

Economia e finanza dei distretti industriali

Rapporto annuale – n. 4

Servizio Studi e Ricerche
Dicembre 2011

Executive Summary	5
1. I bilanci dei distretti industriali italiani nel triennio 2008-10	19
Box - Gli effetti della presenza dei Confidi nel 2009-10 e il loro ruolo nei distretti	43
Box - La CIG nei distretti industriali nel triennio 2009-11	47
2. I distretti industriali nel triennio 2011-13: le stime sull'evoluzione del fatturato e dei margini	51
3. Una prima mappatura dei distretti agro-alimentari Italiani	67
4. Le 179 Reti di impresa italiane secondo il primo Osservatorio Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano	93
Box - I gruppi economici nei distretti industriali italiani	102
5. I bilanci delle imprese dei poli tecnologici nel triennio 2008-10	107
Box - L'attività brevettuale nei poli tecnologici	116
6. Brevetti, Certificazione, Investimenti diretti esteri per superare la crisi	123
Box - Le strategie seguite dalle imprese distrettuali con migliori <i>performance</i>	140
Box - L'internazionalizzazione dei distretti industriali italiani	143
7. I numeri dei distretti industriali italiani nel triennio 2008-10	153
8. I numeri dei poli tecnologici italiani nel triennio 2008-10	241
Appendice	253
Bibliografia	255

Il Rapporto è stato coordinato da Giovanni Foresti, Fabrizio Guelpa e Stefania Trenti, e realizzato da un gruppo di lavoro composto anche da Cristina De Michele, Serena Fumagalli, Marco Lamieri, Angelo Palumbo, Caterina Riontino, Ilaria Sangalli.

Editing: Monica Bosi

Le schede dei principali distretti industriali e poli tecnologici

Agro-alimentare

Caffè, confetterie e cioccolato torinese	167
Conservie di Nocera	168
Lattiero-caseario Parmense	169
Mozzarella di bufala campana	170
Olio e pasta del barese	171
Ortofrutta del barese	172
Ortofrutta di Catania	173
Ortofrutta romagnola	174
Pomodoro di Pachino	175
Salumi del modenese	176
Salumi di Parma	177
Vini del Chianti	178
Vini di Langhe, Roero e Monferrato	179

Metalmeccanica

Componentistica e termoelettromeccanica friulana	180
Food machinery di Parma	181
Lavorazione metalli Valle dell'Arno	182
Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena	183
Macchine per l'imballaggio di Bologna	184
Macchine per l'industria ceramica di Modena e Reggio Emilia	185
Macchine tessili e per materie plastiche di Bergamo	186
Macchine tessili e per materie plastiche di Brescia	187
Meccanica strumentale di Varese	188
Meccanica strumentale di Vicenza	189
Metalli di Brescia	190
Metalmeccanica di Lecco	191
Metalmeccanico del basso mantovano	192
Termomeccanica scaligera	193

Sistema Casa

Cucine di Pesaro	194
Elettrodomestici di Inox valley	195
Legno e arredamento dell'Alto Adige	196
Legno e arredamento della Brianza	197
Marmo di Carrara	198
Marmo e granito di Valpolicella	199
Mobile d'arte del bassanese	200
Mobile del Livenza e Quartiere del Piave	201
Mobile imbottito della Murgia	202
Mobili di Poggibonsi-Sinalunga	203
Mobili imbottiti di Forlì	204
Mobili in stile di Bovolone	205
Piastrelle di Sassuolo	206
Rubinetteria e valvolame Cusio-Valsesia	207
Rubineti e pentolame di Lumezzane	208
Sedie e tavoli di Manzano	209

Sistema moda

Abbigliamento del barese	210
Abbigliamento del napoletano	211
Abbigliamento di Empoli	212
Abbigliamento e calzature della Bassa Bresciana	213
Abbigliamento-tessile gallaratese	214
Calzatura sportiva di Montebelluna	215
Calzature del Brenta	216
Calzature di Fermo	217
Calzature napoletane	218
Calzetteria di Castel Goffredo	219
Concia di Arzignano	220
Concia di Solofra	221
Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno	222
Maglieria e abbigliamento di Carpi	223
Maglieria e abbigliamento di Perugia	224
Occhialeria di Belluno	225
Oreficeria di Arezzo	226
Oreficeria di Valenza	227
Oreficeria di Vicenza	228
Pelletteria e calzature di Firenze	229
Seta-tessile di Como	230
Tessile di Biella	231
Tessile e abbigliamento della Val Seriana	232
Tessile e abbigliamento di Prato	233
Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno	234
Tessile e abbigliamento di Treviso	235

Altri settori

Articoli in gomma e materie plastiche di Varese	236
Cartario di Capannori	237
Gomma del Sebino Bergamasco	238
Grafico veronese	239
Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	240

Poli tecnologici

Polo farmaceutico del Lazio	245
Polo farmaceutico milanese	246
Polo ICT di Bologna e Modena	247
Polo ICT di Genova	248
Polo ICT di Milano	249
Polo ICT di Torino	250
Polo ICT romano	251
Polo ICT veneto	252

Executive Summary

Questa è la quarta edizione del Rapporto annuale che il Servizio Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo dedica all'evoluzione economica e finanziaria delle imprese distrettuali.

