registrato una crescita sostenuta, sia in quantità sia soprattutto a valori correnti. L'andamento vivace dell'interscambio riflette innanzitutto un recupero intenso dell'attività industriale internazionale, diffuso a livello geografico. In Europa Occidentale, l'Italia è tra i paesi che si sono distinti per capacità di intercettare la ripartenza della domanda, sperimentando una ripresa manifatturiera brillante e diffusa dal punto di vista settoriale (si veda il capitolo 2 "I distretti industriali nel biennio 2021-22" per maggiori dettagli), cui fa da specchio un +14,1% di import in quantità nel gennaio-novembre 2021, in termini tendenziali, e un +19,2% a prezzi correnti. I dati a valori correnti riflettono però anche poderosi impulsi inflazionistici, derivanti dalla fase rialzista del ciclo internazionale delle commodity. La vivace ripresa dell'economia internazionale dai minimi del 2020 ha innescato, infatti, situazioni di shortage di offerta, esacerbate dalla corsa all'accaparramento di input produttivi strategici, come i semiconduttori.

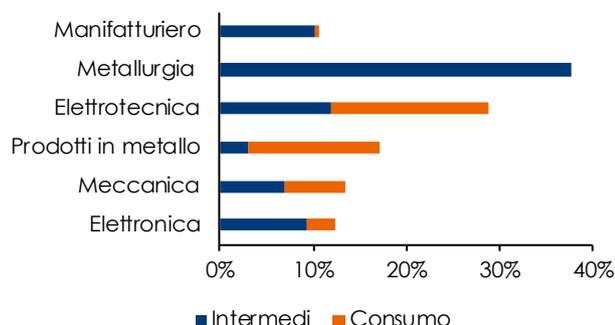
A cura di **Letizia Borgomeo e Ilaria Sangalli**

La crescita vivace delle importazioni in valore, misurate al lordo degli oneri relativi ai trasporti (misurazione CIF, Cost Insurance and Freight), rispecchia in parte anche il forte rialzo dei costi logistici, che si è verificato quale diretta conseguenza della crisi Covid, soprattutto a livello portuale. I rigidi protocolli di contrasto alla diffusione del virus, adottati in particolare nei porti cinesi, uniti alla forte impennata della domanda, hanno causato congestionamenti a partire dalla seconda metà del 2020, che ancora non sono stati del tutto risolti e che si sono tradotti in un aggravio di costi di trasporto senza precedenti storici recenti.

Alla luce di queste considerazioni, è interessante analizzare se e in che misura la struttura geografica dell'import italiano 2021 di beni manufatti possa essersi modificata rispetto alla situazione osservata nel biennio pre-crisi 2017-18⁶⁴, verso un peso maggiore delle forniture provenienti dal continente europeo. Nello specifico, i settori attivi lungo la filiera metalmeccanica (meccanica, metallurgia, prodotti in metallo, elettrotecnica ed elettronica), una delle specializzazioni chiave dei distretti industriali, verranno analizzati sfruttando la granularità dei dati disponibili sul commercio dell'Italia. In particolare, i dati di interscambio in formato Harmonised System (HS-2017, a sei digit), disponibili sia in valore sia in quantità, consentono di individuare con precisione le merci in arrivo nel nostro Paese. Inoltre, l'incrocio con la classificazione BEC (Broad Economic Categories, Rev.5) permette di distinguere tra importazioni di beni di consumo/investimento e importazioni di beni intermedi, per meglio isolare alcuni fenomeni di rimodellamento delle reti di fornitura che potrebbero essersi verificati in conseguenza della crisi.

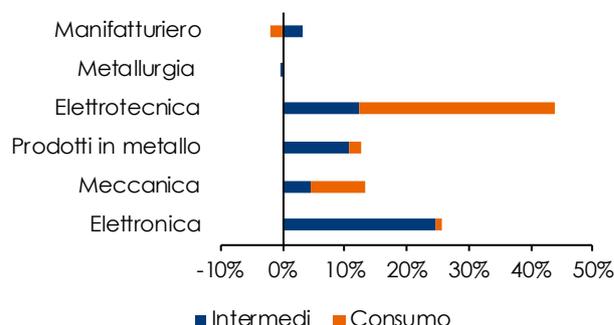
⁶⁴ Si è preferito scartare il 2019 come base di confronto, in quanto interessato da un rallentamento del commercio mondiale, che poi si è acuito con la crisi Covid.

Fig. 5.1 - Evoluzione import in valore per settore e categoria di beni: var. % gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18



Nota: settori ordinati per la variazione totale dell'import a valore. Il contributo di ogni categoria di beni è pari alla variazione dell'import di quella categoria (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso della categoria sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 5.2 - Evoluzione import in quantità per settore e categoria di beni: var. % gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18



Nota: settori ordinati per la variazione totale dell'import a valore. Il contributo di ogni categoria di beni è pari alla variazione dell'import di quella categoria (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso della categoria sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

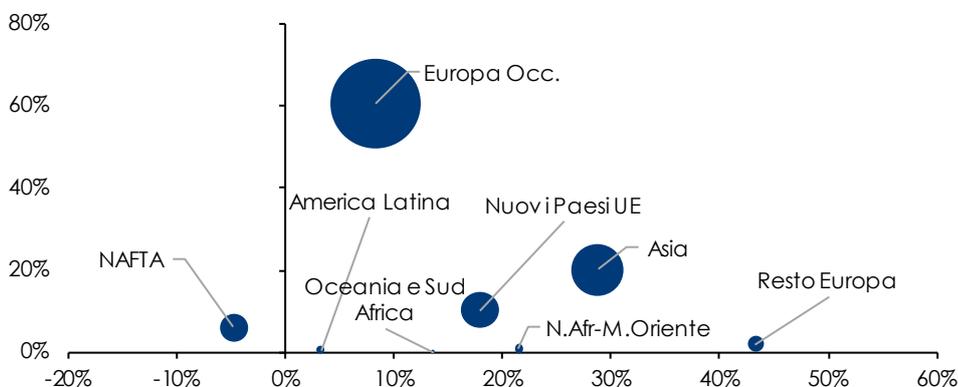
5.1 La struttura geografica dell'import di metalmeccanica

5.1.1 Il settore della meccanica

La **meccanica** è tra i settori più rappresentativi dell'attività distrettuale italiana e uno di quelli che, nel corso del 2021, ha subito maggiormente l'esposizione a fenomeni di shortage degli input produttivi, considerando la crisi dei microchip cui prima si accennava e, in generale, la potenziale penuria di merce/materiali cui sono andate incontro le imprese durante la fase più acuta di rimbalzo della domanda e dei prezzi internazionali delle commodity.

Prima della crisi Covid (biennio 2017-18), l'Asia era già arrivata a rappresentare il secondo bacino di approvvigionamento del settore in Italia (con un peso del 20,2% sull'import in valore e del 29,6% sull'import in quantità), dietro l'Europa Occidentale, in assoluto il principale mercato di provenienza delle importazioni di meccanica (60,4% di peso a valori correnti e 51% in quantità). A seguire nel ranking, i Nuovi Paesi UE (con un peso del 10,2% in valore e del 12,3% in quantità) e il NAFTA (6% in valore, 2,2% in quantità). Nel corso del 2021, la classifica delle aree di approvvigionamento della meccanica italiana non ha subito cambiamenti, ma le quote dell'Europa Occidentale e del NAFTA sono andate ridimensionandosi, sia a valori correnti sia in quantità, lasciando spazio ad un aumento della merce proveniente dai Nuovi Paesi UE e soprattutto dall'Asia. Quest'ultima, infatti, ha fornito il contributo maggiore alla crescita dell'import complessivo del settore nel gennaio-novembre 2021, sia in valore (con un apporto del 5% al +13,8% registrato rispetto al 2017-18), raggiungendo un peso del 23%, sia in quantità (con un contributo del 6,4% al +13,4% del totale import in quantità). L'import proveniente dai paesi dell'Est europeo, invece, è cresciuto più che altro in quantità (raggiungendo un peso del 13,8%), rimanendo pressoché stabile in valore. Queste dinamiche complessive sono sintesi di una combinazione di import di prodotti finiti e di beni intermedi (parti di macchinari riconducibili allo stesso codice di specializzazione della meccanica, Ateco 28).

Fig. 5.3 - Evoluzione dell'import 2021 di meccanica (euro, prezzi correnti), per aree geografiche (asse x: var. % rispetto al 2017-18; asse y e dimensione bolle: peso dell'area su totale import 2017-18)



Note: il peso dell'area sul totale dell'import è calcolato come media gen-nov 2017-18. La variazione percentuale dell'import è gen-nov 2021 su corrispondente periodo nel biennio 2017/18. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Per i **beni di investimento** finiti acquistati nel gennaio-novembre 2021 (che hanno registrato un +13,9% rispetto al biennio 2017-18, in valore), l'Europa Occidentale resta il principale bacino di approvvigionamento, ma il contributo asiatico è stato comunque rilevante nella maggior parte delle categorie merceologiche in cui è scomponibile il settore della meccanica, ad iniziare da (in ordine di importanza per l'import del settore) altre macchine di impiego generale, pompe e compressori, apparecchi di sollevamento, macchine per l'agricoltura, macchine da miniera/cava/cantiere, motori non elettrici e turbine, macchine per la metallurgia a caldo, che hanno tutte registrato un aumento dell'import 2021 in valore rispetto al pre-crisi. Nelle ultime due categorie, in realtà, il contributo asiatico ha di gran lunga superato quello dell'Europa Occidentale, un trend confermato anche dai dati in quantità.

Per quanto riguarda i beni intermedi importati direttamente dalla meccanica, ovvero le **parti di macchinari** (che hanno registrato un +12,9% a valore nel gennaio-novembre 2021, rispetto al biennio 2017-18), la maggior parte è attivata dalle categorie **macchine per energia meccanica** (56% dell'import complessivo 2021 di beni intermedi di meccanica, in valore), **macchine di impiego generale** (con un peso del 19,4%) e **macchine per impieghi speciali** (12,4%). In termini di provenienza geografica di questi beni, tutte e tre le merceologie evidenziano livelli di approvvigionamento dall'Europa Occidentale nettamente superiori a quelli asiatici, grazie a un ruolo ancora trainante della Germania, davanti a Cina, Giappone e India in termini di peso sulle importazioni. Gli input asiatici, però, sono cresciuti molto in termini di contributo alla crescita degli approvvigionamenti 2021 (oltre a Cina, Giappone e India, si segnala anche la Malesia nelle forniture di intermedi per macchine di impiego generale), più di quanto non sia cresciuta la quota europea nel suo complesso. Il fenomeno è visibile sia sui dati in valore sia, soprattutto, sui dati in quantità, dove lo stacco tra il peso dei due bacini di approvvigionamento è meno netto (nel segmento macchine per energia meccanica, anzi, la quota asiatica in quantità superava già quella europea nella fase pre-crisi e si è mantenuta in crescita nel 2021, a fronte di un calo degli approvvigionamenti di intermedi dall'Europa). Decisamente minoritario, rispetto all'Asia, l'apporto di beni intermedi di meccanica dai Nuovi Paesi UE, anche se la classifica per singoli paesi (primi dieci paesi per contributo alla crescita degli intermedi nel corso del 2021, in valore) rivela un ruolo chiave di Slovacchia e Repubblica Ceca nel segmento macchine di impiego generale; Romania, Bosnia e Serbia nel segmento macchine per impieghi speciali; Polonia, Ungheria e Repubblica Ceca nel segmento macchine per energia meccanica. Da segnalare anche il contributo della Svezia per crescita dei livelli di approvvigionamento 2021 di intermedi destinati a macchine per impieghi speciali e macchine per energia meccanica.

Tab. 5.1 – Macchine per energia meccanica: struttura geografica dell'import di beni intermedi 2021, rispetto al pre-crisi

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen- nov 2017-18)	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)
Europa Occidentale	54,9	52,4	1,7	40,3	37,6	-1,7
Asia	22,5	24,5	4,0	41,8	45,1	4,6
Nuovi Paesi UE	9,9	11,1	2,1	10,5	10,3	0,1
NAFTA	10,5	9,1	-0,7	3,6	2,0	-1,6
Resto Europa	1,0	1,2	0,3	2,7	3,2	0,7
America Latina	0,6	1,0	0,5	0,9	1,1	0,2
Nord Africa-Medio Oriente	0,4	0,4	0,0	0,2	0,5	0,3
Oceania e Sud Africa	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Totale	100,0	100,0	7,9	100,0	100,0	2,6

Nota: aree ordinate per peso 2021 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso dell'area sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-nov 2021, rispetto al biennio pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 5.2 – Macchine di impiego generale: struttura geografica dell'import di beni intermedi 2021, rispetto al pre-crisi

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen- nov 2017-18)	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)
Europa Occidentale	56,5	50,2	0,9	48,3	47,9	14,3
Asia	17,8	23,3	8,9	23,5	22,4	5,8
Nuovi Paesi UE	17,3	18,0	3,3	21,8	23,5	8,9
Resto Europa	2,9	4,1	1,8	3,2	3,9	1,8
NAFTA	3,6	2,7	-0,5	1,3	0,7	-0,4
Nord Africa-Medio Oriente	1,4	1,4	0,2	1,7	1,5	0,3
Oceania e Sud Africa	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0
America Latina	0,3	0,1	-0,2	0,1	0,1	0,0
Totale	100,0	100,0	14,5	100,0	100,0	30,7

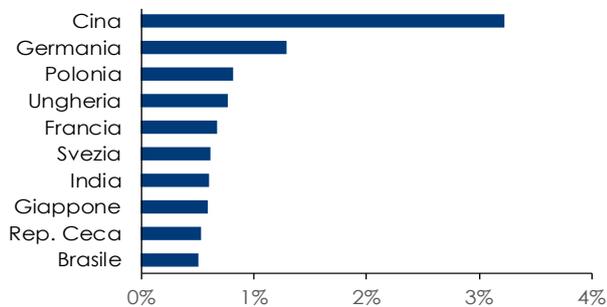
Nota: aree ordinate per peso 2021 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso dell'area sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-nov 2021, rispetto al biennio pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 5.3 – Macchine per impieghi speciali: struttura geografica dell'import di beni intermedi 2021, rispetto al pre-crisi

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen- nov 2017-18)	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)
Europa Occidentale	59,1	56,4	2,4	44,4	38,3	-5,7
Asia	21,6	24,3	5,0	33,2	39,1	6,4
Nuovi Paesi UE	9,5	10,1	1,6	12,9	12,1	-0,7
Resto Europa	3,7	4,6	1,3	6,1	7,7	1,7
NAFTA	4,2	3,1	-0,9	1,2	0,8	-0,3
Nord Africa-Medio Oriente	1,3	1,1	-0,1	1,7	1,5	-0,1
America Latina	0,3	0,3	0,0	0,3	0,3	0,0
Oceania e Sud Africa	0,2	0,1	-0,1	0,2	0,1	-0,2
Totale	100,0	100,0	9,1	100,0	100,0	1,0

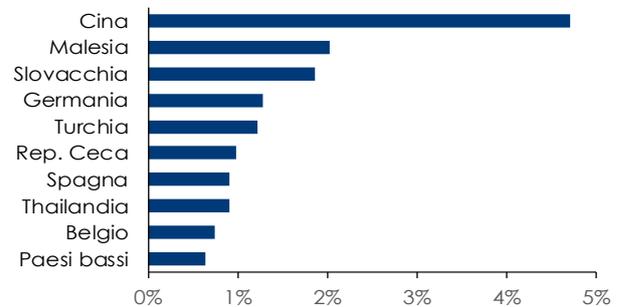
Nota: aree ordinate per peso 2021 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso dell'area sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-nov 2021, rispetto al biennio pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 5.4 – Macchine per energia meccanica: primi dieci paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import di beni intermedi in valore 2021 (11 mesi, sul 2017-18)



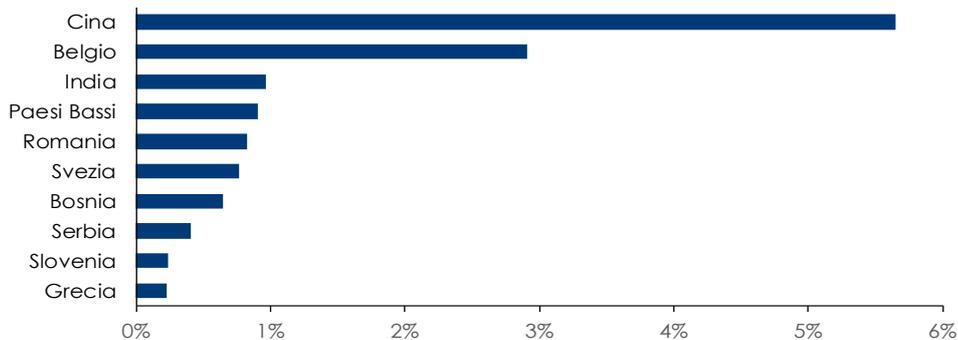
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 5.5 – Macchine di impiego generale: primi dieci paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import di beni intermedi in valore 2021 (11 mesi, sul 2017-18)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 5.6 – Macchine per impieghi speciali: primi dieci paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import di beni intermedi in valore 2021 (11 mesi, sul 2017-18)

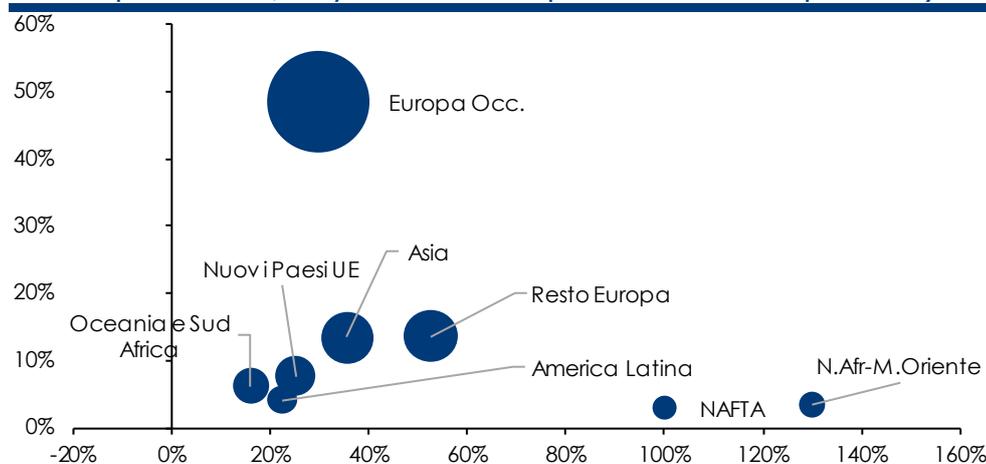


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

5.1.2 Il settore della metallurgia

Legate a doppio filo alle lavorazioni di meccanica, le importazioni di prodotti della **metallurgia** sono quelle che più hanno risentito delle spinte inflative cui si accennava in apertura, derivanti dalla fase rialzista dei prezzi internazionali delle commodity, registrando un +37,6% a valore nel gennaio-novembre 2021, rispetto al biennio 2017-18 (a fronte di una sostanziale stabilità in quantità). Anche nel caso dei metalli, si osserva un ruolo ancora dominante dell'Europa Occidentale quale principale bacino di approvvigionamento, ma comunque ridimensionato rispetto alla fase pre-crisi.

Fig. 5.7 - Evoluzione dell'import 2021 di metallurgia (euro, prezzi correnti), per aree geografiche (asse x: var. % rispetto al 2017-18; asse y e dimensione bolle: peso dell'area su totale import 2017-18)



Note: Il peso dell'area sul totale dell'import è calcolato come media gen-nov 2017/18. La variazione percentuale dell'import è gen-nov 2021 su corrispondente periodo nel biennio 2017/18. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Il fenomeno è visibile soprattutto nei **tubi**, dove il calo dell'import dalla Germania e da altri mercati dell'area ha fatto scendere il peso dell'Europa Occidentale dal 56,4% (in valore), dal 46,5% del 2017-18. Per quanto il contesto del 2021 abbia visto flettere complessivamente l'import di tubi (-11,1% in valore nel gennaio-novembre 2021, rispetto al pre-crisi), si è osservato un contestuale aumento dei livelli di approvvigionamento dai Nuovi Paesi UE, secondo bacino di approvvigionamento con un peso del 20,6% (in testa Romania, Polonia, Slovenia e Bulgaria), dall'Asia (in ordine di importanza India, Malesia e Cina) e dal Resto d'Europa (Turchia, Russia, Ucraina). Il contributo dei Nuovi Paesi UE è l'unico a rimanere positivo anche in quantità, ovvero leggendo i dati al netto delle spinte inflative. Asia e Resto d'Europa hanno acquisito importanza anche in termini di forniture al segmento della **siderurgia** (che ha registrato complessivamente un +31,1% di import in valore nel gennaio-novembre 2021, rispetto al 2017-18), determinando un lieve ridimensionamento del peso degli input provenienti dall'Europa Occidentale (che comunque si mantiene preponderante al 41,7%, dal 43,2% del biennio pre-crisi). Spiccano i contributi alla crescita di input siderurgici da India, Indonesia, Vietnam e Giappone per quanto riguarda i mercati asiatici e da Ucraina, Russia e Turchia per quanto concerne il Resto d'Europa. Da segnalare anche l'aumento delle forniture dal Nord Africa-Medio Oriente, soprattutto Egitto, Tunisia e Arabia Saudita. L'area ha fornito, infatti, un contributo alla crescita 2021 dell'import di siderurgia superiore a quello dei Nuovi Paesi UE, complessivamente meno dinamici, fatta eccezione per Romania e Slovenia. In termini merceologici, spicca l'ammontare di prodotti piani in ingresso nel nostro Paese, di ferro o di acciai non legati, destinati alla copertura del fabbisogno interno precedentemente soddisfatto dalla produzione degli impianti Ilva a Taranto. I **metalli non ferrosi**, infine, presentano una struttura degli approvvigionamenti molto diversificata tra le aree geografiche, sebbene con un peso rilevante dell'Europa Occidentale (da cui proviene il 48,6% dell'import complessivo del segmento nel 2021, dal 52,4% del 2017-18, in valore). Il ruolo di importatore netto di materie prime ricoperto dal nostro Paese rende infatti più difficile concentrare le forniture o sostituire quelle provenienti da tratte commerciali più lunghe, che hanno visto crescere drasticamente i costi di trasporto nel corso del 2021. Alcuni movimenti si sono comunque osservati nei dati più recenti, ad iniziare da un contributo più alto del Resto d'Europa alla crescita dell'import 2021 di metalli non ferrosi (che ha complessivamente registrato un +51,7% in valore), nel confronto con la fase pre-crisi, riconducibile a maggiori forniture in ingresso da Russia (rodio, rame, palladio, oro, leghe di alluminio) e Turchia (filati e leghe di rame, fogli, nastri e lamiere di alluminio, lamiere e lastre di ottone). L'area Resto d'Europa ha infatti scavalcato Oceania e Sudafrica in termini di peso sulle importazioni complessive del segmento, divenendo il terzo bacino di approvvigionamento (spiccano ancora le importazioni di rodio, oro,

nicel e palladio dal Sudafrica, settimo mercato per contributo alla crescita 2021 dell'import, e quelle di rame dal Congo). Da segnalare, nel 2021, anche un aumento delle forniture dal Nord Africa-Medio Oriente, soprattutto Emirati Arabi Uniti (oro, alluminio e sue leghe, barre e profilati di alluminio), in assoluto primo mercato per contributo alla crescita dell'import del comparto⁶⁵, a fronte, invece, di una stabilità del peso dell'America Latina, con in testa Colombia (oro, nastri di alluminio, argento) e Brasile (oro, stagno, lamiere e lastre di ottone, ossido di alluminio). Un contributo positivo, ma ridimensionato rispetto al pre-crisi, è giunto infine dall'Asia (oro, argento e lavori di titanio dalla Cina; rame, tantalio, piombo e alluminio dal Kazakistan) e dai Nuovi Paesi UE, dove comunque spicca il ruolo attivo della Polonia nel rifornire il nostro Paese di rame e semilavorati in rame.

Tab. 5.4 – Tubi: struttura geografica dell'import 2021, rispetto al pre-crisi

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)
Europa Occidentale	56,4	46,5	-15,0	48,0	40,7	-12,0
Nuovi Paesi UE	16,5	20,6	1,8	21,9	26,2	1,2
Asia	15,3	19,1	1,6	13,0	14,3	-0,3
Resto Europa	7,8	10,5	1,6	13,7	14,8	-0,7
Nord Africa-Medio Oriente	0,8	1,6	0,7	1,3	2,9	1,2
NAFTA	2,4	1,5	-1,0	1,5	0,9	-0,6
America Latina	0,8	0,1	-0,7	0,5	0,2	-0,3
Oceania e Sud Africa	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0
Totale	100,0	100,0	-11,1	100,0	100,0	-11,6

Nota: aree ordinate per peso 2021 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso dell'area sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-nov 2021, rispetto al biennio pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 5.5 – Siderurgia: struttura geografica dell'import 2021, rispetto al pre-crisi

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)
Europa Occidentale	43,2	41,7	11,5	34,8	34,8	0,1
Asia	21,5	23,5	9,3	18,0	21,6	3,7
Resto Europa	20,7	22,1	8,3	31,5	31,1	-0,3
Nuovi Paesi UE	6,9	6,2	1,2	6,8	5,9	-0,9
Nord Africa-Medio Oriente	2,6	4,0	2,6	3,8	4,6	0,8
America Latina	2,7	1,3	-1,0	3,5	0,5	-3,0
Oceania e Sud Africa	1,1	1,0	0,3	0,9	1,3	0,4
NAFTA	1,3	0,2	-1,1	0,6	0,2	-0,4
Totale	100,0	100,0	31,1	100,0	100,0	0,3

Nota: aree ordinate per peso 2021 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso dell'area sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-nov 2021, rispetto al biennio pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

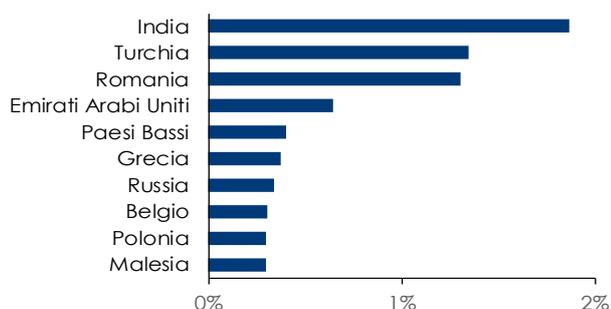
⁶⁵ Gli Emirati Arabi Uniti hanno recentemente potenziato la produzione di alluminio e sue leghe, realizzando il primo impianto al mondo che sfrutta l'energia solare prodotta dal gigantesco parco solare di Dubai. Il paese possiede inoltre importanti impianti di raffinazione e lavorazione dell'oro, oltre a rappresentare uno dei principali mercati del gioiello al mondo.

Tab. 5.6 – Metalli non ferrosi: struttura geografica dell'import 2021, rispetto al pre-crisi

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)
Europa Occidentale	52,4	48,6	21,3	44,3	48,1	5,4
Resto Europa	8,4	10,3	7,2	8,4	9,6	1,4
Oceania e Sud Africa	10,8	8,4	2,0	13,3	10,1	-2,9
Nord Africa-Medio Oriente	4,7	7,8	7,1	11,3	11,3	0,4
NAFTA	4,5	7,6	7,0	1,2	1,7	0,6
Nuovi Paesi UE	7,1	6,5	2,8	8,3	9,6	1,6
America Latina	6,1	6,0	2,9	4,2	2,4	-1,7
Asia	6,0	4,8	1,3	9,0	7,1	-1,6
Totale	100,0	100,0	51,7	100,0	100,0	3,2

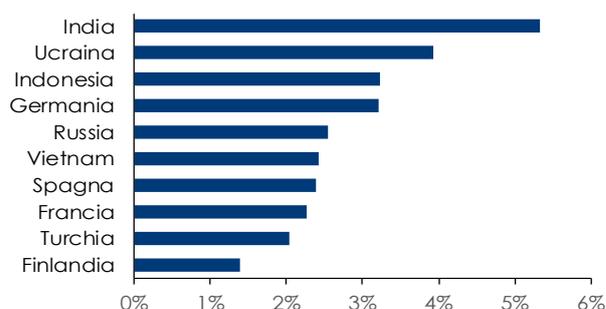
Nota: aree ordinate per peso 2021 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso dell'area sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-nov 2021, rispetto al biennio pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 5.8 – Tubi: primi dieci paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2021 (11 mesi, sul 2017-18)



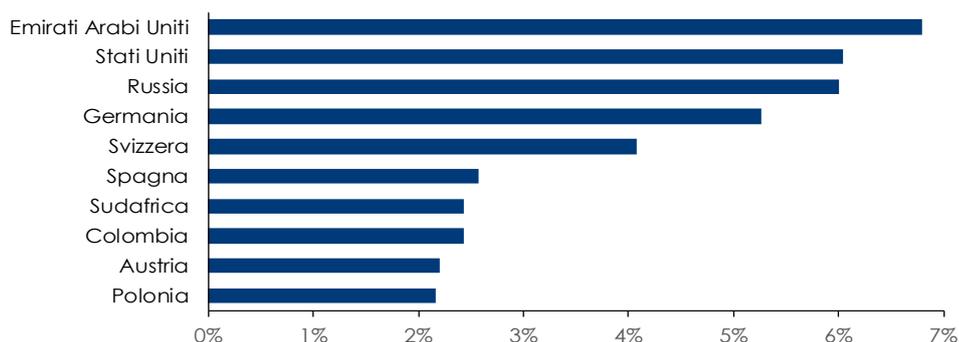
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 5.9 – Siderurgia: primi dieci paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2021 (11 mesi, sul 2017-18)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 5.10 – Metalli non ferrosi: primi dieci paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2021 (11 mesi, sul 2017-18)



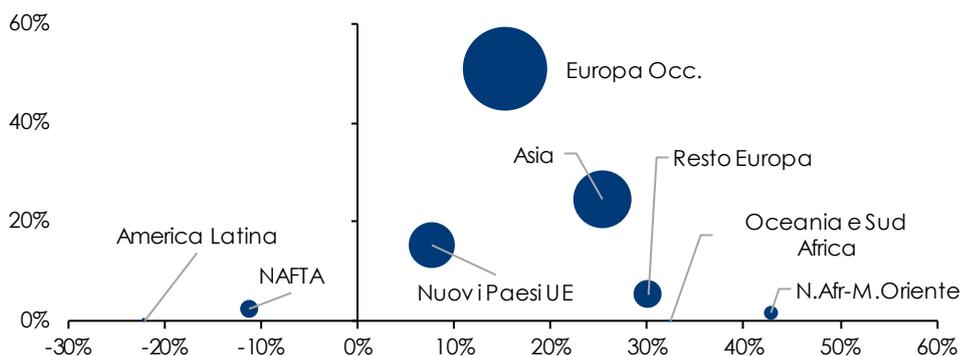
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

5.1.3 Il settore dei prodotti in metallo

Una spinta inflativa moderata ha interessato anche l'annesso settore dei **prodotti in metallo**, a forte vocazione distrettuale, che ha visto le importazioni crescere del 17,1% a valori correnti nel gennaio-novembre 2021, rispetto al biennio 2017-18, e del 12,7% in quantità. Nel suo complesso, il settore presenta una forte dipendenza dal bacino dell'Europa Occidentale, dal quale proviene

circa la metà degli approvvigionamenti. L'Asia si posiziona invece al secondo posto del ranking, con un peso superiore al 20% sull'import complessivo 2021 in valore, e uno stacco meno netto in quantità. La classifica per singoli paesi vede, in realtà, la Cina in testa per contributo alla crescita delle importazioni 2021 di prodotti in metallo (+6%), davanti a Germania (+5,1%), Austria, Spagna, Nuovi Paesi UE (tra cui spiccano i contributi di Bulgaria, Slovenia, Repubblica Ceca e Croazia) e Paesi europei non UE (tra i quali spicca il contributo della Turchia, quinto mercato di approvvigionamento del ranking 2021).

Fig. 5.11 - Evoluzione dell'import 2021 di prodotti in metallo (euro, prezzi correnti), per aree geografiche (asse x: var. % rispetto al 2017-18; asse y e dimensione bolle: peso dell'area su totale import 2017-18)



Note: il peso dell'area sul totale dell'import è calcolato come media gen-nov 2017-18. La variazione percentuale dell'import è gen-nov 2021 su corrispondente periodo nel biennio 2017/18. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Queste dinamiche sono riconducibili innanzitutto alla merceologia prevalente per l'import settoriale, **ferramenta e altri articoli in metallo**, che acquista sia beni intermedi (e.g. griglie, reti, catene, viti e bulloni ecc.) sia prodotti di consumo per uso domestico (compresi i serbatoi di minori dimensioni e il pentolame). Molto simile anche la struttura geografica dell'import 2021 del segmento **cisterne/serbatoi/radiatori in metallo**, dove però si osserva un contributo maggiore dei Nuovi Paesi UE (Polonia, Slovacchia e Rep. Ceca), davanti a Resto d'Europa (Turchia, Bosnia, Bielorussia) e Asia (Cina). Diverso è il caso dei **generatori di vapore**, che hanno visto l'Europa Occidentale contribuire negativamente alla crescita delle importazioni 2021, pur restando il principale bacino di approvvigionamento, per effetto, principalmente, di un calo delle forniture dall'Austria (resta positivo il contributo di altri importanti mercati di approvvigionamento quali Germania, Spagna e Belgio). Nullo in valore e negativo in quantità il contributo dei Nuovi Paesi UE a fronte, invece, di un incremento delle forniture dall'Asia, sia per quanto riguarda i prodotti finiti sia, soprattutto, per quanto concerne gli intermedi (parti di caldaie, reattori ecc.), dove i paesi asiatici, Cina su tutti, figurano in assoluto come il primo mercato di approvvigionamento 2021, anche guardando ai dati in quantità. Il contributo asiatico (soprattutto Cina) è apparso in forte crescita anche nella **coltelleria, utensileria e serramenta**, segmento che racchiude al suo interno merci eterogenee (coltelli e lame destinati agli utilizzi più svariati, forme per metalli, vetro ecc., serrature, anche per automobili, guarnizioni per autoveicoli ed edifici). L'area ha raggiunto, nel 2021, un peso prossimo al 22% sull'import in valore ma gli approvvigionamenti dall'Europa Occidentale restano comunque preponderanti (60%) e vedono in testa la Germania, seguita a distanza da Austria, Paesi Bassi, Spagna e Svizzera. Chiudono la panoramica settoriale gli **elementi da costruzione in metallo**, segmento che ha ricevuto notevole impulso dalla ripresa post-pandemica, per via della ripartenza sostenuta del ciclo edilizio, in particolare in Italia. Si tratta, non a caso, anche del comparto che, all'interno del settore, ha scontato la maggior pressione inflativa nel corso del 2021, per via degli aumenti dei costi degli input produttivi, registrando un +47,7% di aumento delle importazioni in valore nel gennaio-novembre, rispetto al biennio 2017-18. In termini di provenienza geografica dei prodotti (che includono porte, finestre

e intelaiature di ferro, acciaio e alluminio, materiale per impalcature, ponti ed elementi di ponti ecc.), si è osservata una netta preponderanza degli approvvigionamenti dall'Europa Occidentale (in testa Germania, Austria, Spagna, Paesi Bassi, Francia), pur a fronte di contributi rilevanti dell'Asia (Cina e Corea del Sud), dei Nuovi Paesi UE (su tutti Polonia, Croazia, Lituania e Ungheria) e del Resto d'Europa (Turchia, Albania, Bosnia). Tutte e tre le aree sono infatti cresciute in termini di peso sull'import complessivo del segmento. Aumenti nelle forniture si sono osservati anche dal Nord Africa-Medio Oriente (Egitto, Emirati Arabi e Tunisia), sebbene l'area continui a presentare un'incidenza limitata sugli approvvigionamenti complessivi del comparto.

Tab. 5.7 – Ferramenta e altri articoli in metallo: struttura geografica dell'import 2021, rispetto al pre-crisi

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var. % gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)
Europa Occidentale	42,5	42,6	9,8	33,5	33,8	4,0
Asia	32,1	32,9	8,5	36,5	36,0	3,4
Nuovi Paesi UE	14,0	13,3	2,4	17,8	17,0	1,0
Resto Europa	6,0	6,6	2,1	7,9	8,8	1,9
Nord Africa-Medio Oriente	2,1	2,3	0,6	3,4	3,8	0,7
NAFTA	3,1	2,2	-0,5	0,7	0,5	-0,2
Oceania e Sud Africa	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1
America Latina	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	-0,1
Totale	100,0	100,0	23,0	100,0	100,0	10,8

Nota: aree ordinate per peso 2021 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso dell'area sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-nov 2021, rispetto al biennio pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 5.8 – Cisterne, serbatoi e radiatori in metallo: struttura geografica dell'import 2021, rispetto al pre-crisi

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)
Europa Occidentale	56,5	56,5	16,7	45,0	43,6	4,5
Nuovi Paesi UE	25,3	23,9	5,7	26,0	23,4	0,6
Resto Europa	10,6	10,9	3,5	18,4	20,7	5,2
Asia	4,4	4,5	1,5	7,4	7,5	1,1
Nord Africa-Medio Oriente	2,8	3,5	1,8	2,6	4,4	2,4
NAFTA	0,4	0,5	0,2	0,3	0,2	0,0
Oceania e Sud Africa	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0
America Latina	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Totale	100,0	100,0	29,4	100,0	100,0	13,7

Nota: aree ordinate per peso 2021 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso dell'area sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-nov 2021, rispetto al biennio pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 5.9 – Generatori di vapore: struttura geografica dell'import 2021, rispetto al pre-crisi

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)
Europa Occidentale	69,0	43,5	-22,5	62,1	16,8	-26,5
Asia	14,7	40,3	28,4	14,2	69,5	133,2
Nuovi Paesi UE	9,3	8,7	0,0	20,1	8,1	-3,0
Nord Africa-Medio Oriente	0,2	5,7	5,9	0,3	4,3	8,9
Resto Europa	2,0	1,4	-0,6	1,4	1,0	0,8
NAFTA	4,6	0,2	-4,4	1,8	0,0	-1,7
America Latina	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3
Oceania e Sud Africa	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totale	100,0	100,0	7,0	100,0	100,0	112,0

Nota: aree ordinate per peso 2021 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso dell'area sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-nov 2021, rispetto al biennio pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 5.10 – Coltelleria, utensileria e serramenta: struttura geografica dell'import 2021, rispetto al pre-crisi

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)
Europa Occidentale	59,7	59,9	1,8	45,9	49,1	8,5
Asia	19,1	21,9	3,4	27,8	28,6	3,9
Nuovi Paesi UE	15,4	12,7	-2,3	19,4	16,6	-0,9
Resto Europa	3,2	3,0	-0,1	5,6	4,8	-0,3
NAFTA	1,7	1,7	0,0	0,5	0,3	-0,2
Nord Africa-Medio Oriente	0,6	0,5	0,0	0,7	0,6	0,0
America Latina	0,2	0,1	0,0	0,1	0,0	-0,1
Oceania e Sud Africa	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0
Totale	100,0	100,0	2,7	100,0	100,0	10,8

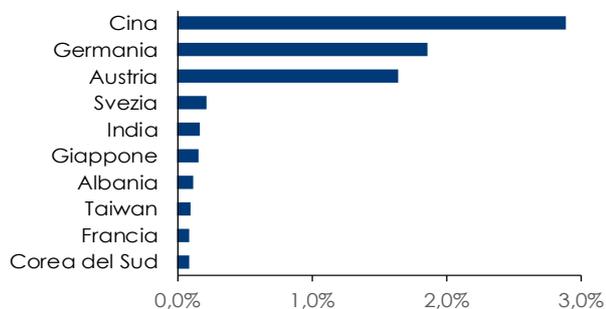
Nota: aree ordinate per peso 2021 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso dell'area sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-nov 2021, rispetto al biennio pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 5.11 – Elementi da costruzione in metallo: struttura geografica dell'import 2021, rispetto al pre-crisi

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)
Europa Occidentale	57,8	54,3	22,5	48,4	43,2	6,0
Asia	16,4	16,7	8,2	21,7	21,4	5,2
Nuovi Paesi UE	14,1	14,3	7,1	12,8	12,9	3,5
Resto Europa	9,1	10,4	6,2	14,4	16,2	5,9
Nord Africa-Medio Oriente	1,4	3,4	3,6	2,0	5,2	4,5
NAFTA	1,0	0,6	-0,2	0,3	0,4	0,2
Oceania e Sud Africa	0,2	0,3	0,4	0,2	0,6	0,7
America Latina	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totale	100,0	100,0	47,7	100,0	100,0	25,9

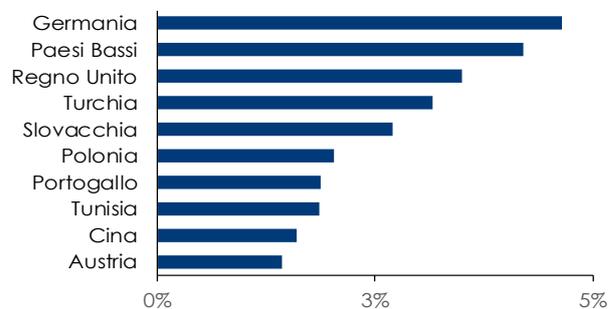
Nota: aree ordinate per peso 2021 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso dell'area sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-nov 2021, rispetto al biennio pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 5.12 – Ferramenta e altri articoli in metallo: primi dieci paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2021 (11 mesi, sul 2017-18)



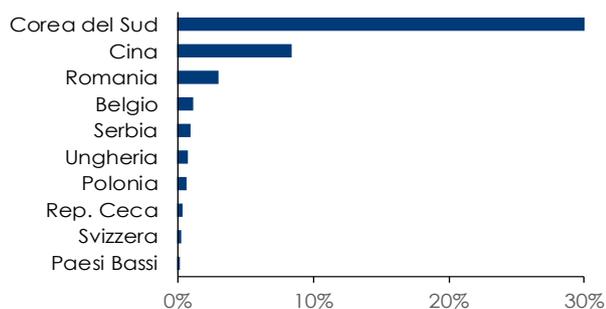
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 5.13 – Cisterne, serbatoi e radiatori in metallo: primi dieci paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2021 (11 mesi, sul 2017-18)



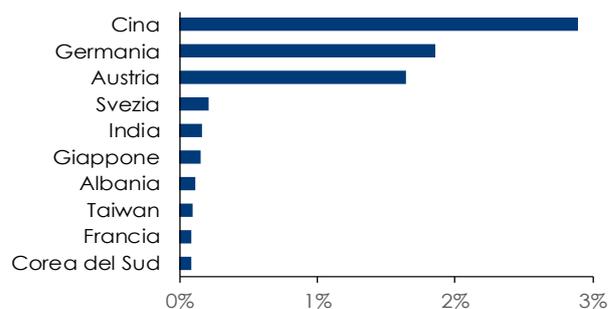
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 5.14 – Generatori di vapore: primi dieci paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2021 (11 mesi, sul 2017-18)



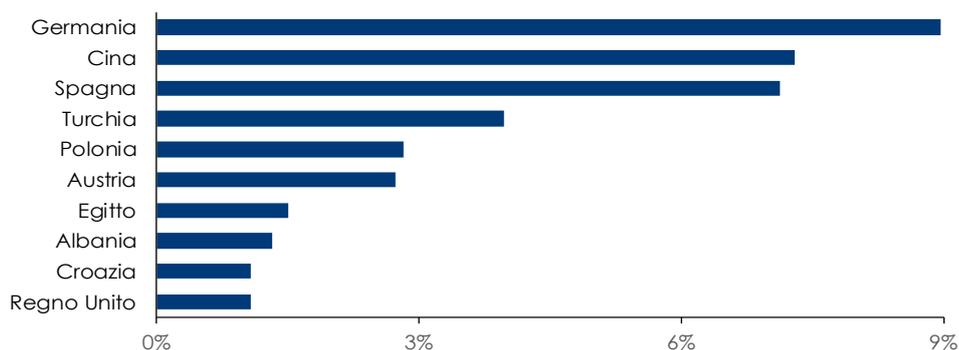
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 5.15 – Coltelleria, utensileria e serramenta: primi dieci paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2021 (11 mesi, sul 2017-18)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 5.16 – Elementi da costruzione in metallo: primi dieci paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2021 (11 mesi, sul 2017-18)

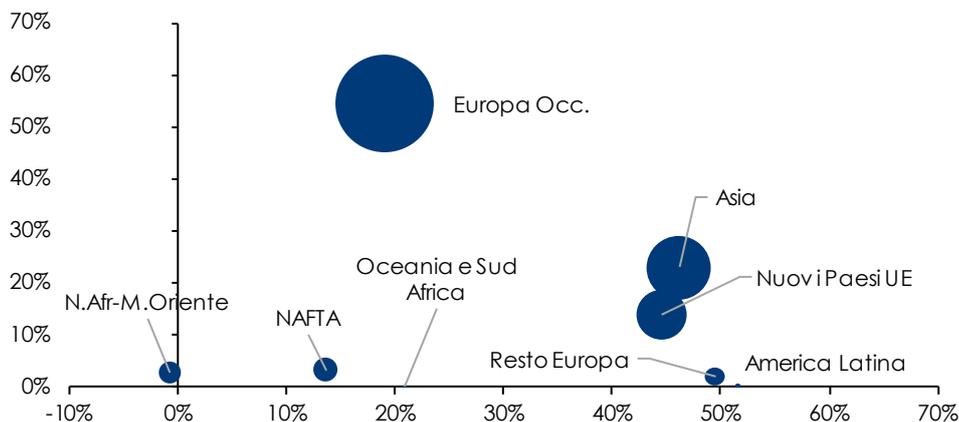


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

5.1.4 Il settore dell'elettrotecnica

Contributi importanti alla filiera metalmeccanica vengono anche dal settore dell'**elettrotecnica**⁶⁶, il cui import è aumentato in maniera rilevante rispetto al periodo pre-crisi, sia in valore che in quantità, trainato dalla ripresa del settore delle costruzioni e, soprattutto, dalla transizione energetica. Come si è visto nella figura 5.1, l'aumento ha riguardato sia i beni di consumo che gli intermedi, seppur con significative differenze tra i vari comparti. In termini di aree di approvvigionamento, anche nel caso dell'elettrotecnica il principale mercato è rappresentato dai paesi dell'Europa Occidentale, in primis Germania e Francia ma anche Paesi Bassi, che entrano nel ranking in quanto principale paese di snodo del commercio extra-UE (al 2021 il 47,6% dell'import olandese di beni dell'elettrotecnica, in valore, proviene dai paesi asiatici)⁶⁷. Rispetto al pre-crisi però si registra, come per il resto della filiera metalmeccanica, un ridimensionamento della quota di import in valore dai paesi dell'Europa Occidentale (dal 54,6% del biennio 2017-18 al 50,4% dei primi 11 mesi del 2021), a fronte di un aumento della quota dai paesi asiatici (da 23% a 26,1%) e dai Nuovi Paesi UE (da 14,1% a 15,8%).

Fig. 5.17 - Evoluzione dell'import 2021 di prodotti dell'elettrotecnica (euro, prezzi correnti), per aree geografiche (asse x: var. % rispetto al 2017-18; asse y e dimensione bolle: peso dell'area su totale import 2017-18)

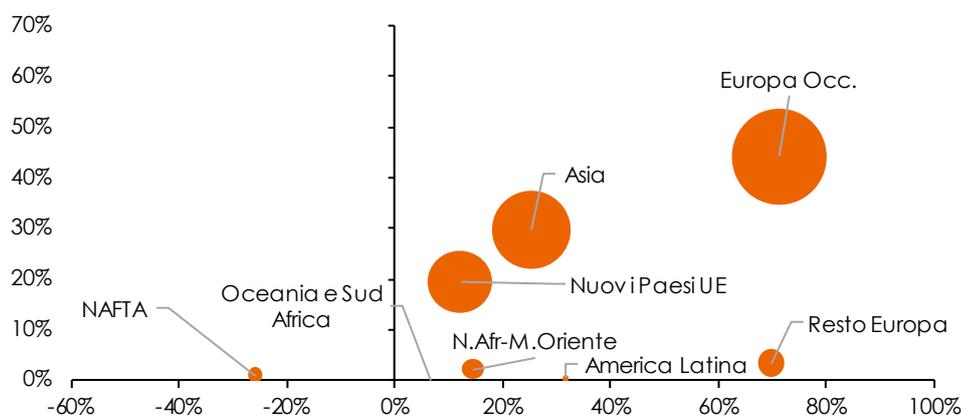


Note: il peso dell'area sul totale dell'import è calcolato come media gen-nov 2017-18. La variazione percentuale dell'import è gen-nov 2021 su corrispondente periodo nel biennio 2017-18. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

⁶⁶ L'analisi qui riportata comprende i settori 271, 272 e 273 per esigenze di brevità e perché si tratta dei comparti più strettamente connessi alla transizione energetica, con una forte rilevanza strategica.

⁶⁷ Rotterdam è il più grande porto d'Europa.

Fig. 5.18 - Evoluzione dell'import 2021 di prodotti dell'elettrotecnica (quantità, tonnellate), per aree geografiche (asse x: var. % rispetto al 2017-18; asse y e dimensione bolle: peso dell'area su totale import 2017-18)



Note: il peso dell'area sul totale dell'import è calcolato come media gen-nov 2017-18. La variazione percentuale dell'import è gen-nov 2021 su corrispondente periodo nel biennio 2017-18. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tale ridimensionamento non è però riscontrabile nei dati in quantità, dai quali emerge, al contrario, un aumento importante della quota di importazioni dall'Europa Occidentale (da 44,2% nel biennio 2017-18 a 52,7% nel 2021), trainato principalmente dall'approvvigionamento di beni di consumo di uno dei comparti maggiormente attivati dalla transizione energetica, cioè **motori, generatori e trasformatori elettrici e apparecchiature per la distribuzione ed il controllo dell'elettricità** (Ateco 271). Si tratta quindi di generatori, trasformatori, gruppi elettrogeni e convertitori statici (che compongono anche gli inverter usati nel fotovoltaico), tutti manufatti cruciali per l'elettrificazione e la produzione di energia da fonte rinnovabile. Il principale bacino di approvvigionamento risultano essere i Paesi Bassi, che contribuiscono da soli a circa due terzi della variazione tendenziale osservata e che, come già accennato, fungono da punto di arrivo di molti prodotti extra-europei che vengono poi ri-esportati verso gli altri paesi del continente. I dati in valore, relativi ai beni di consumo di questo comparto, rivelano comunque il maggiore contributo dei paesi asiatici (principalmente Cina) alla crescita dell'import dal periodo pre-crisi (+33% in valore nei primi 11 mesi del 2021 rispetto alla media del biennio 2017-18, di cui 18% dall'Asia e 12% dall'Europa Occidentale). Per quanto riguarda i beni intermedi del comparto, che ammontano a circa il 44% dell'import e sono legati soprattutto alla fase di trasmissione e distribuzione dell'elettricità (quadri, fusibili, relè, ecc.), si segnala invece l'importante contributo dei Nuovi Paesi UE (+45,7% la crescita tendenziale dell'import nei primi 11 mesi del 2021 rispetto al biennio 2017-18), in primis la Repubblica Ceca dalla quale l'import è più che raddoppiato. Anche per il comparto di **fili, cavi e interruttori** (Ateco 273), fatto esclusivamente di beni classificati come intermedi, si osserva una leggera riduzione della quota di import a valore proveniente dai paesi dell'Europa Occidentale a favore di una crescita della quota dei paesi asiatici, ma anche del Resto Europa (soprattutto Serbia). Il contributo alla crescita dell'import rispetto al periodo pre-crisi risulta quindi simile tra Europa Occidentale e Asia (6,8% e 6,3% rispettivamente). Il confronto tra i dati in valore ed i dati in quantità rivela la presenza di un effetto inflativo solo dai paesi dell'Europa Occidentale e tutto sommato moderato, se si considera il forte rincaro dei prezzi delle principali materie prime (rame, piombo, ecc.).

Tra i vari comparti dell'elettrotecnica, la variazione più elevata dell'import si è osservata per gli **accumulatori** (Ateco 272), comparto cruciale⁶⁸ per le soluzioni di stoccaggio dell'energia in

⁶⁸ Le batterie al litio sono, insieme anche ai semiconduttori, considerati prodotti strategici anche nella strategia industriale della Commissione Europea (si veda il documento SWD (2021) 352 final della

molteplici settori (dalla distribuzione di elettricità alla mobilità elettrica). L'import dei primi 11 mesi del 2021 si attesta infatti su livelli più che raddoppiati rispetto al corrispondente periodo 2017-18 (+109,4%, in valore). Il contributo maggiore a questa impennata viene in particolare dai beni intermedi e dai Nuovi Paesi UE, in primis Ungheria e Polonia, che si posizionano tra i primi quattro paesi per contributo alla crescita dell'import di intermedi 2021, insieme a Germania e Cina. Oltre alla presenza di scambi intra-firm, questo dato è sicuramente legato alla crescita negli ultimi anni della produzione di batterie al litio in Ungheria⁶⁹, dove diversi grandi player mondiali hanno aperto importanti stabilimenti (le cosiddette gigafactory) per rispondere alla crescente domanda globale di accumulatori. I Nuovi Paesi UE hanno quindi superato l'Asia nel ranking delle aree di importazione, occupando il secondo posto dietro all'Europa Occidentale (la cui quota si è però ridimensionata sostanzialmente). Al primo si trova invece l'Asia nel sotto-comparto dei beni di consumo (ovvero pile elettriche), la cui quota è quasi raddoppiata tra il 2017-18 ed il 2021, passando dal 25,8% al 50%.

Tab. 5.12 – Apparecchi per la generazione, trasformazione, distribuzione dell'elettricità: struttura geografica dell'import di intermedi 2021, rispetto al pre-crisi

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)
Europa Occidentale	62,5	57,2	9,5	49,3	45,2	0,3
Nuovi Paesi UE	18,4	21,2	8,4	28,3	26,3	0,6
Asia	11,8	14,3	6,2	15,0	17,3	4,0
NAFTA	3,6	3,2	0,5	0,7	0,8	0,2
Nord Africa-M.Oriente	2,2	2,4	0,8	3,5	4,9	1,9
Resto Europa	1,4	1,5	0,5	2,9	5,3	2,8
Oceania e Sud Africa	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0
America Latina	0,1	0,1	0,0	0,2	0,1	-0,1
Totale	100,0	100,0	25,9	100,0	100,0	9,7

Nota: aree ordinate per peso 2021 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso dell'area sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-nov 2021, rispetto al biennio pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 5.13 – Fili, cavi e interruttori: struttura geografica dell'import di intermedi 2021, rispetto al pre-crisi

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)
Europa Occidentale	55,1	53,9	6,8	54,6	56,9	12,1
Asia	15,8	19,3	6,3	17,2	18,4	4,4
Nuovi Paesi UE	14,9	13,4	0,5	15,6	13,4	0,1
Nord Africa-Medio Oriente	8,4	5,6	-2,0	7,0	4,5	-1,8
Resto Europa	2,4	3,9	2,1	4,7	6,3	2,7
NAFTA	3,4	3,9	1,1	0,6	0,5	-0,1
Oceania e Sud Africa	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
America Latina	0,1	0,0	-0,1	0,1	0,0	-0,1
Totale	100,0	100,0	14,7	100,0	100,0	17,3

Nota: aree ordinate per peso 2021 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso dell'area sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-nov 2021, rispetto al biennio pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Commissione Europea: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/swd-strategic-dependencies-capacities_en.pdf.

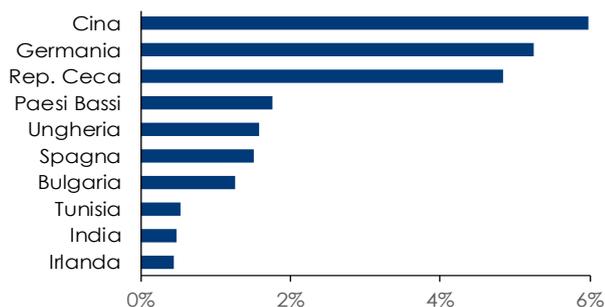
⁶⁹ Il valore della produzione di batterie al litio in Ungheria è più che raddoppiato tra il 2019 ed il 2020, passando da circa 800 milioni di euro a quasi 1,7 miliardi (fonte: Prodcorn).