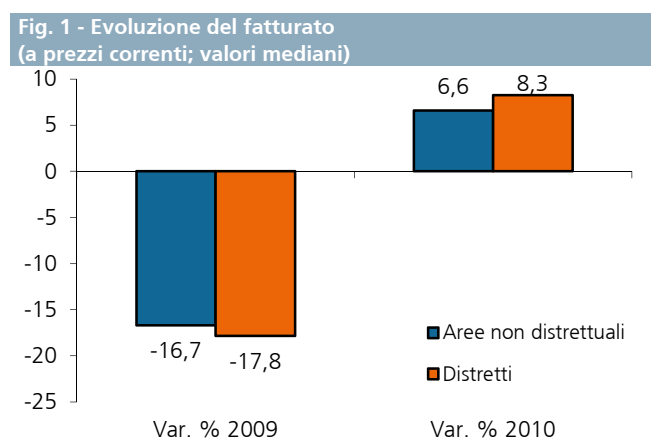
Nel Rapporto è in primo luogo presentata un'analisi dei **bilanci aziendali per il triennio 2008-10 di 12.617 imprese appartenenti a 139 distretti industriali e di 35.749 imprese non distrettuali specializzate nei settori produttivi rilevanti per gli stessi distretti.**

Vengono fornite poi alcune **stime sui risultati di bilancio delle imprese nel 2011 e previsioni per il biennio 2012-13.**

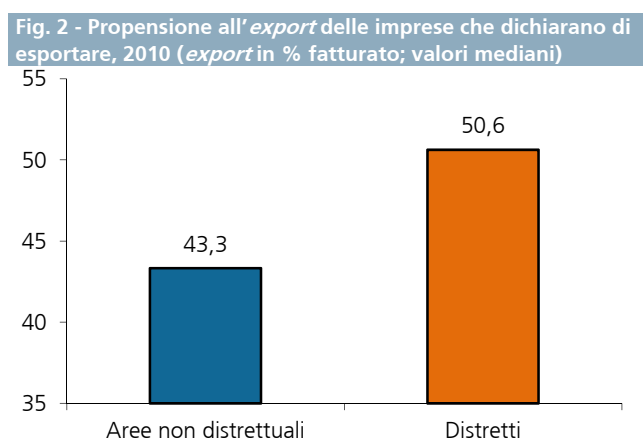
Il Rapporto si sofferma infine sui segnali di trasformazione del mondo distrettuale, in particolare in tema di **evoluzione delle relazioni finalizzate a rafforzare la competitività**: tra le imprese distrettuali all'interno dei distretti, lungo la filiera produttiva; tra imprese interne ed esterne al distretto, in misura crescente con la forma di "rete" d'impresa; tra le imprese distrettuali e il settore pubblico, in particolare col mondo della ricerca; tra le imprese distrettuali e i territori dove operano, che sempre più sono costituiti da paesi esteri.

La congiuntura che ci attende per il 2012 non è favorevole, ma **la tesi principale del Rapporto è che gli investimenti finora effettuati, benché non siano uniformemente diffusi, soprattutto nel campo dell'innovazione e dell'internazionalizzazione, possano essere il presupposto per uno sbocco in positivo per un ampio gruppo di imprese italiane.**

Il primo risultato importante dell'analisi è il recupero più pronunciato del fatturato dei distretti, che nel 2010 è cresciuto mediamente dell'8,3%, un valore superiore a quello delle imprese non distrettuali, risultato pari al 6,6% (Fig. 1). Su questo miglior andamento ha sicuramente inciso la caduta lievemente maggiore del 2009, ma soprattutto la più pronunciata propensione a esportare delle imprese distrettuali (Fig. 2), che le ha premiate in un anno di ripresa della domanda mondiale, a fronte di una domanda interna che è rimasta debole.



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

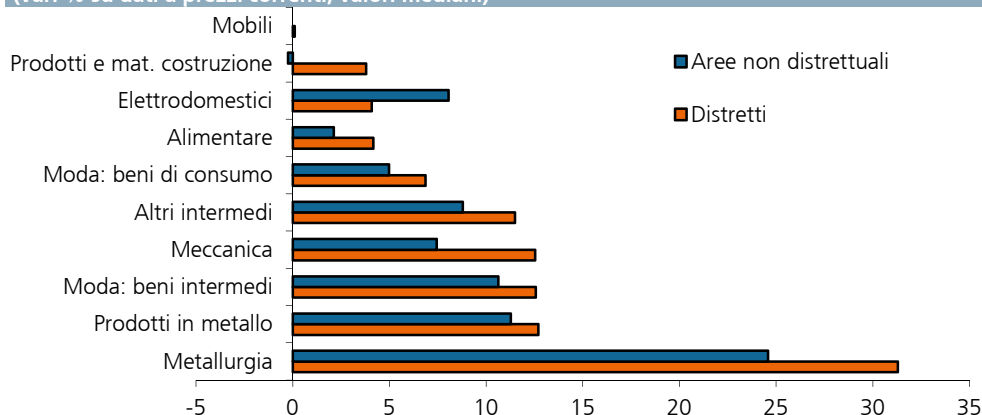


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

I distretti hanno ottenuto *performance* migliori in gran parte dei settori di loro specializzazione (Fig. 3). Il differenziale è stato sfavorevole ai distretti solo nel settore degli elettrodomestici, dove è in corso un processo di forte ristrutturazione che ha portato alla chiusura di importanti operatori e alla riorganizzazione del processo produttivo su scala internazionale. Nei mobili, inoltre, il fatturato è rimasto fermo sui bassi livelli toccati nel 2009 sia nei distretti sia nelle aree

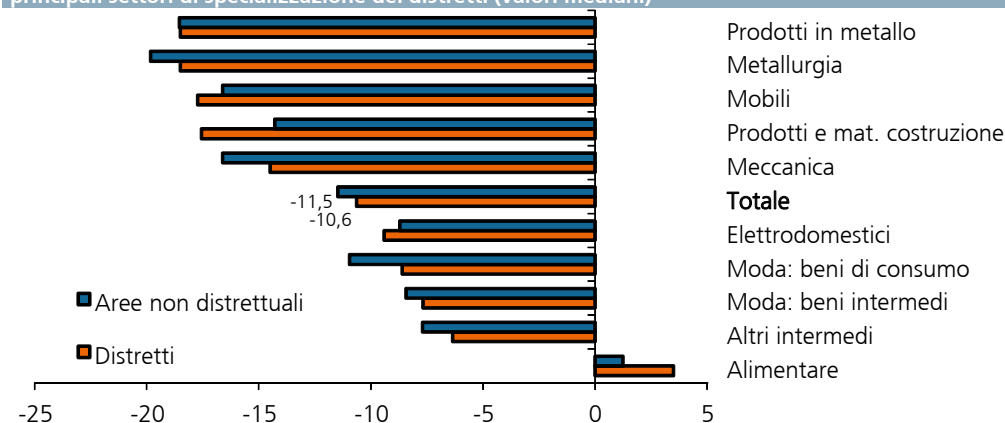
non distrettuali. In generale, hanno sofferto tutti i distretti del sistema casa, penalizzati dalla debolezza del mercato interno e dalle criticità presenti nel mercato immobiliare di molti paesi che rappresentano importanti sbocchi commerciali esteri.

Fig. 3 – Evoluzione del fatturato nel 2010 nei principali settori di specializzazione dei distretti (var. % su dati a prezzi correnti; valori mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 4 – Quanto è lontano il 2008: differenza % tra il fatturato nel 2010 e il fatturato nel 2008 nei principali settori di specializzazione dei distretti (valori mediani)

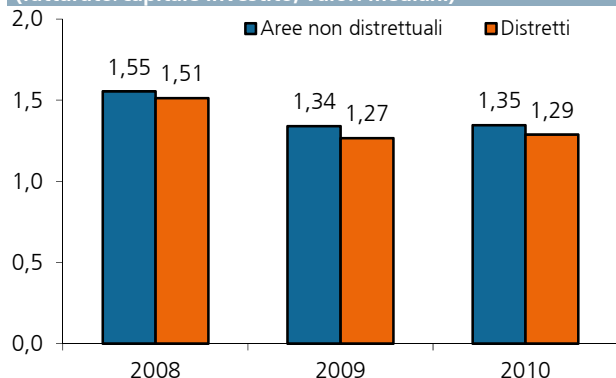


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Se ci si concentra tuttavia sulla distanza rispetto ai livelli pre-crisi, si nota come solo il settore alimentare sia già oltre i livelli del 2008 (Fig. 4). Tutti gli altri settori di specializzazione distrettuale non hanno ancora recuperato le flessioni di fatturato, con valori molto negativi per la filiera dei metalli (-20% circa), il sistema casa e la meccanica. **Mediamente il fatturato nei distretti nel 2010 è stato del 10,6% inferiore rispetto ai livelli registrati nel 2008; il distacco è solo leggermente più pronunciato nelle aree non distrettuali (-11,5%).**

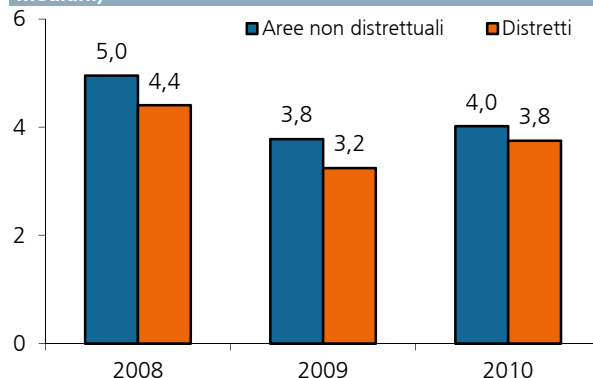
Anche sul fronte dei margini il 2010 ha rappresentato un anno di recupero solo parziale (Fig. 6). Ciononostante, nel triennio 2008-2010 i margini operativi netti (in % del fatturato) dei distretti si sono avvicinati a quelli delle imprese non distrettuali, annullando quasi del tutto il divario presente nel 2008. Nei distretti, infatti, tra il 2008 e il 2010 i margini unitari si sono ridotti mediamente di 0,6 punti percentuali (scendendo dal 4,4% al 3,8%), mentre nelle aree non distrettuali hanno lasciato sul terreno un punto.