Tab. 5.14 – Accumulatori e batterie: struttura geografica dell'import di intermedi 2021, rispetto al pre-crisi

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)
Europa Occidentale	46,9	37,8	38,5	47,2	51,6	21,7
Nuovi Paesi UE	22,0	33,7	54,0	29,0	23,3	2,1
Asia	27,1	25,7	31,0	20,2	19,2	5,4
Resto Europa	1,1	1,5	2,3	1,6	4,6	4,6
NAFTA	2,2	1,0	-0,1	1,1	0,6	-0,3
Nord Africa-Medio Oriente	0,6	0,3	0,1	0,8	0,6	0,0
Oceania e Sud Africa	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
America Latina	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totale	100,0	100,0	125,8	100,0	100,0	33,5

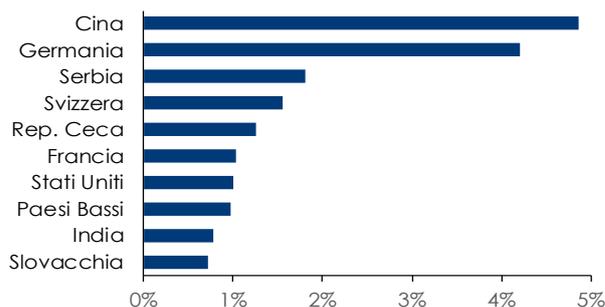
Nota: aree ordinate per peso 2021 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso dell'area sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-nov 2021, rispetto al biennio pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 5.19 – Apparecchi per la generazione, trasformazione, distribuzione elettricità: primi dieci paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import di intermedi in valore 2021 (11 mesi, sul 2017-18)



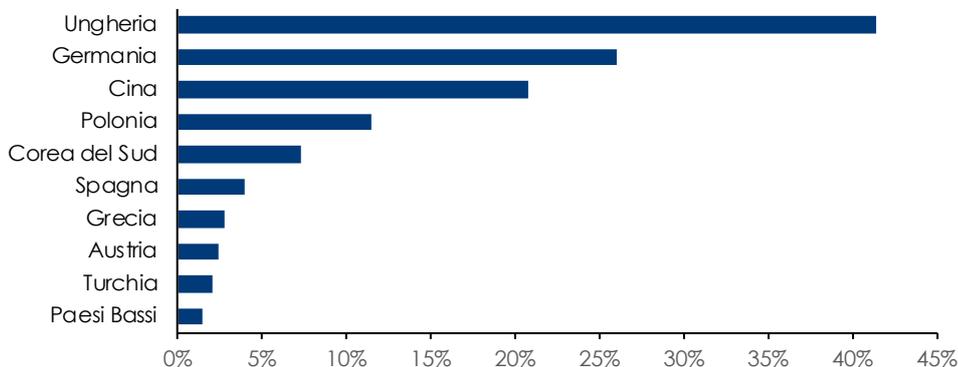
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 5.20 – Fili e cavi: primi dieci paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import di intermedi in valore 2021 (11 mesi, sul 2017-18)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 5.21 – Accumulatori e batterie: primi dieci paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import di intermedi in valore 2021 (11 mesi, sul 2017-18)



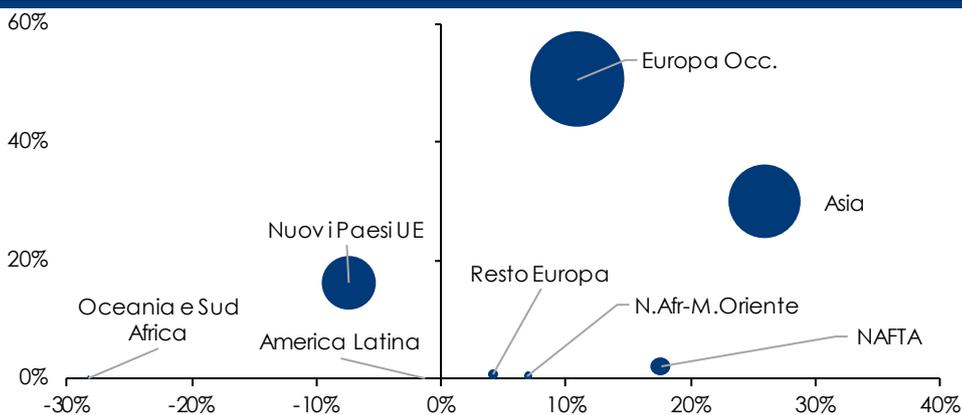
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

5.1.5 Il settore dell'elettronica

È interessante completare la rassegna della filiera metalmeccanica con l'analisi dell'**elettronica**, un settore fortemente interessato dai fenomeni di shortage osservati durante la pandemia. Il

principale bacino di approvvigionamento è sempre l'Europa Occidentale da dove proviene circa metà dell'import del settore (sia in valore che in quantità). Rispetto al periodo pre-crisi la quota europea dell'import si è però leggermente ridimensionata (entrano in territorio negativo le forniture da Francia e Germania), lasciando spazio ad una crescita dell'import dall'Asia pari al 26% nei primi 11 mesi del 2021 (rispetto sempre al biennio 2017-18). Tra l'altro, i paesi dell'Europa Occidentale che invece hanno contribuito positivamente alla crescita dell'import 2021 sono Paesi Bassi, Belgio e Irlanda che, come già commentato, esportano (o meglio, riesportano) anche manufatti prodotti da paesi extra-europei.

Fig. 5.22 - Evoluzione dell'import 2021 di elettronica (euro, prezzi correnti), per aree geografiche (asse x: var.% rispetto al 2017-18; asse y e dimensione bolle: peso dell'area su totale import 2017-18)



Note: Il peso dell'area sul totale dell'import è calcolato come media gen-nov 2017/18. La variazione percentuale dell'import è gen-nov 2021 su corrispondente periodo nel biennio 2017-18. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

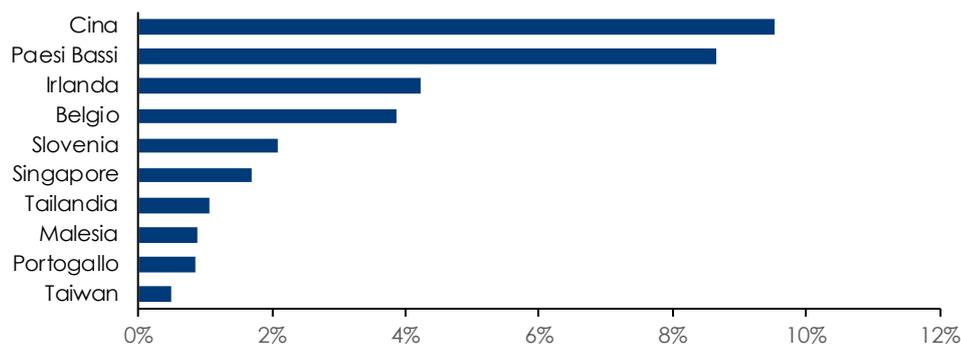
Il dettaglio per comparto rivela che la dinamica dell'import dell'elettronica nel 2021 è trainata quasi esclusivamente dal comparto dei semiconduttori che costituisce d'altronde circa il 50% dell'import del settore. A confermare il ruolo determinante della transizione energetica anche per l'elettronica, il prodotto che più di tutti ha contribuito all'aumento dell'import sono i dispositivi fotosensibili, ovvero i semiconduttori che vengono utilizzati per la produzione dei pannelli fotovoltaici. L'import di queste merci è infatti aumentato del 73,7% tra il biennio 2017-18 ed il 2021 (nel periodo gennaio-novembre), contribuendo da solo a più di un terzo della variazione dell'import del comparto. L'aumento si registra soprattutto da Paesi Bassi e Cina ma anche, in minor misura, da Irlanda, Belgio e Slovenia. Il secondo bene più importato sono i processori ed altri circuiti integrati, con i contributi principali di Cina e Singapore (paese con il quale assumono molta rilevanza gli scambi intra-firm del principale operatore italiano) in Asia e di Belgio e Paesi Bassi in Europa. Il predominio dei prodotti asiatici si è quindi rafforzato durante gli anni della pandemia e, al contrario del caso degli accumulatori, il continente europeo non è evidentemente ancora riuscito a generare piattaforme produttive in grado di rispondere al forte aumento della domanda.

Tab. 5.15 – Semiconduttori: struttura geografica dell'import di intermedi 2021, rispetto al pre-crisi

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var. % gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)	Quota % gen-nov 2017-18	Quota % gen-nov 2021	Contributo alla crescita import (var.% gen-nov 2021 su gen-nov 2017-18)
Europa Occidentale	61,4	57,3	13,6	62,1	63,1	78,6
Asia	27,8	32,3	14,5	27,5	26,8	32,2
Nuovi Paesi UE	6,2	6,4	2,2	8,2	9,1	12
NAFTA	2,8	2,4	0,4	0,1	0,1	0
Nord Africa–Medio Oriente	1,4	1,2	0,2	1,3	0,7	0,2
Resto Europa	0,4	0,4	0,1	0,7	0,3	0,1
Oceania e Sud Africa	0	0	0	0	0	0
America Latina	0	0	0	0	0	0
Totale	100,0	100,0	31,0	100,0	100,0	123,0

Nota: aree ordinate per peso 2021 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-nov 2021 rispetto al pre-crisi), pesata per il peso dell'area sul totale dell'import pre-crisi (2017-18). La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-nov 2021, rispetto al biennio pre-crisi (2017-18). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 5.23 - Semiconduttori: primi dieci paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import di intermedi in valore 2021 (11 mesi, sul 2017-18)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

5.2 Conclusioni

La metalmeccanica ha attraversato e sta ancora attraversando una fase di difficoltà nel rifornirsi di beni intermedi sui mercati internazionali. Per comprendere se e in che direzione la filiera abbia modificato le proprie politiche di approvvigionamento nel corso del 2021, sono stati analizzati i dati di import con un elevato dettaglio merceologico. I dati granulari, disponibili solo a livello nazionale (i dati territoriali non vanno oltre i tre digit della classificazione Ateco), consentono comunque di gettare luce sul tema delle forniture delle imprese distrettuali, che rappresentano una quota molto rilevante della filiera metalmeccanica complessiva.

Dall'analisi emerge un solo parziale rimodellamento della rete di fornitura rispetto alla situazione pre-crisi. I dati 2021 non incorporano infatti chiari segnali di cambiamento nella struttura delle catene globali del valore, verso filiere più corte e più gestibili dal punto di vista della logistica in caso di *disruption* prolungate, come quelle che hanno interessato il sistema produttivo mondiale durante la pandemia da Covid-19.

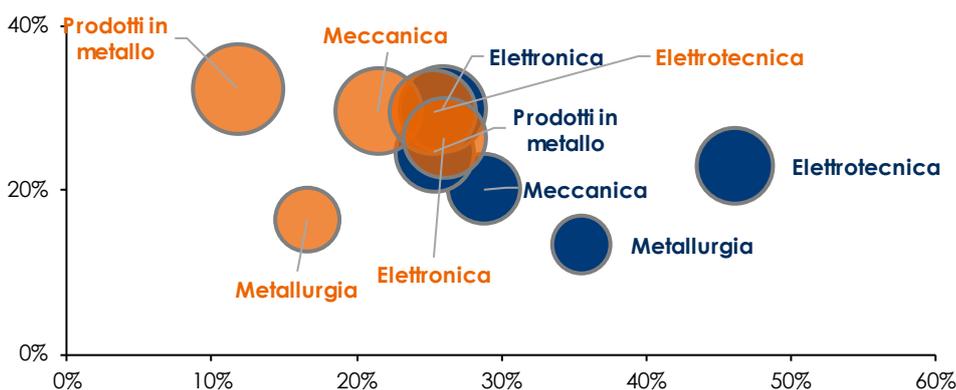
L'aumento delle quote di prodotti, soprattutto intermedi, provenienti dal Resto d'Europa (Turchia e Russia principalmente) e dai Nuovi Paesi UE non sembra al momento essere avvenuto a discapito delle quote di import dall'Asia. Quasi si fosse assistito più a un effetto di diversificazione delle forniture in ingresso nel nostro Paese, durante la fase critica di scarsità dei materiali, più che

a un cambio di rotta drastico. I mercati asiatici, infatti, i più colpiti dall'aumento dei costi di trasporto indotto dalla crisi Covid, hanno continuato a giocare un ruolo determinante nel rifornire l'intera filiera metalmeccanica italiana (anche indirettamente, attraverso gli snodi europei principali, come i Paesi Bassi), mostrando, nella maggior parte dei settori, contributi alla crescita dell'import 2021 superiori a quelli dei mercati europei, soprattutto dell'Europa Occidentale, che resta però, pur sempre, il principale bacino di approvvigionamento.

L'analisi eseguita a partire dai dati di import potrebbe però andare a sottostimare i cambiamenti in atto, poiché non può tener conto, inevitabilmente, della quantità di input potenzialmente pervenuta tramite i fornitori domestici. Un ricorso maggiore a tale rete durante la crisi è emerso con forza tra i risultati dell'indagine Intesa Sanpaolo realizzata negli ultimi mesi del 2021 (attraverso la rete dei gestori del gruppo ISP), che individua altresì un'intenzione, da parte delle imprese, di proseguire nella direzione di filiere più corte anche in futuro (si veda il capitolo 3 per un approfondimento sul tema).

La sostituzione degli input asiatici appare ancora complessa in alcuni segmenti, come i semiconduttori e le batterie, ma con qualche differenza. Se la leadership asiatica nel mercato dei semiconduttori è ancora indiscussa, nonostante le difficoltà di approvvigionamento incontrate nel 2021, negli ultimi anni si è assistito, invece, a un rafforzamento della base produttiva di batterie al litio in Europa, con i Nuovi Paesi UE (principalmente Ungheria e Polonia) che hanno scavalcato l'Asia nel ranking dei principali fornitori, raggiungendo il secondo posto. Si segnala, però, come la maggior parte di questa produzione sia in realtà ancora nelle mani di grandi multinazionali asiatiche (le sudcoreane LG Energy Solution e Samsung SDI, la giapponese GS Yuasa, ecc.). Per quanto semiconduttori e batterie siano entrambi prodotti chiave per la trasformazione 4.0 e green dell'industria italiana ed europea, e da tempo si discute a livello comunitario per aumentarne la produzione domestica e ridurre progressivamente la dipendenza dell'UE dalle importazioni extra-continentali, la messa a terra di nuovi progetti richiede know-how e tempi di attivazione adeguati. È quindi improbabile che si assisterà, in tempi brevi, a un drastico rimodellamento della rete di fornitura attuale, con la marginalizzazione dei colossi asiatici.

Fig. 5.24 – Evoluzione dell'import 2021 dall'Asia (euro, prezzi correnti in blu e quantità in arancione), per settore; asse x: var. % rispetto al 2017-18; asse y e dimensione bolle: peso dell'area su totale import del settore nel 2017-18)



Nota: a completare la lettura della figura si consideri anche che il peso dell'Asia sul totale dell'import del settore è aumentato tra 2017-18 e 2021 per tutti i settori (con la sola eccezione della metallurgia) per i dati in valore e per meccanica e metallurgia per i dati in quantità. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

In aggiunta agli input tecnologici, la crisi energetica scoppiata di recente ed esacerbata dal conflitto tra Russia e Ucraina, pone sempre di più al centro il tema della dipendenza dell'UE dalle importazioni di materie prime, energetiche (petrolio, gas) e non, necessarie per il funzionamento dell'intera macchina industriale. Se sul fronte della dipendenza dal gas per produrre energia vi

sono buone prospettive di ribilanciamento della situazione nel medio-lungo periodo, attraverso un maggior utilizzo di fonti rinnovabili, una maggiore efficienza energetica ed anche l'utilizzo di nuove tecnologie (idrogeno ad esempio), sul fronte delle materie prime non energetiche, come quelle siderurgiche, la questione appare molto più complessa, a maggior ragione da quando la transizione ecologica ha posto le basi per un drastico aumento della domanda di metalli non ferrosi necessari per la costruzione delle nuove infrastrutture.

Appendice

Le aree dell'analisi sul commercio estero

Area geografica	Lista Paesi
America Latina	Anguilla; Antigua e Barbuda; Argentina; Aruba; Bahamas; Barbados; Belize; Bermuda; Bonaire, Sint Eustatius e Saba; Brasile; Cile; Colombia; Cuba; Curaçao; Dominica; Ecuador; El Salvador; Giamaica; Grenada; Groenlandia; Guatemala; Guyana; Haiti; Honduras; Isole Cayman; Isole Falkland; Isole Turks e Caicos; Isole Vergini americane; Isole Vergini britanniche; Montserrat; Nicaragua; Panama; Paraguay; Perù; Repubblica bolivariana del Venezuela; Repubblica Dominicana; Saint Kitts e Nevis; Saint Vincent e le Grenadine; Saint-Barthélemy; Saint-Pierre e Miquelon; Santa Lucia; Sint Maarten; Stato plurinazionale di Bolivia; Suriname; Trinidad e Tobago; Uruguay
Asia	Afghanistan; Bangladesh; Bhutan; Brunei; Cambogia; Cina; Figi; Filippine; Giappone; Guam; Hong Kong; India; Indonesia; Isola Christmas; Isole Cocos (Keeling); Isole Cook; Isole Marianne settentrionali; Isole Marshall; Isole Pitcairn; Isole Salomone; Kazakistan; Kirghizistan; Kiribati; Macao; Malaysia; Maldive; Mongolia; Myanmar; Nauru; Nepal; Niue; Nuova Caledonia; Pakistan; Palau; Papua Nuova Guinea; Polinesia francese; Repubblica democratica popolare del Laos; Repubblica di Corea; Repubblica popolare democratica di Corea; Samoa; Samoa americane; Singapore; Sri Lanka; Stati Federati di Micronesia; Tagikistan; Taiwan
Europa Occidentale	Austria; Belgio; Danimarca; Finlandia; Francia; Germania; Grecia; Irlanda; Italia; Liechtenstein; Lussemburgo; Norvegia; Paesi Bassi; Portogallo; Regno Unito; San Marino; Spagna; Svezia; Svizzera
Nord Africa - Medio Oriente	Algeria; Arabia Saudita; Bahrein; Ceuta; Egitto; Emirati Arabi Uniti; Giordania; Iraq; Israele; Kuwait; Libano; Libia; Marocco; Melilla; Oman; Qatar; Repubblica araba siriana; Repubblica islamica dell'Iran; Sahara occidentale; Territorio palestinese occupato; Tunisia; Yemen
NAFTA	Canada; Isole minori periferiche degli Stati Uniti; Messico; Stati Uniti
Nuovi Paesi UE	Bulgaria; Croazia; Estonia; Lettonia; Lituania; Polonia; Repubblica Ceca; Romania; Slovacchia; Slovenia; Ungheria
Oceania e Sud Africa	Angola; Australia; Benin; Botswana; Burkina Faso; Burundi; Camerun; Capo Verde; Ciad; Comore; Congo; Costa d'Avorio; Costa Rica; Eritrea; Etiopia; Gabon; Gambia; Ghana; Gibuti; Guinea; Guinea equatoriale; Guinea-Bissau; Isole Heard e McDonald; Kenya; Lesotho; Liberia; Madagascar; Malawi; Mali; Mauritania; Maurizio; Mozambico; Namibia; Niger; Nigeria; Nuova Zelanda; Repubblica Centrafricana; Repubblica democratica del Congo; Repubblica unita di Tanzania; Ruanda; Sant'Elena, Ascensione e Tristan da Cunha; São Tomé e Príncipe; Senegal; Seychelles; Sierra Leone; Somalia
Resto Europa	Albania; Andorra; Armenia; Azerbaigian; Bielorussia; Bosnia-Erzegovina; Cipro; ex Repubblica iugoslava di Macedonia; Federazione russa; Georgia; Georgia del Sud e Isole Sandwich australi; Gibilterra; Islanda; Isola di Bouvet; Isola Norfolk; Isole Færøer; Kosovo; Malta; Montenegro; Repubblica moldova; Santa Sede (Stato della Città del Vaticano); Serbia; Turchia; Ucraina

6. Le modifiche delle politiche di approvvigionamento nei distretti della moda

Introduzione

Il sistema moda è il settore manifatturiero che più ha risentito degli effetti della pandemia, penalizzato, oltre che dalle chiusure produttive del primo lockdown, anche e soprattutto dal significativo calo della domanda in Italia e sui mercati internazionali, in assenza di occasioni di socialità e di flussi turistici, tradizionali sostegni agli acquisti di prodotti moda. Nonostante il rimbalzo in atto, il fatturato a fine 2021 non ha ancora recuperato i livelli del 2019, sia per la filiera del tessile e abbigliamento che per quella della pelle, in particolare per quanto riguarda la componente domestica, penalizzata dalla ridotta produzione interna nelle fasi a valle e dalla prudenza negli acquisti delle famiglie italiane per i beni finali.

A cura di Stefania Trenti e
Anna Cristina Visconti

A fronte di questo quadro di domanda, anche le importazioni hanno registrato una evoluzione cedente diffusa lungo tutta la filiera, con l'unica eccezione di quella delle lavorazioni tessili più tecniche, riferibili al codice Ateco 13.9 "Altri prodotti tessili", che includono prodotti destinati ad altri usi, come quelli sanitari o nell'ambito dell'arredo. Se si escludono questi prodotti, le importazioni del sistema moda erano, nel periodo gennaio-novembre 2021, ancora con valori del 9,2% inferiori al dato del 2019 (-8,3% il gap in termini di quantità).

In un contesto difficile, con il mercato sottoposto a continue modifiche legate alle fasi di apertura e chiusura della distribuzione in funzione delle ondate pandemiche, appare interessante verificare, attraverso lo studio della geografia dei flussi di importazioni, quanto siano concreti i segnali di modificazione delle politiche di approvvigionamento della filiera della moda (si vedano i capitoli 3 e 4), alla ricerca di soluzioni meno costose ma anche più sicure sul piano dei tempi di consegna. La veloce ripartenza dell'economia mondiale ha infatti comportato, come visto nel capitolo 5, criticità nelle supply chain globali (con rincari significativi nei costi di trasporto e lunghi tempi di consegna) indotte dai blocchi nelle attività portuali, in particolare per quanto riguarda gli arrivi dall'Asia che, nel corso degli ultimi due decenni, è diventata la principale area di approvvigionamento di prodotti del sistema moda.

Dopo una panoramica dell'evoluzione delle importazioni a livello nazionale, sia in valore che in quantità, si è cercato di analizzare le dinamiche anche per i principali distretti della filiera, attraverso l'utilizzo delle informazioni sulle importazioni a livello territoriale, disponibili solamente in valore. Come per l'approfondimento presentato nel capitolo 5, a cui si rimanda per gli aspetti metodologici, l'analisi è stata condotta prendendo come riferimento gli ultimi dati disponibili (gennaio-novembre 2021 a livello nazionale e gennaio-settembre 2021 per i dati relativi ai distretti), messi a confronto con la media del biennio 2017-18, date le turbolenze nei flussi di commercio internazionale indotte dalle politiche dei dazi imposte dall'amministrazione Trump nel corso del 2019.

La differente struttura che caratterizza le diverse attività svolte all'interno del sistema moda, ed i loro legami geografici di fornitura, ha suggerito un approfondimento separato per i segmenti di attività legati al tessile e all'abbigliamento rispetto a quello delle pelli.

6.1 Le importazioni della filiera tessile e abbigliamento

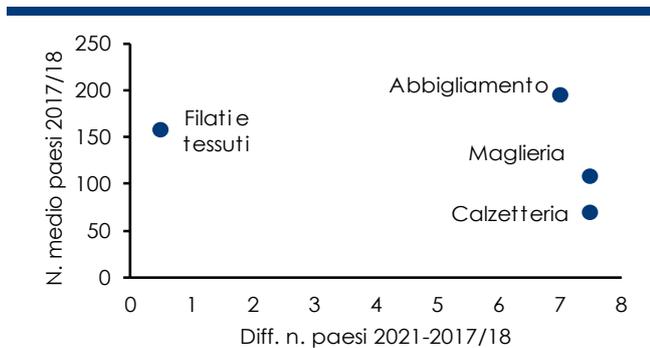
6.1.1 Il quadro nazionale

Il tessile e abbigliamento, come appena ricordato, è uno dei settori che hanno maggiormente subito l'impatto della pandemia e delle relative misure di contenimento, sia in Italia che negli altri nostri mercati di sbocco.

In questo contesto, anche le importazioni hanno registrato un calo significativo nel 2020 per poi evidenziare un rimbalzo nel 2021, non sufficiente a riportare il flusso sui livelli precedenti alla crisi pandemica. Escludendo dal perimetro il tessile tecnico, le cui import sono invece fortemente cresciute, il valore dei prodotti del tessile e abbigliamento in entrata nel nostro Paese era nel gennaio-novembre 2021 ancora del 6,3% inferiore rispetto alla media dello stesso periodo 2017-18, utilizzato come riferimento nelle nostre analisi. Ancora più marcato il gap in termini di quantità (-8%).

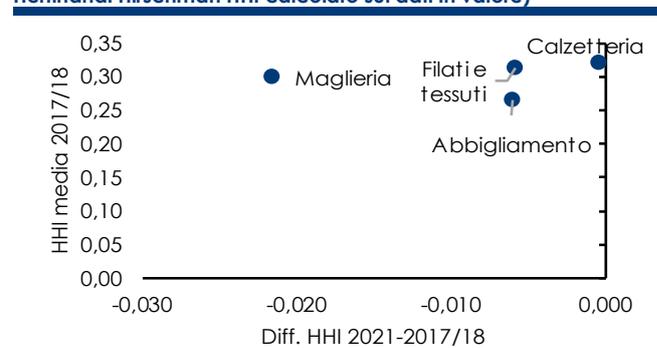
In questo contesto complesso e in continua evoluzione, emergono segnali di modifica delle catene del valore, indotti dai cambiamenti di strategia degli operatori (sia manifatturieri che della distribuzione) alla ricerca di nuove soluzioni di approvvigionamento, meno costose o più sicure e veloci, sia per quanto riguarda i beni intermedi che per quelli finali. Nel complesso della filiera tessile e abbigliamento si nota, innanzitutto, un incremento nel numero di paesi di provenienza delle importazioni, particolarmente evidente per quanto riguarda i prodotti a valle (abbigliamento, calzetteria e maglieria).

Fig. 6.1 - Evoluzione del numero di paesi di approvvigionamento del tessile e abbigliamento per comparto (numero)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

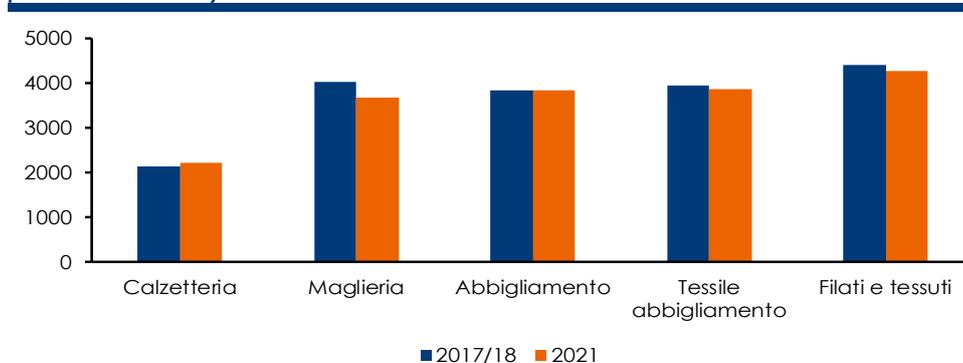
Fig. 6.2 - Evoluzione del grado di concentrazione delle importazioni del tessile e abbigliamento per comparto (indice di Herfindhal Hirschman HHI calcolato sui dati in valore)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Parallelamente all'incremento del numero di paesi da cui arrivano flussi di import di prodotti moda, si è assistito ad una diminuzione del grado di concentrazione, soprattutto nel comparto della maglieria. In questo comparto, ad ulteriore segnalazione di cambiamenti nelle politiche di approvvigionamento, emerge anche un lieve accorciamento del raggio delle importazioni, misurato dalle distanze chilometriche pesate per il valore dei flussi.

Fig. 6.3 - Distanza media delle importazioni nel tessile e abbigliamento italiano (chilometri ponderati per il valore dei flussi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

A livello del totale della filiera, le modifiche più rilevanti nelle importazioni hanno riguardato il ruolo dell'Asia, che, pur rimanendo la principale area di fornitura dei prodotti del tessile e abbigliamento, vede una riduzione della propria quota, sia in valore (-1,3%) che in quantità (-1,4%). I soli beni intermedi importati mostrano un calo ancor più importante, sia a valore (-2,1%) che a quantità (-3,5%), mentre i beni di consumo, sostanzialmente stabili in quantità, flettono di poco a valore (-1%), confermando la ricerca di beni a basso costo da immettere sul mercato. Rilevante è anche il calo della quota di valori importati proveniente dai Nuovi Paesi UE (-2%), a fronte di un calo più contenuto nelle quantità, a segnalare una significativa riduzione dei valori medi unitari dei prodotti importati da quest'area, con cui l'Italia mantiene rilevanti rapporti di interscambio e fornitura, legati anche all'insediamento di strutture produttive da parte delle imprese italiane. Acquista, all'opposto, un peso significativo l'import proveniente dagli altri paesi europei (area che include gli altri paesi dell'Est Europa e la Turchia), la cui quota sull'import del tessile e abbigliamento cresce di 1,6 punti percentuali nei dati in valore e addirittura del 3,3% nei dati in quantità, dove quest'area raggiunge il terzo posto, superando i Nuovi Paesi UE.

Tab. 6.1 – Modifiche nelle quote di importazioni del tessile e abbigliamento per area geografica* (%)

	Valori			Quantità		
	2017-18	2021	Differenza	2017-18	2021	Differenza
Asia	39,2	37,9	-1,3	45,8	44,4	-1,4
Europa Occidentale	32,2	34,1	1,9	26,1	25,2	-0,9
Nuovi Paesi UE	13,5	11,5	-2,0	10,8	10,3	-0,5
Resto Europa	8,7	10,3	1,6	10,8	14,1	3,3
Nord Africa-M.Oriente	4,7	4,3	-0,4	4,0	3,6	-0,4
NAFTA	0,6	0,8	0,2	0,5	0,4	0,0
America Latina	0,5	0,5	0,0	0,7	0,7	0,0
Oceania e Africa del Sud	0,6	0,5	-0,1	1,2	1,2	0,0

Nota: * aree ordinate per il peso in valore del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tali dinamiche appaiono piuttosto diffuse a tutti i comparti, da quelli più a monte dei filati e tessuti a quelli a valle dell'abbigliamento, calzetteria e maglieria, sebbene con diversa intensità e modalità, e dinamiche differenti tra i dati in quantità e quelli in valore.

Per quanto riguarda il comparto a monte dei **filati e dei tessuti**, il calo dell'Asia appare particolarmente rilevante, sebbene in un quadro che conferma quest'area come principale fornitore di intermedi della filiera. La quota dell'Asia, nel suo complesso, cala di 2,2 punti percentuali per quanto riguarda i valori importati e addirittura di quasi 4 punti percentuali nei dati in quantità. Al suo interno spicca la riduzione della quota di importazioni provenienti dalla **Cina** (dal 26% al 23,8% in valore, dal 21,4% al 19,4% in quantità) a fronte di segnali di stabilità o addirittura lievi incrementi per altri paesi rilevanti fornitori come il **Pakistan** (che sale dall'8,8% all'8,9% delle quantità di filati e tessuti importati dall'Italia e dal 4,5% al 5,2% per i valori) e l'**India** (da 7,5% al 7,7% in quantità e dal 4,1% al 4,2% in valore). Significativo, per quanto riguarda i valori di import, il calo dei flussi provenienti dai Nuovi Paesi UE, che passano dal 21,8% al 19,3%, spiegato dai decrementi diffusi ai tre più importanti paesi fornitori (**Repubblica Ceca**, dal 6,5% al 5%, **Romania** dal 6,2% al 4,4% e **Bulgaria** dal 3% al 2,2%). I dati in quantità evidenziano, tuttavia, in questo caso un lieve incremento della quota, frutto sia di cali meno forti per Romania e Bulgaria e addirittura di un lieve incremento per la Repubblica Ceca, sia di una maggiore attivazione in termini di forniture in altri paesi meno rilevanti (Slovenia, Ungheria, Croazia), segnalando una diversificazione degli approvvigionamenti all'interno di quest'area.

Sale nettamente, all'opposto, il peso del Resto Europa che, grazie ad un balzo significativo, raggiunge, nei dati in tonnellate, il secondo posto tra le aree di approvvigionamento di filati e tessuti. Tale incremento è interamente spiegato dalla Turchia che conferma e rafforza il suo ruolo di secondo fornitore di intermedi della filiera.

Tab. 6.2 – Modifiche nelle quote di importazioni di filati e tessuti per area geografica* (%)

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	2017-18	2021	Differenza	2017-18	2021	Differenza
Asia	41,1	38,9	-2,2	45,7	41,8	-3,9
Nuovi Paesi UE	21,8	19,3	-2,5	14,8	15,0	0,2
Europa Occidentale	19,1	18,4	-0,8	16,1	14,3	-1,7
Resto Europa	9,7	14,5	4,8	15,0	20,7	5,7
Nord Africa-M.Oriente	3,9	4,2	0,4	3,8	3,5	-0,3
America Latina	1,9	2,1	0,2	1,4	1,4	0,0
Oceania e Africa del Sud	1,8	1,8	0,0	2,5	2,6	0,1

Note: * aree ordinate per il peso in valore del 2021; Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Scendendo nei comparti più a valle, le modifiche appaiono più rilevanti nel caso della **maglieria**, dove il calo della quota di import proveniente dall'Asia, in particolare dai soli due paesi con livelli rilevanti, ovvero **Cina e Bangladesh**, è così significativo, se misurato sui flussi in valore, da portare alla perdita del primato come principale area di approvvigionamento a favore dell'Europa Occidentale. Si tratta, probabilmente, anche in parte di modifiche nelle modalità di arrivo di prodotti asiatici sul continente europeo, come sembra indicare l'incremento di quota di importazioni in arrivo dai **Paesi Bassi**, porta d'entrata di molti prodotti provenienti dall'Oriente (la quota olandese passa dal 2,8% al 4,7% dei flussi in quantità e dal 4,3% al 6,8% nel caso dei flussi in valore). Tuttavia, è da segnalare come si sia assistito ad un significativo incremento degli approvvigionamenti anche da altri paesi: **Francia** (in crescita dal 9,7% all'11,5%), **Portogallo** (dal 4,3% al 6,8%) e soprattutto **Spagna**, che balza dal 3,9% al 7,8%.

Tab. 6.3 – Modifiche nelle quote di importazioni di maglieria per area geografica* (%)

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	2017-18	2021	Differenza	2017-18	2021	Differenza
Europa Occidentale	32,7	40,9	8,2	25,4	31,9	6,5
Asia	42,0	35,9	-6,1	55,6	51,4	-4,2
Nuovi Paesi UE	12,7	10,5	-2,2	8,6	6,6	-2,0
Resto Europa	7,6	8,4	0,9	6,0	6,7	0,6
Nord Africa-M.Oriente	4,3	3,2	-1,1	4,2	3,2	-1,0
NAFTA	0,2	0,6	0,4	0,0	0,1	0,0
America Latina	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1

Note: * aree ordinate per il peso in valore del 2021; Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

La crescita degli altri paesi europei appare, nel complesso, meno rilevante nel caso della maglieria, celando al suo interno una significativa crescita della **Turchia**, la cui quota sull'import sale in valore dal 3,4% al 5%, a fronte di una riduzione della quota della **Serbia** (dal 2% all'1,2%). In calo anche gli arrivi da altri paesi dell'Est Europa, diffuso a tutti i principali paesi di approvvigionamento di prodotti della maglieria, in particolare la **Romania** (la cui quota in valore si riduce dal 5,8% al 4,5%). In netta riduzione anche le importazioni dal Nord Africa, spesso connesse a traffici di perfezionamento, con la quota di importazioni dalla **Tunisia** che scende dal 3,6% al 2,7%.

Anche la geografia delle importazioni del comparto della **calzetteria** mostra segnali di cambiamento significativi, con l'Europa Occidentale che assume il ruolo di prima area di arrivo delle importazioni in valore con un balzo di oltre 6 punti percentuali. La crescita del peso dei paesi core dell'UE, meno rilevante se letta attraverso i dati in quantità, è legata soprattutto all'incremento degli arrivi da **Belgio** (dal 3,3% al 5,1%) e **Paesi Bassi** (dal 6,4% al 7,7%) e, come già sottolineato per la maglieria, va letta alla luce del ruolo di porta di entrata sul continente europeo di questi paesi. Da segnalare, comunque, anche l'incremento della quota delle importazioni provenienti dalla **Francia** (che passa dal 5% al 6,2%), dalla **Germania** (dal 5,5% al 6,3%) e dalla **Spagna** (dall'1,9% al 3%).

Tab. 6.4 – Modifiche nelle quote di importazioni di calzetteria per area geografica* (%)

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	2017-18	2021	Differenza	2017-18	2021	Differenza
Europa Occidentale	24,8	31,0	6,1	21,1	25,9	4,7
Resto Europa	27,0	27,0	0,0	29,4	29,4	0,0
Nuovi Paesi UE	30,8	23,6	-7,2	23,9	16,5	-7,3
Asia	16,6	17,0	0,3	24,6	26,2	1,6
Nord Africa-M.Oriente	0,7	1,3	0,6	1,0	1,9	0,9
Oceania e Africa del Sud	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1
NAFTA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
America Latina	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Nota: * aree ordinate per il peso in valore del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Crolla, invece, il ruolo dei Nuovi Paesi UE, tradizionali principali fornitori del comparto. In particolare, si riduce il peso dei valori importati dalla **Croazia** (da 19,6% a 18,6%), che tuttavia mantiene il ruolo di principale paese di fornitura di questi prodotti, e dalla **Slovacchia** che riduce la propria quota dal 5,1% della media 2017/18 al 2% del 2021.

Se nel complesso l'area del Resto Europa non evidenzia modifiche, al suo interno si è invece assistito ad uno spostamento delle fonti di approvvigionamento di prodotti della calzetteria, con il calo significativo della quota di importazioni provenienti dalla **Serbia** (dal 15% al 12,7%) e il contestuale incremento del ruolo della **Turchia** (dal 7% all'11%) che, anche per questi prodotti, scala il ranking della classifica dei principali mercati di arrivo.

Tab. 6.5 – Modifiche nelle quote di importazioni di abbigliamento per area geografica* (%)

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	2017-18	2021	Differenza	2017-18	2021	Differenza
Asia	38,9	38,6	-0,3	45,6	46,7	1,1
Europa Occidentale	36,4	37,3	0,9	36,1	34,9	-1,2
Nuovi Paesi UE	10,5	9,2	-1,3	6,6	5,9	-0,7
Resto Europa	7,9	9,0	1,1	6,7	8,1	1,4
Nord Africa-M.Oriente	5,1	4,6	-0,5	4,3	3,9	-0,5
NAFTA	0,7	0,9	0,2	0,4	0,3	-0,1
Oceania e Africa del Sud	0,3	0,2	-0,1	0,2	0,1	-0,1
America Latina	0,1	0,2	0,0	0,1	0,1	0,0

Nota: * aree ordinate per il peso in valore del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

L'area del Resto Europa assume un ruolo crescente come mercato di approvvigionamento anche nell'abbigliamento, il comparto di maggiore peso sulle importazioni della filiera. La quota dell'area in valori sale di 1,1 punti percentuali, sostenuta dai maggiori arrivi, nuovamente, dalla **Turchia** (dal 3% al 3,6% per quanto riguarda le quote in valore) e dall'**Albania** (che passa dal 2,3% al 2,6%). Si assiste, invece, ad un calo della quota di import proveniente dai Nuovi Paesi UE (più marcato nei valori che nelle quantità), legato soprattutto alla perdita di peso degli approvvigionamenti dalla **Romania** (che passa dal 5,5% al 4,1% in valore e dal 2,7% al 2% per le quantità). Per quanto riguarda l'Asia, che si conferma nel suo complesso la principale area di origine di importazioni di abbigliamento, si assiste ad una perdita di peso della **Cina** (dal 17,7% al 16,6% in valore e dal 17,9% al 17,2% in quantità), parzialmente compensata da maggiori arrivi dal **Pakistan**, che rimane comunque con un ruolo limitato, e, nel caso delle quantità, anche dall'**India**. Più complessa l'interpretazione delle dinamiche per quanto riguarda le importazioni provenienti dai paesi core dell'Unione Europea, che aumentano il proprio peso in termini di valori, ma lo diminuiscono in termini di quantità. Da segnalare in particolare, anche in questo caso, un incremento degli arrivi dai **Paesi Bassi** (dal 3,5% al 4,8% in valore e dal 2,1% al 3,4% in quantità), ma anche il balzo nei valori importati dalla **Spagna** (dall'8,3% al 9,5%), a fronte di una stabilità delle quote in quantità (+10,2%), e dalla **Germania**, che vede aumentare la propria quota sull'import in valore dal 4,6% al 5,4% e ancora di più in termini di flussi in tonnellate, dove si assiste ad un balzo dal 7,3% al 9,3%. Diminuisce, invece, il ruolo della **Francia**, la cui quota sull'import di

abbigliamento diminuisce dal 9,8% all'8,8% in valore e addirittura dal 6,9% al 4,8% in termini di quantità.

6.1.2 I distretti del tessile e abbigliamento

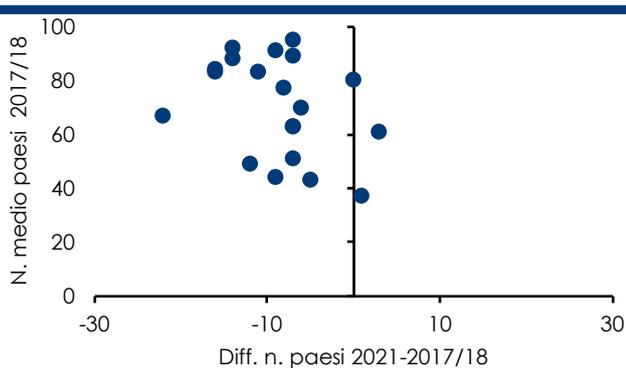
Come già riscontrato a livello di filiera, anche in termini distrettuali il tessile e abbigliamento conferma la dinamica di riduzione delle importazioni nel periodo in esame. Infatti, nei primi tre trimestri del 2021, le importazioni in valore non hanno ancora recuperato i livelli pre-pandemici (definiti nell'analisi dalla media dei tre trimestri degli anni 2017 e 2018), ad eccezione del segmento del tessile per la casa e l'arredamento, le cui import sono invece fortemente cresciute.

Le risposte distrettuali alla crisi intercorsa e alle difficoltà insorte nella supply-chain sono allineate a quelle di filiera per quanto riguarda la riduzione del grado di concentrazione dell'import dai singoli paesi, misurato attraverso l'indice di Herfindahl (figura 6.5). Questo fenomeno ha coinvolto gran parte dei distretti, a prescindere dal livello di concentrazione che li caratterizza. Si riscontra però una differente strategia di approccio alla maggiore diversificazione nell'approvvigionamento, che viene attuata riequilibrando gli acquisti dei distretti su un numero complessivamente più contenuto di paesi (figura 6.4; la strategia viene confermata anche ricalcolando il numero di mercati complessivi per l'aggregato totale dei distretti).

All'interno del settore del tessile e abbigliamento, però, i comportamenti non sono omogenei, a causa delle peculiarità produttive del singolo distretto. Nei casi in cui la concentrazione è aumentata resta comunque su livelli moderati (si veda ad esempio il distretto di Rimini), ad eccezione del caso della Calzetteria di Castel Goffredo che si rifornisce per oltre il 40% dalla Serbia.

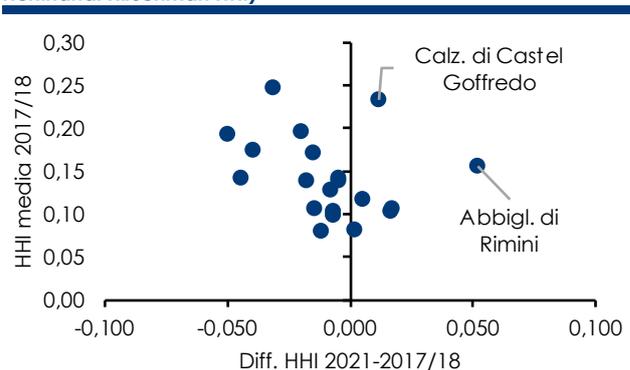
Un'ulteriore conferma distrettuale delle dinamiche evidenziate in filiera si ritrova nella ricomposizione geografica delle **aree di importazione** (figure 6.6 e 6.7). Il peso dell'import asiatico ha subito una riduzione del 3,7% (da 44,1% a 40,4%), ancor più accentuata di quella della filiera (-1,3%) e anche le quote dei Nuovi Paesi UE sono diminuite (da 19,9% a 14,6%), mentre hanno acquisito un maggior rilievo i paesi dell'Europa Occidentale (da 18,3% a 22,4%) e del Resto dell'Europa (da 11,8% a 14,0%), che include gli altri paesi dell'Est Europa e la Turchia.

Fig. 6.4 - Evoluzione del numero di paesi di approvvigionamento dei distretti del tessile e abbigliamento

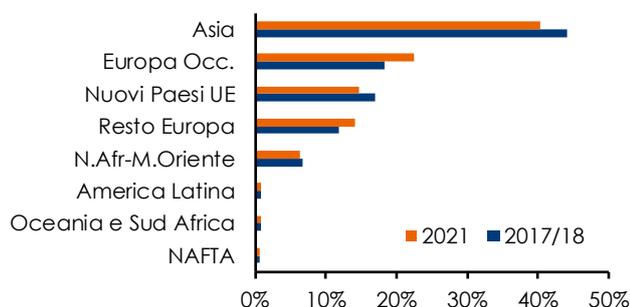


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

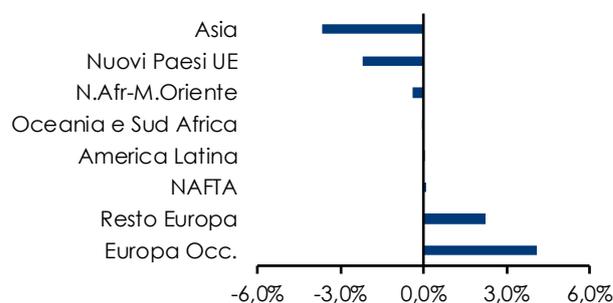
Fig. 6.5 - Evoluzione del grado di concentrazione delle importazioni per i distretti del tessile e abbigliamento (indice di Herfindahl Hirschman HHI)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 6.6 – Quote di importazioni di tessuti e abbigliamento nei distretti per area geografica* (%)

* Nota: aree ordinate per il peso in valore del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 6.7 – Modifiche nelle quote di importazioni di tessuti e abbigliamento nei distretti per area geografica* (%)

* Nota: aree ordinate per il peso in valore del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

La perdita di quote dell'import dall'Asia risulta particolarmente rilevante per i **filati e i tessuti**, dove tutti i distretti interessati agiscono nella medesima direzione, differenziandosi solo per l'entità del calo (tabella 6.6). In particolare, il distretto di Biella ha ridimensionato il peso del proprio import asiatico dal 28,1% al 19,6%, principalmente a seguito del crollo dei filati dalla Cina; lo stesso è avvenuto per il distretto di Prato, in cui l'Asia scende dal 40,5% al 36%; il distretto della Val Seriana è diminuito dal 33,3% al 26,4% per la riduzione dell'import sia dalla Cina che dall'India. Anche il distretto di Como perde quote dall'Asia, dal 63% al 59,7%, a seguito di un crollo a valore di circa il 30% dei tessuti e del 60% dei filati acquistati dalla Cina, a favore di Turchia e Belgio. Nel distretto di Treviso, invece, il modesto calo di quota asiatica (-0,1%), da cui provengono quasi il 60% delle sue importazioni, origina da un drammatico crollo degli acquisti dall'India, mentre la Cina pur con una importante riduzione in valore, aumenta in peso percentuale. Il distretto di Treviso è anche quello che evidenzia il principale allontanamento dai mercati dei Nuovi Paesi UE, in particolare dalla Repubblica Ceca che era il suo secondo fornitore.

Tab. 6.6 – Modifiche nelle quote di importazioni di filati e tessuti per distretto e area geografica* (%)

Distretti	America Latina	Asia	Europa Occ.	N.Afr-M.Oriente	NAFTA	Nuovi Paesi UE	Oceania e Sud Africa	Resto Europa
Tessile di Biella	1,6	-8,5	5,5	0,8	0,0	-0,5	-0,8	1,9
Tessile e abbigliamento di Prato	0,0	-4,3	4,0	-0,8	0,2	-2,4	1,0	2,5
Tessile e abbigliamento della Val Seriana	-0,3	-6,9	0,6	-2,6	-0,5	1,7	-2,2	10,3
Seta-tessile di Como	-0,3	-3,3	-0,7	-0,3	-0,1	1,5	0,0	3,1
Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno	-0,3	-1,4	-1,3	5,0	-0,0	-2,6	-0,8	1,4
Abbigliamento-tessile gallaratese	-0,0	-2,1	-7,1	-0,7	0,1	2,1	-0,0	7,8
Tessile e abbigliamento di Treviso	0,0	-0,1	6,4	-0,2	-0,1	-11,2	0,0	5,1
Maglieria e abbigliamento di Carpi	0,6	-0,2	-2,3	3,1	-0,1	-2,1	-0,3	1,2
Tessile e abbigliamento di Arezzo	0,0	-4,0	1,6	-0,1	0,3	2,2	-0,0	0,1
Totale complessivo	0,4	-4,2	2,0	0,3	-0,0	-2,6	-0,2	4,3

*Nota: dati ordinati per dimensione del distretto nel 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Per contro, sono cresciute in tutti i distretti le importazioni provenienti dai paesi del Resto dell'Europa, confermando la dinamica di filiera che vede la Turchia come catalizzatore delle forniture di filati e di tessuti all'Italia, tant'è che il paese ha incrementato le sue quote di export verso tutti i distretti. I movimenti più rilevanti nelle quote di import dal Resto dell'Europa riguardano il distretto della Val Seriana (dal 22% al 32%) - che vede appunto la Turchia come primo paese fornitore - e quello del gallaratese (dal 9,8% al 17,6%), per il quale la Turchia si rafforza nella seconda posizione.

Altrettanto rilevante è la perdita di quote dell'Asia per l'import distrettuale dell'**abbigliamento e maglieria** (tabella 6.7). Per le importazioni di questi prodotti, non tutti i distretti hanno ridotto il

ricorso ai paesi asiatici, ma tutti hanno diminuito il peso della Cina, con unica eccezione il Jeans valley del Montefeltro (dal 9,9% al 16,0% in Cina). Gli altri distretti che accrescono le importazioni dall'Asia spostano comunque gli approvvigionamenti dalla Cina ad altri paesi asiatici; è il caso di Carpi, dove la Cina (-5%) è ancora primo fornitore, ma una quota di import viene spostata sulla Cambogia (+8,6%), suo secondo mercato di riferimento, e sul Vietnam (+4,4%); lo stesso avviene per la Maglieria di Perugia che attiva di più Hong Kong (+5,8%) e Giappone (+1,8%), ma resta ferma in Cina; anche il distretto di Rimini e della Calzetteria del Salento accrescono la quota in Bangladesh e riducono quella in Cina. In merito all'import dal Bangladesh, a livello complessivo dei distretti dell'abbigliamento e della maglieria si conferma il calo di peso riscontrato a livello di filiera, seppure esso sia cresciuto in diversi distretti.

Tab. 6.7- Modifiche nelle quote di importazioni di abbigliamento e maglieria per distretto e area geografica* (%)

Distretti	America	Asia	Europa	N.Afr-	NAFTA	Nuovi	Oceania e	Resto
	Latina		Occ. M.Oriente			Paesi UE	Sud Africa	Europa
Tessile e abbigliamento di Treviso	0,0	-4,5	2,3	4,4	0,0	-4,7	-0,3	2,9
Abbigliamento di Empoli	0,0	-7,6	6,3	0,0	0,1	-0,1	0,3	1,0
Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno	0,0	-0,3	5,3	-2,4	0,3	-2,5	0,1	-0,5
Abbigliamento del napoletano	-0,0	-7,4	6,3	0,1	0,1	0,3	-0,0	0,6
Maglieria e abbigliamento di Carpi	0,1	11,2	-7,6	-1,1	-1,7	-2,1	-0,1	1,4
Abbigliamento del barese	-0,0	-3,4	-0,5	0,1	-0,0	1,5	-0,0	2,3
Tessile e abbigliamento della Val Seriana	-0,2	0,6	-1,9	-1,0	-0,2	0,9	0,3	1,5
Tessile e abbigliamento di Prato	-0,1	-16,0	22,0	-2,7	-1,1	-2,0	0,1	-0,2
Abbigliamento di Rimini	0,1	4,0	4,0	-3,7	-0,1	1,6	-0,7	-5,2
Abbigliamento-tessile gallaratese	-0,1	-6,2	0,9	0,1	0,2	3,6	-0,1	1,5
Seta-tessile di Como	0,0	-8,7	2,7	4,7	0,0	-1,0	0,0	2,3
Tessile di Biella	0,0	-5,8	2,2	-0,9	2,6	-0,1	0,0	2,0
Abbigliamento Marchigiano	-0,0	-5,2	4,9	-0,8	-0,1	-5,0	0,1	6,1
Tessile e abbigliamento di Arezzo	-0,1	-8,1	9,9	-1,4	-0,1	-2,4	0,0	2,2
Maglieria e abbigliamento di Perugia	0,0	8,1	13,2	-3,9	3,7	-23,2	0,2	2,0
Calzetteria di Castel Goffredo	0,0	1,3	3,1	1,2	0,1	-9,6	0,4	3,4
Abbigliamento nord abruzzese	-0,1	-4,3	7,0	-4,4	-0,0	-4,9	0,0	6,8
Abbigliamento sud abruzzese	-0,0	-1,2	-2,6	7,4	0,0	1,9	0,0	-5,6
Jeans valley del Montefeltro	-0,2	6,8	0,2	2,0	0,2	0,0	0,0	-9,0
Calzetteria-abbigliamento del Salento	0,0	6,3	10,2	1,7	-0,3	-2,0	-3,1	-12,7
Totale complessivo	0,0	-4,0	5,2	-0,5	0,1	-1,6	0,0	0,9

*Nota: dati ordinati per dimensione del distretto nel 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

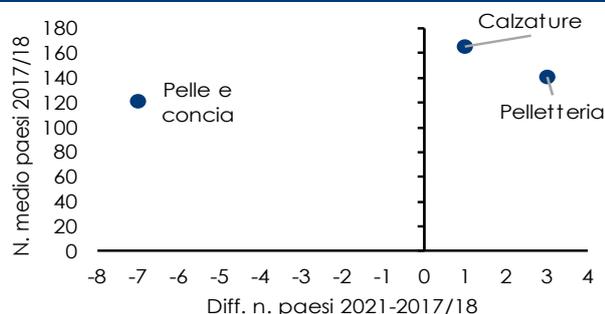
Un'altra conferma della dinamica di filiera proviene dal maggior rilievo assunto dall'Europa Occidentale che, come già indicato nella sezione precedente, potrebbe in parte essere collegato ad una modifica nella logistica di ingresso dei prodotti che arrivano ancora prevalentemente dall'Asia. Ne è indicativo il ranking di secondo e terzo paese di approvvigionamento della Svizzera e dei Paesi Bassi all'interno dell'area Europa Occidentale.

6.2 Le importazioni della filiera della pelle

6.2.1 Il quadro nazionale

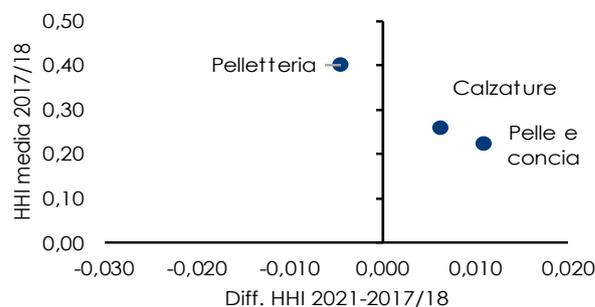
Anche la filiera della pelle è stata interessata nel periodo recente da modifiche nella geografia degli approvvigionamenti, con dinamiche e orientamenti differenti nei diversi comparti, in un quadro di mercato fortemente condizionato dal calo dei consumi di prodotti in pelle indotto dalla pandemia e dalle difficoltà di altri settori utilizzatori, come l'automotive. In questo contesto le importazioni hanno subito una significativa contrazione dell'8,1%, restando a novembre 2021 ancora al di sotto dei valori della media del 2017/18 e addirittura del 21,9% inferiori per quanto riguarda le quantità, segnalando un forte incremento dei valori medi unitari dei prodotti importati.

Fig. 6.8 - Evoluzione del numero di paesi di approvvigionamento della filiera della pelle per comparto (numero)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

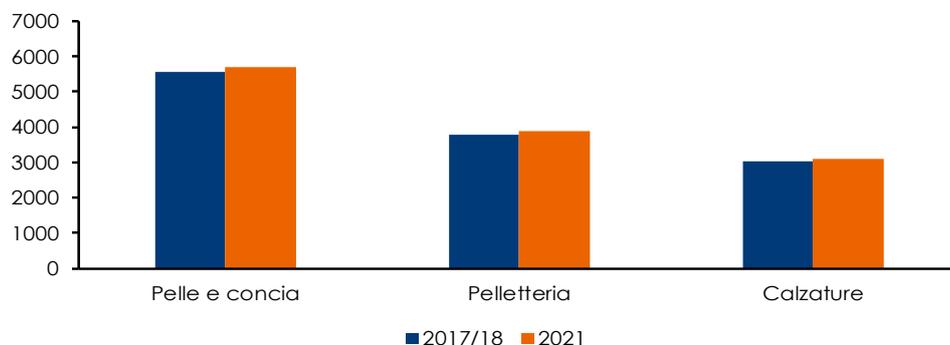
Fig. 6.9 - Evoluzione del grado di concentrazione delle importazioni della filiera della pelle per comparto (indice di Herfindhal Hirschman HHI calcolato sui dati in valore)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

In questo contesto, nella fase a monte delle pelli conciate si assiste ad una significativa diminuzione dei paesi di provenienza delle importazioni, coerentemente ad una crescita nella concentrazione, a segnalare la ricerca di razionalizzazione delle fonti di approvvigionamento. Nei comparti a valle, invece, il numero dei paesi aumenta, in particolare nella pelletteria che evidenzia, a differenza delle calzature, anche una diminuzione nella concentrazione. Le modifiche hanno comportato, comunque, un lieve incremento delle distanze medie coperte dai flussi di importazione, già particolarmente elevate nel caso delle pelli, dove i mercati di approvvigionamento sono collocati in aree geografiche più lontane.