Fig. 5 – Tasso di rotazione del capitale investito (fatturato/capitale investito; valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

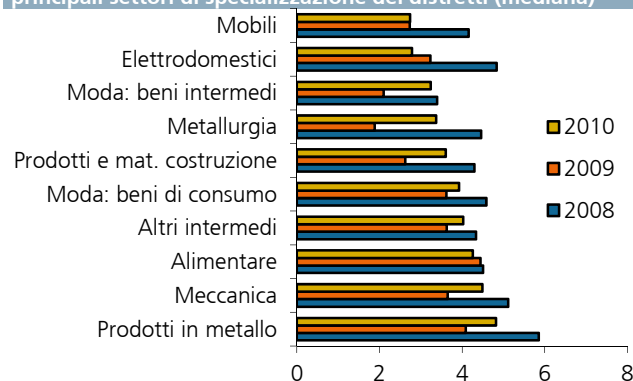
Fig. 6 - Margini operativi netti in % del fatturato (valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

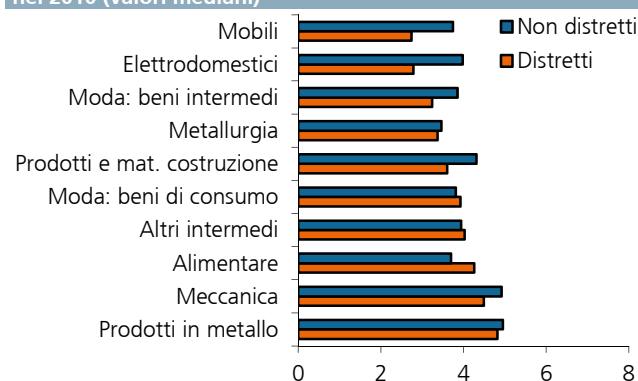
Tra le specializzazioni distrettuali con margini più contenuti e senza segnali di recupero, dopo il forte ridimensionamento del 2009, spiccano ancora una volta i mobili e gli elettrodomestici (Fig. 7). **In gran parte dei restanti settori nel 2010 i margini unitari delle imprese distrettuali si sono rafforzati, pur restando inferiori ai valori del 2008 e alla media delle imprese non distrettuali.** Solo nei settori dei beni di consumo del sistema moda, degli altri intermedi e dell'alimentare i margini dei distretti sono stati superiori a quelli delle aree non distrettuali (Fig. 8).

Fig. 7 – Distretti: margini operativi netti in % del fatturato nei principali settori di specializzazione dei distretti (mediana)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 8 - Margini operativi netti in % del fatturato a confronto nel 2010 (valori medi)



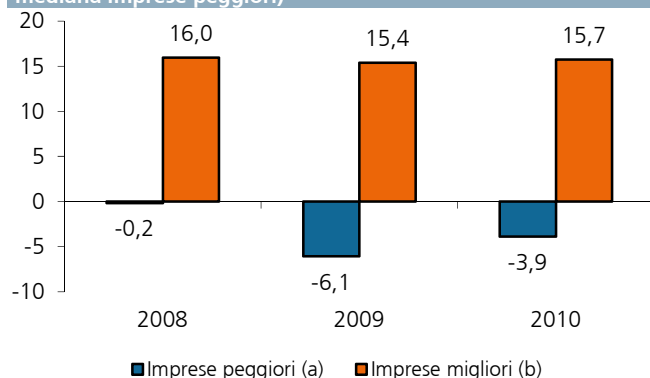
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Il recupero emerso nella redditività e nella crescita non si è tradotto in un ridimensionamento significativo della dispersione dei risultati che, sia nei distretti sia nelle aree non distrettuali, sono rimasti molto polarizzati. In termini di EBITDA *margin*, ad esempio, nel 2010 la distanza tra la mediana del *top* 20% delle imprese distrettuali e quella delle imprese peggiori (ultimo 20% della distribuzione) si è ridotta lievemente e nei distretti è stata di poco inferiore ai 20 punti percentuali (+15,7% per le imprese migliori vs. -3,9% per le imprese peggiori; Fig. 9). Il differenziale è stato leggermente più elevato (20,5 punti percentuali) nelle aree non distrettuali (Fig. 10).

In termini di variazione del fatturato il differenziale tra imprese migliori e imprese peggiori si è addirittura ampliato, soprattutto nei distretti, dove già nel 2009 si collocava su livelli più elevati (Fig. 11 vs. Fig. 12). Nel 2010, infatti, la mediana della crescita del fatturato delle imprese distrettuali migliori è stata pari al 46,7% (andamento veramente eccezionale), mentre la mediana della variazione del fatturato delle imprese peggiori è stata pari al -22,3%, con uno

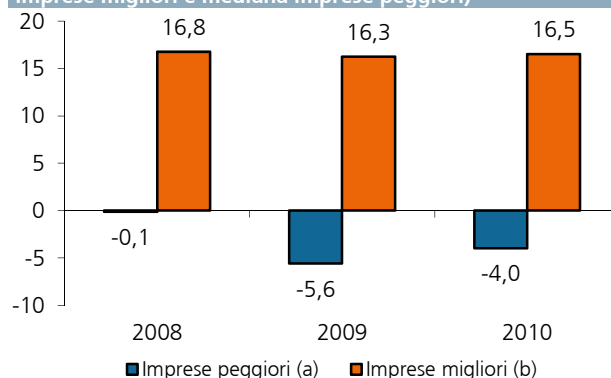
sconto di 69 punti percentuali (rispetto ai 55,7 punti del 2009 e ai 63,6 punti delle imprese non distrettuali nel 2010).

Fig. 9 – Distretti: EBITDA *margin* (mediana imprese migliori e mediana imprese peggiori)



Note: (a) mediana del peggior 20% della distribuzione delle imprese; (b) mediana del miglior 20% della distribuzione. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 10 – Aree non distrettuali: EBITDA *margin* (mediana imprese migliori e mediana imprese peggiori)

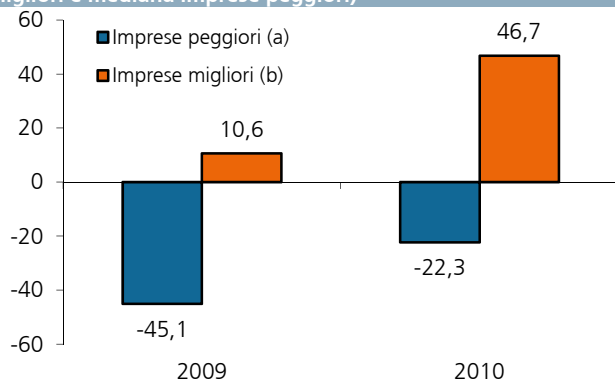


Note: (a) mediana del peggior 20% della distribuzione delle imprese; (b) mediana del miglior 20% della distribuzione. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione dei risultati all'interno dei distretti segnala la coesistenza nel territorio di imprese in difficoltà e di imprese in crescita, o con elevati livelli di redditività. A questo proposito si può osservare come molte imprese siano ancora lontane dal pieno recupero del fatturato perso nel 2009: solo il 33,9% delle imprese distrettuali, infatti, nel 2010 ha registrato vendite almeno pari a quelle del 2008 (Fig. 13). Al contempo, però, una quota pari al 14,3% nel 2010 ha mostrato un fatturato superiore di almeno il 20% rispetto a quello del 2008.

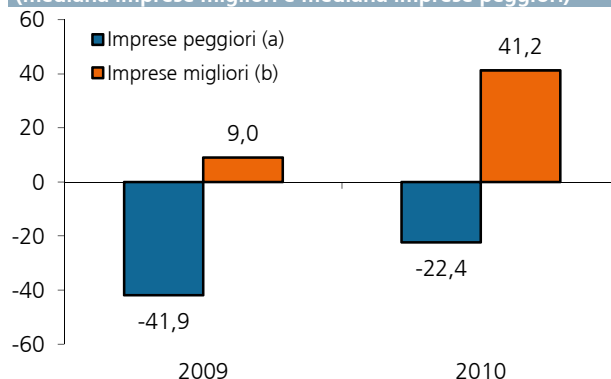
Lo stesso vale in termini di redditività: nel 2010 la quota di imprese non in grado di generare sufficienti flussi economici dalla gestione industriale per far fronte agli oneri finanziari, pur riducendosi, è rimasta elevata: si è, infatti, scesi al 18,9%, quasi tre punti in più rispetto al 2008. Al contempo, però, il 26,8% delle imprese distrettuali ha maturato un EBITDA *margin* almeno pari al 10% (Fig. 14).

Fig. 11 – Distretti: variazione % del fatturato (mediana imprese migliori e mediana imprese peggiori)



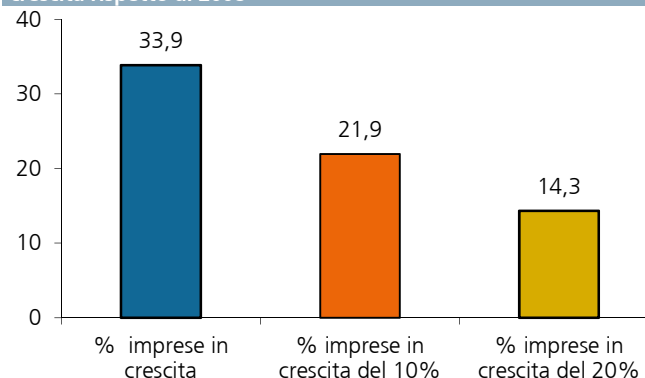
Note: (a) mediana del peggior 20% della distribuzione delle imprese; (b) mediana del miglior 20% della distribuzione. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 12 – Aree non distrettuali: variazione % del fatturato (mediana imprese migliori e mediana imprese peggiori)



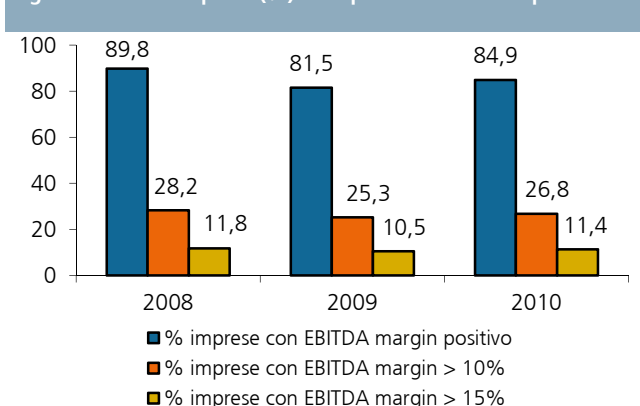
Note: (a) mediana del peggior 20% della distribuzione delle imprese; (b) mediana del miglior 20% della distribuzione. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 13 – Distretti: quota (%) di imprese con fatturato 2010 in crescita rispetto al 2008