Fig. 6.10 – Distanza media delle importazioni nella filiera della pelle (chilometri ponderati per il valore dei flussi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

La fornitura di pelli a supporto della filiera (che riguarda stadi differenti di lavorazione, dal grezzo ai prodotti semilavorati, come il wet blue, alle pelli interamente conciate) presenta, infatti, alcune peculiarità legate alla presenza nei diversi paesi della materia prima proveniente dagli allevamenti e/o dalle concerie, attività con un significativo impatto ambientale che, nel corso del tempo, è stata delocalizzata in alcuni paesi.

Tab. 6.8 – Modifiche nelle quote di importazioni di pelli e concia per area geografica* (%)

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	2017-18	2021	Differenza	2017-18	2021	Differenza
Europa Occidentale	24,2	23,5	-0,6	12,7	8,7	-4,0
America Latina	20,7	21,9	1,2	42,8	45,0	2,1
Asia	13,5	13,5	0,0	5,2	4,8	-0,4
Resto Europa	8,9	12,4	3,6	4,5	6,2	1,7
Oceania e Africa del Sud	14,1	10,9	-3,2	15,6	17,0	1,4
NAFTA	9,5	10,3	0,7	12,7	13,5	0,8
Nuovi Paesi UE	5,3	3,8	-1,4	4,0	2,9	-1,1
Nord Africa-M.Oriente	3,9	3,6	-0,3	2,5	1,9	-0,6

* Nota: aree ordinate per il peso in valore del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

La presenza di differenti stadi di lavorazione all'interno del comparto (composto da soli beni intermedi) fa emergere un ranking delle aree di fornitura molto differente tra i dati in quantità, dove dominano i paesi dell'America Latina (**Brasile** in primis), dotati di significativi asset nelle attività zootecniche a valle e in deciso rafforzamento, e i dati in valore dove è prevalente l'arrivo dai paesi dell'Europa Occidentale (**Spagna** e **Francia** in particolare ma anche **Regno Unito**, anche se con una quota in netto calo). Spicca, nell'ambito della filiera del tessile e abbigliamento, il ruolo crescente dei paesi del Resto dell'Europa, in particolare per quanto riguarda le quote in valore: **Ucraina** (che passa dal 3% della media 2017/18 al 3,6% del 2021), **Turchia** (dall'1,6% al 2,9%) e soprattutto **Serbia**, che balza dall'1,8% al 3,8%. Calano, invece, le quote dei paesi dell'Est Europa aderenti all'UE (**Polonia**, **Romania**, **Slovacchia**) e quelle dell'Oceania e Africa del Sud solo in valori, dove spicca la riduzione di quote in valore registrata dalla **Nigeria**, attribuibile al calo dei prezzi dei prodotti importati da questo paese.

Nettamente più concentrata, come già evidenziato dalla figura 5, la struttura geografica delle importazioni di prodotti della pelletteria – prevalentemente beni consumo - dominata, nel caso dei flussi in valore, dagli arrivi da altri paesi dell'Europa Occidentale, in particolare dalla **Francia** che rafforza la sua quota dal 22,4% al 25,6%. Nel caso dei flussi in quantità, invece, rivestono un ruolo dominante i prodotti di pelletteria provenienti dall'Asia, innanzitutto dalla Cina che, tuttavia vede nettamente diminuire il proprio peso come fornitore, passando dal 59,5% delle tonnellate di pelletteria importate nel biennio 2017/18 al 49,1% del 2021. Da segnalare, invece, la crescita nelle quote registrata nello stesso periodo dal **Vietnam** (dal 5,1% al 7,2%, sempre sui flussi in quantità) e dal **Myanmar**, paese che si è affacciato di recente sui mercati mondiali. In netto regresso i flussi, sia in valore che in quantità, provenienti dai Nuovi Paesi UE, **Bulgaria** e soprattutto **Romania**.

Tab. 6.9 – Modifiche nelle quote di importazioni di pelletteria per area geografica* (%)

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	2017-18	2021	Differenza	2017-18	2021	Differenza
Europa Occidentale	50,8	52,1	1,3	24,2	32,0	7,8
Asia	37,7	38,5	0,8	68,5	63,2	-5,3
Nuovi Paesi UE	7,8	5,1	-2,7	6,0	3,2	-2,7
Resto Europa	1,7	1,9	0,1	0,7	0,8	0,1
Nord Africa-M.Oriente	1,4	1,3	-0,1	0,5	0,6	0,1
NAFTA	0,4	0,6	0,2	0,1	0,1	0,0
Oceania e Africa del Sud	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
America Latina	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0

* Nota: aree ordinate per il peso in valore del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Europa Occidentale, per le importazioni in valore, e Asia, per le importazioni in quantità, si confermano le principali aree di approvvigionamento anche per il comparto delle calzature (Tab. 8), delineando, come per la pelletteria, una chiara distinzione delle fonti di fornitura in funzione della fascia di prezzo/qualità dei beni importati.

Tab. 6.10 – Modifiche nelle quote di importazioni di calzature per area geografica* (%)

	Valori (euro)			Quantità (tonnellate)		
	2017-18	2021	Differenza	2017-18	2021	Differenza
Europa Occidentale	37,9	39,5	1,6	23,5	25,7	2,3
Asia	26,7	27,8	1,1	38,0	37,8	-0,1
Nuovi Paesi UE	16,2	13,9	-2,3	16,7	13,6	-3,0
Resto Europa	14,3	13,5	-0,8	17,7	18,0	0,3
Nord Africa-M.Oriente	4,4	4,7	0,3	3,9	4,5	0,6
NAFTA	0,3	0,3	0,0	0,1	0,1	0,0
America Latina	0,2	0,2	0,0	0,2	0,2	0,0
Oceania e Africa del Sud	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0

* Nota: aree ordinate per il peso in valore del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

In un contesto di diminuzione complessiva delle importazioni e del mercato delle calzature in Italia, come quello considerato in questa analisi, sorprende la performance dei prodotti di elevato valore medio unitario provenienti dai paesi dell'Europa Occidentale, in netto progresso anche dal punto di vista delle quote in quantità; in questo caso sono i prodotti destinati al consumo ad agire da traino. Spicca, a questo proposito, il lieve incremento delle importazioni dalla **Germania** (che aumenta dal 5,3% al 5,8% la sua quota sull'import italiano di calzature), dalla **Spagna** (dal 4,2% al 4,5%) e dalla Svizzera, che raggiunge nel periodo considerato il 3,1% del valore delle calzature in arrivo in Italia (dall'1,9% medio del 2017/18). Da segnalare, nel caso delle quantità, la crescita della quota di importazioni provenienti dai **Paesi Bassi** (dal 3,4% al 4,9%) e dal **Belgio** (dal 4,9% al 5,5%) probabilmente legata a prodotti di provenienza asiatica, precedentemente importati direttamente dal Far East. Stabile, invece, il ruolo della **Francia** che mantiene, con una quota del 10% dei valori importati, un ruolo rilevante, confermandosi il secondo paese di fornitura di calzature dopo la **Cina**, paese che ha visto aumentare la propria quota di circa due punti percentuali sia in valore (dove raggiunge il 15,6%) sia in quantità (dove la quota tocca il 26%). Il progresso delle importazioni cinesi spiega interamente la maggiore quota delle importazioni provenienti dall'area, a fronte del calo delle quote registrato dagli altri principali fornitori asiatici, **Vietnam, Indonesia e India**, suggerendo che siano proprio i prodotti di questi tre paesi ad essere maggiormente veicolati in Italia dai paesi di transito come il Belgio o i Paesi Bassi. Da segnalare, infine, il forte calo del peso delle importazioni provenienti dai paesi dell'Est aderenti all'UE, in particolare la **Romania** la cui quota perde due punti percentuali scendendo all'8,5% in valore e all'8,1% in quantità.

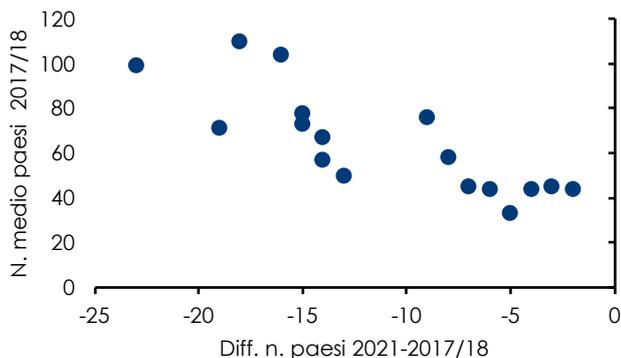
6.2.2 I distretti della pelle

Più complessa è l'identificazione delle risposte del comparto della pelle e delle calzature rispetto a quello del tessile e abbigliamento, come d'altronde già riscontrato per la filiera. I livelli delle importazioni del periodo pre-pandemico non sono ancora stati recuperati (primi tre trimestri 2021 a confronto coi tre trimestri degli anni 2017 e 2018) e particolarmente rilevante è il calo dell'import delle pelli, che ha perso quasi un terzo del valore.

I distretti della pelle e delle calzature sono più vincolati nella scelta dei paesi fornitori in quanto la disponibilità di pellame è strettamente correlata all'allevamento del bestiame. Le modifiche comportamentali di questi distretti, in risposta alle complessità insorte nella ripresa dell'attività post-Covid, hanno condotto ad una omogenea riduzione del numero di paesi di riferimento per l'import (figura 11). Questa revisione nella politica di approvvigionamento si è trasformata, per buona parte dei distretti della pelle e delle calzature, in un incremento del grado di concentrazione, misurato attraverso l'indice di Herfindhal Hirschman HHI (fig. 6.12). Anche in questo caso non vi è correlazione alcuna al livello di concentrazione del distretto, anche se mediamente la concentrazione in questo comparto di attività risulta molto più elevata di quella del tessile e abbigliamento. Alcuni distretti divergono però dal comportamento generale: è il caso del distretto delle Calzature di San Mauro Pascoli, focalizzato principalmente sul settore del lusso e con un valore di import in crescita, che ha diversificato maggiormente spostando una

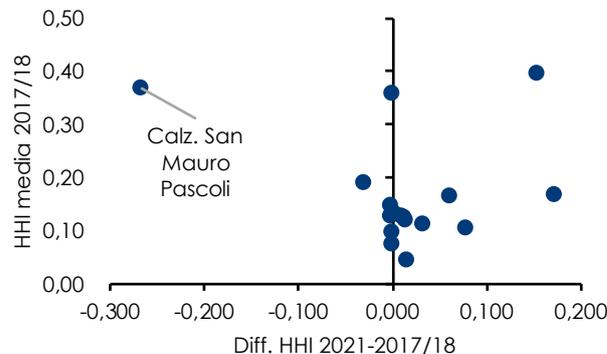
importante quota di approvvigionamento dalla Romania ai Paesi asiatici (Cina, Indonesia e Giappone).

Fig. 6.11 - Evoluzione del numero di paesi di approvvigionamento dei distretti della pelletteria e calzature



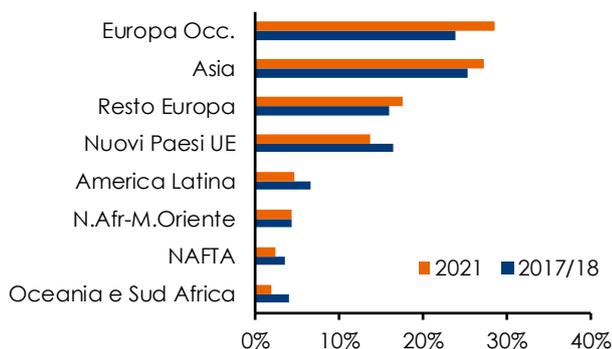
* Nota: aree ordinate per il peso in valore del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 6.12 - Evoluzione del grado di concentrazione delle importazioni per i distretti della pelletteria e calzature (indice di Herfindhal Hirschman HHI)



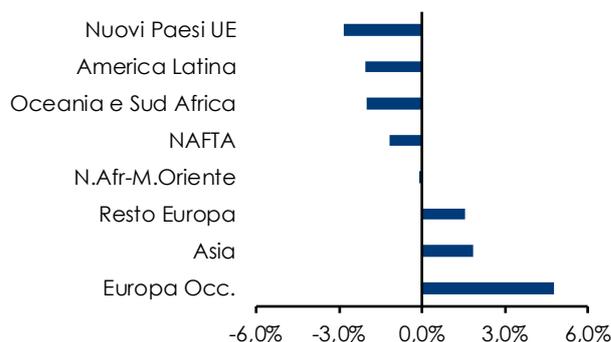
* Nota: aree ordinate per il peso in valore del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 6.13 - Quote di importazioni di pelli e calzature nei distretti per area geografica* (%)



* Nota: aree ordinate per il peso in valore del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 6.14 - Modifiche nelle quote di importazioni di pelli e calzature nei distretti per area geografica* (%)



* Nota: aree ordinate per il peso in valore del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

In relazione alle aree di provenienza dei beni importati (figure 6.13 e 6.14), si osserva un rafforzamento dell'Europa Occidentale (dal 23,8% al 28,6%), balzata al primo posto per area di importazione, dell'Asia (dal 25,3% al 27,1%), regredita di una posizione, e del Resto d'Europa (dal 15,9% al 17,5%) che ha superato i Nuovi Paesi dell'UE (scesi dal 16,5% al 13,6%). Inoltre, si identificano alcune dinamiche diffuse, come la perdita di peso dell'America Latina e le scelte logistiche che privilegiano paesi come Paesi Bassi e Svizzera penalizzando fortemente il Regno Unito a causa della Brexit. In generale, però, si riscontrano strategie di approvvigionamento non omogenee, che risultano essere proprie dei singoli distretti.

Tra i distretti a maggior valore di importazione (tabella 6.11), si osserva come la Calzatura sportiva e sportssystem di Montebelluna incrementa le importazioni dai principali paesi europei (Germania, Francia e Spagna) a danno di quelli asiatici (Cina, Vietnam e Cambogia) ad eccezione del Myanmar. La Pelletteria e calzature di Firenze, che subisce un calo rilevante di valore dell'import, perde quote in tutte le aree europee (Paesi Bassi, Spagna e Serbia). Il distretto della Concia di Arzignano, che si approvvigiona principalmente di pelli bovine per le lavorazioni destinate ai settori del mobile e dell'automotive, ha drasticamente compresso le importazioni

complessive e gli intermedi provenienti dall'America Latina (Brasile e Paraguay in primis) sono stati i più penalizzati; l'Europa occidentale e il Resto Europa hanno così incrementato le proprie quote di fornitura al distretto, ma senza un corrispondente incremento a valore; inoltre si riscontrano movimenti di rilievo, come il crollo delle importazioni dal Regno Unito ed il balzo della Svizzera, che diviene, per il distretto, il primo paese di rifornimento dell'area. La Calzatura veronese, a fronte di una tenuta dei livelli d'importazione complessiva, ha ridotto i rifornimenti dai Nuovi Paesi UE e dal Resto Europa a favore dell'Asia (Cina e Vietnam) e dell'Europa Occidentale (Paesi Bassi e Svizzera, ma non dal Regno Unito che quasi azzerò il suo peso).

Tab. 6.11 - Modifiche nelle quote di importazioni di pelli e calzature per distretto e area geografica* (%)

Distretti	America Latina	Asia	Europa Occ. M.Oriente	N.Afr-	NAFTA	Nuovi Paesi UE	Oceania e Sud Africa	Resto Europa
Calzatura sportiva e sportssystem di Montebelluna	-0,4	-3,9	2,6	0,3	-0,0	0,5	0,0	0,9
Pelletteria e calzature di Firenze	0,4	4,1	-1,5	1,8	-0,1	-1,8	-0,9	-2,0
Concia di Arzignano	-2,9	0,5	10,5	0,8	-3,2	-4,6	-3,0	1,9
Calzatura veronese	-1,4	7,3	8,2	-2,7	-0,0	-5,5	-0,3	-5,6
Calzature di Fermo	-0,0	4,3	2,7	-1,6	0,1	-8,6	0,3	2,8
Calzature del Brenta	-0,0	6,5	5,0	-0,4	0,0	-12,2	0,0	1,1
Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno	-4,0	-3,0	6,3	-0,7	1,0	0,2	-3,0	3,2
Calzature del nord barese	0,0	-13,1	4,5	-0,0	0,0	1,2	-0,0	7,5
Calzature napoletane	0,0	-16,7	13,8	4,9	-0,1	-0,1	0,0	-1,9
Pelletteria di Tolentino	-0,4	5,3	0,5	-0,7	-0,3	-1,6	-2,1	-0,6
Pelletteria e calzature di Arezzo	0,0	-0,7	14,8	0,0	0,0	-12,6	-0,3	-1,3
Calzature di Lamporecchio	0,0	-8,3	-3,8	-3,8	-0,0	3,2	0,1	12,6
Calzature di Casarano	0,0	-12,8	-4,8	1,4	0,0	3,5	0,0	12,7
Concia di Solofra	-1,0	18,4	11,1	2,1	0,0	0,3	-32,6	1,8
Calzature di San Mauro Pascoli	0,0	32,5	4,3	-0,2	0,7	-38,8	-0,0	1,4
Calzature di Lucca	0,1	2,6	17,1	10,5	0,1	-4,3	0,0	-26,1
Calzature di Vigevano	0,1	8,2	2,4	-10,3	-0,1	-1,1	-0,0	0,8
Totale complessivo	-2,1	1,9	4,8	-0,1	-1,2	-2,9	-2,0	1,6

*Nota: dati ordinati per dimensione del distretto nel 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

6.3 Conclusioni

Dall'analisi condotta sulle filiere del sistema moda e sui distretti che le compongono, sono emerse alcune interessanti evidenze sulle strategie adottate dalle imprese italiane nella ricerca e selezione dei mercati di approvvigionamento, in tempo di forti cambiamenti. Le risposte adottate dal tessuto imprenditoriale nel 2021 sono strettamente condizionate dalle criticità insorte a causa della crisi pandemica; è però ancora presto per sapere se le modifiche di approvvigionamento messe in atto ricoprono un ruolo strutturale o solamente temporaneo.

Seppure le risultanze dell'analisi condotta siano differenti per le tipologie di beni trattati (che siano intermedi o finali, oppure costituiti da prodotti tessili e di abbigliamento piuttosto che di pellame), si è riscontrata in tutti i comparti la ricerca di soluzioni confacenti ad avviare le nuove condizioni imposte dalla congestione nella consegna delle merci, soprattutto oltreoceano, che ha innalzato anche i costi di spedizione e dilatato i tempi di consegna.

A livello di filiera un primo riscontro di cambiamento giunge dall'analisi del grado di **concentrazione dell'import** dai paesi di provenienza e dalla **numerosità dei paesi controparte**.

Nel complesso della filiera **tessile e abbigliamento** si notano una diminuzione del grado di concentrazione ed un incremento nel numero di paesi di provenienza delle importazioni, particolarmente evidente per quanto riguarda i prodotti a valle (abbigliamento, calzetteria e maglieria). Le risposte distrettuali sono allineate a quelle di filiera per quanto riguarda la riduzione del grado di concentrazione dell'import dai singoli paesi, con il coinvolgimento di gran parte dei distretti, ma si riscontra una differente strategia di approccio alla maggiore diversificazione

nell'approvvigionamento, che viene attuata, nei distretti, riequilibrando gli acquisti su un numero complessivamente più contenuto di paesi.

Più complessa è l'identificazione delle risposte del **comparto della pelle e delle calzature** rispetto a quello del tessile e abbigliamento, sia per la filiera che per i distretti. Alcuni di questi segmenti di attività sono più vincolati nella scelta dei paesi fornitori in quanto la disponibilità di pellame è strettamente correlata all'allevamento del bestiame. Nella fase a monte delle filiere delle pelli conciate si assiste ad una significativa diminuzione dei paesi di provenienza delle importazioni e ad una crescita nella concentrazione. Nei comparti a valle, invece, il numero dei paesi aumenta, in particolare nella pelletteria, che evidenzia, a differenza delle calzature, anche una diminuzione nella concentrazione. Più omogenea è la strategia attuata dai distretti della pelle e delle calzature, rispetto a quella di filiera, che ha condotto ad una riduzione del numero di paesi di riferimento e, per buona parte dei distretti, ad un incremento del grado di concentrazione.

Un altro riscontro dei cambiamenti messi in atto nelle politiche di approvvigionamento emerge dall'analisi delle **aree geografiche** di provenienza dei prodotti importati. La strategia maggiormente condivisa è la crescente rilevanza assunta dalle importazioni dai paesi dell'Europa Occidentale e da quelli del Resto Europa (che includono gli altri paesi dell'Est Europa e la Turchia) e, ad eccezione del segmento delle pelli, un ridimensionamento del peso asiatico.

Le modifiche più rilevanti nelle importazioni della filiera e dei distretti del **tessile e abbigliamento** hanno riguardato il ruolo dell'Asia che, pur rimanendo la principale area di fornitura dei prodotti del tessile e abbigliamento, vede una riduzione della propria quota, sia in valore che in quantità. Lo stesso avviene per i Nuovi Paesi UE, dove la quota a valore cala più di quella in quantità, a segnalare una significativa riduzione dei valori medi unitari dei prodotti importati da quest'area, dove i rapporti di interscambio e fornitura sono frequentemente legati all'insediamento di strutture produttive da parte delle imprese italiane. Acquista, all'opposto, un peso significativo l'import proveniente dagli Altri paesi europei (area che include gli altri paesi dell'Est Europa e la Turchia), che si posizionano al terzo posto superando i Nuovi Paesi UE, con una quota sull'import del tessile e abbigliamento che cresce in valore e ancor più in quantità. Nei **segmenti della pelle**, l'Europa Occidentale è la principale area di approvvigionamento ed è andata acquisendo nuove quote, sia in valore che in quantità; lo stesso è avvenuto per l'Asia, seconda area di riferimento, mentre hanno ridotto la loro rilevanza i Nuovi Paesi UE e l'America Latina, che pesa poco a valore, ma ha grande rilievo poiché è dotata di significativi asset nelle attività zootecniche a valle.

Nonostante le difficoltà in molti comparti nel modificare rapidamente le fonti di approvvigionamento, le imprese italiane della filiera della moda hanno evidenziato una significativa rapidità di reazione al difficile contesto indotto dalla pandemia. Tale velocità sarà ancora più importante alla luce del conflitto russo/ucraino. Sebbene il peso dell'import di prodotti moda da questi due paesi sia irrisorio, l'impatto delle sanzioni economiche e le nuove turbolenze nel percorso di recupero della domanda mondiale comporteranno una ulteriore spinta alla razionalizzazione e alla ricerca di maggiore efficienza lungo il percorso già avviato negli ultimi mesi.

7. Il trasferimento tecnologico in Italia: i risultati dell'indagine SMACT

Introduzione

La trasformazione digitale apre ampie possibilità di sviluppo competitivo per le imprese, di ridefinizione dei propri processi interni e dell'offerta verso il mercato. In un quadro di rinnovamento le imprese si trovano a dover fronteggiare e gestire un processo di adozione delle tecnologie digitali - connesse in particolare ad Industria 4.0 – che deve tenere conto di molteplici fattori sia interni che esterni all'impresa.

Da un lato il comportamento strategico, le variabili dimensionali, la disponibilità di competenze e risorse così come gli investimenti tecnologici passati possono abilitare o vincolare la trasformazione digitale. Dall'altro lato la specializzazione settoriale e il contesto di relazioni entro cui l'impresa è inserita possono parimenti definire potenziali sentieri di adozione differenti.

In questo capitolo sono presentati i risultati dell'indagine realizzata dalla Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo e dall'Osservatorio 4.0 di SMACT⁷⁰, condotta nel periodo settembre-novembre 2021, presso un gruppo di imprese dei settori della meccanica, legno-arredo e agro-alimentare localizzate nel Triveneto.

L'obiettivo generale dello studio è stato quello di esplorare i fattori esterni all'impresa nelle scelte e nel percorso di adozione delle tecnologie, con un focus particolare sui principali partner nei processi di transizione digitale.

7.1 Obiettivi, metodologia e campione di analisi

Si è voluta concentrare l'attenzione sul sistema di relazioni che l'impresa attiva andando a considerare non solamente quelle interne alla propria filiera di riferimento – tra cliente e fornitore – ma ampliando l'analisi all'ecosistema. La prospettiva dell'ecosistema permette di cogliere la varietà della tipologia, nonché la geografia, di attori che intervengono nella trasformazione digitale, la priorità e l'intensità di tali relazioni, l'oggetto della relazione (legata al trasferimento di tecnologia o a processi di scambio e sviluppo di nuova conoscenza). Questa prospettiva rende possibile una lettura più dinamica del processo di innovazione connesso alla trasformazione digitale e permette di valutare le scelte strategiche delle imprese nell'accesso a risorse e competenze.

Nello specifico l'indagine ha riguardato:

- un approfondimento delle tecnologie 4.0 adottate, le modalità di adozione e le criticità riscontrate;
- la tipologia di partner determinanti nell'adozione delle tecnologie;
- i confini di filiera, ovvero di ecosistema delle relazioni, mappando l'appartenenza/non appartenenza dei partner alla filiera delle imprese analizzate;
- le tipologie di collaborazioni e interazioni tra imprese e partner, valutandone la rilevanza strategica, l'intensità, le modalità di gestione e il contributo in termini di conoscenza sviluppato;

⁷⁰ L'Osservatorio 4.0 è un tavolo di coordinamento di SMACT composto da tutte le Università partner del Competence Centre per lo studio dei processi di trasformazione digitale delle imprese (Università Ca' Foscari Venezia, Libera Università di Bolzano, Università degli Studi di Padova, Università di Trento, Università di Trieste, Università di Udine, Università di Verona). Si ringraziano l'ing. Matteo Faggin, General Manager di SMACT, e il dott. Manuel Borsato dell'Osservatorio 4.0 per il supporto alla realizzazione dell'indagine.

A cura di **Guido Bortoluzzi, Giovanna Culot, Eleonora Di Maria, Giovanni Foresti, Serena Fumagalli, Sara Giusti, Maurizio Massaro, Anna Maria Moressa, Alessandro Narduzzo, Guido Nassimbeni, Alessandro Rossi, Cecilia Rossignoli, Erica Santini, Francesco Venier, Alessandro Zardini, Alessia Zoppelletto**

■ le prospettive e programmi di evoluzione in chiave 4.0 delle imprese nel triennio.

Al fine di esplorare i percorsi di innovazione intrapresi dalle aziende nel Triveneto nei settori della meccanica, del legno-arredo e dell'agro-alimentare e studiarne le implicazioni strategiche, gestionali e organizzative, la selezione del campione oggetto di analisi ha riguardato in primis l'individuazione di soggetti con un profilo tecnologico e di innovazione più evoluto.

Per cercare di cogliere queste caratteristiche, sono stati analizzati gli acquisti effettuati dalle imprese con un'attenzione particolare alle forniture di beni o servizi di carattere tecnologico. Tale selezione è stata realizzata esaminando i pagamenti effettuati nel 2019 dalle imprese dei settori della meccanica, del legno-arredo e dell'agro-alimentare a favore di fornitori italiani per acquisti di elettronica, apparecchiature ICT, robot industriali, software, TLC in cloud, consulenze informatiche, di ingegneria e R&S. Il data base utilizzato raccoglie le operazioni di pagamento veicolate dalla rete commerciale di Intesa Sanpaolo in forma di bonifico e ricevuta bancaria⁷¹: si sono esaminate circa 1 milione di transazioni per un totale di 5,3 miliardi di euro generate da oltre 22 mila imprese, da cui si è estratto un primo insieme di aziende, circa il 25%, con acquisti da fornitori ricompresi nei comparti ICT sopra elencati. Dopo alcune verifiche, è stato così individuato un campione finale di 1.476 imprese.

Di questa selezione, 262 hanno compilato il questionario on line, con un tasso di partecipazione del 18%. Più della metà sono aziende della meccanica, mentre un quarto appartengono rispettivamente al comparto del legno-arredo e dell'agro-alimentare. Il 53% dei rispondenti è di piccole dimensioni (10-49 addetti), il 29% sono imprese medio-grandi (50 addetti e più), mentre il 18% è rappresentato da aziende micro (meno di 10 addetti). Si tratta di imprese che hanno una buona propensione a esportare: più di un quarto (28,6%) dichiara un'incidenza dell'export sul fatturato superiore al 65%; per la meccanica questa percentuale tocca il 35%. Solo il 17,6% delle imprese dichiara di non esportare (si scende al 13% nella meccanica). Il 20% delle imprese rispondenti appartiene a gruppi nazionali o internazionali e la percentuale raddoppia nel caso delle imprese di medie-grandi dimensioni.

La clientela di nove imprese rispondenti su dieci è rappresentata da altre imprese di produzione e commercializzazione (Business to Business - BtoB). Nel legno-arredo e nell'agro-alimentare è più consistente il numero di imprese che vendono i loro prodotti finiti direttamente al consumatore finale (Business to Customer - BtoC), con percentuali pari rispettivamente al 16,7% e al 15,3%. In particolare, le relazioni BtoB si sviluppano maggiormente nell'ambito della produzione per le aziende della meccanica (57%) e della distribuzione per le aziende del legno-arredo (57%) e dell'agro-alimentare (58%).

7.2 I risultati dell'indagine

7.2.1 Il quadro delle tecnologie adottate

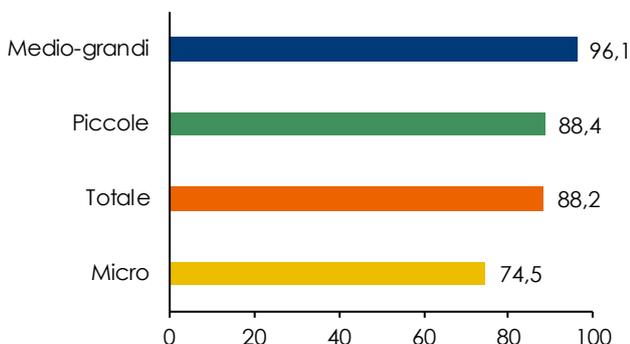
Come noto, il termine "Industry 4.0" si applica a una serie di soluzioni che – sulla base di alcuni grappoli tecnologici fondamentali – si sono sviluppate per complementarità e co-evoluzione in ambiti specifici, tra cui la produzione, la gestione logistica e della supply chain, il prodotto e le attività di marketing e vendita⁷². La comprensione dell'attuale livello di maturità delle imprese del Nord-Est in ambito Industry 4.0 non può pertanto prescindere da un'analisi dei profili implementativi che consideri non solo il livello di adozione delle singole tecnologie, ma anche e soprattutto l'adozione simultanea, le tempistiche e gli ambiti applicativi.

⁷¹ Cfr. capitolo 4 del presente Rapporto a cura di Sara Giusti.

⁷² Frank, A. G., Dalenogare, L. S., & Ayala, N. F. (2019). Industry 4.0 technologies: Implementation patterns in manufacturing companies. *International Journal of Production Economics*, 210, 15-26.

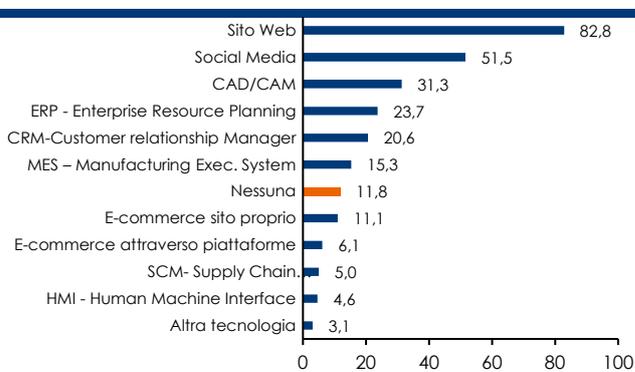
Le tecnologie per l'informazione e la comunicazione (ICT) rappresentano le fondamenta per l'implementazione delle nuove applicazioni Industry 4.0⁷³. L'indagine ha pertanto analizzato i livelli di adozione delle tecnologie ICT nel campione di riferimento. In termini aggregati i dati mostrano che nove imprese su dieci (88,2%) adottano almeno una tecnologia ICT, con buona penetrazione anche nelle classi dimensionali più basse (piccole 88,4% e micro 74,5%). Tuttavia, tali tecnologie riguardano prevalentemente la comunicazione con l'esterno, ovvero sito web (82,8%) e social media (51,5%). I sistemi gestionali a supporto dei processi aziendali rimangono invece relativamente poco diffusi: i sistemi di Enterprise Resource Planning (ERP) sono adottati nel 23,7% dei casi; più bassa ancora la penetrazione di sistemi di Customer Relationship Management (CRM; 20,6%), di Manufacturing Execution Systems (MES; 15,3%) e di Supply Chain Management (SCM; 5,0%). Per quanto riguarda l'automazione, il 31,3% delle aziende nel campione utilizza soluzioni per il Computer-aided Manufacturing e Computer-aided Design (CAM/CAD), arrivando al 45% nel settore della meccanica. Le tecnologie di Human Machine Interface (HMI) sono invece presenti solo nel 4,6% dei casi.

Fig. 7.1 - Imprese con almeno una tecnologia ICT per dimensione (% imprese)



Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

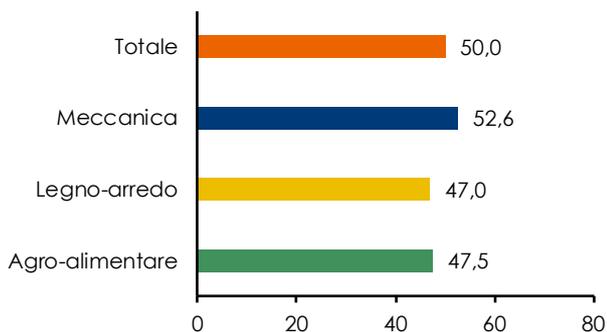
Fig. 7.2 - Tipologia di tecnologia ICT adottata (% imprese)



Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

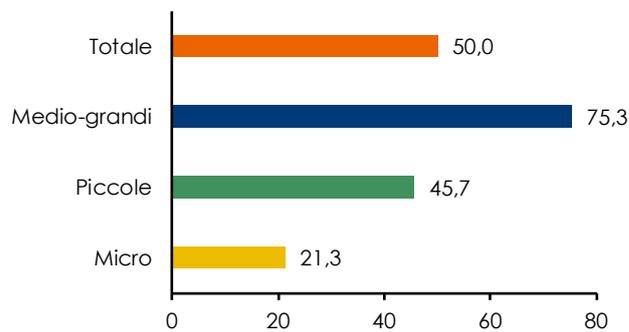
Guardando invece più da vicino alle tecnologie in ambito Industry 4.0, i dati indicano l'adozione di almeno una tecnologia nel 50% dei casi, con una situazione abbastanza omogenea tra i settori (meccanica: 52,6%; legno-arredo: 47,0%; agro-alimentare: 47,5%).

Fig. 7.3 - % adozione di tecnologie 4.0 per settore (% imprese)



Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Fig. 7.4 - % adozione di tecnologie 4.0 per dimensione (% imprese)

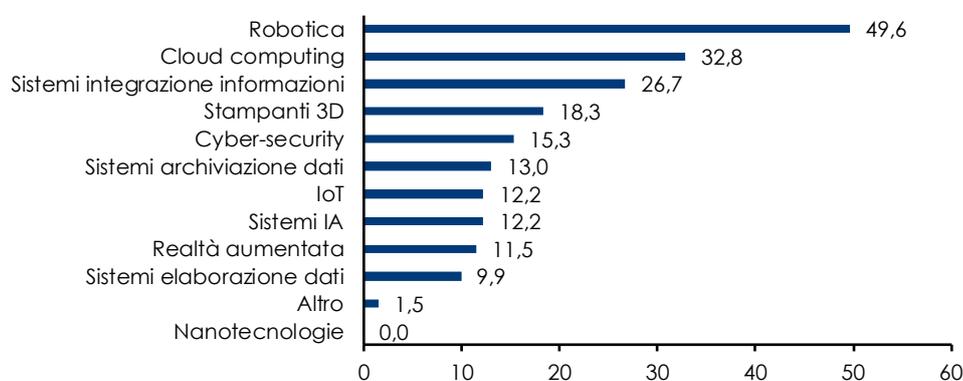


Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

⁷³ Culot, G., Nassimbeni, G., Orzes, G., & Sartor, M. (2020). Behind the definition of Industry 4.0: Analysis and open questions. International Journal of Production Economics, 226, 107617.

Tra le aziende che hanno adottato almeno una tecnologia, il 49,6% si sono mosse sul versante della robotica. A seguire, il cloud computing è implementato da un'azienda su tre (32,8%). Anche in questo caso i risultati sono coerenti con la letteratura⁷⁴: la relativa economicità e scalabilità del cloud computing – nonché la sua adattabilità a strutture e processi aziendali preesistenti – rendono questa tecnologia relativamente facile da applicare anche nel contesto delle piccole e medie imprese. Seguono per ordine di importanza i sistemi di integrazione delle informazioni (26,7%), le stampanti 3D (18,3%) e le soluzioni di cyber security (15,3%). Le tecnologie per l'archiviazione, l'elaborazione e l'analisi di dati hanno invece un tasso di penetrazione tra il 10 e il 13%, ovvero del 13,0% per i sistemi di archiviazione dati, 12,2% per i sistemi di intelligenza artificiale, 9,9% per i sistemi di elaborazione dati. Le tecnologie Internet of Things (IoT) – che per tanti aspetti sono considerate centrali nelle traiettorie Industry 4.0 – sono state adottate nel 12,2% dei casi, mentre le tecnologie relative alla realtà aumentata sono riportate dall'11,5% delle aziende. Nel complesso, si nota una maggiore penetrazione nel comparto della meccanica e tra le aziende di maggiori dimensioni.

Fig. 7.5 - Tipologie di tecnologie 4.0 (% imprese 4.0)

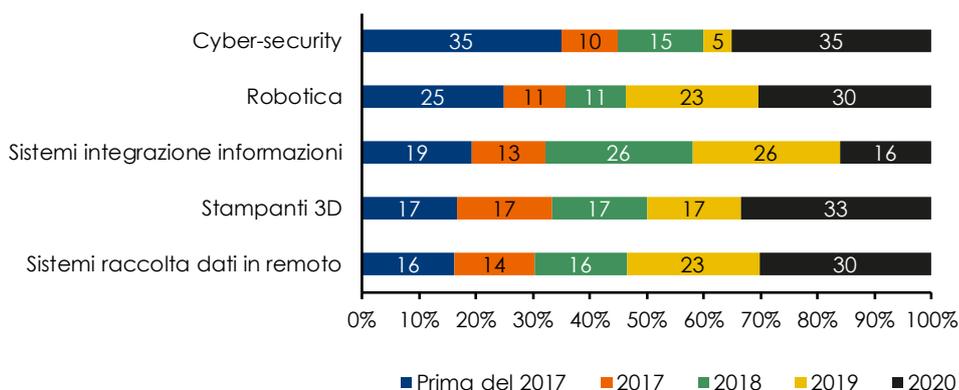


Nota: le imprese 4.0 sono quelle che hanno dichiarato di aver adottato almeno una tecnologia 4.0. Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

L'adozione delle tecnologie Industry 4.0 nel campione di riferimento è prevalentemente successiva al 2016. Questo si spiega anche alla luce del sostegno alle imprese previsto dal Piano Nazionale Industria 4.0 lanciato nel settembre 2016 (European Commission, 2017) che si poneva tra i principali obiettivi quello di supportare gli investimenti privati in tecnologia e innovazione. Inoltre, nello stesso periodo si segnalano diverse iniziative complementari, tra cui investimenti sulla banda ultra-larga, sul sistema educativo e su strumenti per la diffusione delle competenze Industry 4.0 tra le aziende.

⁷⁴ Moeuf, A., Lamouri, S., Pellerin, R., Tamayo-Giraldo, S., Tobon-Valencia, E., & Eburdy, R. (2020). Identification of critical success factors, risks and opportunities of Industry 4.0 in SMEs. *International Journal of Production Research*, 58(5), 1384-1400.

Fig. 7.6 - Periodo di adozione delle tecnologie (prime 5 tecnologie per grado di adozione, %)

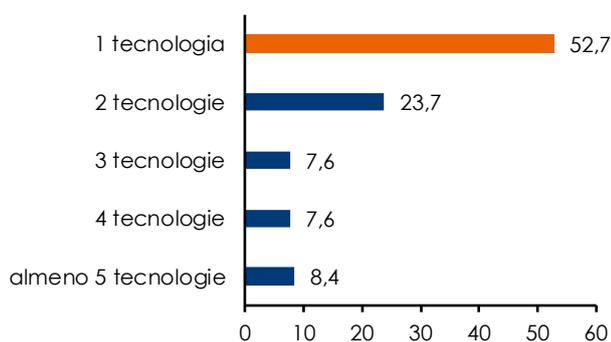


Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Un elemento chiave per la comprensione del fenomeno "Industry 4.0" riguarda la complementarità tra le diverse tecnologie all'interno di applicazioni specifiche. Anche nel campione coinvolto nell'indagine, notiamo che un'impresa su due (tra quelle con tecnologie 4.0) adotta più di una tecnologia. Alcune aziende (8,4%) hanno implementato più di cinque tecnologie.

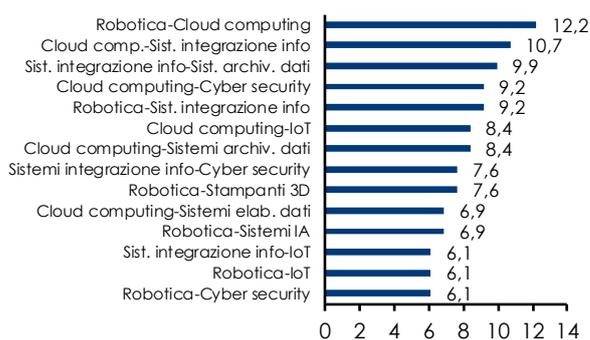
È interessante analizzare quali tecnologie appaiono più frequentemente in combinazione. Notiamo come il cloud computing presenti di fatto delle complementarità trasversali rispetto alle altre tecnologie, il che si spiega considerando come le applicazioni cloud possano favorire l'archiviazione e l'elaborazione dei dati. Inoltre, l'analisi evidenzia come la robotica sia adottata non solo insieme al cloud computing (12,2%), ma anche con sistemi di integrazione delle informazioni (9,2%) stampanti 3D (7,6%), sistemi di Intelligenza Artificiale (6,9%), IoT e cyber security (6,1%). Queste dinamiche evidenziano come l'automazione in ambito Industry 4.0 sia di fatto legata a una maggiore attenzione all'analisi dei dati e a nuove tecnologie produttive di additive manufacturing.

Fig. 7.7 – Numero di tecnologie 4.0 (% imprese 4.0)



Nota: le imprese 4.0 sono quelle che hanno dichiarato di aver adottato almeno una tecnologia 4.0. Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Fig. 7.8 – Combinazioni di tecnologie 4.0 con maggior frequenza (% imprese 4.0)



Nota: le imprese 4.0 sono quelle che hanno dichiarato di aver adottato almeno una tecnologia 4.0. Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Queste considerazioni sono supportate anche dall'analisi dei processi aziendali interessati dall'utilizzo di tecnologie Industry 4.0. Mentre nel complesso soluzioni di cyber security sembrano trasversali rispetto alle varie aree, si può notare in produzione una maggiore frequenza di

tecnologie, secondo una prospettiva comunemente indicata come "smart factory". Per quanto riguarda la Ricerca e Sviluppo (R&S), i risultati evidenziano un notevole utilizzo delle stampanti 3D in logica di prototipazione (75%), nonché della realtà aumentata (66,7%), dei sistemi di intelligenza artificiale (62,5%) e dell'IoT (68,8%). Le aree marketing, vendita e post-vendita vedono una prevalenza di strumenti per la gestione e l'analisi dei dati – quali il cloud computing (53,5%) e i sistemi per l'elaborazione dati (61,5%) – nonché IoT (62,5%) e realtà aumentata (60,0%), probabilmente in ottica predictive maintenance e gestione degli interventi. Negli ambiti che si occupano di risorse umane e di amministrazione, non stupisce la buona diffusione del cloud computing, dei sistemi di archiviazione dati e della cyber security. Per concludere, i processi relativi alla logistica sembrano meno interessati dal fenomeno.

Tab. 7.1 – Attività o processi interessati dall'utilizzo di tecnologie 4.0 (in % imprese che hanno adottato la tecnologia 4.0 indicata)

	Robotica	Cloud computing	Sistemi integrati Informaz.	Stampanti 3D	Cyber security	Sistemi archiviaz. dati	Sistemi IA	IoT	Realtà aumentata	Sistemi elabor. dati
Produzione	92,3	48,8	85,7	50,0	65,0	52,9	68,8	68,8	40,0	69,2
R&S	24,6	37,2	31,4	75,0	70,0	47,1	62,5	68,8	66,7	38,5
Marketing, vendita e post vendita	10,8	53,5	28,6	12,5	60,0	35,3	37,5	62,5	60,0	61,5
Risorse umane e amministrazione	12,3	55,8	14,3	4,2	80,0	82,4	31,3	6,3	6,7	15,4
Logistica	18,5	23,3	40,0	4,2	45,0	35,3	25,0	12,5	6,7	38,5

Nota: le colonne sono ordinate per frequenza di adozione della tecnologia; l'ordine delle righe tiene conto del numero di ambiti di attività di utilizzo della tecnologia. In blu le % superiori al 50%. In blu tenue le % comprese tra 40% e 50%. Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

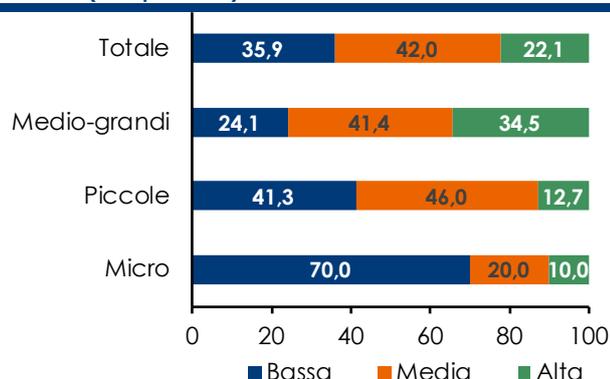
7.2.2 Finalità di adozione, risultati conseguiti e profili delle imprese

Approfondendo le caratteristiche delle aziende che hanno abbracciato la rivoluzione dell'Industry 4.0 è possibile riconoscere i tratti salienti di queste imprese sia in termini di dimensione sia in termini di settore.

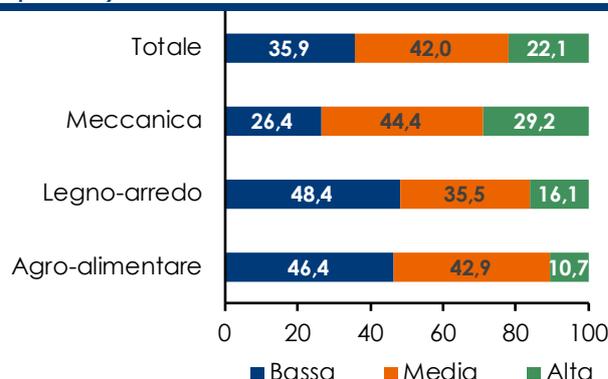
A partire dalle informazioni relative agli investimenti in ICT e tecnologie 4.0, è stato possibile individuare 3 livelli diversi di intensità tecnologica 4.0. In particolare, le imprese sono state definite a bassa, media o alta intensità in funzione di più fattori quali gli investimenti ICT, le tecnologie 4.0, gli ambiti di attività in cui sono impiegate nonché il periodo di introduzione delle stesse.

I dati indicano una distribuzione asimmetrica in cui il 35,9% delle imprese presenta una bassa intensità tecnologica 4.0, un 42% si attesta su valori di media intensità, mentre una parte minore (il 22,1%) evidenzia elevata intensità. Occorre segnalare tuttavia come, mentre a livello totale la curva appare spostata verso livelli medio bassi, molto diversa appare la situazione per classi di dimensione aziendale. In particolare, le imprese medio-grandi evidenziano prevalentemente un utilizzo medio-alto di tecnologia 4.0 (41,4% medio e 34,5% alto per un totale di 75,9% con valori uguali o superiori al medio). Il dato scende al diminuire della classe dimensionale aziendale con le imprese piccole che evidenziano una leggera prevalenza di intensità medio-alta (46% media e 12,7% alta per un totale, comunque, vicino al 60%), mentre le micro imprese evidenziano un 20% di media intensità e solo un 10% di alta intensità, lasciando quindi il 70% delle aziende intervistate su livelli di bassa intensità.

Approfondendo i settori di riferimento è possibile osservare come il comparto della meccanica evidenzi i maggiori livelli di intensità tecnologica 4.0 con una percentuale del 29,2% delle aziende analizzate collocabile in questa area e il 44,4% collocabile a livelli di media intensità. Il totale è quindi di 73,6% contro un più ridotto 26,4% a basso utilizzo. Alla meccanica segue il comparto del legno-arredo, ove il 16,1% delle imprese appartiene al gruppo delle imprese ad alta intensità e il 35,5% a media. Anche in questo caso la maggior parte delle imprese (51,6%) appare ricompresa tra livelli medio-alti e il 48,4% su livelli bassi. Il comparto agro-alimentare evidenzia una minore percentuale di imprese con livelli elevati di intensità tecnologica 4.0 (10,7% alta; 42,9% media e 46,4% bassa).

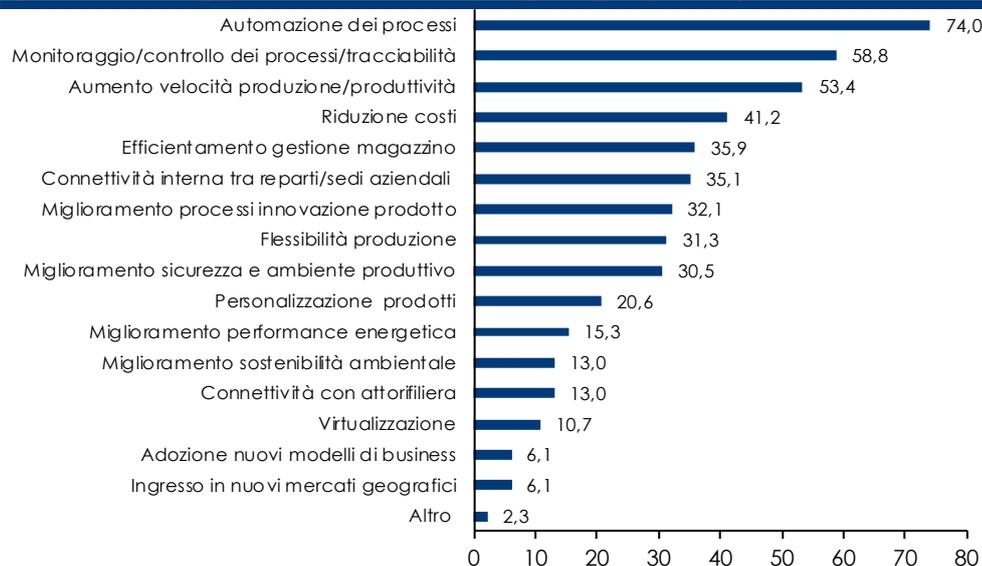
Fig. 7.9 - Imprese per intensità tecnologica 4.0: dimensioni aziendali (% imprese 4.0)

Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Fig. 7.10 - Imprese per intensità tecnologica 4.0: settore (% imprese 4.0)

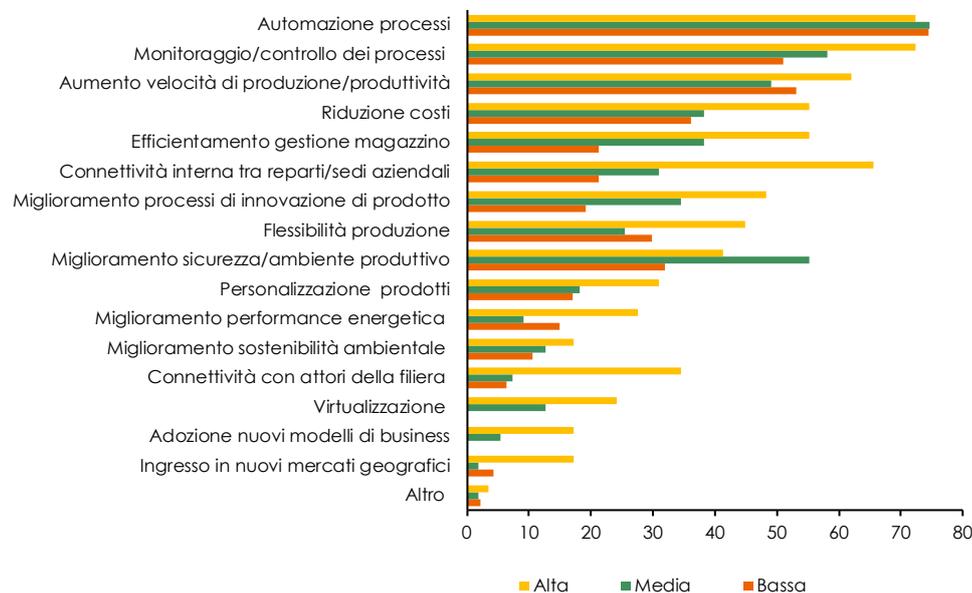
Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

L'analisi degli obiettivi che le aziende oggetto dell'indagine hanno raggiunto pone in evidenza l'automazione dei processi (raggiunto dal 74% delle aziende), il monitoraggio e controllo degli stessi (58,8% delle aziende) e l'incremento di produttività attraverso l'aumento della velocità di produzione (53,4% delle aziende). Questi dati sono coerenti con i principali contributi scientifici sul tema. Secondo la letteratura prevalente, infatti, un'azienda che adotta tecnologie 4.0 beneficia di processi produttivi innovativi e integrati grazie ai molteplici modi di collegare e controllare macchine, risorse e processi. L'Industry 4.0 consente infatti di combinare uomini e macchine attraverso sensori e sistemi decisionali automatizzati in grado di dare risposte variabili e adeguate al contesto. Non sorprende quindi che il 41,2% delle imprese dichiarino di aver ottenuto una riduzione dei costi grazie all'adozione di tecnologie 4.0. Entrando nel merito dei benefici più specifici, per le aziende oggetto di studio, l'efficientamento della gestione del magazzino (35,9% delle aziende), la connettività tra reparti e sedi (35,1% delle aziende) nonché il miglioramento del processo di innovazione di prodotto (32,1% delle aziende), la flessibilità di produzione (31,3% delle aziende) e la personalizzazione dei prodotti (20,6% delle aziende) sono tra i principali vantaggi ottenuti. Anche questi dati appaiono in linea con i principali studi in materia che evidenziano come l'Industria 4.0 consenta di integrare le catene di approvvigionamento e stimolare i processi di coproduzione con i clienti che diventano i principali attori coinvolti nel processo di creazione del valore. I vantaggi prodotti dalle tecnologie 4.0 si estendono tuttavia a una molteplicità di stakeholder. Le imprese analizzate infatti evidenziano come grazie alle tecnologie 4.0 abbiano ottenuto un miglioramento della sicurezza in ambito produttivo (30,5% delle aziende), un miglioramento della performance energetica (15,3%) con conseguente miglioramento della sostenibilità ambientale (13%). I dati appaiono quindi particolarmente significativi in ottica di policy making: gli investimenti in tecnologie 4.0 non producono solo effetti benefici in termini di competitività per l'azienda (miglioramento processi, riduzione costi, etc.), ma hanno impatti significativi anche per altri stakeholder. Infine, l'indagine ha anche rivelato che una percentuale ancora contenuta di aziende dichiara di aver raggiunto obiettivi di connettività con la filiera (13% delle aziende), virtualizzazione (10,7%), adozione di nuovi modelli di business (6,1%) e ingresso in nuovi mercati geografici (6,1%).

Fig. 7.11 - Obiettivi raggiunti con l'adozione di tecnologie 4.0 (% imprese 4.0)

Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Proseguendo nell'analisi dei risultati è possibile distinguere gli obiettivi conseguiti in funzione del livello di digitalizzazione delle aziende osservate.