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 14 – Distretti: quota (%) di imprese con EBITDA positivo

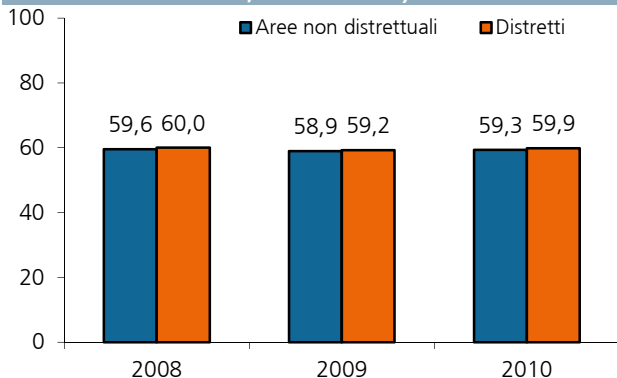


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

In termini di gestione finanziaria non emergono grosse differenze tra i distretti e le aree non distrettuali: la leva finanziaria (Fig. 15) e il peso del debito bancario a breve sono su valori molto simili. In questo contesto, tuttavia, il costo del debito (Fig. 16) si posiziona su livelli leggermente più bassi nei distretti.

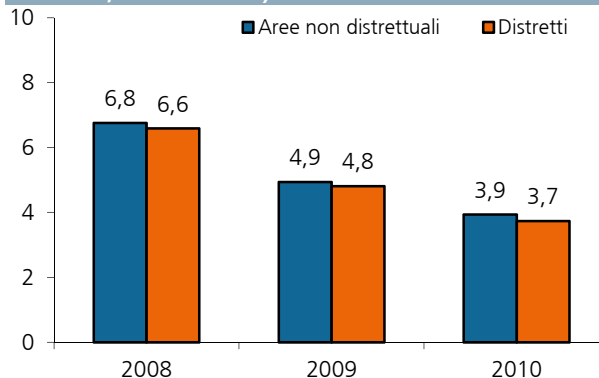
Quest'ultimo risultato molto verosimilmente si spiega con l'omogeneità della struttura produttiva industriale dei distretti che rende più agevole e meno costosa l'attività bancaria di *screening* e *monitoring* della clientela. Al contempo, il peculiare tessuto produttivo distrettuale facilita la "liquidabilità" degli *asset* delle imprese, con indubbi vantaggi in termini di capacità di recupero dei crediti. Nei casi di chiusura aziendale, infatti, le immobilizzazioni materiali, ma anche le scorte di magazzino, possono essere cedute ad altre imprese del distretto con relativa facilità, grazie alle contenute distanze geografiche e, soprattutto, alla "vicinanza" in termini di specializzazione produttiva. In questa fase, questi fattori sembrano prevalere su alcune caratteristiche dei distretti che potrebbero invece influenzare negativamente l'accesso e il costo del credito bancario. Tra queste rientra certamente il grado di diversificazione del rischio, che nei distretti è più contenuto, da un punto di vista sia geografico sia settoriale. Nei distretti, inoltre, la fitta rete di relazioni tra imprese può non esaurirsi agli aspetti produttivi e/o commerciali, ma estendersi anche al piano finanziario, portando alla creazione di un *network* con forti legami finanziari. Questi legami, riducendo la capacità delle banche di controllare la destinazione del finanziamento, potrebbero inasprire i problemi di asimmetrie informative tra banche e imprese, rendendo più complessa la valutazione del rischio.

Fig. 15 – Leva finanziaria (debiti finanziari in % patrimonio netto e debiti finanziari; valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

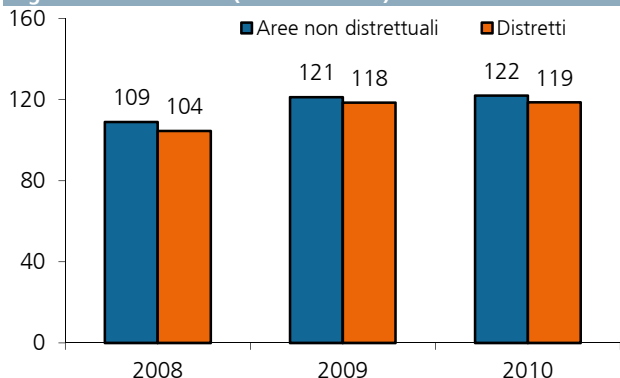
Fig. 16 – Costo del debito (oneri finanziari in % debiti finanziari; valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

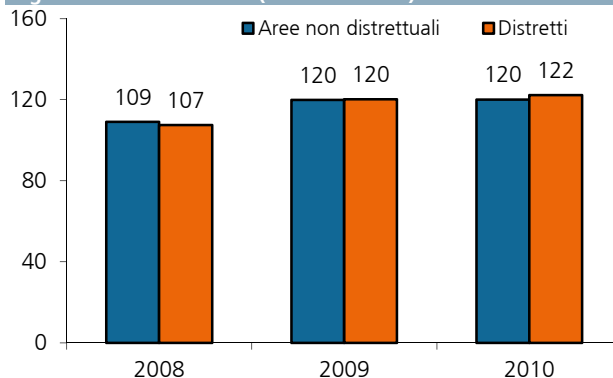
Nel confronto tra distretti e aree non distrettuali, differenze solo lievi emergono anche per la gestione del circolante (Figure 17 e 18). Dopo il balzo del 2009, non si riducono le dilazioni di pagamento (sia a debito che a credito) che restano su livelli storicamente elevati. Su questo fronte, pertanto, l'emergenza non sembra rientrata e i termini di pagamento restano molto penalizzanti, soprattutto nel confronto internazionale.

Fig. 17 – Giorni clienti (valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 18 – Giorni fornitori (valori medi)

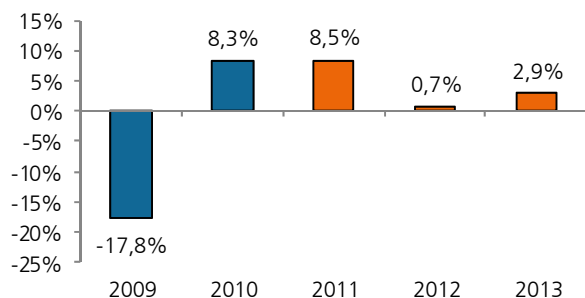


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La sfera finanziaria riveste un ruolo non meno importante della gestione industriale, soprattutto in una fase economica caratterizzata da alte turbolenze nei mercati dei capitali. In un triennio di forte volatilità e di condizioni di domanda molto incerte, sembrano essere riuscite a mantenere maggiormente in ordine e sotto controllo i propri conti economico-finanziari soprattutto le imprese poco propense al rischio, caratterizzate cioè da una solida base industriale produttiva e da una buona patrimonializzazione. L'evidenza disponibile per il 2010 mostra, infatti, come l'assunzione di elevato rischio finanziario, anche nei casi in cui ha portato vantaggi sul fronte della crescita e reddituale, abbia reso molto vulnerabili le imprese.

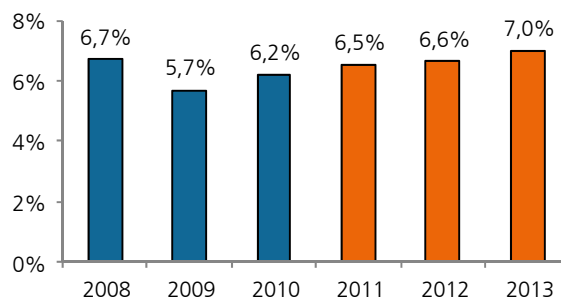
Nel 2011, sulla base delle nostre proiezioni, il fatturato dei distretti dovrebbe avere sperimentato un aumento dell'8,5% a prezzi correnti (Fig. 19), mezzo punto percentuale in più rispetto alle aree non distrettuali. I margini operativi dovrebbero poi avere recuperato tre decimi di punto (Fig. 20).

Fig. 19 – Evoluzione del fatturato (var. %) delle imprese dei distretti tradizionali (a prezzi correnti, valori medi)



Note: 2011 stime; 2012-2013 previsioni. Fonte: Intesa Sanpaolo

Fig. 20 – EBITDA margin (%) delle imprese dei distretti tradizionali (valori medi)



Note: 2011 stime; 2012-2013 previsioni. Fonte: Intesa Sanpaolo

I livelli produttivi raggiunti lasciano ancora inutilizzata buona parte della capacità produttiva. Ne è un evidente segnale il numero elevato di ore di cassa integrazione, che si stanno concentrando

sugli strumenti dedicati alle crisi d'impresa non di natura temporanea (la CIGS e la CIGD). **Il peso della Cassa Straordinaria è cresciuto ulteriormente nei primi undici mesi del 2011, raggiungendo il 50% del monte ore complessivo.** E' quindi probabile che i prossimi mesi siano interessati da un'intensa attività di ridimensionamento e riassetto della base produttiva distrettuale, che condurrà all'uscita dal mercato dei produttori più deboli.

Il biennio 2012-13 si apre all'insegna di previsioni di crescita del fatturato più contenute per i distretti, che risentiranno del peggioramento delle attese per quanto concerne l'andamento dell'industria nel suo complesso. Risulta difficile individuare una linea di tendenza certa in un contesto come quello attuale, in continuo divenire, tanto dal punto di vista degli interventi governativi quanto da quello dei possibili sviluppi dell'economia reale.

Nell'ipotesi che i distretti industriali riescano a far leva sulle loro strutturali caratteristiche di dinamicità, si prevede una crescita del fatturato distrettuale inferiore al punto percentuale nel 2012 (in termini mediani, in Fig. 19) e attorno al 3% (sempre in termini mediani) nel 2013. Inoltre, dovrebbe continuare a permanere, anche in previsione, il differenziale positivo tra le *performance* dei distretti industriali e quelle delle imprese non distrettuali, sebbene con prospettive di crescita ben al di sotto di quelle osservate nel biennio 2010-11. Con riferimento ai margini di profitto, si prospetta una ulteriore lieve risalita che consente di raggiungere i livelli pre-crisi.