Fig. 7.12 - Obiettivi raggiunti con l'adozione di tecnologie 4.0 per livello digitalizzazione (% imprese 4.0)

Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

I risultati riconoscono come le imprese ad alta digitalizzazione siano in grado di raggiungere meglio gli obiettivi preposti rispetto a quelle a minore digitalizzazione. Nello specifico, mentre alcune variabili quali l'automazione dei processi sembrano essere ugualmente raggiungibili a prescindere dal livello di digitalizzazione, altre dimensioni quali il miglioramento della sicurezza sembrano maggiormente conseguibili dalle imprese a media digitalizzazione. Nel complesso, tuttavia, per quasi tutte le altre variabili sembra esistere una maggiore facilità per le imprese ad alta digitalizzazione nel raggiungere gli obiettivi dell'adozione di tecnologie 4.0 sopra descritti. I

dati evidenziano poi come vi siano obiettivi quasi impossibili per le aziende a bassa digitalizzazione: sono infatti le imprese digitalmente più evolute a sfruttare il potenziale di innovazione organizzativa (miglioramento del coordinamento e della connessione tra unità organizzative) creando le basi per l'innovazione dei modelli di business, già avviati per un'impresa su cinque. Anche questo dato appare in linea con la letteratura sviluppata sul tema dato che alcuni tra i nuovi modelli di business (si pensi a solo titolo esemplificativo alla Servitization, al Data-Driven business model, al Platform business model) richiedono spesso una forte componente digitale necessaria per sostenere i cambiamenti richiesti al tradizionale processo di creazione e distribuzione del valore. In generale è quindi possibile affermare come il processo di adozione di tecnologie Industry 4.0 sia esponenziale e non incrementale, con aziende maggiormente digitalizzate capaci di meglio cogliere una molteplicità di benefici.

7.2.3 Implicazioni formative e organizzative

Le imprese che hanno effettuato degli investimenti in tecnologie 4.0 li hanno accompagnati con interventi formativi sul proprio personale, interessando prevalentemente l'area delle attività produttive (logistica/produzione/R&S) e confermando, pertanto, quel profilo che emerge anche in altre parti del capitolo del processo di transizione verso la "smart factory". La formazione nelle funzioni logistica e produzione è in parte motivata dal fatto che queste sono due aree "core": senza una adeguata formazione in questi ambiti non si possono raggiungere gli obiettivi che hanno motivato gli investimenti stessi.

Fig. 7.13 - Le attività sul capitale umano richieste per l'adozione di tecnologie 4.0 (% imprese 4.0)



Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

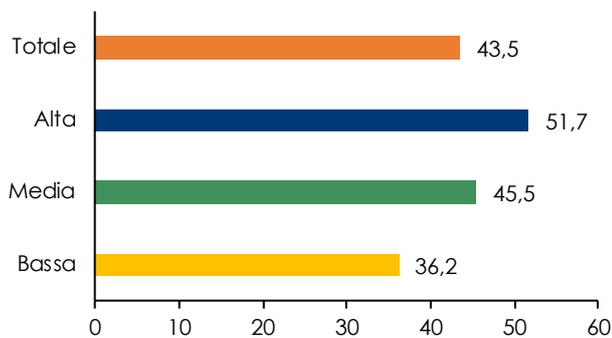
Sono invece più modesti gli investimenti in formazione che hanno interessato le aree commerciali/marketing e quelle dell'amministrazione/finanza e controllo in un'ottica più globale di digital factory. È anche vero che sono tali aree quelle destinate a una maggior crescita nel prossimo futuro, secondo le indicazioni fornite dalle imprese stesse. Le attività previste nei prossimi 2 anni in termini di formazione sul digitale nelle diverse funzioni di amministrazione/finanza/controllo e commerciale/marketing sono comunque ancora limitate rispetto ai cambiamenti che le tecnologie dell'Industria 4.0 stanno provocando all'interno degli assetti organizzativi e dell'organizzazione del lavoro nel suo complesso.

La formazione specifica sulle tecnologie digitali e il loro utilizzo è stata prevalentemente svolta grazie all'impiego di professionisti esterni all'azienda. Si tratta di un dato segnale che sancisce numericamente un sentire diffuso: le aziende (di ogni dimensione e livello di digitalizzazione) sentono la necessità di dare avvio a profonde attività di reskilling e di upskilling del proprio personale. Per farlo si rivolgono più spesso al mercato data la scarsità di tali competenze e la difficoltà di reperire soggetti già formati. Questo dato è coerente con il fatto che le fonti principali

di introduzione delle innovazioni sono esterne, come emerge dall'analisi sui principali partner nello sviluppo del processo 4.0.

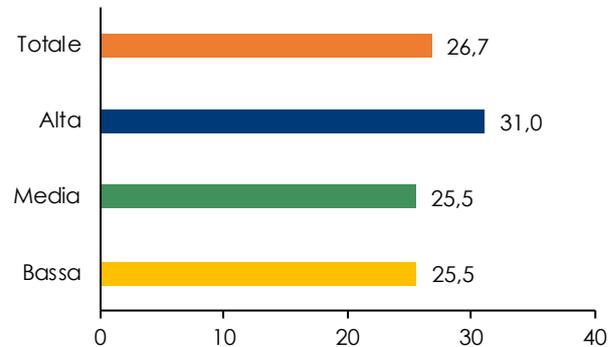
La digitalizzazione sta spingendo le imprese ad avviare profondi percorsi di cambiamento organizzativo. Si tratta di cambiamenti che interessano anche la creazione di nuove figure aziendali e anche di intere nuove funzioni e/o business unit. A tal fine si sottolinea come la nuova figura emergente sia rappresentata dal CDO, ovvero Chief Digital Officer che diventa il responsabile della trasformazione digitale a 360 gradi dell'impresa. Altre denominazioni adottate sono Chief Data Officer (sempre CDO), Chief Information Officer (CIO), Chief Technology Officer (CTO), and Chief Analytics Officer (CAO). Si segnala comunque che queste ultime denominazioni vengono adottate prevalentemente nelle grandi imprese. Queste nuove figure, tuttavia, per essere efficaci devono avere un mandato e una sponsorship forte che ne sottolinei chiaramente il ruolo strategico e non solo tecnico.

Fig. 7.14 - Imprese che hanno rivisto o intendono rivedere la propria struttura organizzativa in seguito all'adozione di tecnologie 4.0 (% imprese 4.0, per livello di digitalizzazione)



Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Fig. 7.15 - Imprese che hanno rivisto o intendono rivedere il proprio modello di business in seguito all'adozione di tecnologie 4.0 (% imprese 4.0, per livello di digitalizzazione)

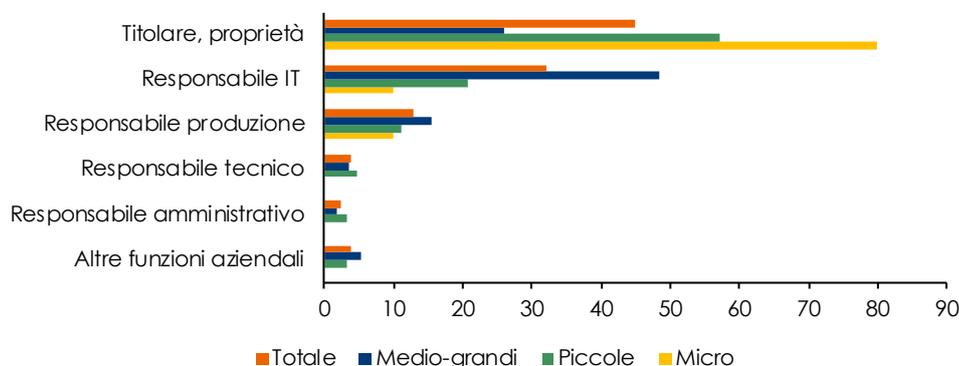


Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Se la necessità di adeguare la struttura organizzativa aziendale appare ampiamente percepita, l'opportunità di rivedere il modello di business appare ancora limitata. E' questa l'evidenza che emerge dall'indagine qui presentata, ma anche dalle tavole rotonde e dagli incontri organizzati con gli imprenditori e i manager che collaborano con SMACT che ne hanno fatto emergere un punto importante in questo senso: a una dotazione di tecnologie abilitanti piuttosto spinta - e stimolata dagli incentivi fiscali connessi - ha fatto solo moderatamente seguito un ripensamento delle modalità per valorizzare pienamente tali tecnologie (e i dati e le informazioni da queste fornibili), attraverso la modifica dei modelli di business e/o di revenue attuali o attraverso la transizione degli stessi a nuovi modelli, come nel caso dei processi di Servitization.

Emerge poi un forte controllo da parte degli imprenditori, e pertanto della "proprietà", sulla definizione delle strategie digitali, soprattutto nelle micro e piccole imprese. La situazione cambia, anche piuttosto radicalmente, nelle imprese di grandi dimensioni, nelle quali la transizione digitale è invece affidata a figure esperte, come IT manager e figure comparabili. Si rileva anche un coinvolgimento non trascurabile dei responsabili di produzione, un'altra informazione coerente con il quadro emergente di "smart factory".

Fig. 7.16 - Chi è il principale responsabile dell'implementazione delle tecnologie 4.0 in azienda per dimensione (in % imprese 4.0)



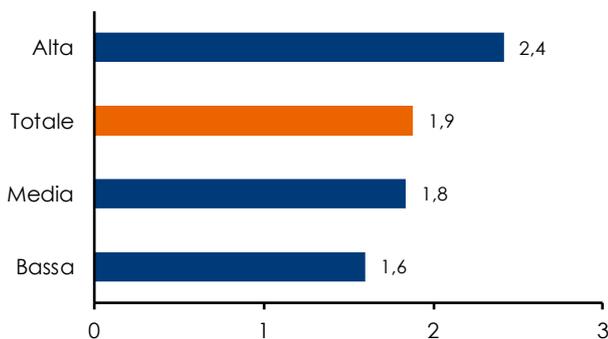
Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Se da un lato, nelle aziende più piccole non stupisce osservare un ruolo preminente assunto dall'imprenditore e dalla proprietà rispetto alla transizione digitale, dall'altro lato è probabile che in tali realtà gli imprenditori si facciano guidare nel processo da esperti esterni all'azienda, siano essi professionisti, aziende dell'IT o gli usuali consulenti aziendali. Queste evidenze mostrano che soprattutto tra le imprese intervistate di piccole dimensioni l'approccio è ancora essenzialmente centrato sulle tecnologie e non sull'innovazione organizzativa e culturale.

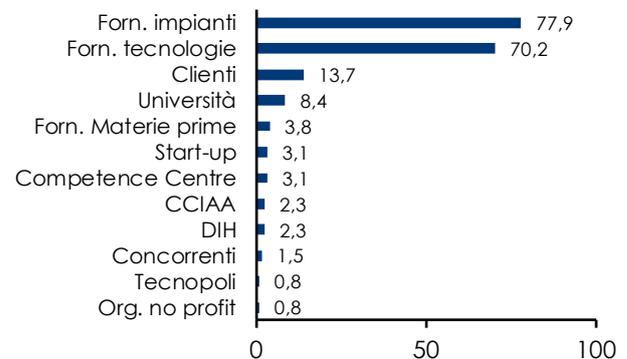
Sul tema delle figure professionali che hanno la responsabilità di accompagnare l'azienda nel suo percorso di trasformazione digitale il dibattito è oggi assai ampio. Si deve considerare che, soprattutto nelle medie-grandi imprese, si creano team a livello di dirigenti di funzioni aziendali incaricati di portare avanti progetti di Digital Transformation (DT). Partecipano a questi team oltre al dirigente con competenze ICT anche altri dirigenti, tipicamente il responsabile delle risorse umane e/o i responsabili di quelle funzioni che sono più ampiamente coinvolte nei processi di cambiamento.

7.2.4 Trasformazione digitale, filiere ed ecosistemi a supporto

La rilevazione suggerisce una correlazione positiva tra il grado di digitalizzazione delle imprese e il numero di partner che contribuiscono all'adozione di tecnologie 4.0. Difatti, le imprese che presentano un alto grado di digitalizzazione sono quelle che identificano come partner determinanti nel processo di adozione di tecnologie 4.0 come minimo 2 attori. Per quanto riguarda invece le imprese caratterizzate da un basso grado di digitalizzazione, i partner determinanti sono 1 e in poco più della metà dei casi si arriva ad identificarne 2.

Fig. 7.17 - Numero medio di partner determinanti nel processo di adozione di tecnologie 4.0 per grado di digitalizzazione (numero)

Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Fig. 7.18 - Soggetti determinanti nel processo di adozione di tecnologie 4.0 (% imprese 4.0)

Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

La ricerca mette in evidenza che un ruolo chiave è giocato dai fornitori di impianti e macchinari (77,9%) e dai fornitori di tecnologie (70,2%). I clienti, pur essendo la terza categoria più importante nel processo di adozione di tecnologie 4.0, sono stati identificati come soggetti chiave solo dal 13,7% delle imprese. Poiché la trasformazione digitale è un fenomeno in evoluzione, questo dato lascia supporre che i processi di adattamento dei modelli di business basati sui processi di co-creazione siano stati intrapresi in tempi successivi e le imprese del Triveneto dei settori dell'agro-alimentare, del legno-arredo e della meccanica non abbiano ancora identificato tali relazioni come decisive nei processi di avanzamento tecnologico.

Andando a esplorare questi risultati e focalizzandosi sul grado di digitalizzazione delle imprese rispondenti è possibile notare che, per le imprese a più alto grado di digitalizzazione, gli attori che giocano un ruolo preponderante, e che quindi sono stati identificati come importanti da un numero maggiore di imprese, sono i fornitori di tecnologie, a seguire i fornitori di impianti e poi clienti, università e Competence Centre con percentuali molto più basse rispetto ai primi due. Per quanto riguarda invece le imprese a medio grado di digitalizzazione il numero di interlocutori reputati importanti sono tre, con i fornitori di impianti e tecnologie come controparti centrali, seguiti a grande distanza dai clienti. Nel caso delle imprese a basso grado di digitalizzazione è sempre il fornitore di impianti a giocare un ruolo chiave (riconosciuto come partner rilevante dall'80,9% delle imprese, una percentuale addirittura superiore rispetto a quanto osservato per le altre tipologie di imprese) a cui si affianca solo un secondo attore che è stato selezionato come importante, ovvero i fornitori di tecnologie (59,6%). Gli altri partner sono indicati come strategici da meno del 10% delle imprese. È interessante mettere in risalto che il numero di imprese che reputano i clienti come un soggetto importante nel processo di adozione delle tecnologie 4.0 quadruplica nel caso di imprese ad alto grado di digitalizzazione rispetto a quelle a basso grado di digitalizzazione.

Tab. 7.2 - Soggetti determinanti nel processo di adozione di tecnologie 4.0, per grado di digitalizzazione (% imprese 4.0)

	ALTA	MEDIA	BASSA	TOTALE
Fornitori impianti e macchinari	75,9	76,4	80,9	77,9
Fornitori tecnologie	82,8	72,7	59,6	70,2
Clienti	24,1	14,5	6,4	13,7
Università	24,1	3,6	4,3	8,4
Fornitori materie prime	6,9	3,6	2,1	3,8
Start-up	3,4	3,6	2,1	3,1
Competence Centre	10,3	1,8	0,0	3,1

Nota: lo sfondo giallo evidenzia il primo partner per % di imprese, lo sfondo azzurro il secondo e lo sfondo arancione il terzo. Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Questi dati, oltre a confermare il fatto che imprese con un più alto livello di digitalizzazione tendono a dare valore ad una più ampia varietà di interlocutori nei loro processi di avanzamento tecnologico, mostrano che le relazioni con università e Competence Centre nei processi di adozione di tecnologie 4.0 tendono ad essere valorizzati e reputati importanti solo se le imprese hanno già una certa maturità in ambito di digitalizzazione. Questa osservazione propone una riflessione circa il ruolo che università e Competence Centre hanno svolto finora nei processi di trasformazione digitale dei territori nei quali operano, suggerendo che, senza interventi mirati, possano costituire un elemento di potenziamento e accelerazione dei processi di trasformazione digitale, ma non di iniziazione degli stessi processi.

I dati raccolti si prestano anche ad una ipotesi di lettura in chiave evolutiva. Assumendo che tutte le imprese intraprendano in modo progressivo un processo di digitalizzazione, si può supporre che nel corso del tempo, quando le imprese poco digitalizzate aumenteranno il loro grado di digitalizzazione, il numero di attori in grado di influenzare il loro processo di adozione di tecnologie 4.0 aumenterà in termini di varietà, anche travalicando i confini della filiera, fino ad assumere le forme di una diffusione di ecosistema.

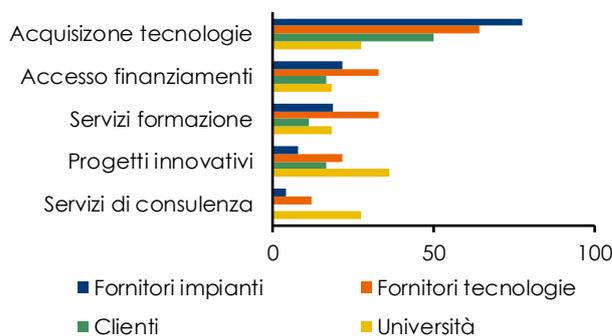
La ricerca mette inoltre in evidenza quali sono i principali contenuti oggetto della relazione per lo sviluppo e l'implementazione dei progetti 4.0. Al centro di questa relazione in circa il 65% dei casi troviamo l'acquisizione di tecnologie. Al secondo posto, per un quarto dei rispondenti, troviamo accesso e facilitazione a finanziamenti.

Fig. 7.19 - I principali contenuti oggetto della relazione per lo sviluppo e l'implementazione dei progetti 4.0 (% imprese 4.0)



Nota: possibili più risposte. Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Fig. 7.20 - I principali contenuti oggetto della relazione per lo sviluppo e l'implementazione dei progetti 4.0 - dettaglio per i principali partner (% imprese 4.0)



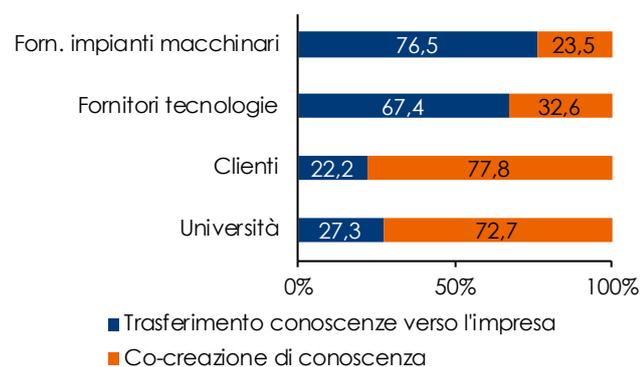
Nota: possibili più risposte. Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

In tale contesto, ovvero quando l'oggetto della relazione è l'acquisizione di tecnologie, si conferma centrale il ruolo dei fornitori di macchinari e impianti e di tecnologie, i quali risultano essere l'attore chiave nel processo di trasformazione. In questo ambito, anche i clienti sembrano giocare un ruolo importante. Questa evidenza suggerisce l'ipotesi che vede i clienti attivi in un rapporto BtoB dove la collaborazione con il cliente porta a maggior consapevolezza circa le opportunità aperte dalle tecnologie 4.0 e quindi a favorirne l'acquisizione. Per quanto riguarda invece l'accesso ai finanziamenti e i servizi di formazione, sono i fornitori di tecnologie gli attori centrali; mentre per i servizi di consulenza e i progetti innovativi sono le università il partner più citato.

Attraverso un'analisi critica dei risultati della rilevazione in relazione alla natura del rapporto tra i partner che favoriscono l'adozione di tecnologie 4.0 e l'impresa stessa, appare che tanto i fornitori di impianti quanto i fornitori di macchinari e di tecnologie abbiano prevalentemente un ruolo di trasferimento di conoscenza verso l'impresa. Questa evidenza è coerente con quanto emerge dalla letteratura classica in materia di innovazione, dove i fornitori di tecnologia sono in

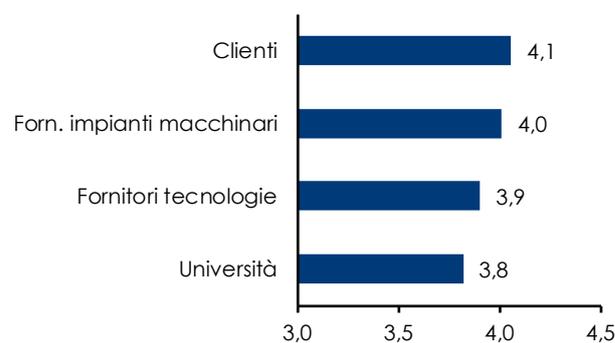
grado di trasferire la conoscenza all'impresa attraverso l'implementazione e l'installazione nell'ambiente del cliente, del macchinario o della tecnologia. Nondimeno, i fornitori di macchinari e di tecnologie svolgono anche un ruolo di co-creazione di conoscenza rispettivamente per un quarto e per un terzo circa delle imprese intervistate. Questo risultato suggerisce che le tecnologie e i macchinari 4.0 non siano completamente standardizzati, ma richiedano un certo grado di adattamento e personalizzazione. Ad esempio, nella fase di definizione della soluzione tecnologica più adeguata potrebbero attivarsi dei processi di co-creazione con i fornitori di impianti e macchinari al fine di favorire l'integrazione della tecnologia 4.0 nella struttura produttiva e organizzativa dell'impresa.

Fig. 7.21 - Tipologia della partnership nei progetti 4.0 (% imprese 4.0)



Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Fig. 7.22 – Grado di soddisfazione per i principali partner tecnologici (punteggio da 0 minimo a 5 massimo)



Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Sono tuttavia clienti e università gli attori più frequentemente coinvolti nei processi di co-creazione di conoscenza. I clienti pare abbiano un ruolo bivalente essendo indicati come uno dei principali partner nei processi di acquisizione delle tecnologie ed essendo anche (soprattutto) riconosciuti come co-creatori di conoscenza. La situazione tipica rappresentativa del primo caso è quella del cliente industriale che imponga l'adozione di nuove tecnologie digitali come condizione per mantenere il rapporto di fornitura.

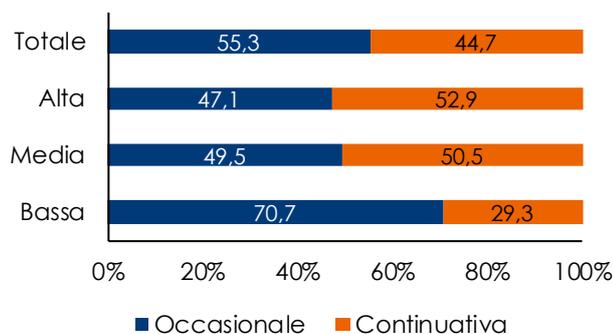
A conferma dell'impatto esercitato dai clienti nella trasformazione digitale, i dati relativi al grado di soddisfazione dei partner tecnologici mostrano che i clienti sono coloro che rispondono meglio alle esigenze dell'impresa nel processo di adozione delle tecnologie 4.0⁷⁵. Questo fa pensare che i clienti siano il canale più efficiente per favorire un avanzamento tecnologico e potenzialmente le imprese a basso livello potrebbero avvantaggiarsi di tali relazioni al momento poco sfruttate per entrare in percorsi di digitalizzazione e avanzamento tecnologico.

Un'altra dimensione indagata riguarda la continuità temporale delle relazioni che favoriscono i processi di digitalizzazione. La rilevazione mette in evidenza la propensione delle imprese a basso livello di digitalizzazione di instaurare rapporti occasionali nel processo di sviluppo e implementazione dei progetti 4.0. Viceversa, le imprese a più alto livello di digitalizzazione sembrano invece favorire, seppur di poco, i rapporti continuativi. Questo dato desta delle preoccupazioni circa l'evoluzione futura della diffusione di tecnologie 4.0, assumendo che le collaborazioni che appoggiano la trasformazione digitale, presuppongano relazioni di fiducia che non possono svilupparsi nell'ambito di relazioni occasionali. Se le imprese a basso livello di digitalizzazione non inizieranno a instaurare rapporti di più lungo periodo con un numero più

⁷⁵ Va comunque precisato che le valutazioni espresse dalle imprese intervistate sono positive per tutti i partner tecnologici, con un grado di soddisfazione molto simile e solo di poco migliore per i clienti.

ampio di attori, potrebbero non riuscire a cogliere appieno le opportunità aperte dalle tecnologie 4.0.

Fig. 7.23 - Frequenza prevalente delle relazioni per lo sviluppo e l'implementazione dei progetti 4.0 (% imprese 4.0)



Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Fig. 7.24 - Principali difficoltà delle relazioni per lo sviluppo e l'implementazione dei progetti 4.0 (% al netto di "non ho difficoltà")

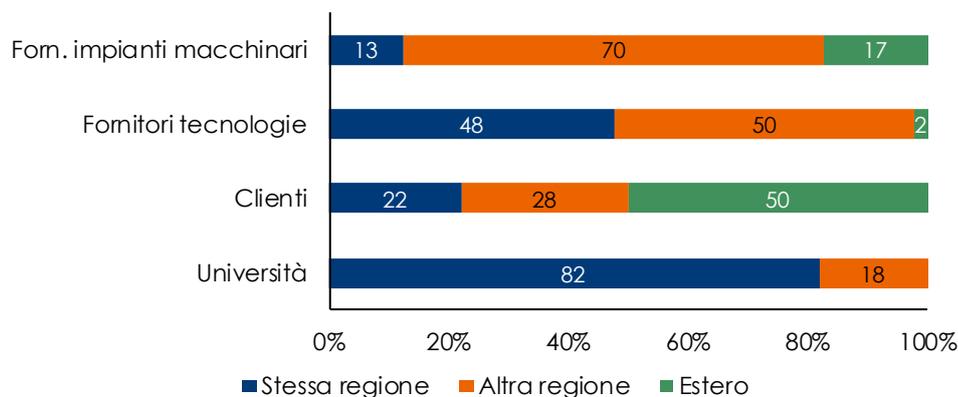


Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Questa preoccupazione è confermata dal fatto che la principale difficoltà che si riscontra nelle relazioni volte a realizzare progetti 4.0 è la lunghezza dei tempi di implementazione. Questa difficoltà risulta essere quella maggiormente sentita dalle imprese e raggiunge punte dell'81% quando i partner sono i fornitori di tecnologia e il 62% quando le relazioni riguardano i fornitori di impianti e macchinari. Il dato in questione conferma l'importanza dell'adattamento delle tecnologie Industria 4.0 al sistema organizzativo e produttivo dell'azienda, sottolineando che le tecnologie in questione non possono essere applicate alle varie realtà industriali in maniera standardizzata. Inoltre, rispetto ai principali partner identificati, l'università sembra essere quello meno problematico, nel senso che l'82% delle imprese dichiara di non aver riscontrato difficoltà. Questo ultimo dato va comunque contestualizzato, ricordando che tra le imprese che hanno fatto questa affermazione ci sono tendenzialmente quelle con livelli alti di digitalizzazione.

Andando a caratterizzare da un punto di vista geografico il profilo dei principali partner tecnologici, appare chiaro che le imprese in esame sono imprese esportatrici e che i clienti che intervengono nel processo di adozione di tecnologie 4.0 sono prevalentemente i clienti esteri. La componente locale dei clienti in grado di coprire un ruolo di rilievo nei processi di trasferimento tecnologico e di co-creazione è ristretta al 22%. Scenario opposto riguarda le università le quali hanno una dimensione prevalentemente locale. Questo risultato rafforza l'ipotesi che la prossimità geografica ha un ruolo importante nella realizzazione di progetti innovativi quando l'università è l'attore centrale. In pochi casi le università partner hanno sede fuori dalla regione. I fornitori di macchinari, viceversa, hanno una localizzazione prevalentemente fuori regione⁷⁶, mentre i fornitori di tecnologia sono localizzati sia in regione che nel resto d'Italia.

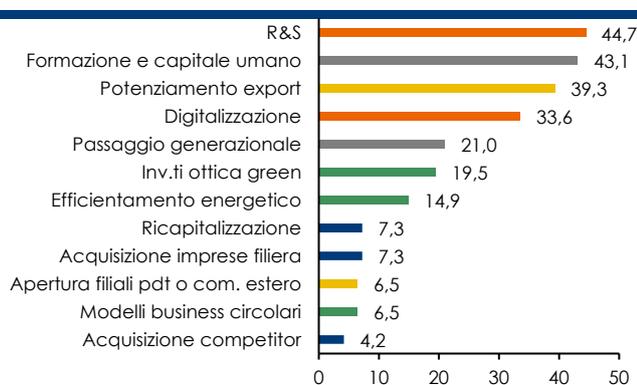
⁷⁶ È probabile che si tratti di fornitori localizzati in Lombardia ed Emilia-Romagna, regioni vicine e fortemente specializzate nella meccanica.

Fig. 7.25 - Provenienza prevalente dei principali partner tecnologici individuati (%)

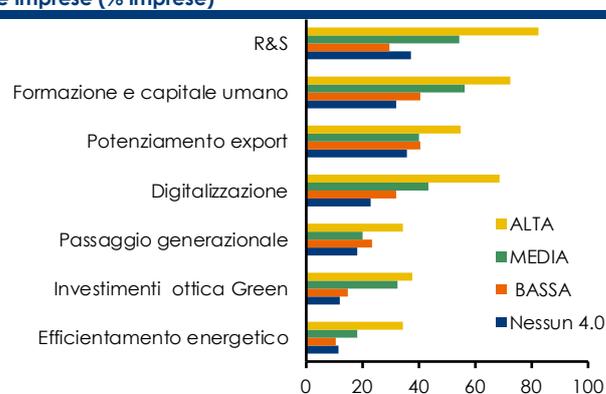
Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

7.2.5 Prospettive future di investimento

L'indagine ha voluto evidenziare anche le traiettorie di investimento future delle imprese intervistate. Come evidenziato nella figura 7.26 le imprese identificano 4 traiettorie prioritarie per i prossimi 3 anni: l'investimento in R&S (44,7%), lo sviluppo di nuove competenze e il capitale umano (43,1%), il potenziamento dell'export (39,3%) e la digitalizzazione (33,6%). Complessivamente vi è un'attenzione verso l'innovazione sia in senso ampio sia strettamente connessa con l'adozione delle tecnologie digitali.

Fig. 7.26 - Principali orientamenti nel triennio (% imprese)

Nota: in arancio le strategie R&S e digitalizzazione; in grigio gli interventi sul capitale umano; in verde le strategie green; in blu le operazioni straordinarie, in oro l'internazionalizzazione. Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Fig. 7.27 - Principali orientamenti per grado di digitalizzazione delle imprese (% imprese)

Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

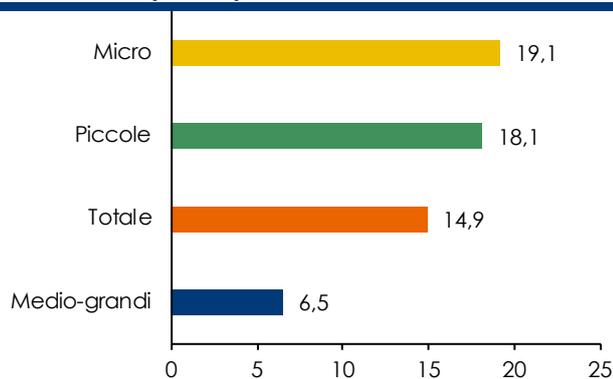
Il capitale umano rimane comunque tra le priorità perché il 21% delle imprese considera prioritario nel prossimo triennio anche il passaggio generazionale. Con percentuali minori le imprese sono interessate anche a investire nella direzione della sostenibilità o ad affrontare operazioni straordinarie.

Questo quadro è stato approfondito in funzione dell'adozione delle tecnologie 4.0. Le imprese a più alta intensità di digitalizzazione sono quelle che mostrano maggiori percentuali di investimento nelle 4 traiettorie sopra menzionate. Nello specifico l'attenzione verso l'investimento sul fronte della digitalizzazione risulta maggiore rispetto al campione generale, perché si posiziona in terza posizione (potenziamento dell'export si sposta al quarto posto). In generale, si può osservare come all'aumentare del grado di digitalizzazione delle imprese ci sia una propensione all'orientamento verso l'innovazione, l'investimento nel capitale umano e nel

potenziamento della stessa digitalizzazione da parte delle imprese. Le imprese adottanti riconoscono quindi i vantaggi ottenuti e sono disposte a proseguire e potenziare il percorso di digitalizzazione.

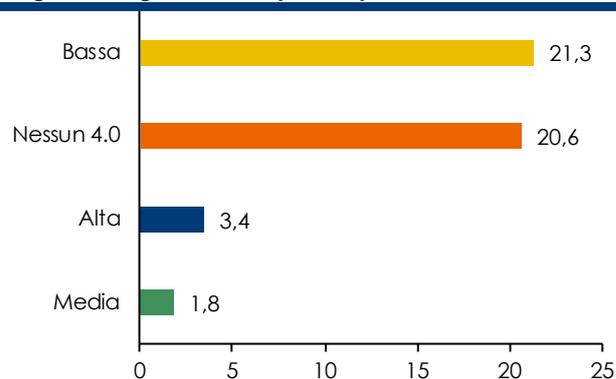
Andando ad approfondire il profilo delle imprese che non hanno evidenziato alcun orientamento strategico per i prossimi tre anni emergono due risultati significativi. Il primo è connesso alla dimensione aziendale: le micro e le piccole imprese sono quelle che in misura maggiore dichiarano di non avere un piano industriale per il triennio futuro. Questo può sottolineare la presenza di difficoltà per le imprese più piccole nel pianificare il proprio sviluppo industriale nel medio periodo.

Fig. 7.28 - Imprese che NON dichiarano orientamenti nel triennio per dimensione (valori %)



Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Fig. 7.29 - Imprese che NON dichiarano orientamenti nel triennio per grado di digitalizzazione (valori %)



Fonte: Indagine SMACT-Intesa Sanpaolo

Il secondo risultato riguarda invece la relazione tra grado di digitalizzazione e definizione di priorità strategiche per il triennio. Sono in particolare le imprese con bassa digitalizzazione e le imprese non adottanti tecnologie Industria 4.0 ad aver specificato nessun orientamento (un quinto del totale), con valori percentuali di molto superiori alle imprese a medio e alto livello di digitalizzazione. Questa evidenza sottolinea come il processo di trasformazione digitale sia il risultato di una strategia chiara da parte delle imprese che tende a consolidarsi nel corso del tempo e che richiede traiettorie di intervento precise, guidando le scelte aziendali di medio periodo.

7.3 Conclusioni

Questo capitolo consente di far luce sul percorso di digitalizzazione in corso in alcuni settori del Nord-Est ad alta vocazione distrettuale, come l'agro-alimentare, il legno-arredo e la meccanica. Attraverso un'indagine ad hoc condotta su 262 imprese è stato possibile fare un check up tecnologico di queste imprese e studiare il ruolo dei partner tecnologici attivi nel territorio.

Emerge un quadro caratterizzato da un'accelerazione nell'adozione di tecnologie Industry 4.0 a partire dal 2017, grazie anche alla spinta delle iniziative di policy che hanno stimolato le aziende su questo percorso. Tuttavia, i dati mostrano anche come il fenomeno abbia sinora riguardato in larga parte aziende medio-grandi (tre su quattro hanno adottato tecnologie 4.0 vs poco più di una su cinque tra le micro) con applicazioni prevalenti in ambito produttivo secondo un approccio "smart factory". Non è un caso che gli interventi formativi sul personale interessino prevalentemente l'area delle attività produttive. Per quanto coerente con quanto riscontrato in

letteratura⁷⁷, questo sollecita delle riflessioni rispetto alla prevalenza di piccole-medie imprese nel tessuto economico e nei distretti industriali del Nord-Est e al ruolo che le aziende capo-filiera possono giocare nel guidare la trasformazione digitale lungo le loro catene del valore.

Nelle imprese più piccole è la proprietà ad assumere la responsabilità dell'implementazione delle strategie digitali, mentre nei soggetti più grandi e strutturati la transizione digitale è molto più frequentemente affidata a manager IT, spesso anche in team con i responsabili di funzioni coinvolte nei processi di cambiamento.

Automazione, monitoraggio e controllo dei processi e incremento della produttività sono i principali obiettivi raggiunti grazie all'adozione di tecnologie 4.0. Le imprese tecnologicamente più evolute riescono a sfruttare meglio il potenziale offerto dal digitale, con vantaggi significativi anche in termini di connettività interna tra reparti e/o sedi aziendali (ma anche con altri attori della filiera), efficientamento della gestione del magazzino, riduzione dei costi e miglioramento dei processi di innovazione di prodotto. Sembrano dunque emergere conferme circa il carattere esponenziale e non incrementale del processo di adozione del 4.0, con le aziende più digitalizzate in grado di cogliere una molteplicità di obiettivi.

Sono sempre queste imprese ad avere un numero maggiore di partner tecnologici, entrando in relazione non solo con i fornitori di impianti e macchinari e di tecnologie (come avviene in prevalenza per le imprese tecnologicamente meno evolute e più piccole), ma molto spesso anche con clienti, università e Competence Centre. Università e clienti sono partner con i quali si attivano prevalentemente progetti di co-creazione di conoscenza, mentre i fornitori di impianti e macchinari e di tecnologie sono più frequentemente responsabili del trasferimento di conoscenze verso le imprese. Ciò significa che le imprese più evolute tecnologicamente sono anche in grado di dialogare attivamente nei progetti di innovazione con università e clienti, mentre quelle agli stadi iniziali del processo di adozione della tecnologia 4.0 non riescono a interfacciarsi attivamente con università e Competence Centre. È così che probabilmente si spiega il ruolo finora ricoperto da questi ultimi che hanno contribuito soprattutto a potenziare e accelerare i processi di trasferimento tecnologico, ma non ad avviarli.

È necessario pertanto capire se, attraverso mirati interventi, sia possibile consentire a questi soggetti di proporsi come partner anche negli stadi iniziali dei percorsi di transizione tecnologica delle imprese, soprattutto di piccole e medie dimensioni. Serve innanzitutto trovare canali di comunicazione adeguati, attraverso percorsi di formazione aziendale, ma anche coinvolgere le imprese più piccole nei progetti di innovazione a cui partecipano le imprese capo-filiera. Solo così probabilmente si potrà dare maggiore continuità alle partnership tecnologiche, che tra le imprese meno evolute sono prevalentemente di carattere occasionale (a differenza di quanto si osserva tra le imprese più avanti nel percorso di transizione digitale) e non sono accompagnate da una strategia chiara di medio periodo in grado di guidare i futuri piani di investimento in innovazione, digitalizzazione e capitale umano.

⁷⁷ Zangiacomi, A., Pessot, E., Fornasiero, R., Bertetti, M. and Sacco, M., 2020. Moving towards digitalization: a multiple case study in manufacturing. *Production Planning & Control*, 31 (2-3), pp.143-157.

Le opportunità del PNRR per l'industria italiana

A cura di Letizia Borgomeo

Gli interventi previsti dal PNRR sono molteplici e si sviluppano intorno ai tre assi strategici di digitalizzazione e innovazione, transizione ecologica e inclusione sociale. È evidente che l'insieme degli investimenti previsti, così come delle riforme, rappresenti un'opportunità imperdibile per il sistema paese e, in particolare, per l'intero tessuto produttivo. Se da una parte il focus sulla doppia transizione green e digitale coinvolge direttamente i settori a più alto contenuto tecnologico, dall'altra sono previsti sia interventi a favore dei settori più tradizionali e rappresentativi del Made in Italy sia interventi di natura trasversale che possono potenzialmente interessare tutti i settori manifatturieri pronti a mettersi in gioco dal punto di vista dell'innovazione e della sostenibilità.

Gli investimenti previsti per le prime tre missioni del PNRR ("Digitalizzazione, innovazione, competitività, cultura e turismo", "Rivoluzione verde e transizione ecologica" e "Infrastrutture per una mobilità sostenibile") ammontano a circa 124 miliardi di euro, pari al 67% del totale degli investimenti del piano. Una parte rilevante di questi investimenti, composta, in particolare, da 13,95 miliardi per Eco/Sisma Bonus, 13,38 miliardi del piano Transizione 4.0 e 2 miliardi per il potenziamento delle filiere delle tecnologie delle rinnovabili e delle batterie, potrà attivare in via diretta tutti i settori produttori di beni d'investimento, in particolare **costruzioni** (circa 14 miliardi per Ecobonus e Sismabonus), **meccanica**, **elettronica**, **elettrotecnica** e il settore **automotive**. Questi stessi settori, e le loro filiere di fornitura, saranno poi coinvolti in maniera indiretta dai grandi investimenti infrastrutturali e per la digitalizzazione, in quanto produttori della componentistica a monte. Si tratta ad esempio di oltre 24 miliardi previsti per l'ammodernamento e l'elettrificazione della rete ferroviaria, circa 20 miliardi per l'aumento della produzione di energia da fonti rinnovabili, per il potenziamento della rete di distribuzione elettrica, per la sperimentazione dell'idrogeno e per le infrastrutture e i mezzi per la mobilità elettrica, oltre a tutti gli investimenti per la digitalizzazione (nella pubblica amministrazione, nel servizio sanitario nazionale ecc...).

Lo sviluppo in ottica smart e sostenibile delle attività produttive incentivato del PNRR riguarda in maniera diretta anche la filiera **agro-alimentare**. Gli interventi principali, previsti nella componente "Agricoltura sostenibile ed economia circolare" della Missione 2 del piano, sono a supporto dell'innovazione e meccanizzazione nel settore agricolo e alimentare (500 milioni), dell'installazione di pannelli solari senza ulteriore utilizzo di suolo (parco agrisolare, 1 miliardo e mezzo) e dello sviluppo di contratti di filiera e distrettuali (1,2 miliardi). A questi investimenti si aggiungono, da una parte, i quasi tre miliardi destinati al settore per lo sviluppo dell'agro-voltaico e del biometano nella componente "Energia rinnovabile, idrogeno, rete e mobilità sostenibile" della Missione 2 e, dall'altra, gli interventi per la tutela del territorio e della risorsa idrica inclusi nella Missione 4 (quasi 2,5 miliardi per la gestione del rischio di alluvione e idrogeologico). Infine, l'industria agro-alimentare rientra tra le filiere strategiche identificate dal Ministero dello Sviluppo Economico (D.M. 13 gennaio 2022) alle quali sono destinati 750 milioni di euro per investimenti strategici e innovativi di grandi dimensioni, attraverso i contratti di sviluppo.

Anche il **sistema moda** e i **mobili** rientrano tra queste filiere strategiche, insieme ad automotive, microelettronica e semiconduttori, metallo ed elettromeccanica, e chimico e farmaceutico. Per il sistema moda, tra l'altro, sono previsti anche gli oltre 600 milioni stanziati per i progetti ad alto contenuto innovativo (chiamati progetti "faro") dell'economia circolare, che possono interessare anche il settore della **carta** e rispetto ai quali è già stato pubblicato il bando di selezione da parte del Ministero della Transizione Ecologica che ha dichiarato di aver ricevuto oltre 14 mila progetti.

Per il settore **chimico e farmaceutico**, oltre ai già citati contratti di sviluppo, sono da considerare anche gli investimenti per il rafforzamento della ricerca scientifica in ambito biomedico e sanitario, e per la creazione di centri di ricerca nazionale (campioni nazionali di R&S) su alcune tecnologie abilitanti chiave (tra le quali farmaci con tecnologia a RNA e terapia genica).

Tutti i settori produttivi potranno poi anche beneficiare dei molti interventi del PNRR di natura trasversale. In primo luogo, il percorso di digitalizzazione delle imprese, e soprattutto di quelle che appartengono a settori a più basso contenuto tecnologico e che non hanno ancora cominciato il processo di digitalizzazione, potrà essere accelerato dagli investimenti in banda larga e connessioni veloci previsti nella Missione 1 (6,71 miliardi). A ciò si aggiungono anche gli investimenti per rifinanziare il fondo 394/81 gestito da SIMEST per sostenere l'internazionalizzazione delle PMI (1,2 miliardi).

Un altro tema al quale il PNRR dedica attenzione è quello del rapporto tra università e imprese, che, come abbiamo anche analizzato nel capitolo 8 della 13esima edizione del Rapporto Economia e Finanza dei distretti, è particolarmente rilevante in Italia, dove ci sono importanti criticità sul fronte della formazione e del trasferimento tecnologico, soprattutto rispetto agli altri competitor europei. Nel lavoro è stato messo in evidenza come Competence Centre, Digital Innovation Hub, ITS e Corporate Academy possano rappresentare la chiave per lo sviluppo di un ecosistema innovativo che risponda alla domanda di tecnologia e di capitale umano da parte delle imprese italiane. Una valutazione simile è alla base del PNRR, che nella Missione 4, prevede lo stanziamento di oltre 11 miliardi di euro per la componente "Dalla ricerca all'impresa", divisi su tre assi principali: potenziamento delle attività di ricerca di base e applicata condotta in sinergia tra università e imprese (6,91 miliardi, di cui quasi 5 sono già stati messi a bando), sostegno specifico dei processi di trasferimento tecnologico (2,05 miliardi) e potenziamento di altri strumenti come start-up, dottorati innovativi e infrastrutture di ricerca (2,48 miliardi). Nel primo asse, assume particolare rilevanza per le imprese, ed è infatti di competenza sia del Ministero per l'Università e la Ricerca (MUR) che del Ministero per lo Sviluppo Economico (MiSE), la già citata creazione di 5 "campioni nazionali" di R&S, centri creati in partenariato pubblico-privato in aree tecnologiche strategiche in vari settori (biopharma, fintech, quantum computing, ecc.). Per ognuno dei centri è previsto un finanziamento tra i 200 e i 400 milioni di euro. Le altre misure che possono coinvolgere le imprese prevedono la creazione di 12 ecosistemi di innovazione e il finanziamento di partenariati allargati per la ricerca di base. Si tratta in ogni caso di interventi volti al rafforzamento della ricerca a bassa maturità tecnologica. Per il secondo asse, che è invece più specificatamente relativo al trasferimento tecnologico ed è infatti di competenza esclusiva del MiSE, sono previste misure per rafforzare il fondo IPCEI per i progetti su idrogeno e microelettronica (fondo che supporta le attività svolte dai soggetti italiani coinvolti nella realizzazione degli Importanti Progetti di Comune Interesse Europeo), per incentivare i progetti per la partecipazione ai bandi Horizon Europe ed anche per rafforzare i Competence Centre ed altri centri per il trasferimento dei risultati della ricerca alle imprese. L'ultimo asse è diretto al rafforzamento delle infrastrutture di ricerca e del capitale umano, anche attraverso l'integrazione delle risorse del Fondo Nazionale per l'Innovazione che sostiene lo sviluppo delle start-up innovative. In questo contesto, assume poi rilevanza la riforma approvata dal MiSE sugli Accordi per l'Innovazione (con una dotazione di 1 miliardo di euro a valere sul Fondo Complementare al PNRR), ovvero procedure semplificate per la concessione di incentivi per la realizzazione di progetti di ricerca industriale.

Gli incentivi che il PNRR può creare per la manifattura italiana sono quindi molteplici ed attraversano, in maniera trasversale, l'intera attività produttiva. Le priorità individuate per la ripresa, ovvero sostenibilità, digitalizzazione, innovazione e trasferimento tecnologico, sono fattori di competitività imprescindibili per le imprese italiane. L'Italia è ancora indietro su molti fronti e le imprese devono essere pronte a rischiare di più per rimanere competitive sul mercato, specialmente a fronte del peggioramento delle condizioni di crescita causato dal conflitto Russia-Ucraina. Il peggioramento del contesto geopolitico e macroeconomico rende tra l'altro più complessa anche la gestione dei rischi relativi all'implementazione del PNRR. La difficoltà amministrativa di gestire in maniera efficiente un ammontare così elevato di risorse è elevata e presso molte amministrazioni, soprattutto locali ma non solo, non sono ancora operative strutture tecniche di coordinamento adeguate. A queste preesistenti criticità, si va ad aggiungere

l'emergenza della guerra e, in particolare, della gestione dei rincari delle materie prime (soprattutto energetiche). Le tendenze inflattive, oltre a rappresentare un ulteriore ostacolo alla ripresa post pandemica, possono anche diminuire il valore reale degli investimenti previsti, soprattutto di quelli a favore delle imprese, e rendere ancora più ardua la fase di attuazione del piano. In questo contesto, il PNRR, anche attraverso le riforme rivolte al miglioramento dei servizi della pubblica amministrazione e allo snellimento degli iter burocratici, rappresenta quindi una condizione necessaria ma non sufficiente alla crescita della competitività del sistema produttivo italiano che deve accrescere significativamente la propria propensione a investire e a essere parte attiva del sistema di innovazione nazionale.

Un aggiornamento sui brevetti green nei distretti industriali

In questo approfondimento è presentato l'aggiornamento dell'analisi sulla diffusione dei brevetti green nei distretti industriali, già illustrata nell'edizione precedente di questo rapporto. I brevetti green sono stati identificati utilizzando la metodologia adottata dall'OECD, aggiornata a dicembre 2020, e che classifica i titoli ambientali a partire dalle classi tecnologiche⁷⁸. Sono individuate 3 macro categorie: la "gestione ambientale", che include le invenzioni legate all'abbattimento dell'inquinamento dell'aria e/o dell'acqua, la gestione dei rifiuti e la bonifica del suolo; le invenzioni riguardanti la "mitigazione del cambiamento climatico", che include tutte quelle invenzioni volte a ridurre le emissioni di gas climalteranti in una pluralità di attività e settori e le "tecnologie relative all'acqua", che raccoglie le tecnologie afferenti alla conservazione e/o disponibilità d'acqua e la salvaguardia degli oceani.

A cura di Serena Fumagalli

A partire dal database dei brevetti a nostra disposizione, che contiene le domande di brevetto depositate all'European Patent Office (EPO) tra il 1998 e il 2019, sono stati selezionati e individuati come green tutti quei brevetti che contengono almeno una delle classi tecnologiche identificate come ambientali dall'OECD. L'insieme dei brevetti green è stato poi associato a un campione di imprese manifatturiere localizzate nei distretti industriali e presenti in ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database), soggetti per cui si dispone in via continuativa dei bilanci di esercizio per il triennio 2018-20, nonché di informazioni relative alle variabili strategiche adottate da ciascuna impresa, tra cui il numero di brevetti depositati.

L'analisi presentata in questo approfondimento non è direttamente comparabile con quella dello scorso anno, sia per la differente classificazione adottata (con un numero maggiore di classi tecnologiche considerate ambientali), sia perché il database di partenza è differente da quello dello scorso anno, ma consente di tenere monitorato il fenomeno della diffusione di tecnologie green, che sta diventando sempre più cruciale per supportare la transizione ambientale proposta per la futura crescita sostenibile del paese.

La diffusione dei brevetti green nei distretti industriali

Le imprese manifatturiere del campione che hanno depositato almeno un brevetto all'EPO nel periodo 1998-2019 sono 5.321, il 6,1% del totale, di queste 3.783 sono localizzate in aree non distrettuali mentre 1.538 si trovano nei distretti. La quota delle imprese che brevetta nei distretti risulta pari al 7,2%, un dato superiore a quello che si osserva nelle altre aree (5,8%).

⁷⁸ Per un approfondimento si veda: <https://www.oecd.org/greengrowth/green-growth-indicators/>

Tab. 1- La diffusione dei brevetti green: confronto tra distretti e aree non distrettuali

	Numero imprese	Numero imprese con brevetti	Numero imprese con brevetti green	% imprese che brevetta	% imprese con brevetti green su totale imprese	% imprese con brevetti green su chi brevetta	Numero brevetti totali	Numero brevetti green	Quota brevetti green su totale 100 imprese	Numero brevetti green ogni 100 imprese
Totale	87.250	5.321	831	6,1	1,0	15,6	38.842	2.884	7,4	3,3
Aree non distrettuali	65.778	3.783	582	5,8	0,9	15,4	26.026	2.173	8,3	3,3
Distretti	21.472	1.538	249	7,2	1,2	16,2	12.816	711	5,5	3,3

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il numero di imprese che brevetta in chiave green è pari a 831, l'1% sul totale delle imprese (15,6% sul totale delle aziende brevettatrici), registrando 2.884 titoli ambientali, il 7,4% del totale. La diffusione dei brevetti green appare un fenomeno ancora limitato, con qualche differenza tra aree distrettuali e non. Le imprese distrettuali del campione che hanno depositato almeno un brevetto green sono 249, l'1,2% sul totale delle imprese, un peso contenuto, solo lievemente superiore a quello che si osserva al di fuori dei distretti (0,9%). Il peso delle imprese che brevetta green sul totale delle imprese che brevetta risulta 16,2% nei distretti e 15,4% nelle aree non distrettuali. Analizzando la quota dei brevetti green depositati sul totale dei brevetti, è però nelle aree non distrettuali che si concentra una maggiore incidenza rispetto a quello che si osserva nei distretti (l'8,3% sul totale fuori dai distretti, 5,5% nei cluster). Da un lato, nei distretti, emerge una maggiore diffusione in termini di attori che brevettano, anche in chiave green, dall'altro, nelle aree non distrettuali, emerge una maggiore intensità del fenomeno, analizzata tramite la numerosità dei brevetti depositata e che segnala la presenza di alcuni grandi player con un'elevata propensione a brevettare. Analizzando però il dato relativo al numero di brevetti green sul totale delle imprese, che ci permette così di focalizzare l'attenzione alla sola componente ambientale dell'attività innovativa, non si osservano differenze tra aree distrettuali e non, dove si registra lo stesso numero di brevetti green ogni 100 aziende del territorio.

L'analisi per settore di specializzazione evidenzia il ruolo della meccanica come driver di innovazione, anche in ambito green. La meccanica detiene infatti la leadership, sia in termini di numero di imprese che brevetta (nel complesso e green) che di numerosità di brevetti, sia nei distretti che fuori dai distretti. Nello specifico, nei distretti oltre la metà delle imprese che brevetta (53,6%) è specializzata nella meccanica, seguita a distanza dalle aziende del sistema casa (12,7%), sistema moda (11,8%) e produttori di beni intermedi (10,4%). Focalizzando l'attenzione sulle imprese che brevettano in tecnologie ambientali emerge ulteriormente la rilevanza del settore della meccanica: nei distretti, oltre il 70% delle imprese che ha depositato almeno un brevetto green appartiene a questo settore. Anche nelle aree non distrettuali, sebbene su livelli inferiori, oltre la metà delle imprese che brevetta in tecnologie ambientali è specializzata nella produzione di macchinari. Sia nei distretti che fuori dai distretti spicca poi il peso degli intermedi, dove emerge il ruolo dei produttori nel settore chimico.

Analizzando la numerosità dei brevetti depositata si conferma il primato della meccanica, con una quota di brevetti green del 67,1% sul totale dei brevetti green depositati nei distretti industriali, e del 53,7% fuori dai distretti. In termini di numerosità spicca nei distretti il peso del sistema casa, mentre nelle aree non distrettuali emerge il peso del settore di mezzi di trasporto.

Tab. 2 - La diffusione dei brevetti per settore, dettaglio distretti e aree non distrettuali

	Composizione % di imprese che brevetta per settore		Composizione % di imprese che brevetta green per settore		Quota % imprese che brevetta green su totale brevettatrici		Composizione % di brevetti green per settore		Peso % brevetti green su totale brevetti		Numero brevetti green ogni 100 imprese per settore		
	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	No distretti	Distretti	Totale distretti
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	15,4	16,2	100	100	8,3	5,5	3,3	3,3	3,3
Agro-alimentare	2,8	2,9	1,0	1,6	5,7	9,1	0,5	4,2	3,0	9,3	0,1	0,7	0,3
Altro	1,0	0,5											
Sistema casa	8,3	12,7	6,5	7,2	12,1	9,2	9,2	14,5	7,3	5,1	3,5	3,5	3,5
Filiera dei metalli	15,7	5,9	12,2	6,4	12,0	17,8	6,0	3,7	6,9	9,3	0,9	1,3	0,9
Intermedi	14,0	10,4	15,8	8,4	17,4	13,1	12,8	4,9	8,7	5,3	3,8	2,4	3,5
Meccanica	47,1	53,6	54,5	70,3	17,8	21,2	53,7	67,1	8,4	5,7	6,4	10,7	7,2
Mezzi di trasporto	5,0	2,2	9,1	2,0	27,9	14,7	17,4	3,4	13,5	7,9	24,4	10,8	22,7
Sistema moda	6,2	11,8	0,9	4,0	2,1	5,5	0,4	2,3	0,9	2,0	0,2	0,3	0,2

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il numero di brevetti green per impresa, a livello di settore ci consente di evidenziare ulteriormente la rilevanza del settore della meccanica, che registra 7,2 brevetti green ogni 100 imprese, più del doppio del totale del campione, con una maggiore intensità nei distretti industriali (10,7 versus 6,4). Emerge il dato del settore dei mezzi dei trasporti: con 22,7 brevetti green ogni 100 imprese, che riflette l'importanza della componente ambientale nei sistemi di propulsione.

Il dettaglio per singolo distretto evidenzia la rilevanza della Meccanica strumentale di Milano e Monza, e in generale il peso dei distretti della filiera tra le principali realtà che brevettano green: nelle prime 11 posizioni per numero di brevetti green ben 6 cluster appartengono alla metalmeccanica. Emerge anche il peso dei due distretti degli elettrodomestici: Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano ed Elettrodomestici della Inox Valley, al secondo e quarto posto per numero di brevetti green registrati. Tra i principali distretti per peso dei brevetti ambientali spicca anche il cluster del Caffè, confetterie e cioccolato torinese e quello dei Rubinetti, valvole e pentolame di Lumezzane.

Il dato sul numero di brevetti green ogni 100 imprese fa emergere la rilevanza della tematica ambientale soprattutto nel distretto delle Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano, risultato sia di una elevata quota di imprese con brevetti green, sia di un'alta incidenza di brevetti green tra le imprese con questa tipologia di brevetti.

Tab. 3 - I principali distretti per brevetti green

	% imprese che brevetta	% imprese brevetti green su tot	% brevetti tot	% brevetti green	peso brevetti green su tot	Nr. brevetti green ogni 100 imprese
Totale distretti	7,2	1,2	100,0	100,0	5,5	3,3
Meccanica strumentale di Milano e Monza	14,4	4,5	6,5	18,6	15,9	13,7
Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano	48,1	22,2	6,1	11,0	10,0	288,9
Termomeccanica scaligera	24,3	14,6	2,1	7,5	19,9	51,5
Elettrodomestici di Inox Valley	25,0	9,6	4,2	7,3	9,7	33,3
Meccatronica di Reggio Emilia	21,6	3,9	6,6	6,9	5,8	14,7
Macchine per l'imballaggio di Bologna	33,3	6,9	14,6	4,8	1,8	39,1
Meccanica strumentale di Vicenza	20,1	3,3	3,3	3,9	6,7	7,1
Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	15,8	2,5	3,6	3,7	5,6	4,7
Rubinetteria e valvolame Cusio-Valsesia	19,8	2,8	1,4	2,4	9,2	9,6
Caffè, confetterie e cioccolato torinese	4,2	4,2	0,7	2,1	16,3	62,5
Metalmeccanico del basso mantovano	19,5	3,0	1,7	2,1	6,8	9,1
Metalli di Brescia	4,7	0,7	1,53	2,0	7,1	1,0
Articoli in gomma e materie plastiche di Varese	14,1	2,6	1,51	1,8	6,7	5,6
Caffè di Trieste	16,7	8,3	0,55	1,8	18,3	108,3
Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena	28,1	7,8	1,30	1,8	7,8	20,3
Meccatronica dell'Alto Adige	15,1	5,0	1,40	1,8	7,2	8,2
Rubineti, valvole e pentolame di Lumezzane	24,3	4,4	1,49	1,8	6,8	9,6

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

8. Le persone, risorsa chiave per la competitività delle imprese distrettuali

Introduzione

Gli effetti della pandemia si sono fatti sentire nel 2021, anno di rapida ripartenza, non solo nel sistema degli approvvigionamenti ma anche nella gestione del personale, per il quale è stato necessario ricorrere a forme flessibili del lavoro e al prolungamento delle forme di smart working anche una volta completate le riaperture delle attività. Le competenze digitali come l'uso di internet e della comunicazione visuale e multimediale sono diventate competenze base richieste a tutti i lavoratori, ma le imprese dichiarano ancora delle difficoltà a inserire nuove risorse con competenze operative adeguate e a formare quelle interne per renderle in grado di operare con le nuove tecnologie abilitanti 4.0 e secondo un nuovo approccio di sostenibilità.

A cura di Anna Maria Moressa

La velocità del cambiamento tecnologico porterà da una parte alla scomparsa di alcuni lavori sostituiti dalle macchine intelligenti, e dall'altra alla nascita di nuove professionalità in grado di governare lo sviluppo: mai come in questi anni diventa strategico affrontare il mismatch irrisolto tra competenze formate nelle scuole e necessità richieste dal mondo industriale. E' poi alta la dispersione dalle aree periferiche dei talenti più qualificati con formazione terziaria: pesano differenziali retributivi nonché limitate prospettive di crescita professionale e sfide di innovazione.

Qualche passo in avanti per colmare il gap è stato fatto grazie all'esperienza degli Istituti Tecnici Superiori al centro di una riforma organizzativa e di ingenti investimenti da parte del PNRR. Il PNRR sviluppa in modo approfondito queste tematiche, dedicando ampi investimenti che fanno sperare che nei prossimi 4 anni si possano recuperare livelli di occupazione colmando il divario con i principali competitor europei e riportando al centro dell'innovazione del paese le nuove energie dei giovani.

Con il presente lavoro si intende fare il punto delle problematiche ancora aperte tra orientamento dei percorsi scolastici, fenomeni di dispersione e abbandono degli studi, domanda di lavoro insoddisfatta delle aziende, nonché presentare le linee di indirizzo contenute nel PNRR per risolvere finalmente il mismatch italiano tra domanda e offerta di lavoro.

8.1 La centralità del capitale umano nella ripresa post pandemica

Nel 2021 la ripresa è stata più rapida del previsto dopo il blocco delle attività produttive nella primavera del 2020, e gli effetti si sono fatti sentire non solo nel sistema di approvvigionamento, ma anche in modo rilevante nella gestione del personale: secondo una recente indagine dell'Istat⁷⁹ nella seconda metà del 2021 le imprese manifatturiere hanno ridotto il ricorso alla Cassa Integrazione Guadagni (ne ha beneficiato il 17% delle imprese) e si è registrato un aumento delle ore lavorate (per il 4,5% delle imprese), accompagnato da una diffusa propensione ad aumentare il personale sia con contratti a tempo indeterminato (5,3% delle imprese) sia con forme più flessibili come il tempo determinato (per il 8,3% delle imprese) e il lavoro in somministrazione (per il 4,5% delle imprese).

L'utilizzo dello smart working ha coinvolto il 5,5% delle imprese della manifattura, circa la metà di quelle che avevano dichiarato di averlo adottato nel 2020 (11,6%), anche se tende a rimanere molto elevato al crescere della dimensione dell'impresa (raggiunge il 25,3% nelle imprese di medie dimensioni e il 65% nelle grandi⁸⁰). Se una impresa su due non riporta particolari effetti sull'attività dall'adozione dello smart working, c'è una diffusa percezione positiva sul benessere

⁷⁹ Istat, Situazione e prospettive delle imprese dopo l'emergenza sanitaria Covid-19, febbraio 2022, indagine svolta tra il 16 novembre e il 17 dicembre 2021 su un campione di 90.461 imprese con almeno 3 addetti.

⁸⁰ Il dato per classe dimensionale si riferisce all'industria in senso stretto poiché non è disponibile la disaggregazione per il manifatturiero.

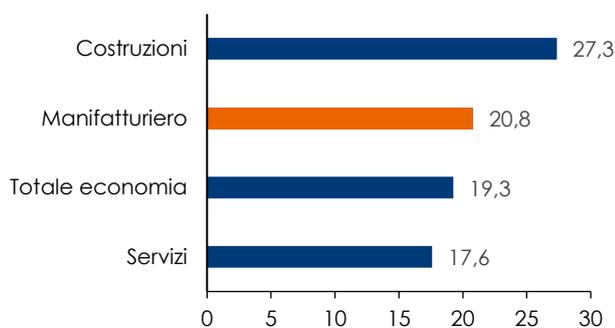
lavorativo, sulla produttività del lavoro, sul contenimento dei costi operativi e sull'adozione di nuove tecnologie, ma nello stesso tempo si rilevano effetti negativi sull'efficienza dei processi operativi e nell'interazione e collaborazione del personale.

Certamente le restrizioni della mobilità e la rarefazione dei contatti diretti personali durante la pandemia hanno attivato un'accelerazione del processo di digitalizzazione che era già in atto nel mondo delle imprese, amplificando non solo l'utilizzo dello smart working, ma anche del commercio online e in generale della digitalizzazione e della connessione delle diverse funzioni aziendali e dei servizi ai clienti e ai fornitori in ottica 4.0.

Nel 2022 il miglioramento della qualità del capitale umano si delinea come una delle strategie più diffuse, dichiarata da una impresa su 5, al pari dell'accelerazione digitale e dopo l'introduzione di nuovi prodotti o servizi o processi produttivi. A questo proposito le imprese manifatturiere segnalano un impegno importante attraverso investimenti in capitale umano o formazione, attesi essere di elevata intensità nel 10% dei casi e di media intensità in un caso su due. Il potenziamento del capitale umano passa anche attraverso l'assunzione di nuovo personale che si rivela particolarmente critica in diversi ambiti di attività economica.

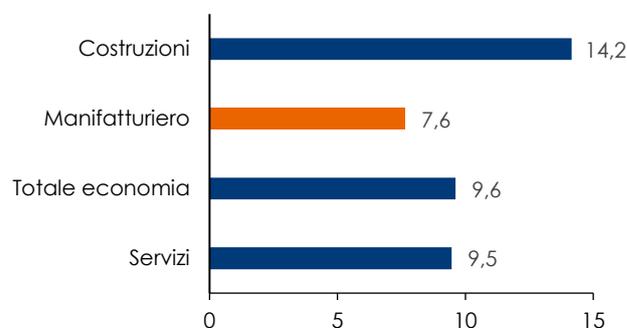
Le costruzioni hanno maggiormente risentito della difficoltà nel trovare il personale necessario, a causa del consistente rimbalzo delle attività nei cantieri sostenuta anche dagli incentivi del superbonus. Quasi una impresa su 5 del manifatturiero ha dichiarato che i propri piani di sviluppo nel 2022 saranno compromessi per le criticità incontrate nel reperimento delle figure professionali necessarie (Fig. 8.1); il 7,6% delle imprese manifatturiere dichiara invece di incontrare difficoltà nel fare formazione e nell'aggiornare i propri dipendenti (Fig. 8.2).

Fig. 8.1 - Difficoltà nel reperimento delle figure professionali necessarie per i propri piani di sviluppo nel primo semestre del 2022, per settore di attività (valori %)



Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su rilevazione Istat "situazione e prospettive delle imprese dopo l'emergenza sanitaria Covid-19"

Fig. 8.2 - Criticità nella formazione e nell'adeguamento della forza lavoro necessaria per i propri piani di sviluppo nel primo semestre del 2022, per settore di attività (valori %)



Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su rilevazione Istat "situazione e prospettive delle imprese dopo l'emergenza sanitaria Covid-19"

Tra le criticità che possono maggiormente ostacolare la ripresa nei primi 6 mesi del 2022, il 20% delle imprese manifatturiere ha indicato la difficoltà nel reperire le figure professionali necessarie, che non si limitano alle sole nuove competenze digitali ma riguardano anche il "saper fare" che contraddistingue la qualità della produzione di buona parte dei distretti industriali, da quelli del sistema moda a quelli del mobile o dell'agro-alimentare. Queste conoscenze sono custodite da personale esperto, la cui vita professionale spesso è trascorsa interamente nella stessa azienda, tenuario di "saperi taciti" che devono essere trasferiti a nuove risorse con skill aggiornati e trasversali. Per questo motivo la competitività dei distretti dipende in modo strategico dal ricambio generazionale al fine di preservare il know-how delle figure "senior" nel trasferimento

delle competenze: in Italia l'8% dei lavoratori ha più di 60 anni⁸¹ e il 12% delle imprese ha un Consiglio di Amministrazione composto completamente da persone con almeno 65 anni, con punte del 15% nel Mezzogiorno⁸². Complessivamente, oltre il 20% delle imprese ha dichiarato nel Censimento Permanente delle Imprese (Istat 2019) di essere interessato ad almeno un passaggio generazionale nel periodo compreso tra il 2013 e il 2023.

Una sfida così complessa, se non affrontata con efficacia e nei tempi dovuti, può mettere a rischio intere filiere produttive distrettuali composte da innumerevoli PMI familiari e accomunate dalle esigenze di formare specifiche abilità e competenze professionali che richiedono flessibilità e multidisciplinarietà proprie delle nuove generazioni, ancor più importanti alla luce delle discontinuità legate alla trasformazione digitale e alla transizione ambientale in corso.

La trasformazione digitale in atto implica importanti cambiamenti sia nelle attività industriali che nei servizi indotti dall'introduzione di nuove tecnologie 4.0 (Intelligenza Artificiale, Internet delle cose, robotica avanzata, stampa 3D, Blockchain per citarne alcune), nuovi materiali (bio e/o nano materiali, ecc.) e nuovi processi. L'effetto finale che ne deriverà, tra ambiti lavorativi che potrebbero scomparire e nuovi lavori che potrebbero nascere, dipenderà dalla capacità e dalla velocità con cui il mercato del lavoro riuscirà a sviluppare le e-skills per riadattarsi alla nuova configurazione technology-driven della struttura occupazionale. La domanda di competenze digitali interesserà sia figure professionali già esistenti quanto nuove professioni emergenti, come data scientist, big data analyst, cloud computing expert, cyber security expert, business intelligence analyst e artificial intelligence system engineer, con un complessivo innalzamento della ricerca di figure tecniche e specialistiche con livelli formativi elevati di diploma e laurea.

8.2 Il mismatch tra domanda e offerta di lavoro rimane rilevante

Il divario tra i profili ricercati dalle imprese e quelli offerti dai giovani in cerca di occupazione rimane sempre alto e nello stesso tempo si rileva un'attitudine ancora bassa nelle aziende a investire in formazione interna (23% del totale nel 2021⁸³ +4 punti percentuali rispetto al 2020) rivolta per lo più all'aggiornamento del personale già presente per le mansioni svolte (71%) piuttosto che diretta a formare i neo assunti (16%) o per il reskilling/upskilling del personale già presente per dedicarlo a nuove mansioni (13%).

Notevoli sono le difficoltà da parte delle imprese nel reperire sul mercato del lavoro tecnici e operai specializzati e in generale personale con le competenze necessarie per utilizzare al meglio le nuove tecnologie digitali e supportare il processo di innovazione e di crescita dell'economia sostenibile. I dati sul 2021 di Excelsior-Anpal³ rilevano un consistente aumento delle difficoltà delle imprese nel reperimento dei profili professionali ricercati che riguarda un terzo delle entrate previste (32,2%), in aumento di 6 punti percentuali rispetto al 2019, con un peso crescente della componente della mancanza di candidati (+3,6 punti percentuali) rispetto alla preparazione non adeguata (+1,7 punti percentuali). In alcuni settori ad alta intensità distrettuale, si fa fatica a trovare circa la metà delle figure specialistiche e tecniche necessarie: tra questi la filiera dei metalli, la fabbricazione di macchinari e attrezzature, le industrie del legno e del mobile. Si tratta di carenza di profili altamente qualificati (ad esempio ingegneri e programmatori informatici) ma anche di operai specializzati (saldatori e tagliatori nelle industrie metalmeccaniche, meccanici e montatori di macchinari, falegnami e attrezzisti di macchine per la lavorazione del legno, carpentieri e falegnami nell'edilizia). Ci sono poi differenze territoriali: si registrano maggiori difficoltà di reperimento di risorse nel Nord-Est (38,6%) con valori massimi in Trentino-Alto Adige

⁸¹ Unioncamere Excelsior, 2021, Previsioni dei fabbisogni occupazionali e professionali in Italia e nel medio termine.

⁸² Galleri R., Vitulano R.M., 2020, Il passaggio generazionale nelle imprese manifatturiere italiane, Collana ricerche, Intesa Sanpaolo.

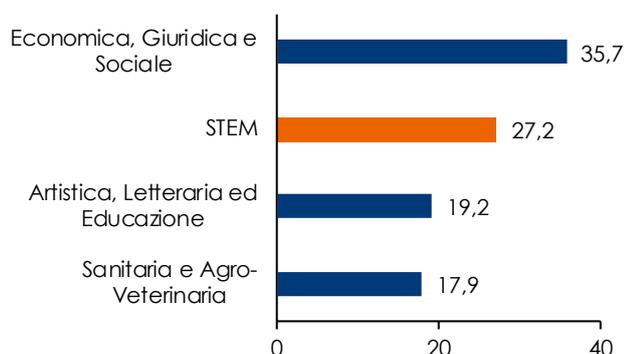
⁸³ Unioncamere-ANPAL, Sistema Informativo Excelsior, Bollettino Annuale 2021.

(41,6%) e Friuli-Venezia Giulia (41,4%), e valori sopra la media nazionale anche nel Nord-Ovest e Toscana, Umbria e Marche, mentre il resto d'Italia mostra difficoltà minori che comunque riguardano circa un quarto delle entrate previste.

L'altra faccia del mancato incontro tra domanda e offerta di lavoro è rappresentato dall'aumento dei disoccupati, ma soprattutto degli inattivi: tra il 2008 e il 2019 è cresciuto il numero di disoccupati in età giovanile tra 15 e 34 anni (+233 mila)⁸⁴. Nel 2020 si è osservata una riduzione del tasso di disoccupazione complessiva delle persone in cerca di occupazione con più di 15 anni (da 10% del 2019 a 9,2% del 2020) a fronte di un aumento del tasso di inattività (da 50,1% del 2019 a 51,5% del 2020). Il fenomeno, secondo i dati provvisori, si è registrato anche nel 2021, pur in presenza della ripresa dell'occupazione; la riduzione del tasso di disoccupazione (sceso a dicembre 2021 al 9,0% contro il 9,7% di dicembre 2019) si è accompagnata a un aumento della popolazione inattiva⁸⁵. A preoccupare è anche l'alta incidenza di persone in cerca di occupazione con titoli elevati di istruzione: nel 2019 la metà circa dei giovani tra i 15 e i 34 anni in questa condizione era in possesso di un diploma; a questi si aggiungeva un altro 15,9% di giovani con laurea.

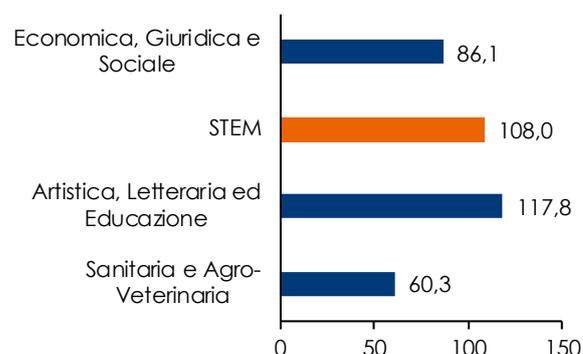
Le motivazioni del disallineamento tra domanda e offerta del mercato del lavoro italiano sono molteplici; tra queste la più evidente è che i percorsi di laurea scelti dai giovani non risultano in linea con i profili cercati dalle imprese. Prendendo in esame i laureati per area di studio nell'anno 2017-18⁸⁶ si nota che prevalgono i laureati in indirizzi economico, giuridico e sociale (35,7%), seguiti dai laureati in STEM (Scienze, Tecnologia, Ingegneria e Matematica con il 27,2%) e da quelli in area Artistica, Letteraria ed Educazione, e Sanitaria e Agro-Veterinaria (Fig. 8.3). Nonostante la maggiore probabilità di entrare nel mercato del lavoro delle lauree a più elevato contenuto tecnologico e scientifico, tra il 2005 e il 2018 sono raddoppiati i laureati in area STEM (+108%), ma i laureati in materie artistiche, letterarie e dell'educazione sono aumentati in misura ancora maggiore (+117,8%; Fig. 8.4).

Fig. 8.3 - Laureati nel 2017-18 per area



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati MIUR

Fig. 8.4 - Variazione % dei laureati tra il 2005 e il 2018 per area



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati MIUR

Se si confronta invece quanto veniva dichiarato dalle imprese nello stesso anno (2018) sulle entrate di laureati previste⁸⁷ si nota come le lauree STEM fossero quelle più ricercate (38,2%), con un peso leggermente superiore a quelle economiche, giuridiche e sociali (+37,3% - Fig. 8.5) e

⁸⁴ Disoccupati, CapitaleUmano.Stat di Istat.

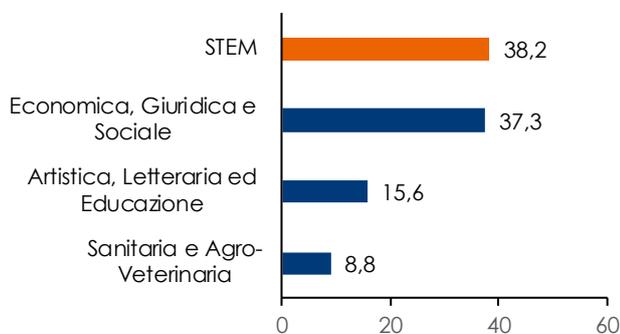
⁸⁵ Nota mensile sull'andamento dell'economia italiana, gennaio 2022, Istat.

⁸⁶ Anagrafe MIUR, data base on line.

⁸⁷ Unioncamere-ANPAL, Sistema Informativo Excelsior, Bollettino Annuale 2018.

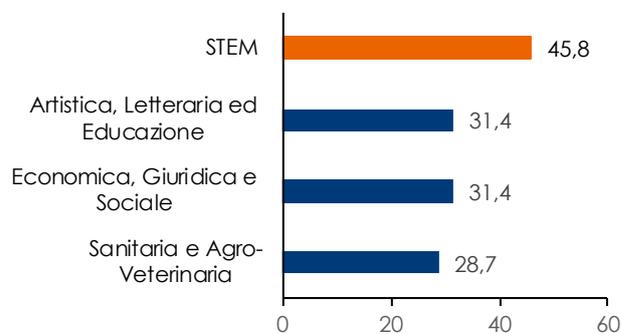
come soprattutto i laureati STEM risultassero di difficile reperimento per poco meno della metà delle posizioni ricercate (45,8%) (Fig. 8.6).

Fig. 8.5- Entrate previste nel 2018 di laureati per area (valori %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ANPAL-Excelsior

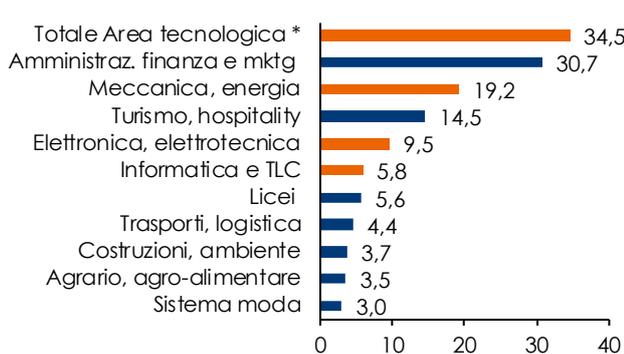
Fig. 8.6 - Entrate di laureati di difficile reperimento tra quelle previste nel 2018 per area (valori %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ANPAL-Excelsior

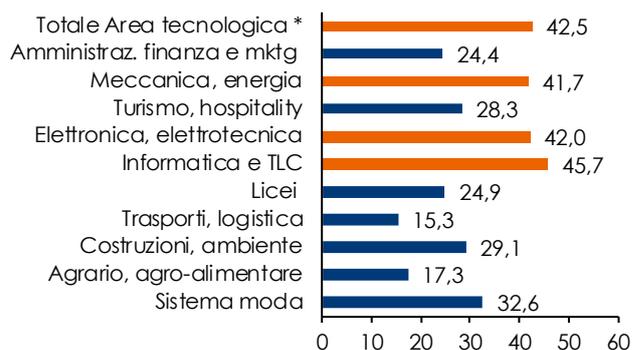
La tendenza è confermata anche nei livelli di formazione secondaria e post secondaria dove gli indirizzi di formazione assimilabili all'Area tecnologica (Meccanica, meccatronica ed energia, Elettronica ed elettrotecnica e Informatica e telecomunicazioni) ricercati dalle imprese (sempre con riferimento al 2018)⁸⁸ coprono da soli più di un terzo delle entrate previste (34,5% - Fig. 8.7) a riprova del forte processo di digitalizzazione in corso nell'industria e nei servizi. Il problema anche per la formazione di tipo secondario è che le imprese faticano a trovare profili nell'ambito tecnologico (il 42,5% risulta di difficile reperimento - Fig. 8.8), dichiarando la mancanza di candidati come causa maggiore per gli indirizzi di Meccanica, meccatronica ed energia, Elettronica ed elettrotecnica, e di un livello di preparazione considerato non adeguato alle esigenze dell'azienda nel caso di Informatica e telecomunicazioni.

Fig. 8.7 - Entrate previste nel 2018 di diplomati e post-diplomati per indirizzo di studio (valori %)



Nota: * nel "Totale Area tecnologica" si sono sommate le entrate previste per Meccanica, meccatronica, energia, elettronica, elettrotecnica, informatica e TLC. Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati ANPAL Excelsior

Fig. 8.8 - Entrate di diplomati e post diplomati di difficile reperimento tra quelle previste nel 2018 per area (valori %)



Nota: * nel "Totale Area tecnologica" si sono sommate le entrate previste per Meccanica, meccatronica, energia, elettronica, elettrotecnica, informatica e TLC. Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati ANPAL Excelsior

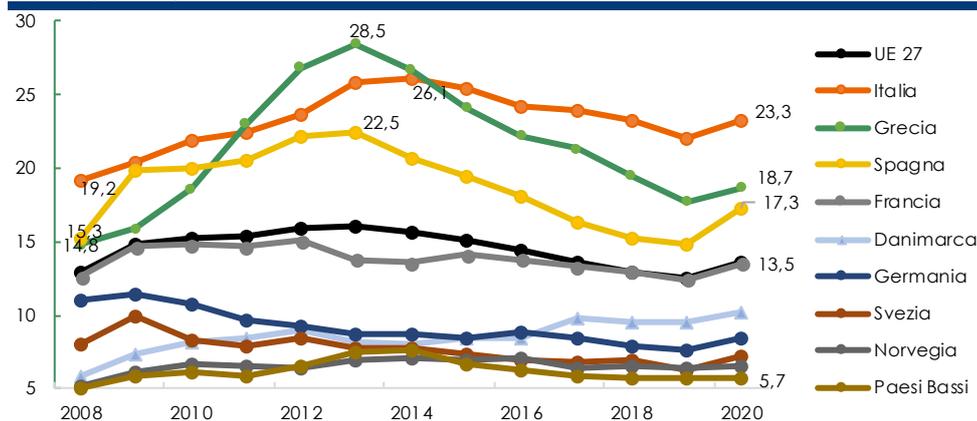
A peggiorare la mancanza di candidati con percorsi formativi adeguati, si aggiunge il problema della dispersione scolastica che avviene immediatamente dopo la scuola dell'obbligo, dove la quota di giovani tra i 18 e i 24 anni stimata in Italia in possesso al più di un titolo secondario inferiore e fuori dal sistema di istruzione e formazione (abbandono degli studi prima del

⁸⁸ Indagine ANPAL Excelsior 2018.

completamento del sistema secondario superiore o della formazione professionale) è del 13,1%, (pari a 543 mila giovani) tra le più alte dell'UE (in media, nell'UE27 la quota Early Leavers from Education and Training, ELET è del 9,9%)⁸⁹, e peggiore del target prefissato per il 2020 (10%), superato invece già da diversi anni in Francia e ormai raggiunto in Germania e nel Regno Unito. Gli abbandoni toccano percentuali più elevate nel Mezzogiorno (16,3%): Sicilia (19,4%), Campania (17,3%), Calabria (16,6%) e Puglia (15,6%) sono le regioni con la maggiore incidenza di abbandoni. Una bassa istruzione implica una maggiore difficoltà di inserimento nel mercato del lavoro ed è legata ad impieghi in lavori scarsamente qualificati e poco retribuiti: più della metà dei coetanei che hanno conseguito un diploma secondario superiore (53,6%) è occupata dopo pochi anni; tra gli ELET la quota è di poco superiore a un terzo (35,4%).

Il tema della dispersione scolastica quando avviene in uscita dal percorso scolastico secondario (diplomati 18-19 anni) e degli anni immediatamente successivi (20-24 anni) si intreccia strettamente al fenomeno dei NEET (Neither in Education nor in Employment or Training), scoraggiati sia nella ricerca di una occupazione soddisfacente che di un'ulteriore specializzazione formativa. Il confronto dell'incidenza dei NEET in Italia tra i 15 e i 29 anni (23,3% al 2020) con la media europea (13,6%) mette in evidenza il grande divario che ci separa dai paesi più virtuosi (tra questi la Germania e i paesi del Nord Europa), ma anche dai paesi del Mediterraneo come Grecia e Spagna che pur con livelli di NEET sopra la media sono riusciti dopo il 2014 a ridurre in maniera consistente il fenomeno (Fig. 8.9).

Fig. 8.9 - Confronto evoluzione incidenza NEET tra i 15-29 anni. Italia vs. Europa, Germania, Grecia, 2008-20 (valori %)



Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

8.3 Gli ITS al centro delle politiche attive del capitale umano

Per migliorare l'entrata nel mondo del lavoro dei giovani sono state attivate una serie di iniziative dal Piano di Garanzia Giovani che vanno dal tirocinio Extracurricolare, ai percorsi di apprendistato duale, al potenziamento dei percorsi degli Istituti Tecnici Superiori (ITS) a cui si affiancano sul territorio le scuole professionali distrettuali, le Academy aziendali e la formazione permanente.

A livello nazionale, il numero dei tirocini avviati nel quinquennio 2014-18 ha coinvolto un totale di 1 milione 158 mila individui, con una crescita del numero di partecipanti del 57%, di cui più della metà sono giovani tra i 15 e i 29 anni alla loro prima esperienza nel mercato del lavoro⁹⁰. A un

⁸⁹ Audizione Istat luglio 2021-Dispersione dopo la scuola dell'obbligo (ELET).

⁹⁰ Istat Il mercato del lavoro 2019, una lettura integrata.

anno dal termine dell'esperienza, il tasso di inserimento nel mondo del lavoro si avvicina al 60%. Nei cinque anni esaminati è raddoppiato anche il numero delle imprese che ospitano i tirocini ed è interessante osservare come la dimensione aziendale incida sulle caratteristiche richieste al tirocinante: il 67,5% dei tirocini è attivato dalle imprese con meno di 50 addetti, ma quando necessitano di livelli più elevati di competenza si svolgono presso le imprese di maggiori dimensioni e nelle imprese attive in settori economici con un alto livello tecnologico.

Nei distretti sono nate delle collaborazioni tra le imprese e le istituzioni locali per creare scuole funzionali alla filiera produttiva locale, per attrarre le nuove generazioni poco propense a indirizzarsi verso scuole tecniche industriali e lasciando intravedere delle opportunità di crescita professionale⁹¹. Le imprese distrettuali che condividono la stessa filiera di specializzazione produttiva sviluppano esigenze comuni di formazione per abilità specifiche e competenze professionali rilevanti nelle lavorazioni che contraddistinguono in modo particolare le produzioni del sistema moda e del sistema casa: non si tratta solo del saper fare legato all'esperienza artigianale dei lavoratori "senior", ma anche dell'immissione di nuove risorse con skill trasversali aggiornate sui temi della transizione digitale e della transizione ecologica. Quando le esigenze formative sono di profilo elevato e richiedono una formazione esclusiva integrata con l'organizzazione e le strategie aziendali, nelle imprese di grandi dimensioni sono nate delle vere e proprie scuole di impresa interne (le "Corporate academy"). Le Academy aziendali sono scuole d'impresa, luoghi fisici e virtuali, dove si mettono in connessione i processi di apprendimento con gli obiettivi strategici dell'azienda, consentendo alle imprese di sviluppare nei candidati una conoscenza mirata incorporando i contenuti della formazione nel contesto organizzativo⁹².

Gli ITS sono il primo esempio di formazione terziaria professionalizzante in Italia: sono attivi già da più di 10 anni e si ispirano a modelli europei già affermati come quello tedesco, per dare una risposta concreta ai bisogni delle imprese nel trovare candidati con competenze non solo tecniche, ma anche con competenze nelle nuove tecnologie digitali e dotati di capacità di problem solving, team working e, più in generale, con soft skills di comunicazione. Secondo i monitoraggi dell'Istituto Nazionale di Documentazione, Innovazione e Ricerca Educativa (INDIRE) sono stati finora coinvolti circa 53.600 studenti, ma i numeri sono esigui se confrontati con il bacino di diplomati di secondo grado: nel 2019 hanno ottenuto il diploma 3.761 studenti, contro i circa 486 mila diplomati nella scuola secondaria di secondo grado. Sono circa 200 i percorsi biennali avviati ogni anno da 117 fondazioni presenti nel territorio nazionale, sviluppati in 6 aree tecnologiche (Nuove Tecnologie per il Made in Italy, Mobilità sostenibile, Tecnologie dell'informazione e comunicazione, Tecnologie innovative per il Turismo e beni culturali, Efficienza energetica, Nuove tecnologie della vita), con stage in azienda che coprono il 30% delle ore totali e tassi di occupazione che superano l'80% a 12 mesi dalla conclusione del diploma (quasi 1 su 3 a tempo determinato). Il maggior numero di corsi è stato proposto nell'area delle Nuove Tecnologie per il Made in Italy (45% dei corsi nei primi 10 anni di attività degli ITS) che sviluppano diversi indirizzi legati soprattutto alle specializzazioni produttive distrettuali del territorio (agro-alimentare, sistema casa, meccanica, sistema moda)⁹³. Nella classifica stilata dall'Istituto INDIRE per il MIUR che certifica ogni anno l'efficacia dei percorsi in termini di diplomati e occupazione⁹⁴, nelle prime 10 posizioni si collocano 6 corsi riconducibili ad altrettanti distretti della meccanica (meccatronica barese, meccanica strumentale di Bergamo, meccanica

⁹¹ C. De Michele, Le iniziative di formazione in alcuni distretti della moda e del sistema casa, Direzione Studi e Ricerche Intesa Sanpaolo, Rapporto Economia e Finanza dei distretti industriali 2019.

⁹² C. De Michele, BOX Corporate Academy: scuole di formazione interne alle aziende Direzione Studi e Ricerche Intesa Sanpaolo, Rapporto Economia e Finanza dei distretti industriali 2020.

⁹³ A.M. Moressa, L. Borgomeo, "Il ruolo dell'alta formazione terziaria in Italia e in Germania", Direzione Studi e Ricerche Intesa Sanpaolo, Rapporto Economia e Finanza dei distretti industriali, 2020.

⁹⁴ INDIRE, Progetto ITS, Monitoraggio nazionale 2021.

strumentale di Milano e Monza, macchine agricole di Reggio Emilia e Modena, meccanica strumentale di Vicenza) e della moda (tessile di Biella). Grazie all'elevata partecipazione delle imprese nella proposta formativa, sia nel partenariato (44,6% di imprese e associazioni di imprese nelle fondazioni), sia come ospiti di stage, sia nella docenza (71% dei docenti proviene dal mondo del lavoro), gli ITS riescono a rispondere al meglio alle esigenze formative dei vari settori economici, fornendo ai loro corsisti esperienze con le tecnologie abilitanti 4.0 e apprendimento di tecniche trasversali di comunicazione e lavoro di gruppo. Il 41% delle ore di formazione degli studenti sono state impiegate in stage e il 27% delle ore di teoria nei laboratori delle imprese o di istituti di ricerca.

Per comprendere il legame tra vocazione industriale territoriale e risultati dei percorsi formativi degli ITS in termini di iscritti, diplomati e occupazione a 12 mesi dal conseguimento del titolo, si sono esaminati gli iscritti dal 2010 al 2021 suddividendoli a seconda dell'intensità distrettuale della sede formativa, utilizzando lo stesso indicatore delle precedenti edizioni del rapporto⁹⁵ che suddivide le province italiane in 4 classi (alta, media, bassa e nulla o molto bassa) sulla base della rilevanza dei distretti operanti in ciascuna di esse, tenendo conto sia dell'incidenza degli addetti distrettuali rispetto agli addetti del manifatturiero, sia dell'importanza degli addetti dei distretti della provincia rispetto al totale distrettuale a livello nazionale.

L'aggiornamento dei dati degli iscritti dal momento di avvio degli ITS conferma che questo tipo di formazione terziaria intercetta per l'80% giovani tra i 18 e i 24 anni d'età, quindi in uscita dal ciclo secondario superiore e in possibile abbandono degli studi in avvio del ciclo universitario. Nelle aree ad alta o media intensità distrettuale la quota di iscritti sotto i 25 anni è relativamente più alta; nelle zone a molto bassa o nulla specializzazione distrettuale invece l'incidenza degli iscritti con più di 30 anni raggiunge il 13,4%, poco più del doppio di quanto si osserva nelle province molto distrettuali, a indicazione del fatto che in questi territori la ricerca di nuove opportunità lavorative (attraverso ad esempio la frequenza dei corsi ITS) è più complessa e richiede molto spesso più tempo (Tab. 8.1). Nei territori a media e alta intensità distrettuale la quota di diplomati nelle Nuove Tecnologie per il Made in Italy è alta e superiore all'incidenza dei giovani tra i 18 e i 30 anni di queste aree.

Tab. 8.1 - Distribuzione degli iscritti ITS tra il 2010 e il 2021 per intensità distrettuale e classe di età

	Classe di età iscritti 2010-21				Composizione iscritti ITS 2010-21	Composizione popolazione in età 18-30 anni (2020)	Composizione diplomati Made in Italy 2019
	18-19 anni	20-24	25-29	30 e oltre			
Alta	41,1	43,6	8,8	6,5	19,1	13,7	33,8
Media	43,1	43,1	8,2	5,5	30,5	29,2	35,7
Bassa	35,2	42,9	10,8	11,1	22,4	21,9	21,7
Nulla o molto bassa	30,6	43,1	12,8	13,4	28,1	35,2	8,9
ITALIA	37,5	43,2	10,2	9,1	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati INDIRE e Istat

Rispetto a quanto osservato negli esiti dei diplomati al 2018, nelle aree a più alta intensità distrettuale crescono in modo consistente nel 2019 i diplomati nelle tematiche del Made in Italy: +30,6% nelle aree ad alta intensità e +27% nelle aree a media intensità, in controtendenza con quanto registrato altrove (Tab. 8.2). Si tratta di un segnale di un possibile avvicinamento tra domanda e offerta di lavoro proprio nelle zone dove è più alta la concentrazione di distretti e quindi è più elevata la domanda di manodopera specializzata e con competenze nelle Nuove tecnologie per il Made in Italy.

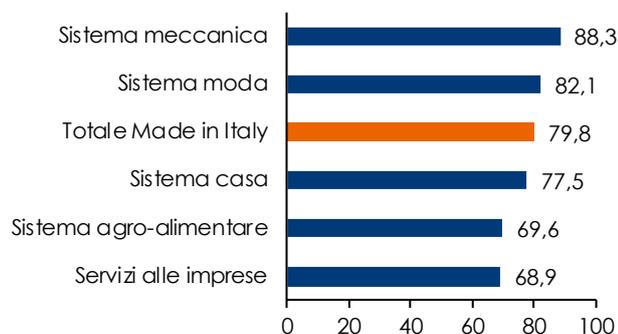
⁹⁵ Direzione Studi e Ricerche Intesa Sanpaolo, Rapporto Economia e Finanza dei distretti industriali 2019, Cap. 6 "Valorizzazione delle competenze dei giovani diplomati nelle aree ad alta intensità distrettuale" a cura di A.M. Moressa; Rapporto Economia e Finanza dei distretti industriali 2020, Cap. 9 "Il Ruolo dell'Alta formazione terziaria in Italia e Germania" a cura di L. Borgomeo e A.M. Moressa.

Tab. 8.2 - Confronto diplomati nell'area Nuove tecnologie per il Made in Italy tra 2019 e il 2018 per intensità distrettuale

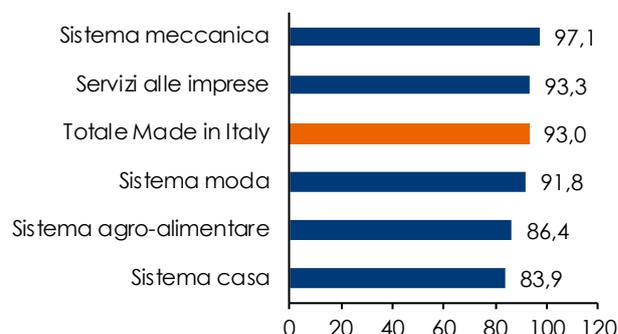
	Numero diplomati per anno			Variazione %	
	2017	2018	2019	2019 su 2018	2018 su 2017
Media	371	471	631	27,0	27,0
Alta	369	457	597	30,6	23,8
Bassa	346	443	383	-13,5	28,0
Nulla o molto bassa	161	199	157	-21,1	23,6
TOTALE	1247	1.570	1.768	12,6	25,9

Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati INDIRE e Istat

L'impatto sul tasso di occupazione si mantiene molto alto a distanza di 12 mesi dal diploma: è pari al 79,8% (Fig. 8.10) nella media dei corsi nelle Nuove tecnologie per il Made in Italy, che sale all'88,3% per quelli con indirizzo nel sistema meccanica dove si realizza la quasi completa coincidenza tra le competenze acquisite nel percorso formativo e competenze richieste nell'occupazione (97,1% - Fig. 8.11).

Fig. 8.10 - Occupati su diplomati nel 2019 a 12 mesi dal diploma (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati INDIRE

Fig. 8.11 - Occupati con occupazione coerente rispetto al percorso formativo (valori % su occupati)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati INDIRE

Gli occupati diplomati nelle Nuove tecnologie per il Made in Italy si concentrano per più di due terzi nelle aree ad alta e media intensità distrettuale: si tratta di una percentuale elevata e decisamente superiore al peso della popolazione tra i 18 e i 30 anni di questi territori (pari al 43% circa). E' nelle aree a media intensità distrettuale che la percentuale di occupati a 12 mesi dal diploma e quella relativa alla coerenza dell'occupazione con il percorso formativo raggiungono i livelli più elevati.

Tab. 8.3 - Indicatori di impatto diplomati Nuove Tecnologie per Made in Italy al 2019 a 12 mesi dal diploma per intensità distrettuale (valori %)

	Occupati composizione	Composizione popolazione età 18-30	Occupati/nr. diplomati	Occupati coerenti/nr. occupati	a 12 mesi Occupati con condizione migliorata/nr. occupati	a 12 mesi Occupati che utilizzano le competenze apprese/nr. occupati
Alta	33,7	13,7	79,6	91,8	90,3	89,9
Media	37,7	29,2	84,3	95,1	94,7	95,3
Basso	21,1	21,9	77,8	94,0	96,3	96,3
Nulla o molto bassa	7,5	35,2	67,5	84,9	94,3	89,6
TOTALE	100	100	79,8	93,0	93,6	93,3

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati INDIRE e Istat

Il sistema degli ITS sta dimostrando anno dopo anno di saper rispondere ai fabbisogni delle imprese grazie alle sinergie che si creano tra le fondazioni e gli imprenditori locali in fase di progettazione e di realizzazione dei corsi. L'andamento degli iscritti, che comunque rimane estremamente ridotto, testimonia una crescente fiducia sia delle famiglie verso questo tipo di formazione professionalizzante che degli studenti stessi, grazie a un passaparola che sta funzionando soprattutto nelle aree con vocazione distrettuale e industriale. L'incidenza degli

occupati per i diplomati nel 2019 che avevano seguito corsi con tecnologie abilitanti 4.0 è cresciuta di 10 punti percentuali rispetto ai diplomati che li avevano seguiti nell'anno precedente, passando dal 48,5% al 58,8%⁹⁶. L'utilizzo dei laboratori con macchinari di ultima generazione che consentono la formazione sul campo con le tecnologie abilitanti 4.0 è un elemento di forza del percorso ITS: il 55% dei percorsi ne ha utilizzato almeno una e di questi l'84% ne utilizza più di una, tra cui la simulazione tra macchine interconnesse che consentono agli studenti di interagire nella catena di produzione dalla prototipazione alla messa a punto del prodotto nel ciclo di produzione (Simulation utilizzata nel 47% dei corsi). Per il 47,3% dei percorsi si sono utilizzate tecniche per la gestione di quantità elevate di dati nel Cloud: i giovani così formati sono in grado di immettere conoscenza e innovazione nelle aziende che li assumono facilitando il passaggio di competenze junior-senior.

Molte sono le proposte per un cambiamento strutturale degli ITS a cominciare da una maggiore stabilità dei fondi che consenta una programmazione di più lungo periodo dei corsi, al sostegno soprattutto per le imprese di dimensioni più piccole con sgravi fiscali per l'assunzione e la formazione di diplomati ITS, al rafforzamento del raccordo tra ITS, Competence Centre e reti di innovazione territoriale, al rilascio di una certificazione delle competenze 4.0.

E' in corso una riforma strutturale e organizzativa degli ITS che, nel disegno di legge (DDL 2333) in approvazione al Senato per la ridefinizione della missione in attuazione del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), assumono il nome di Accademie per l'Istruzione Tecnica Superiore (ITS Academy). Si tratta di un testo che non rivoluziona il sistema ma lo rafforza aprendolo alla formazione universitaria e a una nuova platea di possibili partecipanti ai corsi. Si prevede infatti il riconoscimento del titolo al fine di garantirne l'equipollenza con la formazione terziaria attraverso patti federativi che rendano organici i raccordi tra ITS e Università. Si estende la partecipazione ai corsi ai giovani che si trovano nei percorsi delle politiche attive del lavoro e ai lavoratori tecnici altamente specializzati nelle piccole e medie imprese, per assicurare la formazione continua in un quadro di apprendimento permanente durante tutto il corso della vita lavorativa⁹⁷. Il disegno di legge estende anche ai docenti di discipline scientifiche, tecnologiche e tecnico-professionali della scuola e della formazione professionale la possibilità di partecipare ai corsi ITS nell'ambito delle loro attività di aggiornamento. Nel nuovo disegno di legge, rimangono obbligatori gli stage aziendali per almeno il 30% del monte ore complessivo, decade la soglia del 60% sui docenti dal mondo del lavoro, ma potranno essere selezionati solo se in possesso di una specifica esperienza professionale di almeno 5 anni in settori produttivi correlabili all'area tecnologica di riferimento del corso. A livello organizzativo viene istituito un coordinamento nazionale per lo sviluppo e la promozione del sistema di istruzione e formazione tecnica superiore, composto oltre che da INDIRE anche da rappresentanti dei Ministeri dell'Istruzione, dell'Università e ricerca, del Lavoro e politiche sociali e della Transizione ecologia e della Conferenza delle regioni, dalle Associazioni imprenditoriali più rappresentative a livello nazionale. Questo tavolo di coordinamento ha il compito di consultare e coinvolgere le reti territoriali degli ITS Academy e le parti sociali per riequilibrare l'offerta formativa, fornendo le linee di indirizzo e la programmazione annuale e pluriennale con attenzione ai piani europei, nazionali e regionali di sviluppo. Quanto ai finanziamenti degli ITS la dotazione è di 68 milioni di euro per il 2021 e 48 milioni per il 2022, con il 70% delle risorse affidato in cofinanziamento con gli interventi previsti dai piani territoriali regionali (per il restante 30% dell'ammontare delle risorse stanziato). La ripartizione delle risorse avviene secondo la numerosità degli allievi che hanno completato i corsi nell'annualità precedente, a cui si aggiunge una quota a titolo di premialità che si basa sul numero di diplomati in ogni anno e il tasso di occupazione rilevato nei 12 mesi successivi il conseguimento del diploma, secondo il monitoraggio curato da INDIRE.

⁹⁶ INDIRE, Progetto ITS, Monitoraggio nazionale 2021.

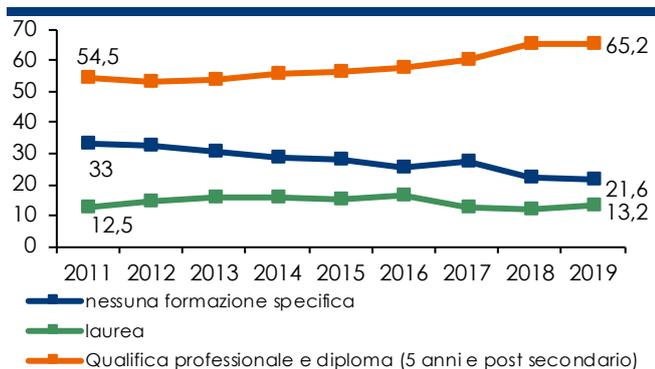
⁹⁷ DDL S. 2333, Fascicolo Iter, Ridefinizione della missione e dell'organizzazione del Sistema di istruzione e formazione tecnica superiore in attuazione del Piano nazionale di ripresa e resilienza, 04/02/2022.

8.4 La dispersione dei profili altamente qualificati

Il mismatch tra domanda e offerta si manifesta anche per i profili più qualificati: permane una distanza rilevante tra mondo del lavoro e Università che si evince nella quota troppo bassa di imprese che cercano personale attraverso un canale diretto con il mondo universitario. Il problema tende ad accentuarsi soprattutto tra le imprese più piccole. Si percepisce una certa difficoltà a trattenere i talenti migliori, solitamente quelli anche più qualificati, che, a fronte dell'alta competenza richiesta, non trovano nelle aziende altrettanto riconoscimento in termini di retribuzione e di prospettive di carriera. La migrazione dei talenti è un fenomeno di una certa intensità in Italia, soprattutto è elevata la migrazione interna di personale altamente qualificato con titolo di studio terziario tra periferia e centro, tra provincia e provincia, e soprattutto il trasferimento di residenza all'estero che assume spesso carattere di irreversibilità. A differenza delle migrazioni interne, questi rappresentano una perdita netta per il nostro Paese e un segnale inequivocabile per il mercato del lavoro italiano, che induce i giovani più qualificati a investire con maggior facilità il proprio talento nei paesi esteri in cui sono maggiori le opportunità di carriera e di retribuzione.

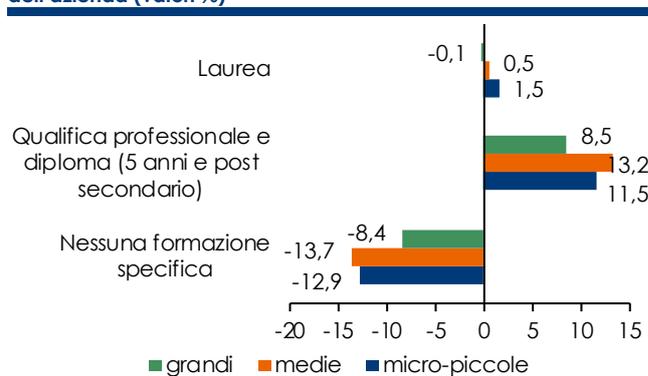
Negli ultimi 9 anni sono aumentati i livelli di istruzione richiesti dalle imprese per le nuove assunzioni, privilegiando le posizioni più qualificate rispetto alle candidature senza una specifica formazione (Fig. 8.12). Questa tendenza ha caratterizzato tutte le dimensioni aziendali con una crescita dell'incidenza delle assunzioni di candidati con qualifica professionale o diploma e dei laureati a sfavore di quella dei candidati senza formazione specifica (Fig. 8.13).

Fig. 8.12 - Assunzioni non stagionali previste per grado di istruzione (aziende con almeno un dipendente, valori %)



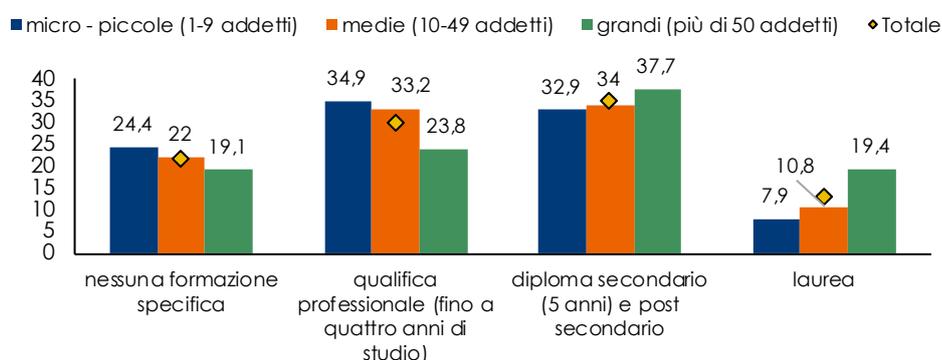
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat – Excelsior

Fig. 8.13 - Differenza del peso delle assunzioni non stagionali previste per titolo di studio tra il 2011 e il 2019 per dimensione dell'azienda (valori %)



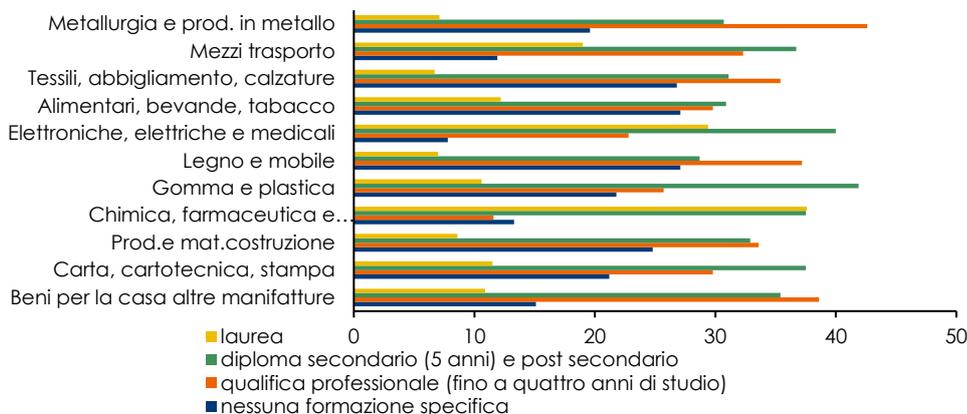
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat – Excelsior

In media nell'industria e nei servizi le assunzioni previste nel 2019 sono state per il 30% rivolte a qualifiche professionali, al 35,1% a diplomati e per il 13,2% a laureati. A livello dimensionale l'incidenza della ricerca di laureati nelle grandi imprese tocca il 19,4%, più del doppio rispetto a quella espressa dalle micro e piccole imprese (7,9%), dove prevale invece la preferenza di candidati con qualifica professionale (Fig. 8.14).

Fig. 8.14 - Composizione assunzioni previste per industria e servizi per classe di addetti 2019 (valori %)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Il livello di istruzione richiesto dalle imprese non dipende solo dalla complessità dell'organizzazione aziendale ma anche dall'intensità tecnologica richiesta nello specifico settore industriale di attività: nell'industria chimica e farmaceutica la ricerca di personale si rivolge per il 75% a laureati e diplomati; la quota rimane rilevante anche in quella nell'elettrotecnica e nell'elettronica (69%), nella meccanica e mezzi di trasporto (56%) mentre scende al 38% nel tessile e abbigliamento e al 36% nell'industria del mobile (Fig. 8.15).

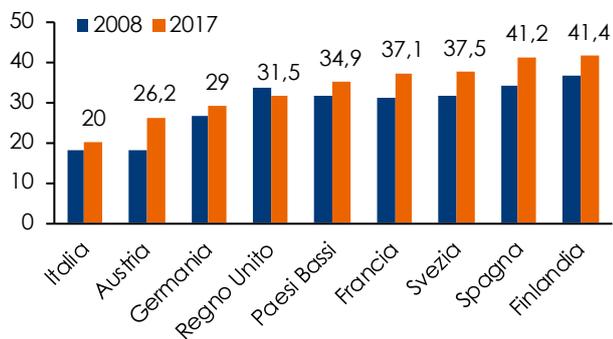
Fig. 8.15 - Distribuzione per settore delle assunzioni non stagionali previste per grado di istruzione in ordine decrescente per livello di assunzioni totali (aziende con almeno un dipendente, valori %, 2019)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Nonostante la crescente quota di posizioni più qualificate inserite in azienda, resta un ampio divario rispetto ai principali paesi europei in termini di occupati con competenze elevate, la cui incidenza nel 2017 in Italia era pari al 20% contro il 29% della Germania e il 37,1% della Francia (fonte: progetto europeo EUKLEMS⁹⁸; Fig. 8.16). Se poi si considerano anche le quote di reddito per i lavori ad alta competenza, il divario si amplia ulteriormente, con una percentuale per l'Italia del 22,2% contro il 35,8% della Germania e il 46,7% della Francia (Fig. 8.17).

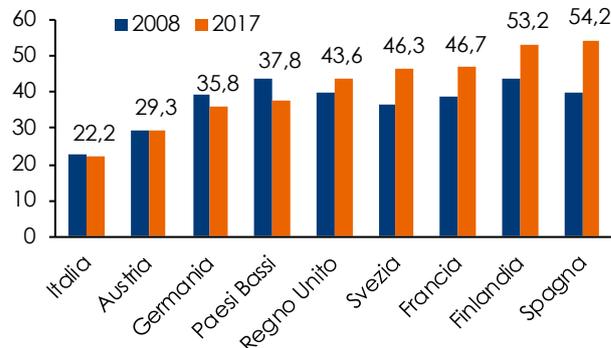
⁹⁸ Euklems è un progetto di ricerca finanziato dalla Commissione Europea con lo scopo di creare un database sulle misure di crescita economica, della produttività, della creazione di occupazione, della formazione del capitale e del cambiamento tecnologico a livello settoriale nei singoli paesi membri dell'UE a partire dal 1970. Euklems analizza diverse categorie di capitale, lavoro, energia, materiali e servizi. Il progetto include anche dati su lavoratori e salari per settore industriale, età, genere e livello di specializzazione.

Fig. 8.16 - Quota occupazione con livello di competenza ALTO (% su totale occupati)



Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Istat -EUKLEMS

Fig. 8.17 - Quota redditi con livello di competenza ALTO (% su totale redditi da lavoro)



Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Istat -EUKLEMS

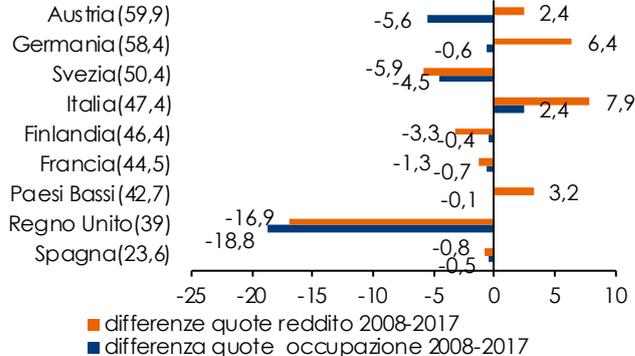
Infine, l'Italia si posiziona all'ultimo posto tra gli stati europei esaminati per evoluzione delle competenze di "Alto livello": tra il 2008 e il 2017 l'occupazione di "Alto livello" ha guadagnato solo 2 punti percentuali sul peso totale dell'occupazione e si è addirittura lievemente ridotta la quota dei redditi (-0,3%; Fig. 8.18). La Germania ha registrato un aumento degli occupati con livelli alti di competenze, ma una riduzione della quota di reddito, che peraltro è molto alta rispetto a quella italiana. La difficoltà in Italia a far crescere il lavoro altamente qualificato è in parte bilanciata dall'aumento di occupazione e reddito nelle professioni con livello "Medio" di competenza, dove l'Italia si colloca al primo posto per crescita tra il 2008 e il 2017 della quota di reddito (+7,9%) e di occupazione (+2,4%) e si trova ai primi posti per incidenza di occupazione (47,4%) (Fig. 8.19).

Fig. 8.18 - Evoluzione 2008-2017 delle quote di occupazione e reddito per livello di competenza ALTO (valori %)



Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Istat-EUKLEMS

Fig. 8.19 - Evoluzione 2008-2017 delle quote di occupazione e reddito per livello di competenza MEDIO (valori %)



Nota: tra parentesi nelle etichette in ordinata ci sono le quote di occupazione delle posizioni con livello di competenza medio per paese.
Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Istat-EUKLEMS

Queste evidenze sembrano confermare l'esistenza in Italia di un circolo vizioso nel mercato del lavoro: a fronte di una minore propensione delle imprese a impiegare e soprattutto a valorizzare con retribuzioni adeguate le figure professionali a maggiori competenze, non vi è l'incentivo da parte dei giovani a investire in percorsi educativi più lunghi e onerosi. Al tempo stesso la mancanza di tali figure sul mercato del lavoro non spinge le imprese a modificare le proprie modalità operative.

8.5 L'impegno del PNRR per la formazione e le politiche per il lavoro

All'interno del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) il tema della formazione dei giovani e della valorizzazione del capitale umano nel mondo del lavoro occupa un ruolo rilevante e centrale: viene affrontato con specifiche componenti di investimento e di riforma in due delle sei missioni (M4 Istruzione e Ricerca e M5 Inclusione e coesione), mentre gli investimenti per le nuove generazioni, per garantire l'accesso ai servizi di assistenza all'infanzia, per migliorare il sistema scolastico e invertire il declino di natalità del Paese rappresentano una delle tre priorità trasversali del piano (insieme alla parità di genere e della riduzione del divario di cittadinanza tra i cittadini meridionali rispetto a quelli del centro-nord) che guidano tutti gli investimenti e i progetti del Piano⁹⁹.

Nella Missione 4 di Istruzione e Ricerca, nella componente C1 di potenziamento dell'offerta di istruzione, la dispersione scolastica viene affrontata con interventi significativi con un finanziamento di 1,5 miliardi, che prevede come obiettivi target di risultato per la fine del 2024, l'attività di tutoraggio per 470.000 giovani a rischio di dispersione scolastica e per 350.000 giovani che hanno già lasciato la scuola, mentre per la metà del 2026 si pone l'obiettivo di ridurre il tasso di abbandono scolastico dell'Italia rispetto alla media dell'Unione europea al 2019. Il piano di intervento prevede l'identificazione delle aree su cui concentrare le risorse sulla base di indicatori della povertà educativa e dell'abbandono scolastico con l'individuazione per ciascuna realtà di strumenti di tutoraggio per portare a una riduzione permanente del tasso di abbandono.

Nell'ottica di facilitare il passaggio dal mondo scolastico al mondo del lavoro, il PNRR prevede varie riforme tra cui:

- quella degli istituti tecnici e professionali in chiave 4.0 (M4C1 Riforma 1.1) per allineare i curricula alla domanda di competenze che proviene dal mondo produttivo,
- quella di potenziamento degli ITS (M4C1 Riforma 1.2) integrandoli al sistema universitario delle lauree professionalizzanti e con la collaborazione attiva delle imprese dei territori (cfr. paragrafo precedente 8.3),
- interventi nelle fasi di orientamento nelle classi quarte e quinte della scuola secondaria di II grado (M4C1 Riforma 1.4) e nell'orientamento attivo nella transizione scuola-università, per incrementare il numero di laureati e ridurre gli abbandoni universitari (M4C1 Riforma 1.6).

In particolare, l'investimento per lo sviluppo del sistema di formazione professionale terziaria ammonta a 1,5 miliardi di euro e mira al potenziamento degli ITS attraverso la creazione di network con aziende, università e centri di ricerca tecnologica/scientifica, autorità locali e sistemi educativi/formativi, con più obiettivi: incrementare il numero delle fondazioni, dei laboratori con tecnologie 4.0, di docenti in grado di adattare i programmi formativi ai fabbisogni delle aziende locali; sviluppare una piattaforma nazionale per le offerte di lavoro rivolte ai giovani in possesso di qualifiche professionali. Il target dell'investimento (ossia l'indicatore misurabile dell'intervento pubblico) dovrà essere almeno il raddoppio degli iscritti e dei corsi frequentati al 2030. Inoltre, nella riforma delle classi di laurea verranno ampliate quelle professionalizzanti, facilitando l'accesso all'istruzione universitaria per gli studenti provenienti dai percorsi ITS. Una prima tranche di fondi è attesa entro giugno 2022 (dovrebbe aggirarsi intorno ai 300-400 milioni) e andrà a potenziare i laboratori con tecnologie 4.0 e ad incrementare il numero dei corsi.

Nella Missione 5 di inclusione e coesione un'intera componente è dedicata alle politiche per il sostegno del lavoro con uno stanziamento di 6,01 miliardi di euro, in particolare per la formazione e riqualificazione dei lavoratori, l'attenzione alla qualità dei posti di lavoro creati e la garanzia di reddito durante le transizioni occupazionali. Nell'ottica di ridurre il gap di competenze che

⁹⁹ Relazione al Parlamento sullo stato di attuazione del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, 27 dicembre 2021.

rallenta la trasformazione verso un'economia basata sulla conoscenza, sono previsti investimenti in attività di up-skilling, reskilling e life-long learning che mirano ad aumentare la produttività e migliorare la competitività delle piccole e microimprese italiane. In particolare per i lavoratori occupati è previsto all'interno delle risorse di REACT-EU¹⁰⁰ un Fondo nuove competenze che consente alle imprese di rimodulare l'orario di lavoro, mettendo in capo al Fondo il costo delle ore trascorse in formazione, sulla base di specifici accordi collettivi con le organizzazioni sindacali; restano a carico delle imprese i costi della formazione (docenti e aule) per i quali è possibile il ricorso ai Fondi interprofessionali. Per facilitare i giovani all'entrata nel mondo del lavoro sono previsti 600 milioni per rafforzare il "sistema duale" e l'acquisizione di nuove competenze secondo un approccio di "learning-on-job", favorendo l'introduzione e lo sviluppo di corsi di formazione che rispondano alle esigenze delle imprese del territorio.

8.6 Conclusioni

I prossimi anni saranno decisivi per l'economia italiana. Per aumentare strutturalmente il nostro potenziale di crescita è necessario ridare slancio alla domanda interna, sbloccando i risparmi accumulati da famiglie e imprese, ma soprattutto immettere nuove energie nelle aziende per attivare sviluppi tecnologici e innovazione.

Il PNRR dovrà attuare un intenso processo di riforme per rilanciare investimenti in digitale, transizione green, infrastrutture, formazione e ricerca, con un'attenzione particolare ai giovani, alle donne e al Mezzogiorno. Gli investimenti delle imprese andranno accompagnati dallo sviluppo di un solido ed efficiente sistema di formazione e innovazione composto da imprese, scuola (Università e ITS in primis) e Istituti di ricerca (tra i quali anche i Competence Centre e gli Innovation hub), con l'obiettivo di favorire la formazione, l'ingresso in azienda di giovani con buone competenze digitali e green, la riqualificazione del personale già in azienda, lo scambio di competenze e il trasferimento tecnologico. Solo così si potrà innescare un circolo virtuoso tra domanda di capitale umano qualificato (da parte delle imprese) e offerta di alte competenze

¹⁰⁰ REACT-EU (Recovery Assistance for Cohesion and the Territories of Europe) è uno dei maggiori programmi di investimento previsti dal piano Next Generation EU, con una dotazione complessiva di 50,6 miliardi di euro aggiuntivi a livello europeo ai programmi della politica di coesione che saranno erogate tra i Fondi europei di sviluppo regionale (FESR), il Fondo Sociale Europeo (FSE) e il Fondo aiuti agli indigenti (FEAD).

L'impatto della pandemia sui flussi migratori dei laureati

A cura di
Rosa Maria Vitulano

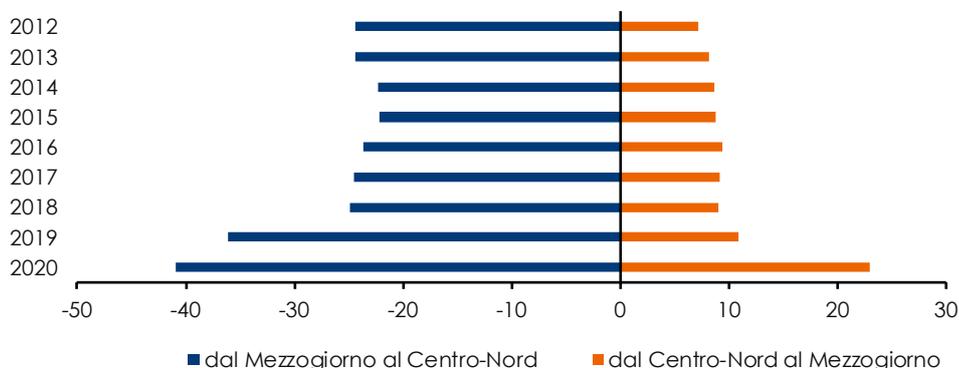
Lo scoppio della pandemia da Covid-19 nel 2020 ha influito notevolmente sulla mobilità della popolazione, soprattutto sugli spostamenti più lunghi, strutturati e sistematici. Il massiccio ricorso allo smart-working ha ridotto le necessità dei trasferimenti per lavoro, sia saltuari che di lungo periodo, svuotando le città dai pendolari. Sono emerse nuove tendenze, tra cui alcune ribattezzate "south-working" o "south-learning", per indicare il rinnovato interesse per i luoghi di origine, le seconde case e i piccoli borghi, scelti come luoghi dove trasferire i propri centri di interesse nell'attesa di un ritorno alla normalità.

Nella passata edizione del Rapporto, con i dati resi disponibili da Istat relativi ai trasferimenti di residenza nel 2019 (e quindi in uno scenario pre-pandemia), abbiamo provato ad indagare se le aree a maggior vocazione distrettuale avessero una forza attrattiva nei confronti del cosiddetto capitale umano "di qualità", ossia residenti italiani di 25 anni o più con almeno la laurea. Era emerso che alcuni territori, specialmente quelli a maggior intensità distrettuale, hanno esigenze particolari in termini di capitale umano qualificato, la cui domanda viene in parte soddisfatta dalla disponibilità locale di popolazione residente, in parte dalle migrazioni interne che determinano un deflusso da altri territori. Incrociando queste evidenze con la domanda di personale proveniente dalle imprese italiane (in base alle rilevazioni realizzate da Excelsior-Unioncamere in collaborazione con Anpal) emergeva una quota di domanda ancora insoddisfatta, soprattutto sulla componente qualificata, sia per mancanza di candidati, sia per la preparazione inadeguata degli stessi. Quest'anno, con i dati al 2020, proviamo ad indagare se le province a maggior intensità distrettuale hanno conservato la loro relativa maggior forza attrattiva e se la pandemia ha avuto un impatto su questo aspetto, tenendo conto anche della minor domanda di lavoro espressa dalle imprese, a causa delle chiusure e dei fermi produttivi disposti per limitare la diffusione del Covid-19.

Nel 2020 la mobilità interna, ossia l'insieme dei trasferimenti di residenza entro i confini nazionali, ha riguardato 1 milione 334 mila trasferimenti (-10,2% rispetto al 2019). Se limitiamo l'analisi ai cittadini italiani di 25 anni o più in possesso di almeno il titolo di laurea, si tratta di circa 112 mila trasferimenti di residenza da una provincia all'altra, in calo del 10,8% rispetto all'anno precedente. A questi vanno aggiunti i trasferimenti verso l'estero, quasi 30 mila italiani laureati con almeno 25 anni che nel 2020 hanno trasferito la propria residenza oltreconfine (circa il 5% in più rispetto all'anno precedente). I rimpatri di laureati si sono fermati invece sotto i 14 mila (-8% rispetto al 2019): il saldo netto verso l'estero dei laureati è quindi peggiorato, con una fuoriuscita netta di oltre 16 mila "cervelli" (erano circa 14 mila unità nell'anno precedente la crisi pandemica), una perdita netta per il nostro Paese di personale qualificato probabilmente alla ricerca di migliori opportunità di carriera all'estero.

Limitando l'analisi ai confini nazionali, abbiamo provato a ripercorrere la direttrice Sud/Centro-Nord, che storicamente rappresenta una traiettoria privilegiata di emigrazione. Se nel complesso il dato è migliorato nel 2020 (quasi 18 mila laureati in uscita dal Mezzogiorno, contro circa 25 mila del 2019), questo saldo è la risultanza di due flussi opposti che sembrano essersi accentuati, ma con intensità diversa lungo le due direttrici: a fronte di oltre 41 mila trasferimenti verso il Settentrione (+13,5% rispetto al 2019), si registrano circa 23 mila laureati tornati al Sud, un numero doppio rispetto all'anno precedente (Fig. 1).

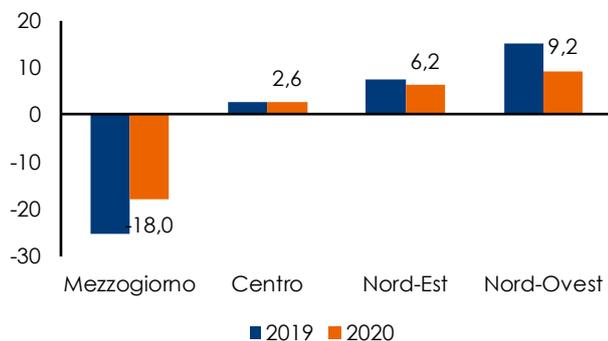
Fig. 1 – Laureati di 25 anni o più: iscrizioni e cancellazioni anagrafiche tra Mezzogiorno e Centro-Nord (migliaia)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

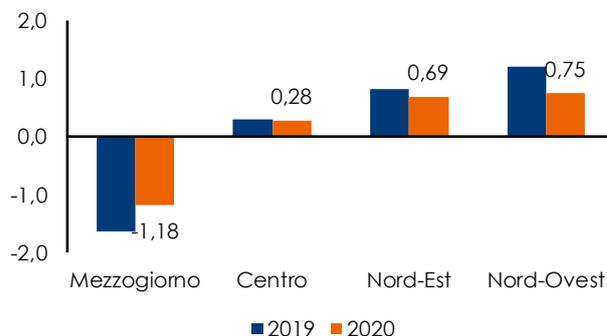
Di conseguenza, risultano ridimensionati i flussi in ingresso verso il Nord-Est e il Nord-Ovest, mentre il Centro si mantiene stabile sui livelli dello scorso anno (Fig. 2). La stessa tendenza si evidenzia anche nel tasso immigratorio, calcolato rapportando i numeri assoluti alla popolazione nella stessa fascia di età (Fig. 3).

Fig. 2 – Saldo migratorio interno dei laureati italiani di 25 anni o più per macro-ripartizione geografica (migliaia)



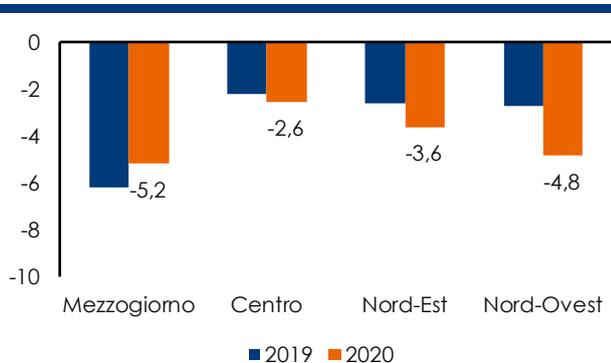
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 3 - Tasso immigratorio interno per macro-ripartizione geografica (laureati di 25 anni o più ogni mille abitanti nella stessa fascia di età)

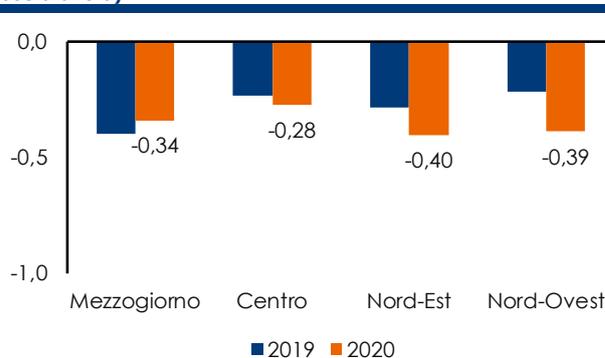


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Anche nei confronti con l'estero il Mezzogiorno, pur con un dato che resta fortemente negativo, ha registrato un minor deflusso di laureati, 5.200 contro i 6.200 del 2019 (Fig. 4); al contrario le altre ripartizioni territoriali hanno visto incrementare i trasferiti all'estero, in particolare il Nord-Ovest che, con 4.800 laureati in uscita, si avvicina ai numeri del Mezzogiorno (erano 2.700 nell'anno precedente). In termini di tasso immigratorio, entrambe le ripartizioni del Nord superano il Mezzogiorno (Fig. 5), mentre lo scorso anno erano su tassi inferiori.

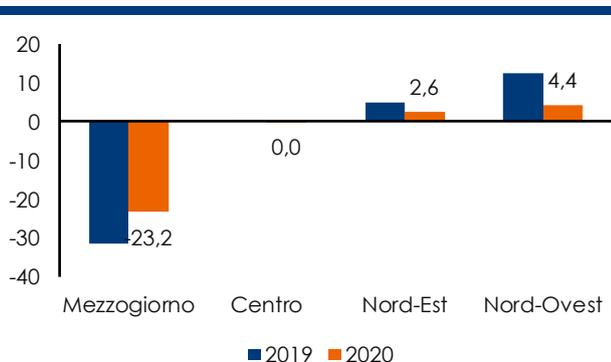
Fig. 4 – Saldo migratorio estero dei laureati italiani di 25 anni o più per macro-ripartizione geografica (migliaia)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

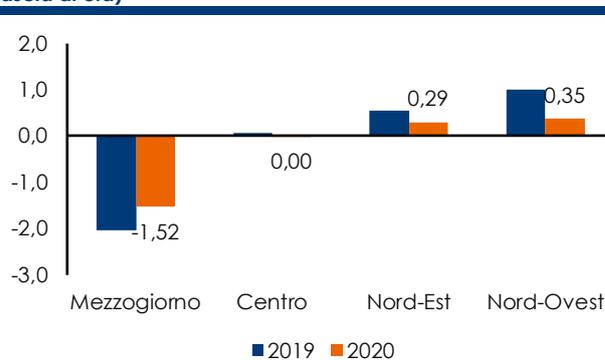
Fig. 5 - Tasso immigratorio estero per macro-ripartizione geografica (laureati di 25 anni o più ogni mille abitanti nella stessa fascia di età)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

In totale, il Mezzogiorno ha perso, nell'anno della pandemia, oltre 23.200 mila laureati, contro i 31.400 nel 2019, quindi nel complesso l'emorragia è diminuita di 8.200 unità (Fig. 6). Si tratta di circa 1,5 laureati ogni mille abitanti over 25; erano quasi 2 per mille nel 2019 (Fig. 7). Specularmente, il Nord-Ovest e il Nord-Est hanno attirato meno laureati nel 2020 dal Mezzogiorno, ma ne hanno persi di più verso l'estero; il Centro mantiene il suo saldo invariato, bilanciando i flussi netti tra interno ed estero.

Fig. 6 - Saldo migratorio totale dei laureati italiani di 25 anni o più per macro-ripartizione geografica (migliaia)

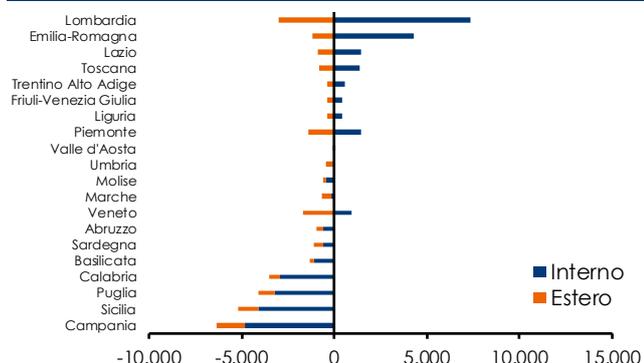
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 7 - Tasso immigratorio totale per macro-ripartizione geografica (laureati di 25 anni o più ogni mille abitanti nella stessa fascia di età)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

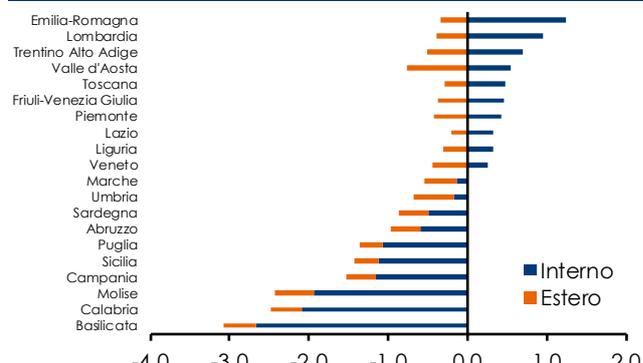
Scendendo a livello regionale, sono le province della Lombardia quelle che attraggono più personale qualificato nell'ambito dei trasferimenti interni; ma i numeri sono fortemente ridimensionati rispetto allo scorso anno, quando i "cervelli" in ingresso erano oltre 10 mila: nel 2020 si fermano a 4.300, come risultato netto di 7.300 trasferimenti interni e quasi 3 mila usciti verso l'estero. All'estremo opposto la Campania, che ne perde 6.300 (ma erano oltre 8 mila nel 2019). Nessuna regione presenta un saldo positivo verso l'estero (Fig. 8). In termini relativi rispetto alla popolazione residente, il tasso immigratorio netto più penalizzante si ha per Calabria, Basilicata e Molise, tutte oltre il 2 per mille (negativo); mentre le province dell'Emilia-Romagna superano in termini relativi quelle lombarde con un tasso immigratorio netto positivo di quasi 1 laureato ogni mille abitanti (Fig. 9), come risultato netto tra interno ed estero.

Fig. 8 – Saldo migratorio interno ed estero dei laureati italiani di 25 anni o più per regione (migliaia, 2020)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

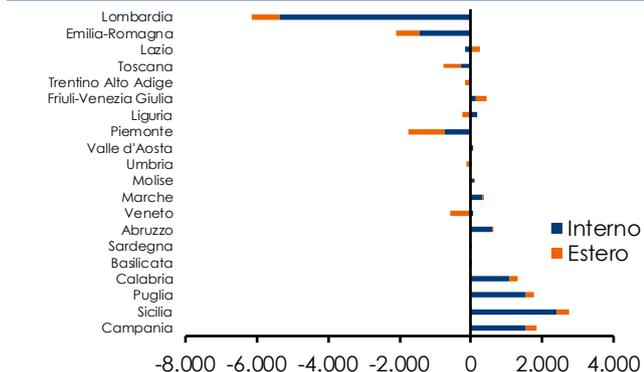
Fig. 9 - Tasso immigratorio netto per regione (laureati di 25 anni o più ogni mille abitanti nella stessa fascia di età, 2020)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

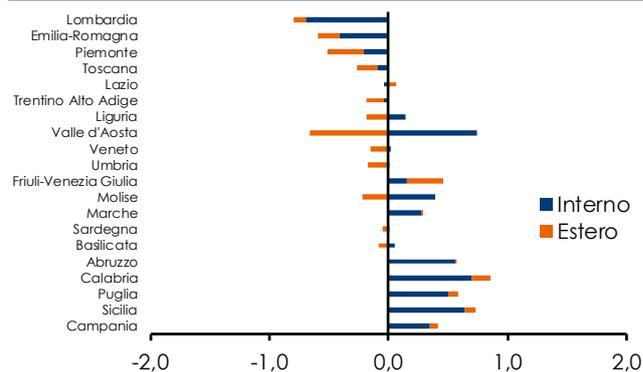
Nel confronto con il 2019, tutte le regioni del Mezzogiorno guadagnano in termini di tasso immigratorio interno; Abruzzo, Calabria, Puglia, Sicilia e Campania anche nei confronti dell'estero.

Fig. 10 – Saldo migratorio interno ed estero dei laureati italiani di 25 anni o più per regione (migliaia): differenza tra il 2020 e il 2019



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 11 - Tasso immigratorio (laureati di 25 anni o più ogni mille abitanti nella stessa fascia di età): differenza tra il 2020 e il 2019



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

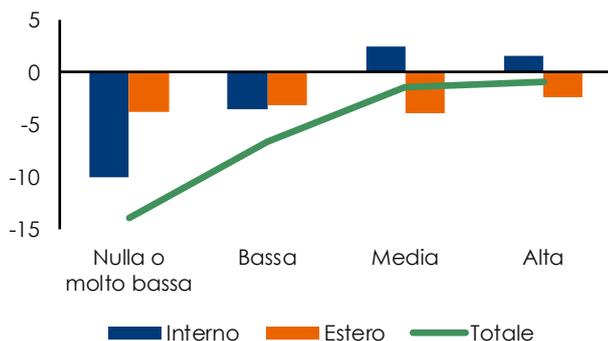
Focalizziamo a questo punto l'analisi sull'intensità distrettuale delle province, definita tramite un indicatore sintetico che classifica le province italiane a seconda del peso e della rilevanza dei distretti in esse operanti¹⁰¹, individuando 4 classi di "intensità distrettuale" (Alta, Media, Bassa, Nulla o molto bassa). Le province a più alta intensità distrettuale, secondo il criterio applicato, sono Prato (79,7), Vicenza (76,1), Brescia (75,8), Treviso (71,3), Fermo (65), Firenze (62,2), Reggio Emilia (58,1), Verona (57,6), Varese (56,1), Bari (52,8), Biella (51,1) e Parma (49,7)¹⁰². In alcuni territori l'attrattività nei confronti dei laureati potrebbe dipendere anche da una specializzazione in servizi avanzati e ICT oppure dalla presenza di poli tecnologici che richiedono elevate competenze high tech. Per questo motivo sono state escluse dall'analisi quelle province con un capoluogo che presenta contemporaneamente un numero di addetti del totale economia superiore a centomila e un peso degli stessi sul totale addetti della provincia stessa superiore al 45%: si tratta di Roma, Milano, Torino, Genova e Palermo, per le quali si presume che l'attrattività

¹⁰¹ Il criterio di classificazione utilizzato tiene conto sia del peso dei distretti sugli addetti totali manifatturieri della provincia, sia della rilevanza dei distretti della provincia sul complesso dei distretti italiani. Per un approfondimento si consiglia la lettura del capitolo 6 dell'edizione n. 12 del Rapporto "Economia e finanza dei distretti industriali", Intesa Sanpaolo ("Valorizzazione delle competenze dei giovani diplomati nelle aree ad alta intensità distrettuale", di A. M. Moressa).

¹⁰² L'indicatore di intensità distrettuale calcolato varia da 0 a 100.

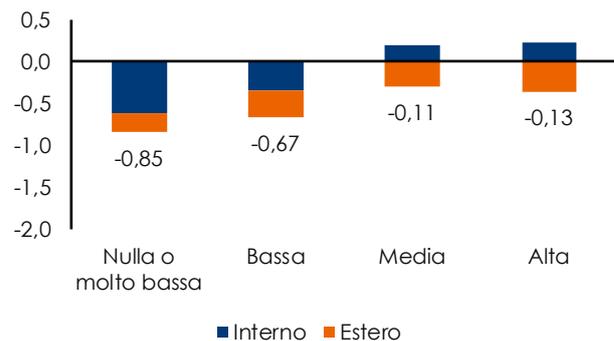
possa essere influenzata da altri fattori come, ad esempio, la presenza di un settore terziario, avanzato e non, particolarmente sviluppato. Dalla classificazione del territorio per intensità distrettuale sembra emergere un maggior deflusso dalle province a Nulla o molto bassa e Bassa intensità distrettuale rispetto alle province ad Alta intensità (Figg. 12 e 13). Nei confronti con l'estero queste differenze si annullano e i saldi migratori totali diventano negativi anche per le province a Media e Alta Intensità.

Fig. 12 – Saldo migratorio interno ed estero dei laureati italiani di 25 anni o più per intensità distrettuale (migliaia, 2020)



Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e Palermo.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

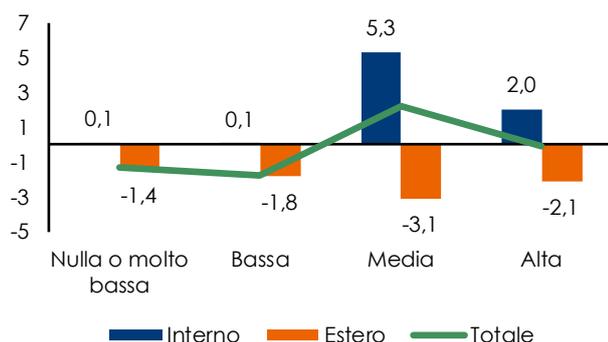
Fig. 13 - Tasso immigratorio netto per intensità distrettuale (laureati di 25 anni o più ogni mille abitanti nella stessa fascia di età, 2020)



Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e Palermo.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

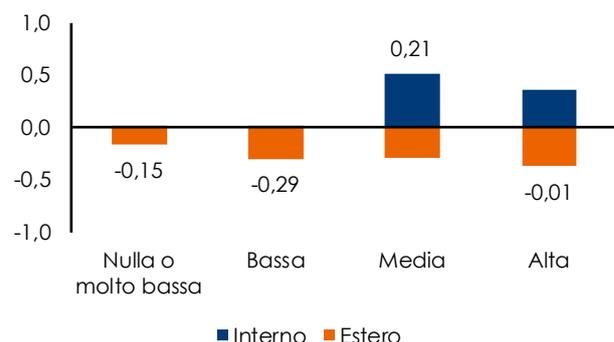
Considerando che la maggior parte delle province a Bassa intensità distrettuale sono localizzate nel Mezzogiorno (dove sono presenti 28 distretti su oltre 150 monitorati, e più della metà di questi sono del comparto agro-alimentare), abbiamo scorporato dall'analisi questa ripartizione territoriale per rendere maggiormente confrontabili i dati. Pur considerando solo le province del Centro-Nord, emerge un tasso immigratorio netto positivo per i territori a intensità distrettuale Media e Alta, anche se vengono fortemente ridimensionati dai deflussi esteri, fino ad annullarsi come nel caso delle province ad Alta intensità (Figg. 14 e 15).

Fig. 14 – Saldo migratorio interno ed estero dei laureati italiani di 25 anni o più per intensità distrettuale al netto del Mezzogiorno (migliaia, 2020)



Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e le province del Mezzogiorno. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 15 - Tasso immigratorio netto per intensità distrettuale al netto del Mezzogiorno (laureati di 25 anni o più ogni mille abitanti nella stessa fascia di età, 2020)

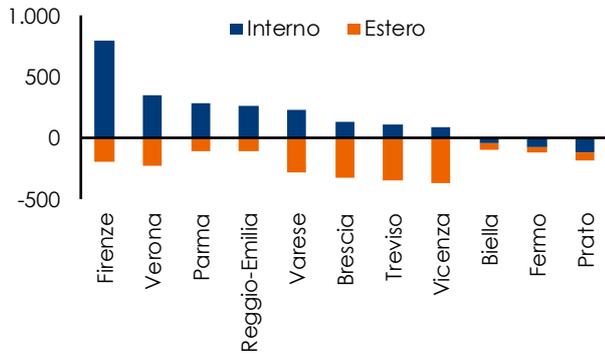


Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e le province del Mezzogiorno. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Tra le province ad Alta intensità, Firenze, Verona, Parma e Reggio Emilia riescono a mantenere un saldo totale positivo, limitando le fuoriuscite verso l'estero. Nelle province a Media intensità spicca Bologna che, da sola, attrae dalle altre regioni quasi 2.300 laureati (ma erano circa 3 mila nel 2019); seguono Modena con 670 e Monza-Brianza con quasi 590. In particolare, nel confronto con il 2019, due delle province più colpite dalla pandemia, Brescia e Bergamo, pur mantenendo

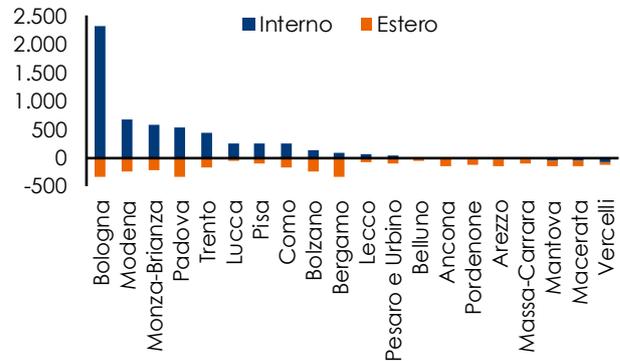
un saldo positivo interno, hanno perso laureati verso l'estero, passando da un saldo totale positivo pre-Covid ad uno negativo nel 2020.

Fig. 16 – Saldo migratorio interno ed estero dei laureati italiani di 25 anni o più nelle province ad Alta intensità distrettuale (escluse le province del Mezzogiorno; migliaia, 2020)



Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e le province del Mezzogiorno. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

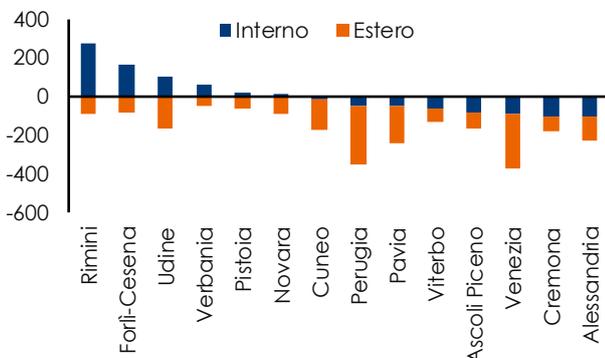
Fig. 17 – Saldo migratorio interno ed estero dei laureati italiani di 25 anni o più nelle province a Media intensità distrettuale (escluse le province del Mezzogiorno; migliaia, 2020)



Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e le province del Mezzogiorno. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

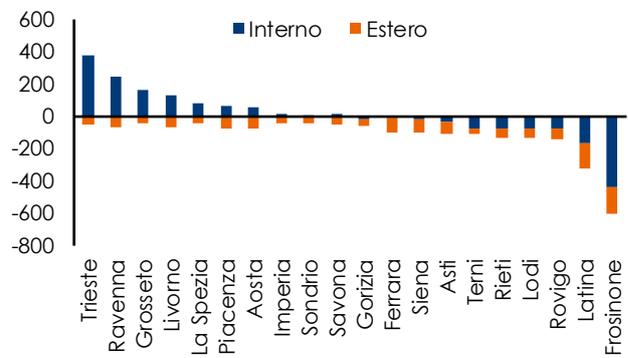
Nelle province a Bassa intensità, solo Rimini e Forlì-Cesena mantengono un bilancio positivo (ed in incremento rispetto al pre-pandemia). Nelle province ad intensità Nulla o molto bassa si distingue positivamente Trieste, ma conservano un saldo positivo anche Ravenna, Grosseto, Livorno e La Spezia.

Fig. 18 – Saldo migratorio interno ed estero dei laureati italiani di 25 anni o più nelle province a Bassa intensità distrettuale (escluse le province del Mezzogiorno; migliaia, 2020)



Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e le province del Mezzogiorno. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

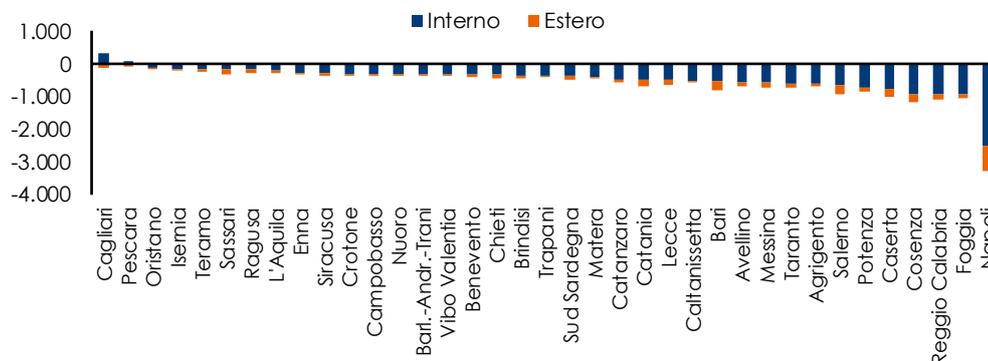
Fig. 19 – Saldo migratorio interno ed estero dei laureati italiani di 25 anni o più nelle province a Nulla o molto bassa intensità distrettuale (escluse le province del Mezzogiorno; migliaia, 2020)



Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e le province del Mezzogiorno. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Le province del Mezzogiorno presentano invece quasi tutte un saldo negativo sia nei trasferimenti interni che con l'estero, anche se in miglioramento rispetto al pre-pandemia. Uniche eccezioni Cagliari (+220 laureati) e Pescara (+27). Anche l'unica provincia meridionale ad Alta intensità distrettuale, Bari, presenta un deficit complessivo di oltre 800 laureati (ma il deflusso era di 1.300 nel 2019).

Fig. 20 – Saldo migratorio interno ed estero dei laureati italiani di 25 anni o più nelle province del Mezzogiorno (migliaia, 2020)



Nota: esclusa la provincia di Palermo. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

La riduzione nella mobilità è anche il riflesso di una minor domanda da parte delle aziende. Secondo il Bollettino annuale del Sistema Informativo Excelsior di Unioncamere e Anpal, lo shock da Covid-19 ha frenato i programmi di assunzione delle imprese nel 2020, con un calo del 30% rispetto al 2019 (corrispondente a circa 1,4 milioni di contratti di lavoro in meno, inclusi quelli stagionali e di collaborazione). Ma, nonostante la contrazione dell'occupazione, sale al 30% la difficoltà di reperimento dei profili ricercati (contro il 26% del 2019) a causa della mancanza di candidati o della preparazione inadeguata. Le imprese hanno risposto alla grave crisi pandemica introducendo cambiamenti e innescando un'accelerazione anche in diversi aspetti della trasformazione digitale. Saranno quindi proprio le competenze digitali, richieste al 60% dei profili ricercati nel 2020, uno dei principali driver su cui faranno leva le imprese per gestire la fase di recupero, mentre per 8 posizioni di lavoro su 10 sono richieste competenze green (che costituiscono un altro fattore strategico di competitività a livello trasversale). Anche in un anno difficile come il 2020 la domanda di figure più specializzate, dotate di esperienza e di un mix di competenze appropriate per gestire le transizioni aziendali, è stata infatti meno penalizzata rispetto a quella espressa per le figure intermedie e per quelle non qualificate. La crescente domanda di specializzazione da parte delle imprese trova conferma anche nel fatto che, secondo le rilevazioni di Anpal, supera il 50% la richiesta di figure che abbiano almeno un diploma secondario, con una quota di laureati pari al 14,1% (circa un punto in più del 2019) e una richiesta di specializzazione post-diploma conseguita in un percorso di Istruzione tecnica Superiore (ITS) quasi al 3% delle entrate programmate (pari a circa 83 mila unità). Le lauree più richieste sono quelle a indirizzo economico, di ingegneria e di insegnamento e formazione, ma le difficoltà di reperimento si concentrano in particolare sui laureati nelle discipline STEM (Science, Technology, Engineering and Mathematics).

In conclusione, dall'analisi proposta emerge che alcuni territori, specialmente quelli a maggior intensità distrettuale, mostrano esigenze particolari in termini di capitale umano "di qualità". L'emergenza pandemica ha in parte attutito i flussi migratori di laureati, anche a causa di una minor domanda da parte delle aziende a fronte di chiusure e fermi produttivi. Quel che è certo è che la pandemia non ha interrotto alcuni dei cambiamenti strutturali che già da alcuni anni stanno interessando il mercato del lavoro: per affrontare la complessità delle sfide in atto le imprese puntano su figure più specializzate, dotate di competenze e formazione soprattutto in quegli ambiti attraverso i quali si intende rilanciare il Paese, come la transizione digitale e la sostenibilità.

Tab. 1 – Laureati italiani di 25 anni e più: saldo migratorio interno ed estero per ripartizione ed intensità distrettuale (unità, 2020)

	Saldo interno	Saldo estero	Saldo totale
Totale, di cui:	-9.574	-13.296	-22.870
Nord-Est	6.198	-3.631	2.567
Alta	1.107	-1.148	-41
Media	4.069	-1.469	2.600
Bassa	283	-539	-256
Nulla o molto bassa	739	-475	264
Nord-Ovest	1.009	-2.712	-1.703
Alta	319	-661	-342
Media	844	-961	-117
Bassa	-205	-686	-891
Nulla o molto bassa	51	-404	-353
Centro	350	-2.114	-1.764
Alta	610	-307	303
Media	409	-668	-259
Bassa	-176	-522	-698
Nulla o molto bassa	-493	-617	-1.110
Mezzogiorno	-17.131	-4.839	-21.970
Alta	-519	-286	-805
Media	-2.855	-825	-3.680
Bassa	-3.548	-1.358	-4.906
Nulla o molto bassa	-2.370	-12.579	-17.140

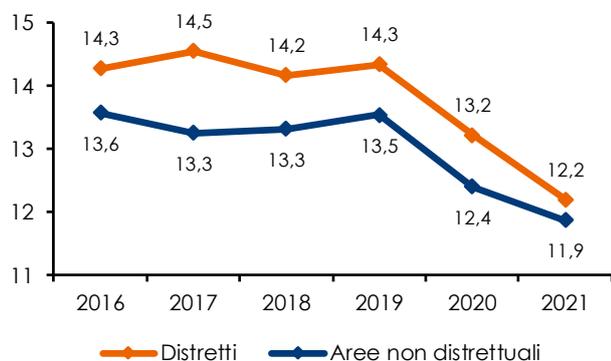
Nota: il saldo interno non è nullo in quanto sono state escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e Palermo.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Gli effetti della crisi sulle modifiche del board

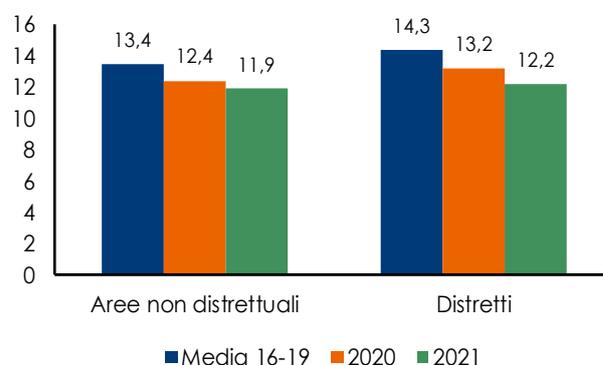
Questo approfondimento si concentra sui cambiamenti avvenuti nei board aziendali negli anni maggiormente impattati dalla pandemia. Si è cercato di rispondere alla domanda: "La modifica del capo azienda o di un membro del board delle imprese è stata più o meno frequente nel biennio 2020-21 nel confronto con quanto osservato tra il 2016 e il 2019?". In particolare, sono state analizzate le imprese appartenenti al campione individuato per lo studio dei bilanci (87.250 imprese) e per le quali si disponeva dell'informazione del board in modo completo per tutto il periodo di analisi (dal 2015 al 2021), identificando quindi 40.248 realtà (di cui 10.509 distrettuali). Il fenomeno è stato approfondito attraverso un confronto tra imprese che appartengono ai distretti rispetto alle aree non distrettuali e per classe dimensionale, area geografica e settore di attività.

Per valutare il fenomeno ci si è concentrati sui cambiamenti nel board intesi nel senso più ampio, che possono cioè interessare la figura del capo azienda, o uno qualsiasi dei membri del consiglio. I primi elementi che si sono delineati riguardano un maggior "dinamismo" nella modifica dei membri del board per le imprese distrettuali e un progressivo rallentamento negli anni della crisi sia per le aree non distrettuali, sia per le imprese appartenenti a distretti che si sono avvicinate alle percentuali delle imprese non distrettuali (Fig. 1). Mediamente negli anni tra il 2016 e il 2019 le modifiche di almeno un membro del board riguardava il 13,4% delle imprese non distrettuali e il 14,3% per i distretti, con oscillazioni minime di anno in anno: nel 2021 questa percentuale si è ridotta di 1,5 punti percentuali per le aree non distrettuali e in misura più marcata pari a oltre due punti per i distretti (dal 14,3% medio del 2016-19 al 12,2% nel 2021) (Fig. 2).

A cura di Sara Giusti

Fig. 1 - Percentuale di imprese che hanno apportato modifiche al board: andamento tra 2016 e 2021 (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Fig. 2 - Percentuale di imprese che hanno apportato modifiche al board: confronto tra il pre-crisi e il 2020-21 (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

La prima variabile da analizzare per interpretare queste evidenze è la classe dimensionale che può condizionare l'evoluzione di questo fenomeno. La modifica di almeno un membro del board si presenta in modo più rilevante tra le classi dimensionali maggiori¹⁰³ sia per i distretti, sia per le aree non distrettuali. Lo spaccato per classe dimensionale offre anche una possibile interpretazione del maggior dinamismo delle imprese distrettuali: infatti, nel campione analizzato le micro imprese hanno un peso relativamente più elevato nelle aree non distrettuali; il contrario è vero per le imprese di dimensioni medio-grandi. Tra le micro e piccole imprese, la modifica del board interessa meno di un'impresa su dieci, mentre nelle grandi imprese ha coinvolto un'impresa su tre. Se pertanto il confronto viene fatto a parità di dimensioni aziendali, la propensione a modificare i board non evidenzia significative differenze a favore dei distretti tra le PMI ed è invece più alta tra le grandi imprese non distrettuali (nel periodo 2016-19 è stata pari a 38,1% nelle aree non distrettuali, oltre tre punti percentuali in più rispetto a quanto osservato nei distretti).

Nel biennio 2020-21 il rallentamento della revisione del board è avvenuto per tutte le classi dimensionali e in misura simile tra distretti e aree non distrettuali per le micro imprese; per le piccole e medie imprese è stato più marcato nei distretti, mentre per le grandi imprese la diffusione delle modifiche del board si è ridotta in modo più netto per le aree non distrettuali (-3,8 punti percentuali verso -2 punti percentuali nei distretti - Tab. 1).

Tab. 1 - Il dettaglio del campione analizzato e la diffusione delle modifiche del board

	Distretti - dettaglio campione		Distretti - Modifica di almeno un membro del board			Aree non distrettuali - dettaglio campione		Aree non distrettuali - Modifica di almeno un membro del board		
	Numero	Peso (%)	Media (%) 2016-19	Media (%) 2020-21	Variazione (%)	Numero	Peso (%)	Media (%) 2016-19	Media (%) 2020-21	Variazione (%)
Totale	10.509	100,0	14,3	12,7	-1,6	29.739	100,0	13,4	12,1	-1,3
Micro	3.707	35,3	7,8	6,9	-0,8	13.208	44,4	8,6	7,6	-1,0
Piccole	4.141	39,4	13,1	11,5	-1,7	11.035	37,1	12,8	11,6	-1,2
Medie	1.965	18,7	21,9	19,1	-2,8	4.274	14,4	22,7	21,0	-1,7
Grandi	696	6,6	34,9	32,8	-2,0	1.222	4,1	38,1	34,2	-3,8

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

¹⁰³ Il fenomeno della modifica del board in questa analisi preliminare non considera l'intensità del cambiamento, ovvero la quota di amministratori interessati; quindi è opportuno evidenziare che le classi dimensionali maggiori presentano un'articolazione più ampia del board con maggiori possibilità di modifiche della direzione dell'impresa.

Se si analizzano i dati per settore, il quadro si arricchisce ulteriormente e consente di esplorare meglio il fenomeno. La propensione a modificare il board nel periodo 2016-19 è significativamente più alta nei mezzi di trasporto, nella meccanica e nell'agro-alimentare, dove si è toccato quota 17,4%, 15,8%, e 22,6% nei rispettivi distretti. Sono più distanti gli altri settori che hanno oscillato intorno al 10%. È nel settore agro-alimentare che emergono le differenze maggiori a favore dei distretti rispetto alle aree non distrettuali, grazie a una quota più elevata di modifiche nel board osservata tra le PMI. Negli altri settori le differenze sono contenute, anche se a parità di dimensione tendono talvolta a emergere valori più bassi nei distretti. È questo il caso ad esempio della meccanica (tutte le classi dimensionali mostrano percentuali più basse).

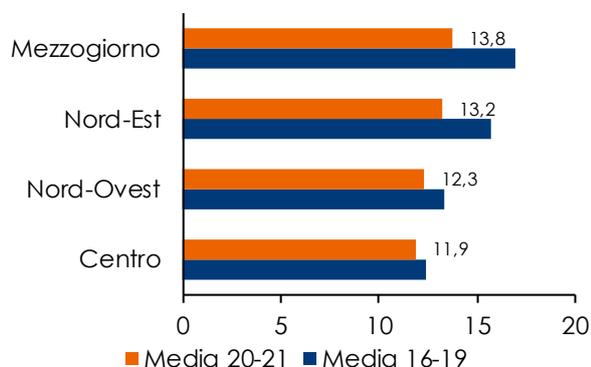
Se si analizza l'evoluzione del fenomeno nel biennio 2020-21, si può rilevare una riduzione delle imprese interessate da una modifica del board in quasi ogni combinazione settore-dimensione, sia nei distretti sia nelle aree non distrettuali. Fanno eccezione le imprese distrettuali della filiera dei metalli che, al contrario di quanto osservato al di fuori dei distretti, hanno leggermente incrementato la percentuale di imprese coinvolte in questi cambiamenti che è passata dal 9,6% medio del 2016-19 al 10,0% medio del 2020-21, grazie al traino delle imprese più grandi. Il rallentamento ha assunto una valenza maggiore per le imprese distrettuali soprattutto per l'agro-alimentare (nei distretti la media 2020-21 rispetto alla media 2016-19 si riduce di 3,6 punti percentuali, mentre nelle aree non distrettuali di 1,8 punti percentuali), la meccanica (-2,1 punti percentuali rispetto a -1,2) e i beni intermedi (-2,5 punti percentuali rispetto a -1,2 punti percentuali); per il sistema moda e i mezzi di trasporto la riduzione è stata sostanzialmente allineata. Tra le varie classi dimensionali si rilevano rallentamenti più marcati nelle imprese distrettuali di dimensioni piccole, medie e grandi dell'agro-alimentare e le medie imprese dei beni intermedi e della meccanica (Tab. 2). In seguito ai cambiamenti intervenuti nel biennio 2020-21, resta il settore agro-alimentare quello in cui si osserva la distanza maggiore a favore dei distretti in termini di propensione a cambiare il board (19% vs. 15,7%). Si è inoltre aperto un differenziale, seppur contenuto, a favore delle aree distrettuali nel sistema casa e nella filiera dei metalli e un lieve gap sfavorevole ai distretti nei beni intermedi.

Tab. 2 – Percentuale di imprese che ha modificato almeno un membro del board per macro settore di attività e classe dimensionale (%)

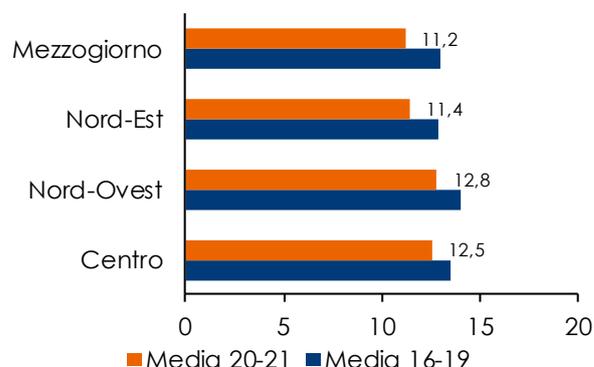
	Imprese distrettuali			Aree non distrettuali		
	Media 2016-19	Media 2020-21	Differenza	Media 2016-19	Media 2020-21	Differenza
Agro-alimentare	22,6	19,0	-3,6	17,5	15,7	-1,8
Micro	14,5	14,1	-0,3	14,1	12,5	-1,7
Piccole	23,8	18,3	-5,5	17,2	15,2	-2,0
Medie	26,4	21,8	-4,6	21,0	18,5	-2,5
Grandi	34,3	30,8	-3,5	34,2	35,1	0,9
Sistema casa	11,5	11,2	-0,3	11,1	10,0	-1,1
Micro	6,2	5,9	-0,3	7,2	5,9	-1,3
Piccole	9,6	10,4	0,7	11,1	10,8	-0,4
Medie	22,5	20,1	-2,5	21,3	18,5	-2,8
Grandi	34,6	33,1	-1,5	37,5	35,0	-2,5
Filiera dei metalli	9,6	10,0	0,5	10,0	8,8	-1,3
Micro	6,0	5,7	-0,3	6,1	5,5	-0,6
Piccole	8,8	8,3	-0,5	10,7	8,9	-1,9
Medie	14,2	18,2	3,9	20,0	17,8	-2,2
Grandi	29,9	33,6	3,7	31,7	31,0	-0,7
Beni intermedi	12,9	10,3	-2,5	12,8	11,6	-1,2
Micro	6,0	5,3	-0,8	7,5	6,1	-1,4
Piccole	9,7	7,9	-1,8	10,1	10,0	-0,1
Medie	20,9	15,8	-5,1	21,0	19,2	-1,9
Grandi	28,4	23,5	-4,9	37,7	33,2	-4,5
Meccanica	15,8	13,6	-2,1	15,4	14,2	-1,2
Micro	8,5	6,5	-2,0	9,8	8,8	-1,0
Piccole	13,5	11,3	-2,2	14,7	13,6	-1,1
Medie	23,2	20,2	-3,0	26,4	26,1	-0,3
Grandi	38,4	38,6	0,1	43,3	35,9	-7,4
Sistema moda	10,7	9,7	-1,0	11,2	10,2	-0,9
Micro	5,7	5,1	-0,5	6,6	6,2	-0,4
Piccole	9,7	9,2	-0,6	10,3	10,0	-0,3
Medie	18,0	15,9	-2,2	20,9	17,7	-3,2
Grandi	34,7	30,2	-4,5	34,7	30,5	-4,2
Mezzi di trasporto	17,4	15,6	-1,8	16,9	15,0	-2,0

Nota: per il settore dei mezzi di trasporto non sono state riportate le statistiche per classe dimensionale a causa dell'eccessivo assottigliamento della numerosità del campione. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

La suddivisione del campione per area geografica evidenzia una maggior diffusione del fenomeno tra le imprese distrettuali del Mezzogiorno e del Nord-Est che superano il 13% anche dopo la riduzione avvenuta negli anni della pandemia, probabilmente anche per la maggior specializzazione tra le imprese del Mezzogiorno nel settore agro-alimentare. Tra le imprese non distrettuali le percentuali maggiori si rilevano nel Nord-Ovest con il 12,8%. Anche in questo caso il rallentamento dei cambiamenti del board risulta diffuso e trasversale a tutti i territori e a tutte le organizzazioni distrettuali e non (Figg. 3 e 4).

Fig. 3 - Distretti: % di imprese che hanno modificato almeno un membro del board per macro-area geografica

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Fig. 4 – Aree non distrettuali – % di imprese che hanno modificato almeno un membro del board per macro-area geografica

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Per cercare di distinguere le possibili implicazioni dettate dalle diverse specializzazioni territoriali, con riferimento alle imprese distrettuali, si è cercato di analizzare l'evoluzione delle modifiche del board per area geografica e per settore di attività. Il fenomeno si rileva più accentuato per il Nord-Est nei settori dell'agro-alimentare, dei beni intermedi e della meccanica, mentre il rallentamento risulta maggiore per il Nord-Ovest nel sistema moda e per il Centro nel sistema casa; per le imprese del Mezzogiorno è interessante rilevare che nel settore di maggior specializzazione come quello dell'agro-alimentare si rilevi comunque un rallentamento superiore alla media dei distretti (-3,7 punti percentuali rispetto a -1,6) (Tab. 3).

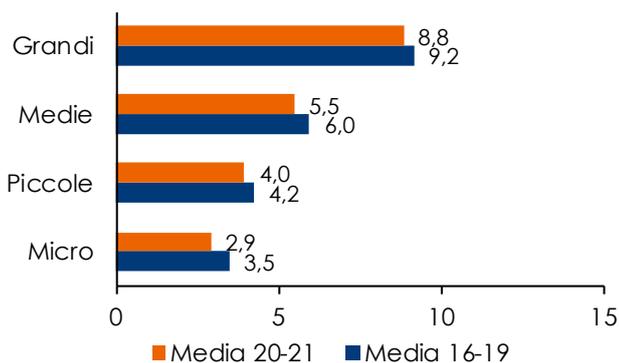
Tab. 3 – Imprese distrettuali: % di imprese che hanno modificato almeno un membro del board per macro-area geografica e settore (%)

	Media 2016-19	Media 2020-21	Differenza
Agro-alimentare	22,6	19,0	-3,6
Centro	23,3	20,9	-2,4
Mezzogiorno	20,6	16,9	-3,7
Nord-Est	23,7	19,4	-4,3
Nord-Ovest	22,2	19,8	-2,4
Sistema casa	11,5	11,2	-0,3
Centro	14,8	14,4	-0,5
Nord-Est	11,6	11,3	-0,3
Nord-Ovest	9,5	9,4	-0,1
Filiera dei metalli	9,6	10,0	0,5
Nord-Ovest	9,6	10,0	0,5
Intermedi	12,9	10,3	-2,5
Centro	12,6	10,0	-2,6
Nord-Est	13,1	9,8	-3,3
Nord-Ovest	12,4	11,7	-0,7
Meccanica	15,8	13,6	-2,1
Centro	16,8	17,8	1,0
Nord-Est	16,6	13,1	-3,5
Nord-Ovest	15,1	14,1	-1,0
Sistema moda	10,7	9,7	-1,0
Centro	9,8	9,6	-0,2
Mezzogiorno	6,7	6,4	-0,4
Nord-Est	11,0	10,6	-0,4
Nord-Ovest	13,4	9,8	-3,6

Nota: sono state rappresentate le aree geografiche con almeno 50 osservazioni. Le celle evidenziate distinguono l'area con la percentuale maggiore nel settore. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

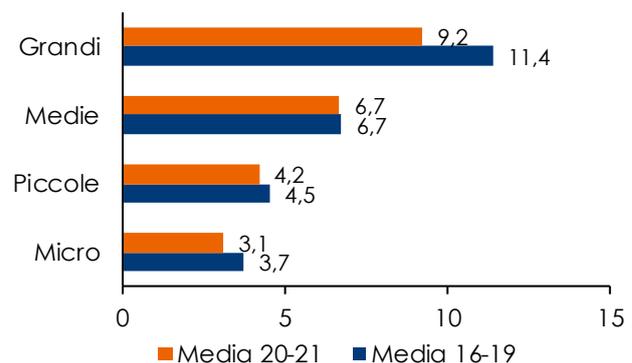
Se si concentra l'analisi solo sulla modifica del capo azienda¹⁰⁴, aspetto che quindi non è condizionato dalla numerosità del board, si rileva come il rallentamento sia sostanzialmente allineato tra distretti e aree non distrettuali, ad eccezione delle grandi imprese per le quali nelle aree non distrettuali la media della percentuale delle imprese che hanno cambiato il capo azienda passa dall'11,4% nel periodo pre-crisi al 9,2% del 2020-21, a fronte di un lievissimo calo nei distretti. Anche in questo caso comunque le evoluzioni organizzative che prevedono un cambiamento nella guida dell'impresa con la sostituzione del capo azienda risultano più diffuse al crescere della dimensione aziendale (Figg. 5 e 6).

Fig. 5 - Distretti: % di imprese per classe dimensionale che hanno modificato il capo azienda



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Fig. 6 - Aree non distrettuali: % di imprese per classe dimensionale che hanno modificato il capo azienda



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

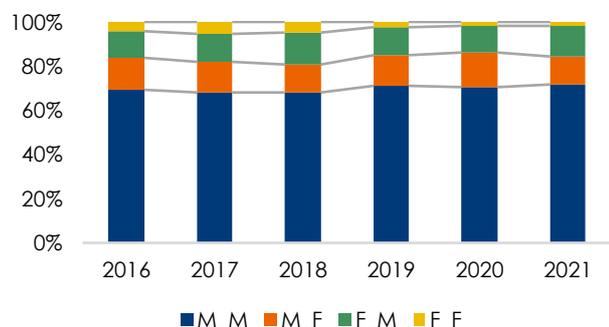
All'interno del sottoinsieme di imprese che hanno modificato il capo si è cercato inoltre di analizzare come si siano alternate le figure del capo tra maschio e femmina. In particolare, per ogni anno per le imprese che hanno registrato una modifica nella figura del capo azienda si è cercato di valutare come si sia configurato il cambiamento in base alle possibili opzioni presenti che comprendono:

- capo uscente femmina e capo entrante femmina (F_F);
- capo uscente femmina e capo entrante maschio (F_M);
- capo uscente maschio e capo entrante femmina (M_F);
- capo uscente maschio e capo entrante maschio (M_M).

Le evidenze che emergono da questa analisi non mostrano differenze rilevanti tra imprese distrettuali e aree non distrettuali; è però interessante notare le tendenze che si sono verificate nel 2020: si è assistito a un aumento importante della percentuale di imprese che hanno modificato il capo azienda passando da un capo maschio a un capo femmina e questo si è verificato soprattutto per le imprese distrettuali (13,9% nel 2019, 16,3% nel 2020) con una contestuale riduzione del peso dei cambiamenti di capo azienda tra due figure maschili (Figg. 7 e 8). Nel 2021 questa tendenza si è ridotta e le percentuali sono tornate in linea con gli anni precedenti. Nel 2020, inoltre, si è anche ridotta la quota di imprese che ha visto la sostituzione del capo azienda femmina, che nei distretti nel 2021 si è poi però riportata su livelli prossimi a quelli del 2019.

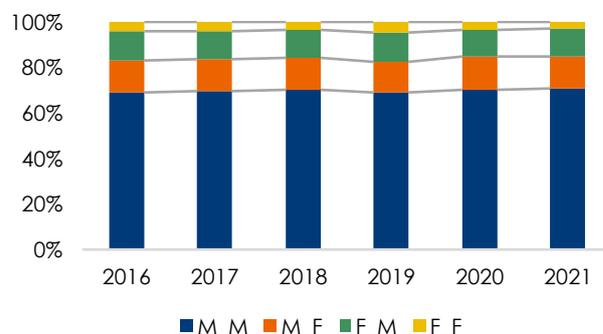
¹⁰⁴ Il campione comprende le imprese per le quali era disponibile l'informazione sul capo azienda nel periodo 2015-21 e considera 72.384 imprese di cui 17.866 distrettuali; rispetto al campione utilizzato nel resto dell'approfondimento risulta più numeroso in quanto considera come vincolo la presenza dell'informazione del capo azienda e non di tutto il board.

Fig. 7 – Distretti: composizione delle modifiche di genere del capo azienda (% imprese che hanno modificato il capo azienda)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

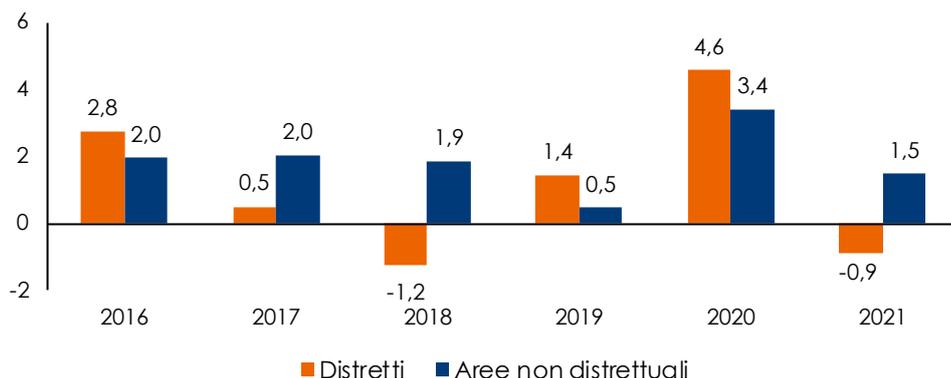
Fig. 8 - Aree non distrettuali: composizione delle modifiche di genere del capo azienda (% imprese che hanno modificato il capo azienda)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Un modo per sintetizzare e confrontare queste evidenze è valutare anno per anno il saldo netto delle imprese con capo donna: per le imprese che hanno modificato la figura del capo si è calcolata la differenza tra il numero di imprese a guida femminile nell'anno t-1 e il numero di imprese a guida femminile nell'anno t e si è rapportata al totale delle imprese interessate dalla modifica. Negli anni precedenti la crisi il saldo si è alternato a favore dei distretti e delle aree non distrettuali: nel 2016 e nel 2019 è stato positivo e più elevato per i distretti, mentre nel 2017 e nel 2018 la percentuale è stata più alta per le aree non distrettuali, con un divario particolarmente accentuato nel 2018 quando il saldo nei distretti è stato addirittura negativo. È interessante osservare il balzo registrato nel 2020, con il saldo che ha toccato il 4,6% nei distretti, 1,2 punti percentuali in più rispetto alle aree non distrettuali. Nel 2021 si è poi avuto un ripiegamento, soprattutto nei distretti, dove si è registrato un calo delle imprese a guida femminile, a fronte di un dato comunque in crescita nelle aree non distrettuali, seppure in rallentamento (Fig. 9). In sintesi, è interessante notare come per i distretti tra il 2016 e il 2019 il fenomeno delle imprese guidate da donne sia rimasto sostanzialmente stabile, con un'incidenza che è passata dal 14,91% al 14,94%, per salire al 15,14% nel 2020 e rimanere sopra quota 15% nel 2021 (15,11%), in lieve aumento quindi rispetto alla situazione precedente la crisi.

Fig. 9 - Saldo % delle imprese che hanno cambiato il capo azienda a favore di una guida femminile



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

In considerazione della rilevanza della diffusione del fenomeno si è cercato di approfondire l'andamento per classi dimensionali, aree geografiche e settori di attività, soffermandoci in particolare sulle specificità del biennio 2020-21. Nel confronto per classe di fatturato emerge un saldo positivo per tutte le dimensioni e più elevato per le imprese distrettuali tra le micro imprese (dove c'è stato un parziale rientro nel 2021) e le medie imprese (dove il trend avviato nel 2019 è

proseguito anche se a un ritmo rallentato nel 2021); per le piccole imprese risulta sostanzialmente allineato, mentre per le imprese di dimensioni maggiori risulta più elevato nelle aree non distrettuali (Tab. 4).

Tab. 4 – Imprese che hanno avuto modifiche nella figura del capo azienda: saldo % delle figure capo femmina per classe dimensionale

	Imprese distrettuali						Aree non distrettuali					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Micro	1,1	6,3	-5,1	2,1	6,2	-3,4	2,0	2,3	1,8	-1,0	3,5	0,3
Piccole	7,7	-2,6	3,5	-0,7	3,5	0,0	2,0	3,1	1,5	1,8	3,8	2,5
Medie	-1,8	-2,6	-3,3	3,8	4,9	0,6	1,5	-0,2	2,8	0,8	2,4	2,6
Grandi	0,0	1,4	-3,6	1,8	2,8	0,0	2,5	0,7	1,2	1,3	3,9	0,0

Nota: sono evidenziati gli incroci settori/anno che presentano un saldo maggiore tra distretti e aree non distrettuali.

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Dal punto di vista dell'area geografica, nel 2020 i territori che hanno mostrato un saldo più elevato a favore dell'inserimento di una figura apicale donna sono il Nord-Est e il Mezzogiorno con differenze sempre a favore delle imprese distrettuali, mentre per le imprese distrettuali del Centro e del Nord-Ovest il saldo è positivo ma basso e inferiore a quello osservato nelle aree non distrettuali. Nel 2021, il campione delle imprese distrettuali ha mostrato inoltre una riduzione delle nuove figure di capo donna tra le imprese del Centro e del Nord-Ovest, a differenza delle aree non distrettuali dove il trend è stato confermato con dei saldi positivi; tra le imprese distrettuali del Nord-Est e del Mezzogiorno il fenomeno si è invece ulteriormente rafforzato, sempre in misura superiore rispetto alle aree non distrettuali (Tab. 5).

Tab. 5 – Imprese che hanno avuto modifiche nella figura del capo azienda: saldo % delle figure capo femmina per area geografica

	Imprese distrettuali						Aree non distrettuali					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Nord-Est	-1,5	3,1	-2,7	1,8	9,2	6,5	2,1	2,0	2,1	2,6	5,2	0,8
Nord-Ovest	1,8	-2,5	0,4	0,4	0,4	-5,6	3,9	1,4	1,2	1,1	2,9	1,6
Centro	8,3	5,1	-1,5	2,0	0,8	-8,1	1,6	2,5	3,3	0,0	1,8	2,7
Mezzogiorno	9,3	-4,0	-0,9	2,1	8,6	2,2	-2,8	3,2	1,5	-5,2	3,5	1,2

Nota: sono evidenziati gli incroci settori/anno che presentano un saldo maggiore tra distretti e aree non distrettuali.

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

A livello settoriale, le specializzazioni produttive che mostrano una percentuale più rilevante di ingressi di capi donna nel 2020 sono il sistema casa per i distretti e la filiera dei metalli per le aree non distrettuali. Per i distretti nel 2020 si è assistito a un significativo incremento del fenomeno anche per il sistema moda e la meccanica (con un'intensità superiore a quella osservata nelle aree non distrettuali), che è però del tutto rientrato nel 2021, con un saldo che per questi due settori è divenuto fortemente negativo (Tab. 6). Nel 2021 la crescita delle imprese guidate da capi donna è invece proseguita tra i distretti della filiera dei metalli e, soprattutto, dell'agro-alimentare (dove ha mostrato segnali di accelerazione) e del sistema casa.

Tab. 6 – Imprese che hanno avuto modifiche nella figura del capo azienda: saldo % delle figure capo femmina per settore di operatività

	Imprese distrettuali						Aree non distrettuali					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Meccanica	0,0	-3,4	-4,3	-2,1	4,1	-7,1	3,0	2,1	1,8	1,7	2,8	1,3
Agro-alimentare	3,2	2,7	-3,0	3,0	2,5	5,0	3,6	3,7	3,4	-1,0	4,7	-2,1
Filiera dei metalli	6,4	-6,1	10,0	3,6	1,3	1,4	0,9	1,5	1,1	-1,6	3,6	2,7
Sistema moda	4,3	1,7	-4,2	1,2	5,0	-9,7	-1,9	-4,0	-0,6	-7,8	3,1	1,3
Sistema casa	-2,1	7,5	6,3	0,9	9,3	6,5	0,0	3,4	3,0	4,6	0,0	5,2

Nota: sono evidenziati gli incroci settori/anno che presentano un saldo maggiore tra distretti e aree non distrettuali. Il settore dei mezzi di trasporto non è rappresentato per il basso numero di osservazioni. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Questo esercizio si colloca in una più ampia analisi di valutazione di come le imprese hanno risposto al nuovo scenario competitivo e alle sollecitazioni dettate dalla crisi; l'obiettivo di questo approfondimento preliminare e puramente descrittivo è quello di cogliere i possibili cambiamenti

nella governance delle imprese. Sono diverse le evidenze che emergono: la propensione a modificare il board è una funzione crescente delle dimensioni aziendali e tende a essere più diffusa in alcuni settori, come l'agro-alimentare, la meccanica (grazie al traino delle grandi imprese) e i mezzi di trasporto. Nel confronto con le aree non distrettuali emergono differenze significative a favore dei distretti solo nell'agro-alimentare; negli altri settori gli scostamenti sono minimi e variano in funzione delle dimensioni aziendali. Emerge inoltre un calo della quota di imprese interessate da cambiamenti nel board nel biennio della pandemia che ha riguardato in maniera trasversale le imprese attive nei distretti e nelle aree non distrettuali, di ogni dimensione aziendale o settore di specializzazione; questo fenomeno può essere messo in relazione anche con le restrizioni presenti che possono aver determinato difficoltà pratiche a svolgere gli adempimenti richiesti (esempio difficoltà nel gestire gli atti notarili, realizzare assemblee, ecc.). Se si analizzano poi solo le modifiche della figura del capo azienda, nel 2020 si è rilevata una maggior diffusione dell'inserimento di figure femminili, fenomeno che poi è solo in parte rientrato nel 2021. In un contesto estremamente complesso e imprevedibile, le imprese rimaste attive sul mercato hanno pertanto cercato di affrontare le avversità mantenendo il più possibile stabile il board, per non introdurre ulteriori elementi di criticità da gestire in un difficile passaggio della vita aziendale, aiutate probabilmente in questo anche dalla presenza dei provvedimenti e delle misure di sostegno varate in seguito all'emergenza sanitaria. È pertanto verosimile che in alcuni casi il passaggio generazionale sia stato rimandato a tempi migliori e meno incerti.

9. L'imprenditoria straniera nei distretti e le interazioni con il territorio¹⁰⁵

Introduzione

In questo capitolo si analizza la presenza delle imprese straniere sul territorio italiano, distinguendo tra aree distrettuali e non distrettuali, settori di specializzazione, dimensione, nazionalità ed età dell'impresa, individuando i distretti industriali a più alta incidenza di imprenditoria immigrata.

A cura di Giovanni Foresti,
Serena Fumagalli,
Sara Giusti

Inoltre, utilizzando un originale database sulle transazioni economiche, si analizzeranno le interazioni di queste imprese con il tessuto produttivo locale. Focalizzando l'attenzione su alcuni distretti industriali si cercherà, infine, di capire se emergono differenze tra imprese straniere distrettuali e imprese italiane nel relazionarsi con gli altri soggetti presenti sul territorio.

9.1 Definizioni e campione di analisi

Partendo dal campione delle imprese analizzato nelle altre sezioni del Rapporto, le imprese sono state classificate in questo capitolo in italiane, straniere, altre, in funzione delle nazionalità degli amministratori del Consiglio di Amministrazione. Questo esercizio è stato possibile grazie alle informazioni fornite da Cerved che consentono di identificare il paese di nascita dei componenti del Consiglio di Amministrazione, relativamente all'anno 2019. Nello specifico, ogni singolo membro del Consiglio di Amministrazione può essere:

- nato in Italia;
- nato in paesi "avanzati": EU15, USA, Giappone, Svizzera, Norvegia, Israele, Canada, Australia, Nuova Zelanda, Israele;
- nato in altri paesi¹⁰⁶.

Su questa base sono state individuate tre tipologie di imprese:

- **italiane**: tutti i membri del Consiglio di Amministrazione sono nati in Italia;
- **straniere**: tutti i membri o almeno il 50% dei membri del Consiglio di Amministrazione sono nati nei paesi non industrializzati;
- **altre**: include sia le imprese con un consiglio di amministrazione misto (compresenza di amministratori italiani e soggetti nati nei paesi avanzati e/o presenza di una minoranza di amministratori nati nei paesi emergenti) che quelle a partecipazione estera (Investimenti Diretti Esteri, IDE).

Le informazioni sul Consiglio di Amministrazione che consentono di distinguere per tipologia di impresa (italiana, straniera, altro), sono disponibili per 86.706 imprese su 87.250 totali.

Oltre il 90% delle imprese del campione è italiano, con percentuali simili tra imprese localizzate nei distretti e non. Le imprese straniere individuate nel campione sono 1.330¹⁰⁷, l'1,5% del totale, con una lieve maggiore presenza nei distretti, dove la quota di imprese straniere sale all'1,9%, a

¹⁰⁵ Questo capitolo offre alcune prime evidenze di un più ampio progetto di ricerca in corso con l'Università degli Studi di Parma. A questo proposito si ringraziano i professori Alessandro Arrighetti e Andrea Lasagni per la collaborazione e i commenti al testo.

¹⁰⁶ Se i membri del board sono nati in Argentina, Brasile, Eritrea, Etiopia, Libia, Uruguay, Venezuela e presentano un cognome di origine italiana, non sono stati considerati come stranieri, con l'idea di provare a tenere conto del fenomeno migratorio italiano che in passato ha interessato queste destinazioni. Se i membri del board sono nati in Slovenia o Croazia e presentano un cognome di origine italiana sono stati considerati come italiani in quanto territori di confine.

¹⁰⁷ Il campione non include le ditte individuali e le imprese dei servizi, e comprende solo aziende sopra i 400.000 euro di fatturato nel 2018, per cui è presumibile che il fenomeno dell'imprenditoria immigrata sia sottostimato.

fronte di un peso dell'1,4% nelle aree non distrettuali. Nelle aree non distrettuali è invece più elevata la quota di imprese ibride e a partecipazione estera, con una quota del 7,4% rispetto al 6,7% delle imprese localizzate nei distretti. All'interno di questo aggregato, vi sono anche le imprese ibride a minoranza emergente, che hanno un peso molto contenuto, pari allo 0,6% sia nei distretti sia nelle aree non distrettuali.

Tab. 9.1- La distribuzione delle imprese per tipologia (distretti e aree non distrettuali)

	Distretti		Aree non distrettuali		Totali	
	Numero	%	Numero	%	Numero	%
Totale	21.337	100,0	65.369	100,0	86.706	100,0
Italiane	19.520	91,5	59.588	91,2	79.108	91,2
Straniere	398	1,9	932	1,4	1.330	1,5
Altro, di cui:	1.419	6,7	4.849	7,4	6.268	7,2
Imprese a partecipazione estera	720	3,4	2.493	3,8	3.213	3,7
Ibride avanzate	578	2,7	1.936	3,0	2.514	2,9
Ibride a minoranza emergente	121	0,6	420	0,6	541	0,6

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

9.2 Le caratteristiche delle imprese straniere

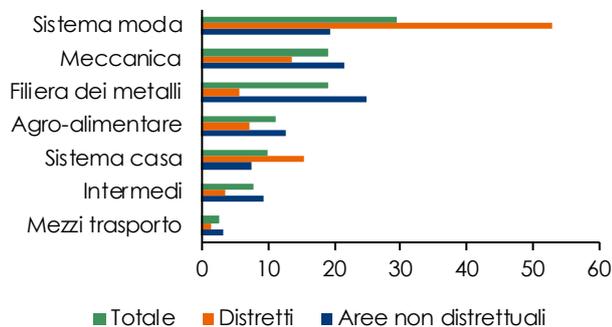
Le imprese straniere sono state analizzate in funzione del settore di appartenenza, della dimensione aziendale, della localizzazione, della nazionalità di origine, dell'età dell'impresa e dei componenti del board.

I settori che evidenziano una maggiore presenza di imprenditoria straniera sono il sistema moda, con una quota del 30% circa sul totale, e la metalmeccanica, con un peso della filiera dei metalli e della meccanica del 19% circa. Seguono l'agro-alimentare (11,1%), il sistema casa (9,9%) e, con percentuali inferiori al 8%, i produttori di beni intermedi e di mezzi di trasporto.

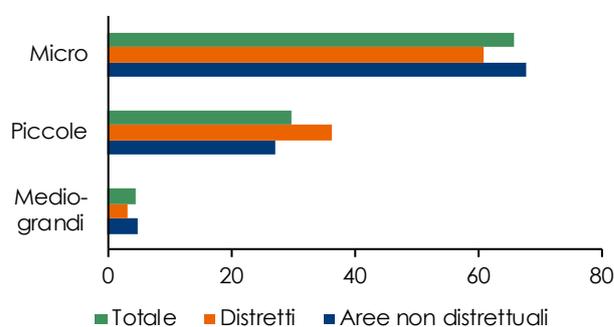
La distinzione tra imprese straniere localizzate nei distretti o non evidenzia alcune specificità interessanti. Nei distretti oltre la metà delle imprese straniere è specializzata nel settore della moda (53%), con una maggiore presenza di player attivi nella confezione di articoli di abbigliamento e lavorazione della pelle. Il 15,3% delle imprese straniere distrettuali è poi operativo nel sistema casa, con una prevalenza di player attivi nella fabbricazione di mobili; segue poi, con una quota del 13,6% la meccanica. Nelle aree non distrettuali spicca la presenza delle imprese straniere nella filiera metalmeccanica, con il 24,8% dei player attivo nelle fasi a monte della filiera e il 21,6% a valle. Ad eccezione di sistema moda e sistema casa, in tutti gli altri settori le imprese straniere sono maggiormente presenti nelle aree non distrettuali.

Per quanto riguarda l'analisi per dimensione si osserva una netta prevalenza di attori di piccolissime dimensioni (fatturato inferiore a 2 milioni di euro): il 65,8% delle imprese straniere del campione complessivo rientra in questa classe di fatturato, più di quanto si osserva nel campione complessivo delle imprese analizzato in questo Rapporto dove è pari al 51%¹⁰⁸. La prevalenza di player più piccoli è diffusa su tutto il territorio, sia all'interno dei distretti (60,8%) che fuori da essi (67,9%). Nelle aree distrettuali emerge però un peso superiore rispetto a quello che si osserva fuori dai distretti delle imprese piccole: 36,2% versus 27,1%. Le medio-grandi imprese rappresentano solo una quota marginale del campione, pari al 4,4%.

¹⁰⁸ A questo proposito si rimanda al capitolo 1.

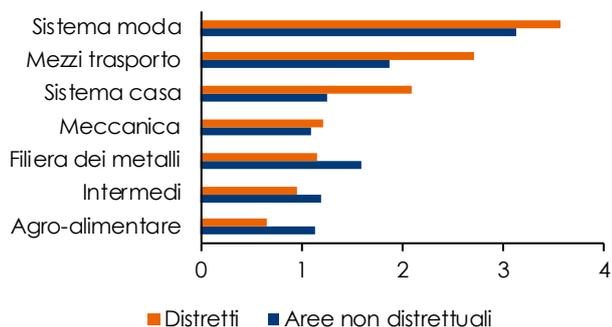
Fig. 9.1 - La distribuzione delle imprese straniere per settore e confronto fra distretti e aree non distrettuali (%)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

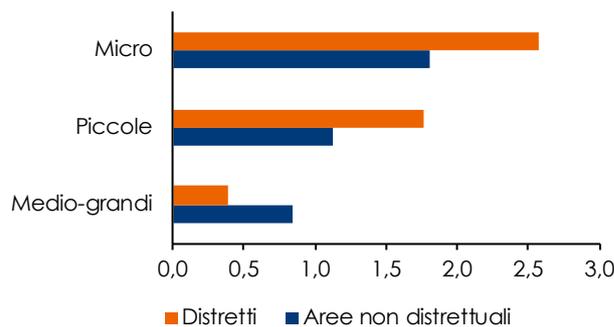
Fig. 9.2 - La distribuzione delle imprese straniere per dimensione e confronto fra distretti e aree non distrettuali (%)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

In termini di intensità, misurata come la quota di imprese straniere sul totale delle imprese, spiccano le aree distrettuali del sistema moda, del sistema casa e del settore dei mezzi di trasporto, con un valore dell'indicatore più elevato rispetto a quelli fuori dai distretti. Per quanto riguarda il dettaglio a livello dimensionale si osserva una maggiore intensità di imprese straniere tra le micro e piccole imprese dei distretti, rispetto a quanto si osserva nelle aree non distrettuali.

Fig. 9.3 - L'intensità delle imprese straniere per settore: confronto tra distretti e aree non distrettuali (%)

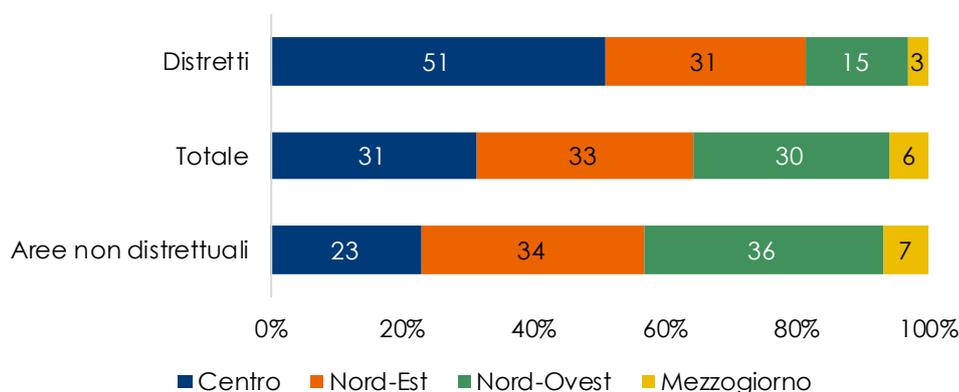
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.4 - L'intensità delle imprese straniere per dimensione: confronto tra distretti e aree non distrettuali (%)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Dopo aver analizzato i settori e la classe dimensionale che distinguono le imprese straniere, è interessante approfondire dove sono localizzate geograficamente. Complessivamente le imprese straniere che sono state identificate nel campione sono ripartite in modo omogeneo tra Nord-Est (33%), Nord-Ovest (30%) e Centro (31%); solo una percentuale residuale (6%) risulta nel Mezzogiorno. Il dettaglio assume invece un'articolazione più differenziata se distinguiamo le imprese distrettuali dalle aree non distrettuali. In questo caso si nota come nel Centro la percentuale salga nettamente per i distretti: più della metà delle imprese straniere distrettuali operano infatti nelle regioni del Centro (51%). Si confermano inoltre per circa un terzo delle imprese del Nord-Est, mentre nel Nord-Ovest sono il 15% quelle localizzate nei distretti e pesano più del doppio nelle aree non distrettuali (36%). Il fenomeno rimane contenuto nel Mezzogiorno.

Fig. 9.5 - La diffusione delle imprese straniere per macro-area geografica



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

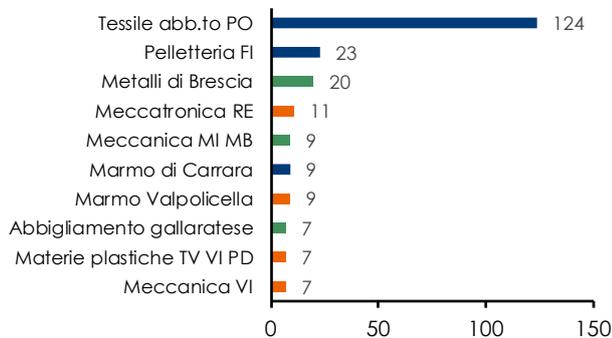
La maggior concentrazione delle imprese straniere nel Centro, soprattutto per i distretti, si riflette anche nel peso che queste mostrano rispetto al totale imprese distrettuali: infatti per questa area geografica le imprese straniere nei distretti rappresentano il 4,8%, una percentuale decisamente superiore a quella osservata nelle aree non distrettuali, dove costituiscono l'1,8% del campione, risultando sempre più diffuse della media complessiva (1,5%). Per il Nord-Est si evidenzia un peso delle imprese straniere sostanzialmente in linea tra distretti e aree non distrettuali (1,7% rispetto a 1,6%), mentre nel Nord-Ovest e nel Mezzogiorno le imprese straniere distrettuali presentano una minor incidenza sul totale.

Tab. 9.2 – Le imprese straniere: numerosità, peso e distribuzione per distretti e aree non distrettuali (numero; %)

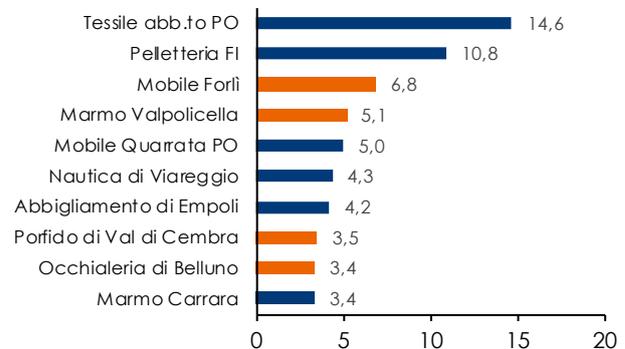
	Distretti			Aree non distrettuali			Totale		
	Numero	Peso %	Distrib. %	Numero	Peso %	Distrib. %	Numero	Peso %	Distrib. %
Totale	398	1,9	100,0	932	1,4	100,0	1.330	1,5	100,0
Centro	202	4,8	50,8	214	1,8	23,0	416	2,6	31,3
Nord-Est	122	1,7	30,7	314	1,6	33,7	436	1,6	32,8
Nord-Ovest	61	0,9	15,3	339	1,4	36,4	400	1,3	30,1
Mezzogiorno	13	0,4	3,3	65	0,6	7,0	78	0,6	5,9

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

È rilevante quindi andare a identificare quali sono i distretti maggiormente interessati dal fenomeno dell'imprenditoria straniera, sia in termini assoluti (come numero di imprese), sia in termini relativi (in percentuale sul totale delle imprese del distretto). Al primo posto si colloca il Tessile e abbigliamento di Prato con 124 imprese a guida straniera che rappresentano il 14,6% delle imprese del distretto. Si posiziona al secondo posto sempre un distretto del sistema moda del Centro cioè la Pelletteria e calzature di Firenze con 23 imprese che costituiscono il 10,8% del distretto. In termini assoluti la classifica vede al terzo posto un distretto del Nord-Ovest con i Metalli di Brescia (20 imprese), seguito dalla Meccatronica di Reggio-Emilia (11 imprese). Dal punto di vista invece dell'incidenza delle imprese straniere sul totale, prevalgono le imprese del Centro con più della metà dei distretti nella "top10" e le imprese del Nord-Est che vedono rispettivamente al terzo e quarto posto il Mobile imbottito di Forlì (6,8%) e il Marmo della Valpolicella (5,1%). Non emergono invece specializzazioni del Mezzogiorno in nessuna delle due viste.

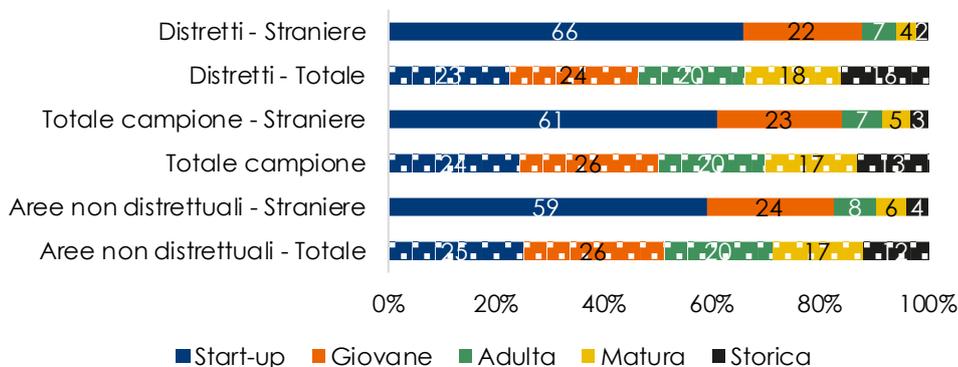
Fig. 9.6 – La classifica dei distretti per numero di imprese a guida straniera (numero)

Nota: i colori delle barre distinguono le aree geografiche: blu per il Centro, verde per il Nord-Ovest, arancione per il Nord-Est. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.7 – La classifica dei distretti per incidenza delle imprese a guida straniera sul totale (%)

Nota: i colori delle barre distinguono le aree geografiche: blu per il Centro, verde per il Nord-Ovest, arancione per il Nord-Est. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Dal punto di vista dell'età dell'impresa¹⁰⁹, le imprese straniere si collocano prevalentemente nel gruppo delle più giovani, identificate come Start-up; questo fenomeno risulta ancora più marcato proprio tra le imprese distrettuali, con il 66% delle imprese straniere che sono state costituite negli ultimi dieci anni, rispetto alle imprese delle aree non distrettuali, per le quali rappresentano il 59%. Questo spaccato mostra come l'imprenditoria straniera sia un fenomeno relativamente nuovo, con una prevalenza tra le imprese straniere di realtà costituite più recentemente, soprattutto nel confronto con il campione nel suo complesso per il quale le imprese più recenti si fermano al 24%.

Fig. 9.8- Le imprese straniere per classe di età (%)

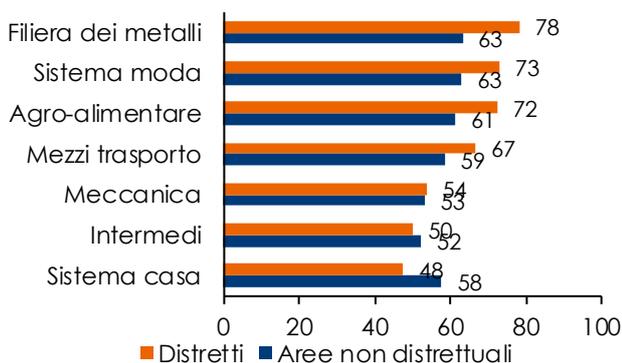
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Proprio in considerazione di questa più elevata diffusione, si è cercato di dettagliare maggiormente la rilevanza delle Start-up per analizzarle nei diversi settori e territori. Il comparto nel quale prevalgono le imprese straniere nella categoria delle Start-up è quello della filiera dei metalli, con il 78% per i distretti e con 15 punti di differenza rispetto alle aree non distrettuali. Anche nel sistema moda e nell'agro-alimentare le Start-up presentano un peso maggiore per i distretti; in circa tre casi su quattro le imprese straniere sono di recente costituzione, con un'incidenza maggiore rispetto alle aree non distrettuali di circa dieci punti percentuali. Anche

¹⁰⁹ Le classi di età delle imprese sono definite secondo i seguenti limiti: Start-up per le imprese costituite dal 2010; Giovane per le imprese costituite tra il 2000 e il 2009; Adulta per le imprese costituite tra il 1990 e il 1999; Matura per le imprese costituite tra il 1980 e il 1989 e Storica per le imprese costituite prima del 1980. Il campione complessivo comprende 86.862 imprese (di cui 21.393 distrettuali) per le quali era disponibile l'informazione sulla data di costituzione.

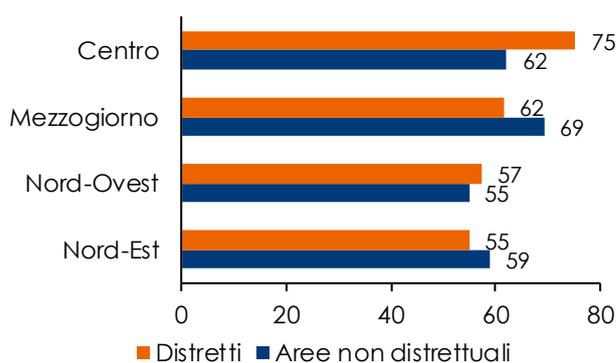
per il comparto dei mezzi di trasporto si presenta una prevalenza per i distretti (67% verso 59%), mentre per la meccanica i dati risultano sostanzialmente in linea. Nel sistema casa e per i beni intermedi invece la diffusione di Start-up tra le realtà individuate come straniere risulta più marcata nelle aree non distrettuali. Nell'analisi per macro-area geografica, il territorio nel quale le imprese straniere risultano di più recente costituzione è il Centro con il 75% per i distretti e il 62% per le aree non distrettuali, mentre nel Mezzogiorno la differenza è a favore delle aree non distrettuali con il 69% rispetto al 62% dei distretti; nel Nord non si rilevano differenze significative tra distretti e aree non distrettuali, con la conferma comunque che più della metà delle imprese straniere sono state costituite negli ultimi dieci anni.

Fig. 9.9 - Le imprese straniere: il peso delle Start-up nei principali macro-settori (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

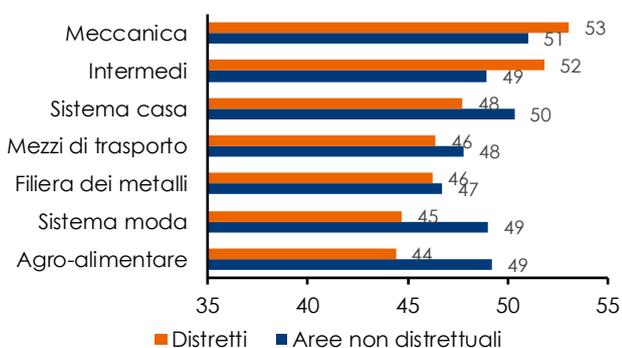
Fig. 9.10 - Le imprese straniere: il peso delle Start-up nelle principali macro-aree geografiche (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

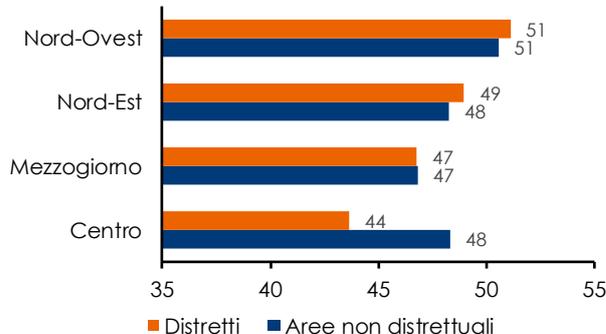
Oltre al tema dell'età dell'impresa e della data di costituzione è rilevante analizzare anche l'età del board delle imprese straniere: si rileva per i distretti la presenza di un board mediamente più giovane, con 46,8 anni come età media per le imprese straniere distrettuali rispetto a 49 anni per le imprese delle aree non distrettuali. Questa differenza di età si presenta in modo eterogeneo tra i macro-settori: le imprese straniere distrettuali presentano un board mediamente più anziano nei settori della meccanica e dei beni intermedi, mentre nelle altre specializzazioni la differenza di età risulta a favore delle imprese distrettuali, con un divario massimo di 4/5 anni per il sistema moda e l'agro-alimentare. Nella vista per area geografica di operatività, emerge in modo netto l'età inferiore del board per le imprese straniere distrettuali che operano nel Centro. Questo elemento ulteriore dell'età media del board, se letto in relazione con l'età dell'impresa, conferma una relazione positiva tra la presenza di un board mediamente più giovane e la diffusione di Start-up sia per settore (esempio: agro-alimentare, sistema moda e filiera dei metalli), sia per area geografica, come nel caso del Centro.

Fig. 9.11 - Imprese straniere: età media del board per macro-settore (anni)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Fig. 9.12 - Imprese straniere: età media del board per macro-area geografica di operatività (anni)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Per completare la descrizione delle imprese straniere, si propone un dettaglio delle nazionalità maggiormente presenti nelle diverse filiere, con un confronto tra distretti e aree non distrettuali. Nei distretti la nazionalità più diffusa è quella cinese con circa il 40% sul totale di membri del board stranieri, seguita da Albania (8,1%) e Romania (4,3%). Nelle imprese non distrettuali si confermano le prime tre nazionalità, ma con un ordine diverso che vede al primo posto l'Albania (11,1%), seguita da Romania (10,8%) e Cina (10,5%). Oltre al diverso ordine è rilevante notare la maggior concentrazione per le imprese distrettuali per le quali la prima nazionalità rappresenta circa il 40% del totale, mentre le aree non distrettuali risultano più diversificate. Questo fenomeno è particolarmente rilevante per il sistema moda per il quale circa i tre quarti dei membri stranieri del board sono cinesi (su questo risultato incide in modo particolare il Tessile e abbigliamento di Prato) a differenza delle aree non distrettuali, dove si conferma comunque un fenomeno di maggior concentrazione rispetto alle altre filiere (36% come primo paese per la Cina nel sistema moda non distrettuale), ma non così pronunciato come nei distretti.

Tab. 9.3 – Le imprese straniere: le prime tre nazionalità dei membri del board per settore (in % del totale di membri stranieri)

Imprese distrettuali		Aree non distrettuali	
Nazione	Peso %	Nazione	Peso %
Totale imprese straniere			
1. Cina	39,8	1. Albania	11,1
2. Albania	8,1	2. Romania	10,8
3. Romania	4,3	3. Cina	10,5
Sistema moda			
1. Cina	72,7	1. Cina	36,4
2. Albania	4,3	2. India	6,7
3. Bangladesh	2,0	3. Turchia	5,3

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

9.3 Le interazioni con il territorio

Dopo aver descritto le principali caratteristiche delle imprese straniere, si è cercato di analizzare come queste ultime si relazionino con il tessuto imprenditoriale italiano nel confronto con le altre tipologie di imprese. Per cercare di cogliere l'operatività delle imprese si è focalizzata l'analisi sulle relazioni di fornitura che esse hanno realizzato. In particolare, in riferimento al periodo 2019-2021 sono stati rilevati i pagamenti che le imprese distrettuali appartenenti al campione oggetto di analisi hanno effettuato attraverso la rete del Gruppo Intesa Sanpaolo per mezzo di bonifici o ricevute bancarie a favore di controparti con conti in Italia¹¹⁰; oltre all'entità e al numero delle operazioni sono state analizzate la localizzazione delle controparti (definita in considerazione delle caratteristiche del flusso di pagamento o della sede legale), la strategicità delle relazioni individuate in considerazione della persistenza dei pagamenti nel tempo¹¹¹ e il tipo di impresa in termini di nazionalità (italiana, altro o straniera) che ha beneficiato del pagamento. Complessivamente sono stati individuati pagamenti per circa 52 miliardi di euro legati a oltre 1,7 milioni di operazioni generate da oltre 20 mila imprese distrettuali¹¹².

¹¹⁰ Sono esclusi dall'analisi i pagamenti a favore di persone fisiche, i pagamenti di stipendi, i flussi a favore di banche, società finanziarie e assicurazioni e i flussi di soggetti appartenenti allo stesso gruppo (dove identificabile dall'attribuzione del Gruppo Economico).

¹¹¹ I flussi di pagamento in termini di importi e numero si riferiscono al triennio 2019-2021, ma la durata della relazione tra debitore e creditore è definita sul periodo 2016-2021 e considera quindi la presenza di operazioni durante i sei anni individuati.

¹¹² Le informazioni sono disponibili per 20.561 sulle 21.137 imprese distrettuali analizzate nei paragrafi precedenti.

Tab. 9.4 – Imprese distrettuali: dettaglio delle operazioni di pagamento a favore di conti italiani nel periodo 2019-2021 per tipologia di impresa

	Numero imprese	Numero operazioni	Importo (milioni euro)	Operazione media (euro)
Italiane	18.826	1.483.068	38.036	25.647
Altre	1.382	233.396	13.504	57.858
Straniere	353	14.842	225	15.144
Totale	20.561	1.731.306	51.765	29.899

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Al fine di identificare come si articolano complessivamente le relazioni tra le imprese, sono state analizzate le transazioni sia in termini di importo, sia di numero di operazioni ed è stata definita la composizione dei pagamenti effettuati per le tre tipologie di imprese (italiane, altre, straniere) in funzione delle aziende beneficiarie (italiane, altre, straniere). Qualche differenza sembra emergere, anche se è sin da subito evidente come le imprese straniere sembrano ben integrate all'interno del tessuto produttivo in cui sono inserite, arrivando addirittura ad attivare una quota maggiore di acquisti da fornitori italiani: in termini di importo delle operazioni siamo al 79,1% (vs. il 77,6% per le imprese italiane e il 71,7% per le altre) e per numero di operazioni si sale addirittura all'83,5% (vs. 80,7% per le italiane e 74,7% per le altre). Al contempo però emerge anche una maggiore tendenza delle imprese straniere a relazionarsi con fornitori stranieri, che rappresentano una percentuale sì contenuta (il 4,2% dei loro pagamenti), ma più di quattro volte superiore a quella registrata dalle imprese italiane (0,9%) o altre (1,1%). Differenze emergono anche nell'attivazione delle altre imprese, che sono solitamente aziende più strutturate perché spesso filiali di multinazionali estere. A questa tipologia di fornitori si rivolgono relativamente meno le imprese straniere, nel confronto con imprese acquirenti italiane e soprattutto le altre. Questa evidenza non sorprende e si spiega molto verosimilmente con la taglia dimensionale delle imprese straniere, che sono più piccole e come tali sono tendenzialmente più orientate a relazionarsi con soggetti di dimensioni ridotte¹¹³.

Tab. 9.5 – La composizione degli acquisti effettuati dalle imprese distrettuali per tipologia di acquirente e fornitore (2019-2021; %)

	Dettaglio per importo operazioni			Dettaglio per numero operazioni		
	ORD: Italiane	ORD: Altre	ORD: Straniere	ORD: Italiane	ORD: Altre	ORD: Straniere
BEN: Italiane	77,6	71,7	79,1	80,7	74,7	83,5
BEN: Altre	21,5	27,1	16,8	18,5	24,6	13,8
BEN: Straniere	0,9	1,1	4,2	0,8	0,7	2,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: BEN=beneficiario; ORD=ordinante. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Per cercare di delineare in modo più preciso la tipologia di relazione, sono stati introdotti due elementi ulteriori che si riferiscono alla localizzazione geografica delle controparti, per valutare se si tratta di legami che privilegiano gli aspetti della vicinanza e la strategicità delle forniture (rilevata dal numero di anni nei quali ci sono stati scambi tra l'impresa acquirente e il fornitore), identificando nello specifico le relazioni strategiche come quelle che sono state presenti per almeno 5 anni sui sei complessivi. Dall'incrocio di questi elementi si può rilevare come gli acquirenti stranieri, nel confronto con quelli italiani, tendano ad acquistare da fornitori più vicini (peso degli acquisti in valore entro 75 chilometri pari al 57% per le imprese straniere vs. 49% per le imprese italiane), soprattutto quando questi ultimi sono anch'essi stranieri. Più in particolare, la quasi totalità degli acquisti da fornitori stranieri avviene da soggetti che si trovano entro 75 chilometri (92% vs. il 67%). Questa tendenza è confermata anche quando sono attivate le controparti italiane: il 63% degli scambi è di prossimità; questa percentuale è lievemente inferiore

¹¹³ Cfr. "Economia e finanza dei distretti industriali – n. 12". Nel capitolo 3 del Rapporto, dal titolo "I legami di filiera letti attraverso gli acquisti di beni e servizi", si mostra come più della metà (54%) degli acquisti delle micro imprese si realizza con imprese micro o piccole, mentre la media complessiva si ferma al 38%.

quando gli acquirenti sono italiani (55%). Da questi dati si desume quindi che gli acquirenti stranieri tendono ad approvvigionarsi più vicino, ma anche che i fornitori stranieri tendono ad essere attivati da clienti più vicini, siano questi ultimi stranieri o italiani. Le relazioni con le altre imprese hanno poi caratteristiche peculiari, essendo spesso più distanti, come conseguenza del fatto che si tratta spesso di filiali di multinazionali o di imprese relativamente più grandi e quindi strutturate per gestire anche relazioni a lungo raggio. Non è un caso che, quando queste sono nella posizione di acquirenti, il peso degli acquisti di prossimità sia sempre inferiore a quello osservato nelle altre tipologie di imprese, indipendentemente dalle imprese fornitrici.

Anche dal punto di vista della strategicità delle relazioni emergono differenze significative. L'aspetto che può essere evidenziato riguarda una discontinuità maggiore negli acquisti delle imprese straniere, per le quali gli scambi ripetuti nel tempo con gli stessi fornitori hanno un peso minore rispetto agli acquirenti italiani e alle altre imprese: è infatti pari al 35% il peso degli acquisti da fornitori strategici per le imprese straniere, circa quindici punti percentuali in meno rispetto alle altre categorie. In particolare, il peso delle relazioni strategiche registra i valori più bassi quando gli acquisti sono tra imprese straniere (11% in termini di importi e 27% in termini di numero di operazioni); questa quota sale al 35% e oltre quando l'acquirente è italiano e i fornitori sono stranieri. La strategicità delle relazioni tende poi ad aumentare quando coinvolge fornitori italiani, indipendentemente dalla tipologia di acquirenti: per importo delle operazioni è pari al 36% se chi acquista è straniero e al 51% se chi acquista è italiano. Pertanto, le imprese straniere hanno relazioni più discontinue sia quando sono nella posizione di acquirenti, sia quando assumono il ruolo di fornitori. Questo risultato può essere condizionato dall'incidenza delle micro imprese tra le imprese straniere che è elevata e significativamente più alta rispetto a quanto si osserva tra le imprese italiane e le altre imprese. Anche in questo caso emergono alcune peculiarità per le altre imprese: sono molto simili alle italiane in veste di acquirenti, ma tendono ad avere relazioni relativamente più stabili quando sono fornitori.

Tab. 9.6 – Il peso delle transazioni di prossimità (entro 75 Km) e strategiche negli acquisti delle imprese distrettuali (%)

	Dettaglio per importo operazioni			Dettaglio per numero operazioni		
	ORD: italiane	ORD: altre	ORD: straniere	ORD: italiane	ORD: altre	ORD: straniere
Il peso degli acquisti di prossimità (entro 75 Km)						
Totale	49	40	57	58	47	62
BEN: italiane	55	45	63	63	52	66
BEN: altre	30	28	23	34	33	32
BEN: straniere	67	54	92	67	54	86
Il peso delle relazioni strategiche						
Totale	53	57	35	49	51	35
BEN: italiane	51	55	36	48	48	34
BEN: altre	60	63	36	55	58	40
BEN: straniere	38	42	11	35	33	27

Nota: BEN=beneficiario; ORD=ordinante. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Dopo aver cercato di rappresentare le particolarità degli scambi in riferimento al totale distretti, si cercherà di approfondire le tendenze presenti nei distretti con il maggior numero di realtà imprenditoriali classificate come straniere: in particolare ci si concentrerà sul distretto del Tessile e abbigliamento di Prato, sulla Pelletteria e calzature di Firenze, sui Metalli di Brescia e sulla Meccatronica di Reggio-Emilia.

Il distretto del **Tessile e abbigliamento di Prato** si caratterizza per la maggior diffusione di imprenditoria straniera sia in termini assoluti, sia in termini relativi: in questa sezione si cercherà di analizzare le relazioni generate dalle imprese del distretto, distinguendo per tipologia di impresa fornitrice. Gli scambi che sono stati rilevati nel triennio 2019-2021 ammontano a 863 milioni di euro per circa 173 mila operazioni generate da 826 imprese (di cui 105 straniere). Un primo fenomeno che si può riscontrare è il peso maggiore che si rileva per il distretto delle relazioni tra ordinante e

beneficiario stranieri, che valgono il 7,4% in termini di importo e il 6,2% per il numero di operazioni rispetto alla media distrettuale nazionale dove rappresentano rispettivamente il 4% e il 3%. Allo stesso modo è significativo sottolineare come il peso dei fornitori italiani sia mediamente più elevato rispetto al dato complessivo e arrivi all'88% (rispetto al 79%) per importi e all'88% per numero di operazioni; da questi aspetti si rileva quindi come le imprese del distretto tendano a operare in misura minore con la categoria delle altre imprese. Il maggior coinvolgimento di imprese straniere si può notare non solo nel caso in cui l'attivante sia un'impresa straniera, ma è valido anche per le imprese italiane del distretto, per le quali le relazioni con le imprese straniere pesano il 3% per importo e il 2% per numero (verso l'1% della media distrettuale italiana). Queste evidenze sono probabilmente anche la conseguenza della maggior presenza di imprese straniere in questo tessuto produttivo.

Tab. 9.7 – Il distretto del Tessile e abbigliamento di Prato: la composizione degli acquisti per tipologia di acquirente e fornitore (2019-2021; %)

	Dettaglio per importo operazioni			Dettaglio per numero operazioni		
	ORD: italiane	ORD: altre	ORD: straniere	ORD: italiane	ORD: altre	ORD: straniere
BEN: italiane	88,9	94,3	88,0	89,8	90,1	87,6
BEN: altre	8,5	4,6	4,6	8,7	9,2	6,2
BEN: straniere	2,7	1,1	7,4	1,6	0,7	6,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: BEN=beneficiario; ORD=ordinante. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il secondo distretto che rileva come numero di imprese straniere è la **Pelletteria e calzature di Firenze** e l'analisi dei pagamenti effettuati dalle imprese del distretto si basa sulla rilevazione di 2,1 miliardi di euro di pagamenti individuati tra 2019 e 2021 per circa 90 mila operazioni generate da 204 imprese (di cui 19 straniere). Per inquadrare meglio il dettaglio proposto è opportuno evidenziare che il distretto si distingue per la presenza di importanti gruppi internazionali del sistema moda, che in questa specifica analisi vengono classificati principalmente nella categoria delle altre imprese (comprensiva anche degli investimenti diretti esteri e delle imprese con board straniero di paesi avanzati o in minoranza da paesi emergenti). I flussi che sono stati considerati presentano in termini di importi una maggior concentrazione proprio su questa categoria di imprese. Inoltre, per cogliere le relazioni presenti con una maggior rappresentatività è preferibile per questo distretto concentrare il commento solo sul dettaglio del numero di operazioni visto che, a differenza dei dati per importo, non risentono troppo dei pagamenti delle imprese straniere legati alla realizzazione di investimenti.

Tab. 9.8 – Il distretto della Pelletteria e calzature di Firenze: la composizione degli acquisti per tipologia di acquirente e fornitore (2019-2021; %)

	Dettaglio per importo operazioni			Dettaglio per numero operazioni		
	ORD: italiane	ORD: altre	ORD: straniere	ORD: italiane	ORD: altre	ORD: straniere
BEN: italiane	85,6	85,9	63,8	88,6	85,9	89,2
BEN: altre	8,9	11,2	4,2	9,9	12,9	6,6
BEN: straniere	5,5	2,9	32,0	1,5	1,2	4,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: BEN=beneficiario; ORD=ordinante. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Anche in questo caso si rileva per i pagamenti delle imprese straniere un peso leggermente maggiore delle relazioni con altre imprese straniere, che rappresentano il 4,2% rispetto al 2,8% della media italiana, così come risultano avere una minor rilevanza le relazioni con le altre imprese (6,6% rispetto al 13,8%). Il livello di attività con le imprese italiane risulta invece sostanzialmente allineato sia alla media distrettuale, sia al peso che si rileva di relazioni generate dalle imprese italiane del distretto. È interessante notare, inoltre, come le altre imprese (che come si è detto ricoprono un ruolo di primo piano in questo distretto) mostrino delle percentuali nella composizione degli acquisti molto simile a quanto rilevato per le imprese italiane, elemento che può portare ad assimilare l'organizzazione dei loro processi produttivi e delle loro catene di

approvvigionamento a quelli delle imprese italiane. Le imprese partecipate da multinazionali estere tendono dunque a essere molto legate alle filiere di fornitura locali, traendo beneficio dal know-how produttivo locale e, al contempo, creando valore aggiunto nel territorio.

Il terzo distretto per numero di imprese straniere è il cluster dei **Metalli di Brescia**, per cui sono analizzate oltre 206 mila operazioni, che hanno generato circa 1,8 miliardi di euro di pagamenti tra il 2019 e il 2021, originate da 1.414 imprese di cui 20 straniere. Le imprese italiane del distretto interagiscono per oltre il 77% con altre imprese italiane, sia considerando la numerosità delle operazioni che il loro valore (79%), seguite dalle relazioni con le altre imprese (circa il 20%), mentre si ferma allo 0,8% circa la quota di transazioni con le imprese straniere, un dato lievemente inferiore a quello che si vede nel complesso dei distretti. Osservando l'attività delle imprese straniere emerge il ruolo delle transazioni con operatori italiani (sia in termini di numerosità che di volumi) con il 90% circa di operazioni generate. Hanno meno rilevanza rispetto al complesso dei distretti le relazioni con le altre imprese, mentre non è univoca la relazione nel caso delle altre imprese straniere. L'incidenza di queste relazioni è infatti inferiore rispetto al totale distrettuale se si considera il numero di operazioni mentre risulta superiore quando si analizzano gli importi con le altre imprese straniere. Le imprese italiane esprimono una maggiore relazione con le altre imprese rispetto alle straniere e interagiscono meno con le straniere rispetto alle straniere stesse.

Tab. 9.9- Il distretto dei Metalli di Brescia: la composizione degli acquisti per tipologia di acquirente e fornitore (2019-2021; %)

	Dettaglio per importo operazioni			Dettaglio per numero operazioni		
	ORD: italiane	ORD: altre	ORD: straniere	ORD: italiane	ORD: altre	ORD: straniere
BEN: italiane	77,5	80,0	88,1	79,0	76,9	90,0
BEN: altre	21,6	19,6	6,0	20,1	22,5	8,2
BEN: straniere	0,8	0,4	5,9	0,9	0,5	1,8
Totale	100	100	100	100	100	100

Nota: BEN=beneficiario; ORD=ordinante. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il quarto distretto per numero di imprese straniere è la **Meccatronica di Reggio Emilia**, per cui sono analizzate oltre 93 mila operazioni, che hanno generato 706 mila euro di pagamenti tra il 2019 e il 2021, originati da 333 imprese di cui 11 straniere. Le imprese italiane del distretto interagiscono per oltre il 70% con altre imprese italiane, sia considerando la numerosità delle operazioni che il loro valore, seguite dalle relazioni con le altre imprese (circa il 27%), mentre si ferma allo 0,4% la quota di transazioni con le imprese straniere, un dato inferiore a quello che si vede nel complesso dei distretti. Osservando l'attività delle imprese straniere e concentrandoci in particolare sul numero di transazioni, si osservano alcune differenze rispetto a quello che emerge negli altri distretti. Le imprese straniere del distretto emiliano interagiscono meno con altre imprese straniere, ma evidenziano una maggiore presenza di relazioni con le altre imprese rispetto alla media, facendo emergere la rilevanza dei legami con imprese multinazionali presenti nel distretto.

Tab. 9.10- Il distretto della Meccatronica di Reggio Emilia: la composizione degli acquisti per tipologia di acquirente e fornitore (2019-2021; %)

	Dettaglio per importo operazioni			Dettaglio per numero operazioni		
	ORD: italiane	ORD: altre	ORD: straniere	ORD: italiane	ORD: altre	ORD: straniere
BEN: italiane	72,3	75,1	93,6	72,5	75,5	74,2
BEN: altre	27,3	24,1	6,2	27,0	23,7	23,9
BEN: straniere	0,4	0,8	0,2	0,5	0,8	1,9
Totale	100	100	100	100	100	100

Nota: BEN=beneficiario; ORD=ordinante. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

L'analisi di alcuni casi distrettuali mostra una discreta eterogeneità dei legami che le imprese straniere attivano sui territori, riflettendo anche il differente ruolo delle multinazionali presenti in loco. In tutti e quattro i distretti le relazioni delle imprese italiane e straniere sono prevalentemente

con fornitori italiani, che sono maggiormente presenti sul territorio, con una minor concentrazione per il distretto della Meccatronica di Reggio-Emilia, dove emerge un maggior peso delle relazioni con le altre imprese (sia per i player italiani che stranieri). Nei due distretti toscani emerge il maggior ruolo degli scambi tra imprese straniere, riflettendo anche il maggior peso che questo fenomeno riveste sui due territori.

9.4 Conclusioni

In questo capitolo è stato approfondito il tema dell'imprenditoria straniera analizzando la diffusione del fenomeno sul territorio, con particolare attenzione alle aree distrettuali, definendo le principali caratteristiche di questi soggetti e provando a coglierne le interazioni con le altre tipologie di imprese.

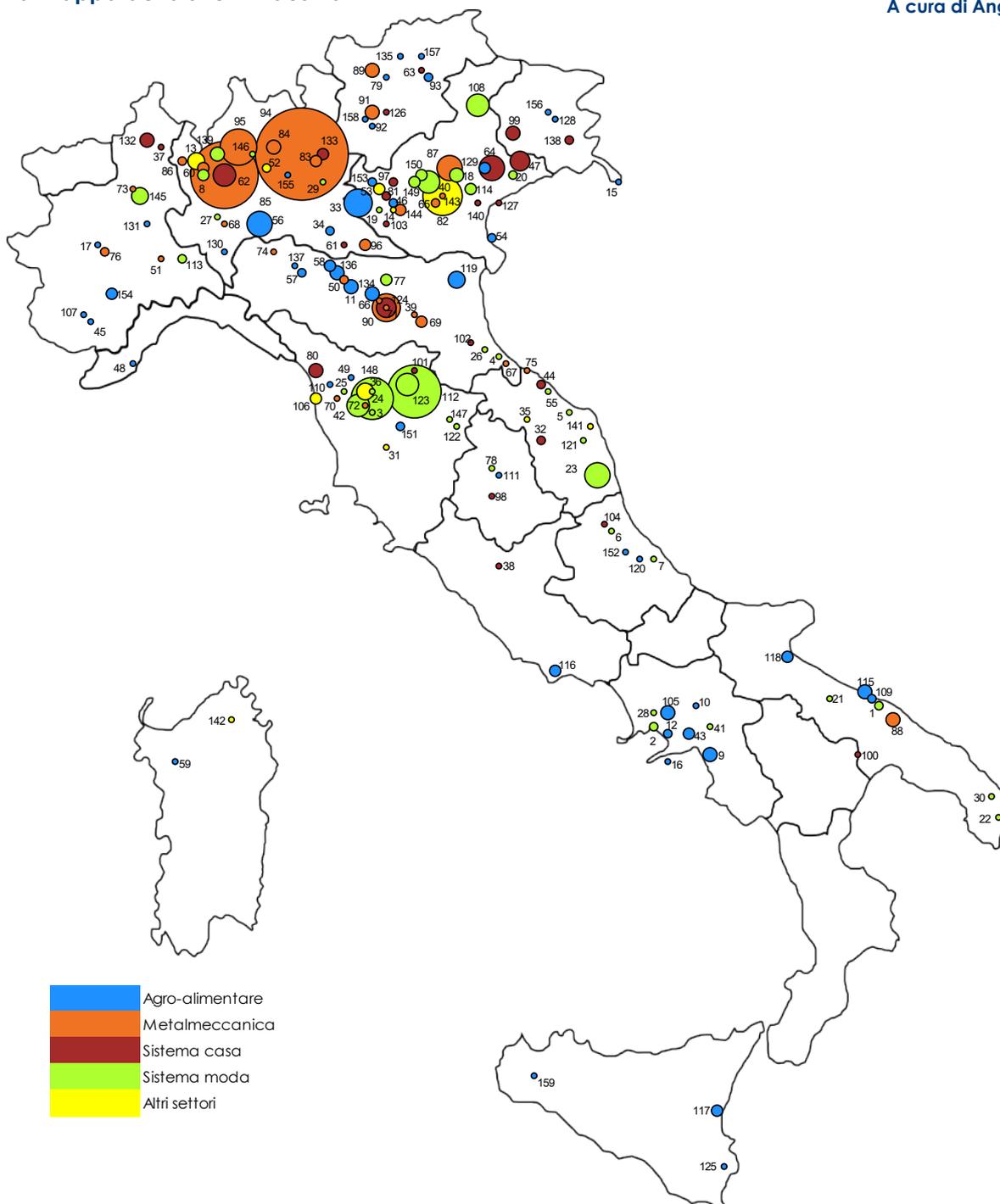
Le imprese straniere individuate nel campione sono 1.330, l'1,5% del totale, con una maggiore presenza nei distretti, dove la quota di imprese straniere sale all'1,9%. Le imprese straniere distrettuali sono prevalentemente concentrate nei settori del sistema moda e della meccanica, con un ruolo di primo piano per gli attori di piccola e piccolissima dimensione. L'analisi relativa alla localizzazione geografica evidenzia la maggiore concentrazione di questi soggetti nelle regioni del Centro Italia, dove sono presenti alcuni distretti particolarmente interessati al fenomeno dell'imprenditoria straniera, come il Tessile e abbigliamento di Prato e la Pelletteria e calzature di Firenze. Il dettaglio per nazionalità evidenzia per le imprese dei distretti la prevalenza di player cinesi, mostrando una minore eterogeneità rispetto a quello che si osserva fuori dalle realtà distrettuali, a causa molto probabilmente anche dell'intensità del fenomeno in alcuni distretti del sistema moda in modo particolare. Le imprese straniere si collocano prevalentemente tra le più giovani e questo fenomeno risulta ancora più marcato proprio tra le imprese distrettuali. Anche in termini di età del board si è riscontrata un'età media inferiore per i distretti proprio nei settori con il peso maggiore delle imprese di più giovane costituzione, a dimostrazione del legame tra capo "giovane" e Start-up.

Si è poi analizzata l'interazione delle imprese straniere con le altre tipologie di impresa a partire da un database sulle transazioni economiche. Le imprese straniere risultano fortemente integrate con il sistema produttivo locale e ne rappresentano una parte costitutiva, come si può rilevare dal legame e dalla forte attività con i fornitori italiani (oltre il 70% sia in termini di importo che di numerosità delle transazioni); allo stesso tempo, evidenziano rispetto alle italiane una maggiore interazione con partner stranieri. Le imprese straniere acquistano da fornitori più vicini (con percentuali superiori al 90% se si considerano le relazioni con altre imprese immigrate) ed evidenziano una maggiore discontinuità nei rapporti di fornitura rispetto alle imprese italiane. Dall'analisi di alcuni distretti dove è più rilevante il fenomeno dell'imprenditoria straniera emergono tuttavia alcune differenze di interazione sia all'interno del distretto tra diverse tipologie di imprese che tra distretti per stessa tipologia di impresa

10. I numeri dei distretti industriali italiani nel periodo 2018-20

La mappa dei distretti industriali

A cura di Angelo Palumbo



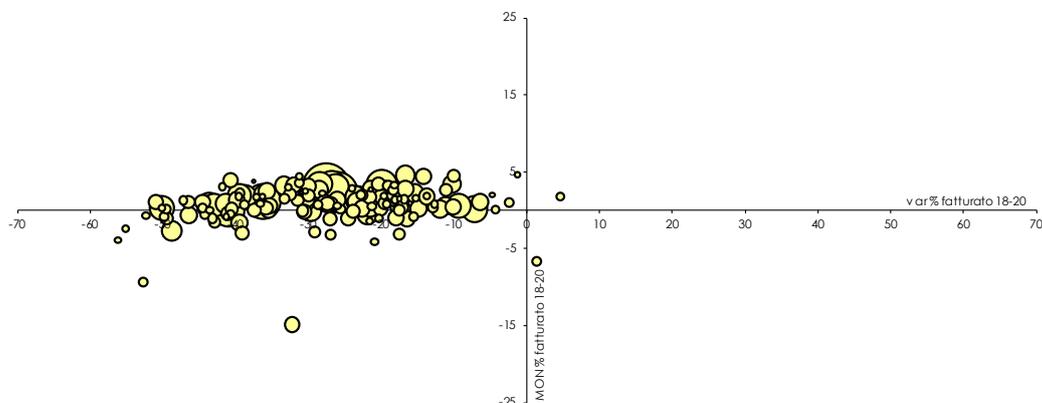
La mappa distribuisce sul territorio i 159 distretti industriali oggetto dell'analisi di questo Rapporto. Ogni distretto è rappresentato da un cerchio, la cui dimensione indica l'importanza del distretto in termini di fatturato (2020) e di numero di imprese appartenenti al distretto stesso. Il colore dei cerchi fornisce indicazioni sul settore d'appartenenza del distretto.

Distretto	Distretto	Distretto
1 Abbigliamento del barese	54 Ittico del Polesine e del Veneziano	107 Nocciola e frutta piemontese
2 Abbigliamento del napoletano	55 Jeans valley del Montefeltro	108 Occhialeria di Belluno
3 Abbigliamento di Empoli	56 Lattiero-caseario Parmense	109 Olio e pasta del barese
4 Abbigliamento di Rimini	57 Lattiero-caseario della Lombardia sud-orientale	110 Olio toscano
5 Abbigliamento marchigiano	58 Lattiero-caseario di Reggio Emilia	111 Olio umbro
6 Abbigliamento nord abruzzese	59 Lattiero-caseario sardo	112 Oreficeria di Arezzo
7 Abbigliamento sud abruzzese	60 Lav orazione metalli Valle dell'Arno	113 Oreficeria di Valenza
8 Abbigliamento-tessile gallaratese	61 Legno di Casalasco-Viadanese	114 Oreficeria di Vicenza
9 Agricoltura della Piana del Sele	62 Legno e arredamento dell'Alto Adige	115 Ortofrutta del barese
10 Alimentare di Avellino	63 Legno e arredamento della Brianza	116 Ortofrutta dell'Agro Pontino
11 Alimentare di Parma	64 Legno e arredo di Treviso	117 Ortofrutta di Catania
12 Alimentare napoletano	65 Macchine agricole di Padova e Vicenza	118 Ortofrutta e conserv e del foggiano
13 Articoli in gomma e materie plastiche di Varese	66 Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena	119 Ortofrutta romagnola
14 Biciclette di Padova e Vicenza	67 Macchine legno di Rimini	120 Pasta di Fara
15 Caffè di Trieste	68 Macchine per l'imballaggio di Bologna	121 Pelletteria di Tolentino
16 Caffè e confetterie del napoletano	69 Macchine per l'industria cartaria di Lucca	122 Pelletteria e calzature di Arezzo
17 Caffè, confetterie e cioccolato torinese	70 Macchine per l'industria ceramica di Modena e Reggio Emilia	123 Pelletteria e calzature di Firenze
18 Calzatura sportiva e sportssystem di Montebelluna	71 Macchine per l'industria tessile di Prato	124 Piastrelle di Sassuolo
19 Calzatura veronese	72 Macchine per la lav orazione e la produzione di calzature di Vigevano	125 Pomodoro di Pachino
20 Calzature del Brenta	73 Macchine tessili di Biella	126 Porfido di Val di Cembra
21 Calzature del nord barese	74 Macchine utensili di Piacenza	127 Prodotti in vetro di Venezia e Padova
22 Calzature di Casarano	75 Macchine utensili e per il legno di Pesaro	128 Prosciutto San Daniele
23 Calzature di Fermo	76 Macchine utensili e robot industriali di Torino	129 Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene
24 Calzature di Lamporecchio	77 Maglieria e abbigliamento di Carpi	130 Riso di Pavia
25 Calzature di Lucca	78 Maglieria e abbigliamento di Perugia	131 Riso di Vercelli
26 Calzature di San Mauro Pascoli	79 Marmellate e succhi di frutta del Trentino-Alto Adige	132 Rubinetteria e valvole lame Cusio-Valsesia
27 Calzature di Vigevano	80 Marmo di Carrara	133 Rubinetti, valvole e pentolame di Lumezzane
28 Calzature napoletane	81 Marmo e granito di Valpolicella	134 Salumi del modenese
29 Calzetteria di Castel Goffredo	82 Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	135 Salumi dell'Alto Adige
30 Calzetteria-abbigliamento del Salento	83 Meccanica strumentale del Bresciano	136 Salumi di Parma
31 Camperistica della Val d'Elsa	84 Meccanica strumentale di Bergamo	137 Salumi di Reggio Emilia
32 Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano	85 Meccanica strumentale di Milano e Monza	138 Sedie e complementi d'arredo di Udine
33 Carni di Verona	86 Meccanica strumentale di Varese	139 Seta-tessile di Como
34 Carni e salumi di Cremona e Mantova	87 Meccanica strumentale di Vicenza	140 Sistemi per l'illuminazione di Treviso e Venezia
35 Cartario di Fabriano	88 Meccatronica del barese	141 Strumenti musicali di Castelfidardo
36 Cartario di Lucca	89 Meccatronica dell'Alto Adige	142 Sughero di Calangianus
37 Casalingshi di Omegna	90 Meccatronica di Reggio Emilia	143 Termomeccanica di Padova
38 Ceramica di Civita Castellana	91 Meccatronica di Trento	144 Termomeccanica scaligera
39 Ciclomotori di Bologna	92 Mele del Trentino	145 Tessile di Biella
40 Concia di Arzignano	93 Mele dell'Alto Adige	146 Tessile e abbigliamento della Val Seriana
41 Concia di Solofra	94 Metalli di Brescia	147 Tessile e abbigliamento di Arezzo
42 Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno	95 Metalmeccanica di Lecco	148 Tessile e abbigliamento di Prato
43 Conserv e di Nocera	96 Metalmeccanico del basso mantovano	149 Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno
44 Cucine di Pesaro	97 Mobile del bassanese	150 Tessile e abbigliamento di Treviso
45 Dolci di Alba e Cuneo	98 Mobile dell'Alta Valle del Tevere	151 Vini dei colli fiorentini e senesi
46 Dolci e pasta veronesi	99 Mobile e pannelli di Pordenone	152 Vini del Montepulciano d'Abruzzo
47 Elettrodomestici di Inox valley	100 Mobile imbottito della Murgia	153 Vini del veronese
48 Floroviv aistico del ponente ligure	101 Mobile imbottito e Sistemi per dormire di Quarrata e Prato	154 Vini di Langhe, Roero e Monferrato
49 Floroviv aistico di Pistoia	102 Mobili imbottiti di Forlì	155 Vini e distillati del Friuli
50 Food machinery di Parma	103 Mobili in stile di Bovolone	156 Vini e distillati del bresciano
51 Frigoriferi industriali di Casale Monferrato	104 Mobilito abruzzese	157 Vini e distillati di Bolzano
52 Gomma del Sebino Bergamasco	105 Mozzarella di bufala campana	158 Vini e distillati di Trento
53 Grafica veronese	106 Nautica di Viareggio	159 Vini e liquori della Sicilia occidentale

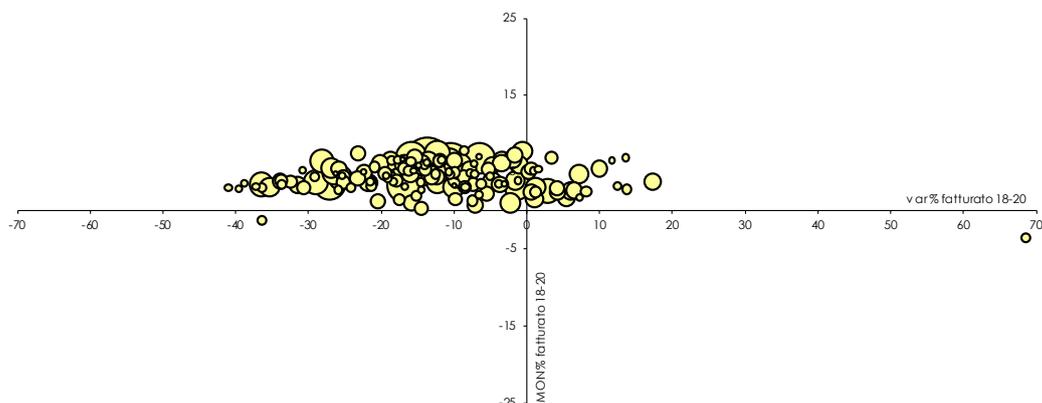
La dispersione delle performance "tra" distretti

I 159 Distretti

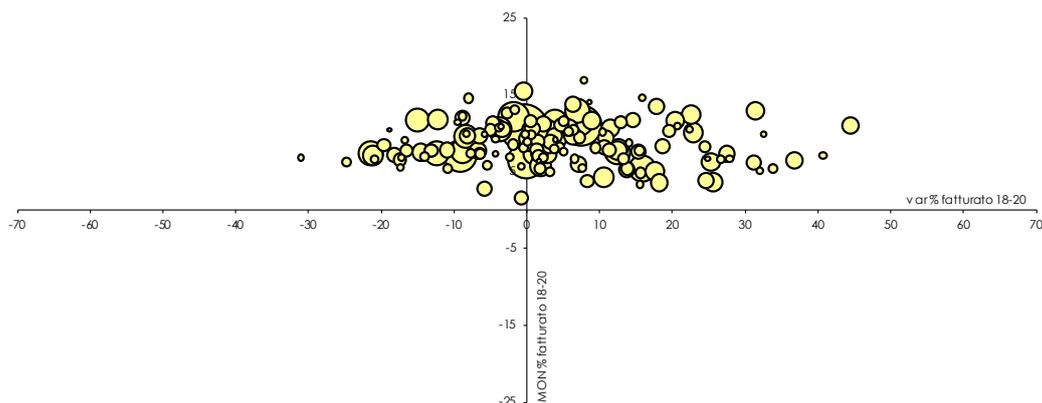
1° Quartile



Mediana



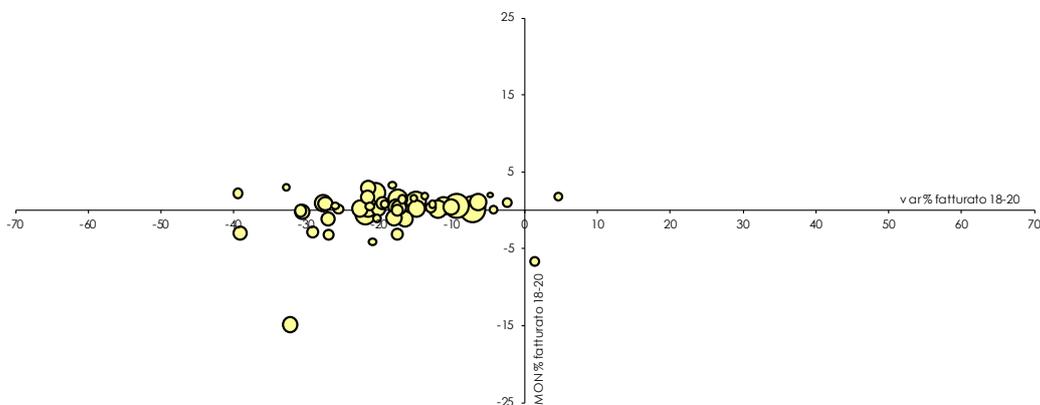
3° Quartile



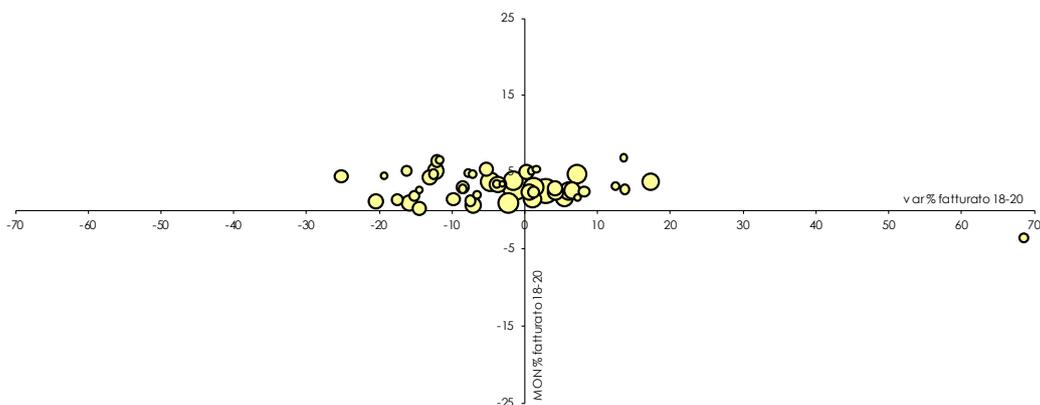
Ciascun cerchio rappresenta uno dei 159 distretti analizzati e la dimensione indica l'importanza del distretto in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2020) generato dalle stesse. Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2018 e il 2020. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2018-20. La variabilità delle performance all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle performance "tra" distretti.

Agro-alimentare

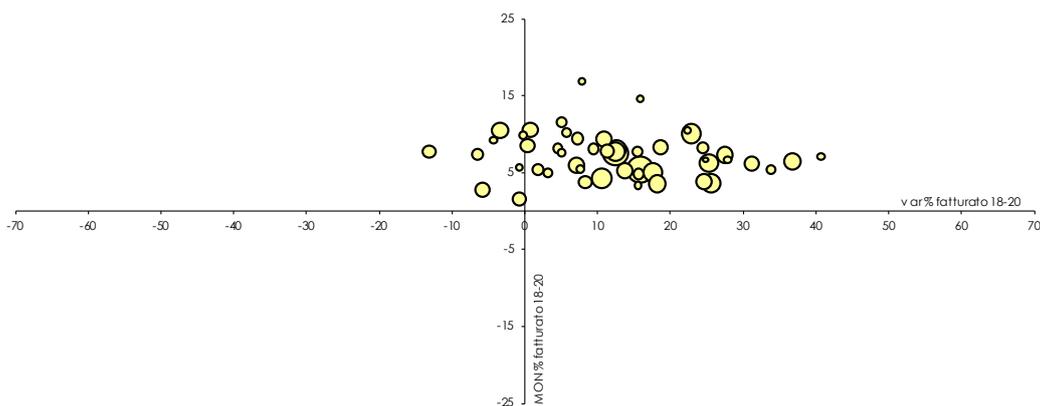
1° Quartile



Mediana



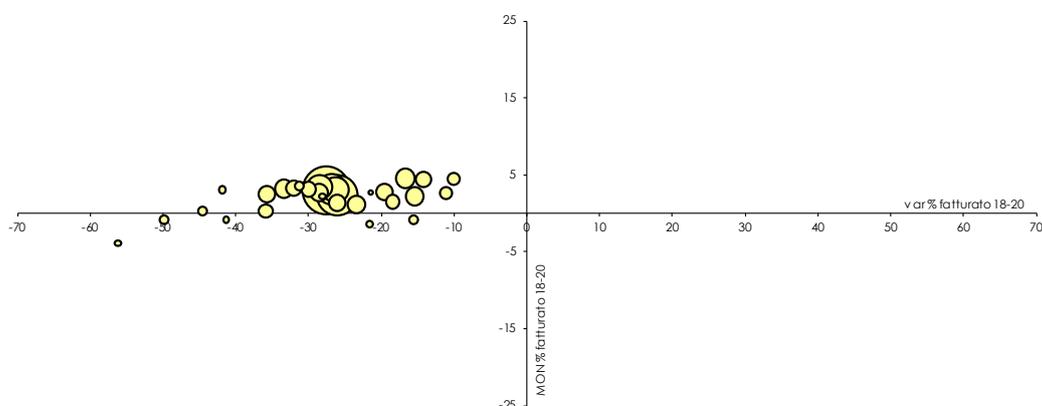
3° Quartile



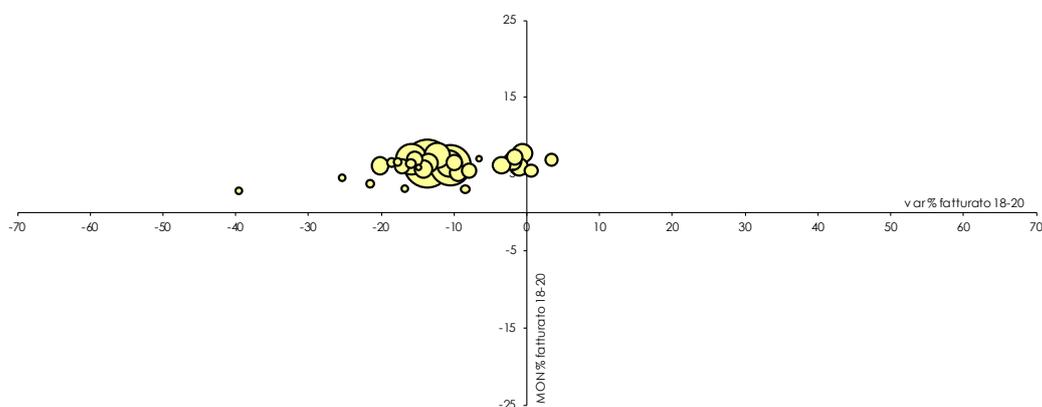
Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti al settore agro-alimentare. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2020) generato dalle stesse. Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2018 e il 2020. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2018-20. La variabilità delle performance all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle performance "tra" distretti appartenenti al settore agro-alimentare.

Metalmeccanica

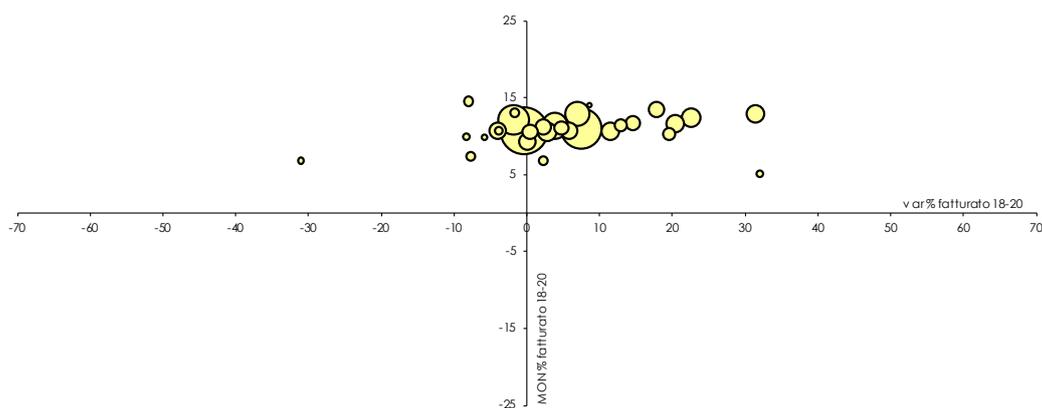
1° Quartile



Mediana



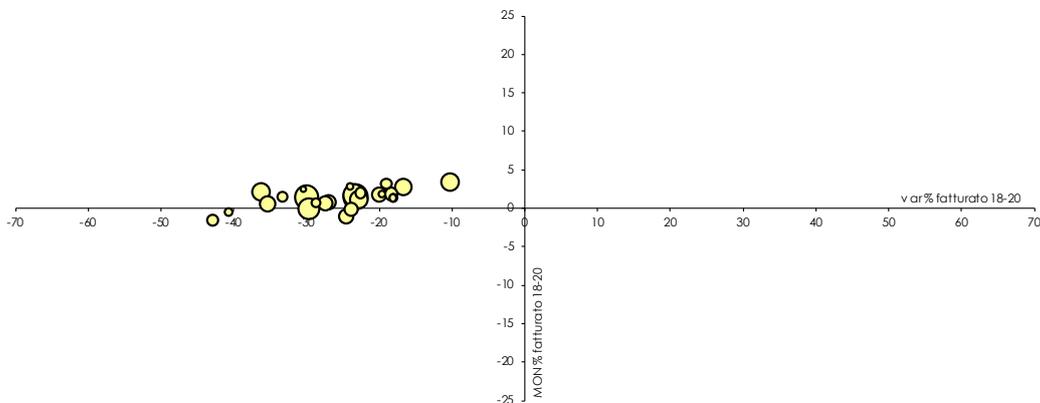
3° Quartile



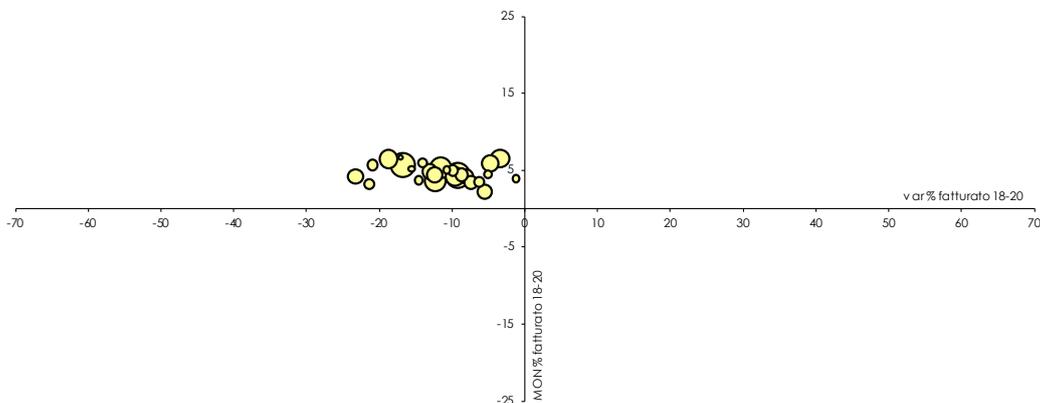
Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti alla metalmeccanica. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2020) generato dalle stesse. Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2018 e il 2020. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2018-20. La variabilità delle performance all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle performance "tra" distretti appartenenti alla metalmeccanica.

Sistema casa

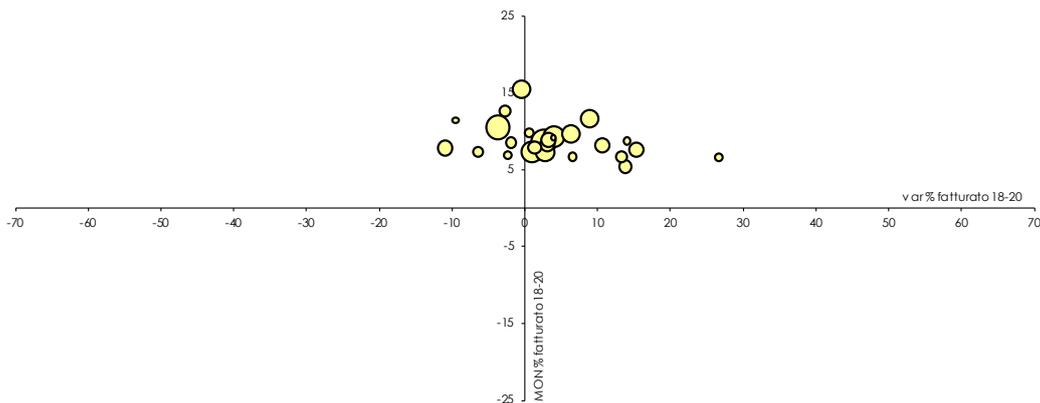
1° Quartile



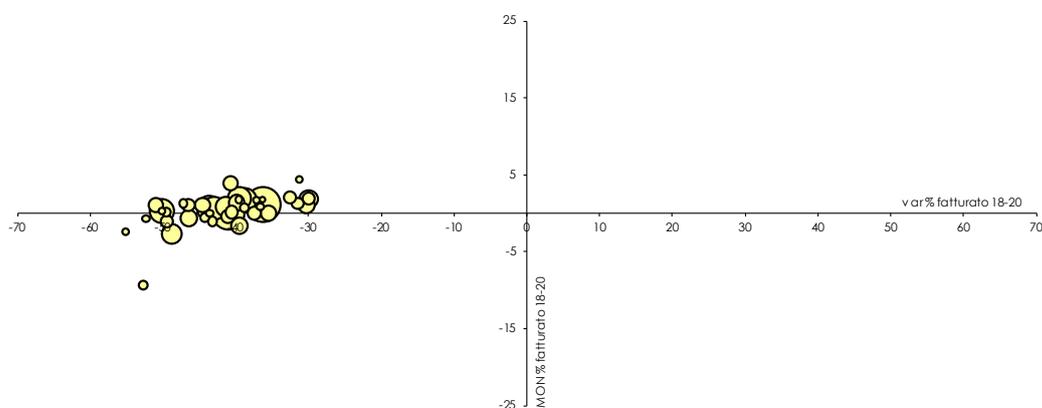
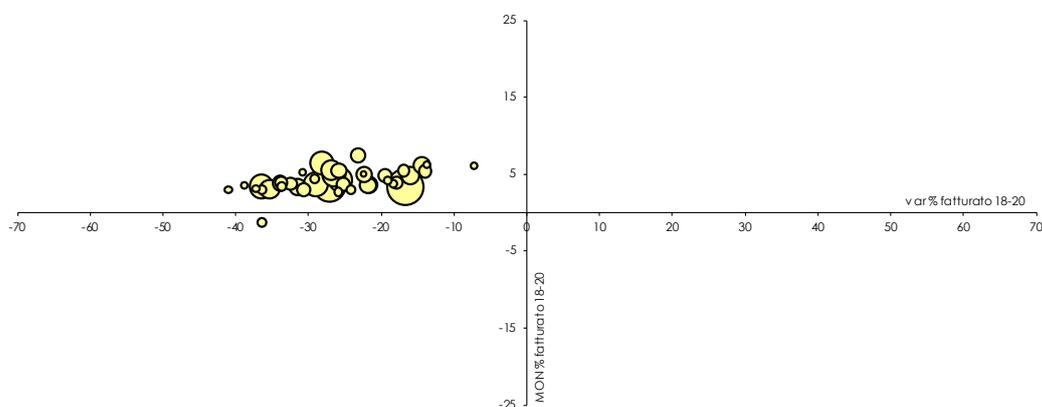
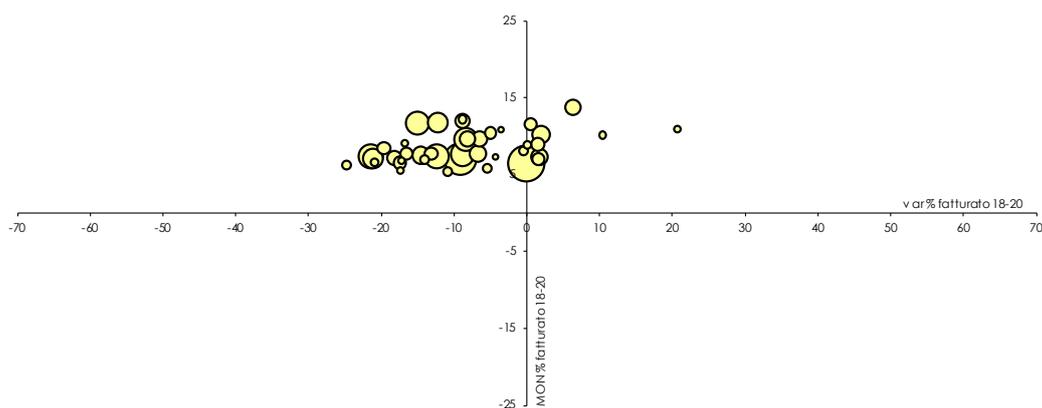
Mediana



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 2020) generato dalle stesse. Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2018 e il 2020. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2018-20. La variabilità delle performance all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle performance "tra" distretti appartenenti al sistema casa.

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 2020) generato dalle stesse. Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2018 e il 2020. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2018-20. La variabilità delle performance all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle performance "tra" distretti appartenenti al sistema moda.

Il benchmarking dei distretti per filiera (113 distretti)

Nelle tabelle sono riportati i risultati dei distretti di cui disponiamo di almeno 45 bilanci aziendali.

Agro-alimentare

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 18-20			Var % fatturato 18-20		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Agricoltura della Piana del Sele	228	0,2	2,5	6,2	-11,9	6,0	25,3
Alimentare di Parma	45	2,3	4,7	10,0	-20,5	7,1	22,9
Alimentare napoletano	128	2,9	5,0	8,3	-21,5	0,3	18,6
Carni e salumi di Cremona e Mantova	75	0,5	2,5	5,2	-10,1	0,6	13,7
Conserve di Nocera	86	1,1	3,8	6,4	-6,4	17,3	36,7
Dolci e pasta veronesi	51	1,7	5,4	7,8	-21,7	-5,3	11,3
Florovivaistico del ponente ligure	60	0,5	2,8	4,9	-21,2	-8,5	3,2
Ittico del Polesine e del Veneziano	129	-0,2	1,1	2,7	-30,5	-20,4	-5,8
Lattiero-caseario della Lombardia sud-orientale	229	0,5	2,5	7,5	-9,3	2,9	12,5
Lattiero-caseario di Reggio Emilia	97	0,2	1,5	3,8	-20,1	-9,8	8,3
Lattiero-caseario Parmense	125	-1,0	0,7	5,9	-17,9	-7,0	7,1
Lattiero-caseario sardo	50	1,0	2,8	5,4	-2,5	13,7	33,8
Mele dell'Alto Adige	49	-1,2	0,2	1,6	-27,0	-14,5	-0,7
Mozzarella di bufala campana	254	1,5	3,9	8,0	-17,5	-1,6	12,6
Nocciola e frutta piemontese	63	0,3	2,5	4,8	-12,9	8,2	15,6
Olio e pasta del barese	130	0,3	2,9	6,1	-17,3	4,1	31,1
Ortofrutta del barese	225	0,6	1,8	3,6	-11,2	5,4	25,6
Ortofrutta dell'Agro Pontino	200	0,2	1,5	3,5	-14,9	1,1	18,2
Ortofrutta di Catania	183	0,4	2,4	3,8	-17,7	4,3	24,6
Ortofrutta e conserve del foggiano	194	0,2	2,6	7,3	-22,6	6,5	27,5
Ortofrutta romagnola	169	-0,6	1,1	4,3	-21,9	-2,2	10,6
Pomodoro di Pachino	87	0,0	2,4	8,2	-17,5	1,3	24,4
Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene	127	0,9	5,2	10,5	-27,7	-12,2	-3,4
Salumi del modenese	86	1,2	3,0	5,0	-15,0	1,2	17,6
Salumi di Parma	185	0,3	3,8	7,7	-21,6	-4,8	12,4
Vini dei colli fiorentini e senesi	155	-14,8	1,0	10,5	-32,3	-15,9	0,8
Vini del Montepulciano d'Abruzzo	63	0,1	1,9	8,1	-25,6	-15,1	4,5
Vini del veronese	84	0,9	4,3	8,5	-27,4	-13,0	0,3
Vini di Langhe, Roero e Monferrato	140	-1,1	3,4	9,3	-16,4	-3,7	10,9
Vini e distillati del Friuli	64	-3,2	4,8	11,5	-26,9	-12,5	5,1
Vini e distillati di Trento	48	-3,2	1,2	8,1	-17,5	-7,4	9,4
Vini e liquori della Sicilia occidentale	85	-2,9	1,4	7,4	-29,2	-17,5	-6,5

Metalmecanica

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 18-20			Var % fatturato 18-20		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Food machinery di Parma	131	3,1	6,5	10,5	-30,0	-9,9	0,5
Lavorazione metalli Valle dell'Arno	253	2,7	5,6	9,3	-28,5	-14,2	0,1
Macchine agricole di Padova e Vicenza	62	4,5	6,8	10,3	-10,0	3,3	19,6
Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena	64	2,6	5,5	11,4	-11,1	0,6	12,9
Macchine per l'imballaggio di Bologna	87	1,3	5,2	10,7	-26,1	-9,4	5,8
Macchine per l'industria tessile di Prato	50	3,1	6,6	10,6	-41,8	-17,8	-3,9
Macchine utensili e robot industriali di Torino	128	0,3	6,0	11,7	-35,8	-17,1	14,5
Meccanica strumentale del Bresciano	195	2,5	6,1	10,6	-35,8	-20,2	-4,0
Meccanica strumentale di Bergamo	213	3,2	6,5	10,5	-33,4	-13,5	2,8
Meccanica strumentale di Milano e Monza	962	2,3	6,2	11,0	-26,1	-10,5	7,4
Meccanica strumentale di Varese	166	3,3	7,0	11,1	-32,1	-15,4	2,3
Meccanica strumentale di Vicenza	393	3,4	7,4	12,9	-28,5	-12,3	7,0
Meccatronica del barese	226	4,5	7,7	12,4	-16,7	-0,6	22,6
Meccatronica dell'Alto Adige	159	2,2	5,9	11,7	-15,4	-1,0	20,4
Meccatronica di Reggio Emilia	333	3,1	6,4	11,3	-26,3	-10,6	3,9
Meccatronica di Trento	190	1,2	6,6	12,9	-23,4	-2,0	31,4
Metalli di Brescia	1414	3,0	6,4	10,7	-27,6	-13,7	-0,4
Metalmecanica di Lecco	626	3,1	7,0	12,1	-26,8	-15,8	-1,8
Metalmecanico del basso mantovano	164	2,8	6,1	10,6	-19,5	-3,5	11,5
Termomeccanica di Padova	110	1,5	5,4	11,1	-18,4	-7,9	4,8
Termomeccanica scaligera	103	4,4	7,2	13,4	-14,1	-1,6	17,9

Sistema casa

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 18-20			Var % fatturato 18-20		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Cucine di Pesaro	147	1,8	4,2	8,1	-20,0	-8,0	10,7
Elettrodomestici di Inox valley	156	1,7	5,3	9,2	-23,5	-11,6	3,9
Legno di Casalasco-Viadanese	46	3,2	4,9	8,5	-19,1	-9,9	-1,9
Legno e arredamento della Brianza	379	1,4	5,6	10,5	-29,9	-16,7	-3,7
Legno e arredamento dell'Alto Adige	111	1,8	4,4	7,9	-18,4	-8,7	1,4
Legno e arredo di Treviso	386	1,5	4,3	8,7	-23,2	-9,2	2,7
Marmo di Carrara	268	2,1	6,5	15,4	-36,2	-18,7	-0,4
Marmo e granito di Valpolicella	175	0,7	4,4	8,9	-27,4	-12,4	3,2
Mobile del bassanese	161	0,8	4,9	8,3	-27,0	-13,1	3,1
Mobile e pannelli di Pordenone	193	1,1	4,2	7,2	-22,8	-9,6	2,8
Mobile imbottito della Murgia	104	-0,1	3,4	5,4	-23,9	-7,4	13,8
Mobile imbottito e Sistemi per dormire di Quarrata e Prato	60	-0,5	3,7	6,6	-40,7	-14,6	6,6
Mobili imbottiti di Forlì	73	2,0	3,5	6,6	-22,6	-6,2	13,3
Mobili in stile di Bovolone	94	1,4	3,2	7,3	-33,3	-21,3	-6,4
Piastrelle di Sassuolo	143	-0,1	3,6	7,3	-29,7	-12,3	1,0
Porfido di Val di Cembra	57	1,4	4,4	8,7	-18,0	-5,0	14,0
Prodotti in vetro di Venezia e Padova	63	-1,5	5,7	12,7	-42,9	-20,9	-2,7
Rubineria e valvolame Cusio-Valsesia	177	3,4	6,5	11,7	-10,3	-3,4	8,9
Rubinetti, valvole e pentolame di Lumezzane	136	2,8	5,8	9,7	-16,7	-4,8	6,3
Sedie e complementi d'arredo di Udine	161	0,5	4,2	7,8	-35,4	-23,3	-11,0
Sistemi per l'illuminazione di Treviso e Venezia	50	0,7	5,9	9,8	-28,7	-14,0	0,6

Sistema moda

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 18-20			Var % fatturato 18-20		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Abbigliamento del barese	200	1,1	5,4	9,6	-44,6	-25,8	-8,2
Abbigliamento del napoletano	179	1,0	3,8	7,2	-51,0	-33,9	-18,2
Abbigliamento di Empoli	119	-1,0	3,9	7,7	-49,5	-33,8	-16,5
Abbigliamento marchigiano	120	0,1	3,7	7,7	-40,5	-25,2	-13,2
Abbigliamento nord abruzzese	48	0,0	3,7	8,8	-43,6	-18,3	0,0
Abbigliamento-tessile gallaratese	223	-1,7	3,6	7,8	-39,5	-21,7	-6,7
Calzatura sportiva e sportssystem di Montebelluna	140	1,8	4,8	10,2	-30,0	-16,0	1,9
Calzatura veronese	49	0,7	2,7	5,8	-38,8	-25,9	-5,4
Calzature del Brenta	130	0,0	4,8	9,0	-37,5	-19,4	1,5
Calzature del nord barese	54	1,3	3,4	6,9	-47,2	-33,7	-14,0
Calzature di Fermo	459	0,6	3,7	7,4	-43,6	-29,0	-12,4
Calzature di Lucca	47	-0,7	3,0	6,6	-52,4	-41,0	-20,9
Calzature napoletane	157	1,1	3,7	6,5	-46,5	-32,4	-17,5
Calzetteria di Castel Goffredo	81	1,3	3,9	7,0	-31,4	-17,9	1,5
Calzetteria-abbigliamento del Salento	50	0,9	4,2	10,2	-36,6	-19,1	10,4
Concia di Arzignano	360	1,8	4,2	7,7	-38,7	-25,6	-8,8
Concia di Solofra	70	0,1	3,0	5,3	-49,5	-36,5	-10,8
Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno	458	0,3	3,4	7,4	-50,1	-36,5	-21,4
Maglieria e abbigliamento di Carpi	184	-0,7	3,4	7,5	-46,5	-31,5	-14,6
Maglieria e abbigliamento di Perugia	96	1,9	5,4	11,6	-30,0	-14,0	0,6
Occhialeria di Belluno	119	1,9	6,4	11,7	-39,5	-28,2	-15,0
Oreficeria di Arezzo	269	1,1	3,3	6,4	-36,3	-16,7	-0,1
Oreficeria di Valenza	124	3,9	7,5	12,0	-40,7	-23,2	-8,8
Oreficeria di Vicenza	162	1,4	3,6	7,3	-39,9	-21,8	1,7
Pelletteria e calzature di Arezzo	57	-0,4	3,0	8,4	-41,1	-30,6	-19,7
Pelletteria e calzature di Firenze	212	0,6	5,0	9,5	-43,0	-26,5	-8,4
Seta-tessile di Como	275	-2,7	3,0	7,1	-48,8	-35,4	-21,2
Tessile di Biella	207	0,8	5,5	11,8	-41,4	-26,9	-12,2
Tessile e abbigliamento della Val Seriana	83	2,1	5,4	10,4	-32,5	-16,9	-5,0
Tessile e abbigliamento di Arezzo	67	-1,1	3,0	8,1	-43,2	-24,2	-0,5
Tessile e abbigliamento di Prato	847	0,0	3,5	7,1	-41,0	-27,1	-9,2
Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno	109	0,0	5,0	9,6	-35,5	-22,4	-6,5
Tessile e abbigliamento di Treviso	130	1,0	6,2	13,7	-30,3	-14,5	6,4

Altri settori

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 18-20			Var % fatturato 18-20		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Articoli in gomma e materie plastiche di Varese	234	2,4	6,1	10,1	-19,3	-9,2	2,4
Cartario di Lucca	109	1,3	3,0	5,7	-22,0	-10,1	1,9
Gomma del Sebino Bergamasco	101	3,4	6,5	11,4	-20,4	-11,9	-4,7
Grafico veronese	151	1,4	5,0	9,6	-30,3	-8,6	3,7
Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	551	3,3	6,7	11,6	-20,0	-6,5	7,0
Nautica di Viareggio	138	1,8	5,4	11,0	-13,7	10,0	44,5

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 Livorno 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 (aggiornamento), *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 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: *marzo 2022*

Economia e finanza dei distretti industriali

Rapporto annuale sui bilanci delle imprese distrettuali

- Quattordicesimo numero: *marzo 2022*

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.

Comunicazione dei potenziali conflitti di interesse

Intesa Sanpaolo S.p.A. e le altre società del Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo (di seguito anche solo "Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo") si sono dotate del "Modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del Decreto Legislativo 8 giugno 2001, n. 231" (disponibile sul sito internet di Intesa Sanpaolo, all'indirizzo: <https://group.intesasnpaolo.com/it/governance/dlgs-231-2001>) che, in conformità alle normative italiane vigenti ed alle migliori pratiche internazionali, include, tra le altre, misure organizzative e procedurali per la gestione delle informazioni privilegiate e dei conflitti di interesse, ivi compresi adeguati meccanismi di separazione organizzativa, noti come Barriere informative, atti a prevenire un utilizzo illecito di dette informazioni nonché a evitare che gli eventuali conflitti di interesse che possono insorgere, vista la vasta gamma di attività svolte dal Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo, incidano negativamente sugli interessi della clientela.

In particolare, l'esplicitazione degli interessi e le misure poste in essere per la gestione dei conflitti di interesse – facendo riferimento a quanto prescritto dagli articoli 5 e 6 del Regolamento Delegato (UE) 2016/958 della Commissione, del 9 marzo 2016, che integra il Regolamento (UE) n. 596/2014 del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto riguarda le norme tecniche di regolamentazione sulle disposizioni tecniche per la corretta presentazione delle raccomandazioni in materia di investimenti o altre informazioni che raccomandano o consigliano una strategia di investimento e per la comunicazione di interessi particolari o la segnalazione di conflitti di interesse e successive modifiche ed integrazioni, dal FINRA Rule 2241, così come dal FCA Conduct of Business Sourcebook regole COBS 12.4 – tra il Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo e gli Emittenti di strumenti finanziari, e le loro società del gruppo, nelle raccomandazioni prodotte dagli analisti di Intesa Sanpaolo S.p.A. sono disponibili nelle "Regole per Studi e Ricerche" e nell'estratto del "Modello aziendale per la gestione delle informazioni privilegiate e dei conflitti di interesse", pubblicato sul sito internet di Intesa Sanpaolo S.p.A. all'indirizzo <https://group.intesasnpaolo.com/it/research/RegulatoryDisclosures>. Tale documentazione è disponibile per il destinatario dello studio anche previa richiesta scritta al Servizio Conflitti di interesse, Informazioni privilegiate ed altri presidi di Intesa Sanpaolo S.p.A., Via Hoepli, 10 – 20121 Milano – Italia.

Inoltre, in conformità con i suddetti regolamenti, le disclosure sugli interessi e sui conflitti di interesse del Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo sono disponibili all'indirizzo <https://group.intesasnpaolo.com/it/research/RegulatoryDisclosures/archivio-dei-conflitti-di-interesse> ed aggiornate almeno al giorno prima della data di pubblicazione del presente studio. Si evidenzia che le disclosure sono disponibili per il destinatario dello studio anche previa richiesta scritta a Intesa Sanpaolo S.p.A. – Industry & Banking Research, Via Romagnosi, 5 - 20121 Milano - Italia.

Intesa Sanpaolo Direzione Studi e Ricerche - Responsabile Gregorio De Felice**Industry & Banking Research**

Fabrizio Guelpa (Responsabile)	0287962051	fabrizio.guelpa@intesasnpaolo.com
Ezio Guzzetti	0287963784	ezio.guzzetti@intesasnpaolo.com

Industry Research

Stefania Trenti (Responsabile)	0287962067	stefania.trenti@intesasnpaolo.com
Letizia Borgomeo		letizia.borgomeo@intesasnpaolo.com
Enza De Vita		enza.devita@intesasnpaolo.com
Serena Fumagalli	0272652038	serena.fumagalli@intesasnpaolo.com
Ilaria Sangalli	0272652039	ilaria.sangalli@intesasnpaolo.com
Anna Cristina Visconti		anna.visconti@intesasnpaolo.com
Giovanni Foresti (Responsabile coordinamento Economisti sul Territorio)	0287962077	giovanni.foresti@intesasnpaolo.com
Romina Galleri (sede di Torino)	0115550438	romina.galleri@intesasnpaolo.com
Sara Giusti (sede di Firenze)	0552613508	sara.giusti@intesasnpaolo.com
Anna Maria Moressa (sede di Padova)	0496537603	anna.moressa@intesasnpaolo.com
Carla Saruis	0287962142	carla.saruis@intesasnpaolo.com
Enrica Spiga	0272652221	enrica.spiga@intesasnpaolo.com
Rosa Maria Vitulano (Roma)	0667124975	rosa.vitulano@intesasnpaolo.com

Banking Research

Elisa Coletti (Responsabile)	0287962097	elisa.coletti@intesasnpaolo.com
Valentina Dal Maso	0444631871	valentina.dalmaso@intesasnpaolo.com
Federico Desperati	0272652040	federico.desperati@intesasnpaolo.com
Viviana Raimondo	0287963637	viviana.raimondo@intesasnpaolo.com

Local Public Finance

Laura Campanini (Responsabile)	0287962074	laura.campanini@intesasnpaolo.com
--------------------------------	------------	-----------------------------------

Elaborazioni dati e statistiche

Angelo Palumbo	0272651474	angelo.palumbo@intesasnpaolo.com
----------------	------------	----------------------------------