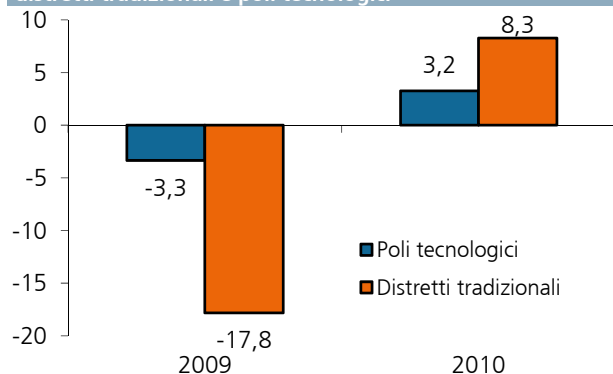
Il Rapporto dedica un'attenzione particolare a due comparti specifici, che potrebbero dare contributi molto importanti per la crescita complessiva del paese.

Il primo è quello dei distretti dell'agro-alimentare, che presenta ottime potenzialità di crescita sui mercati esteri, grazie al contenuto innovativo e di qualità di molti prodotti, che formano barriere per i competitor. L'analisi ha messo in luce che in questo settore è più elevata rispetto al totale delle imprese distrettuali la probabilità che le imprese migliori confermino nel tempo i risultati reddituali raggiunti, verosimilmente proprio in ragione delle barriere costruite.

Un elemento di criticità della filiera agro-alimentare è ancora l'elevata polverizzazione che impedisce di fatto il ricorso a economie di scala e a nuove tecniche produttive e tecnologie in grado di ridurre i costi unitari. Come evidenziato dall'analisi delle *performance* delle imprese per classi dimensionali, sono proprio le micro imprese a faticare maggiormente in questa fase di recupero, sia in termini di fatturato che di margini. Questi ultimi sono compressi dall'elevata incidenza del costo del lavoro e dei servizi e dalla maggiore difficoltà nella gestione di alcune leve strategiche (prezzo). L'analisi del circolante offre un ulteriore elemento a sostegno di questa tesi, dimostrando come siano proprio le micro e le piccole imprese ad offrire maggiori concessioni nella dilazione dei pagamenti rispetto alle medio-grandi.

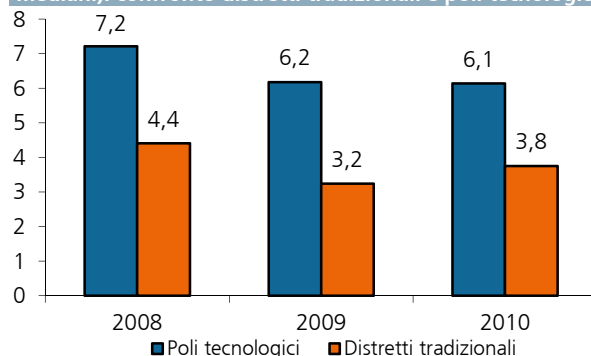
L'altro comparto è rappresentato dai "poli tecnologici" che esaminiamo in una sezione a parte rispetto ai distretti "tradizionali" finora descritti. I 20 poli che abbiamo individuato, appartenenti ai settori ICT, biomedicale, aeronautico e farmaceutico nel 2009 avevano evidenziato una *performance* decisamente meno negativa rispetto ai distretti tradizionali registrando un calo del fatturato in valori mediani più contenuto, -3,3% contro il -17,8% (Fig. 21). Il 2010 ha evidenziato un generalizzato miglioramento dei risultati: come prevedibile, il rimbalzo dei poli tecnologici è stato più modesto rispetto a quello dei distretti industriali, dopo aver tenuto meglio nel 2009, ma i risultati sono stati comunque di rilievo (+3,2% di crescita).

Fig. 21 - Evoluzione del fatturato (valori medi): confronto distretti tradizionali e poli tecnologici



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 22 - Margini operativi netti in % del fatturato (valori medi): confronto distretti tradizionali e poli tecnologici



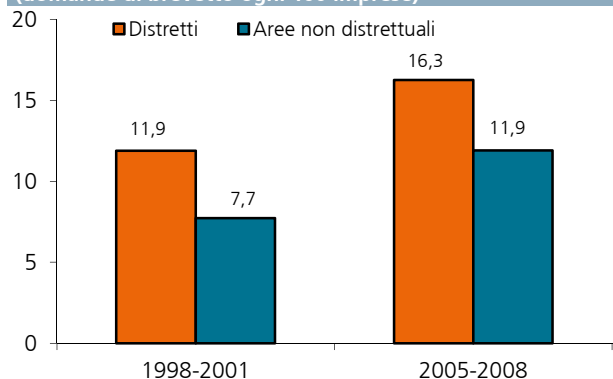
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

E' difficile che l'Italia possa riacquistare a breve una posizione di punta sul piano dell'alta tecnologia, ma questi settori e poli possono comunque dare molte opportunità di crescita e garantire effetti di *spillover* importanti sull'intera industria. Non c'è dubbio infatti che questi settori rimarranno caratterizzati da forti tassi di crescita sia sul mercato interno che internazionale. L'incremento di competitività che possono offrire per buona parte dei settori dei distretti "tradizionali", inoltre, non è stato ancora del tutto esplorato.

Il Rapporto si sofferma infine sui segnali di trasformazione del mondo distrettuale, ponendo l'accento in particolare, in questa edizione, sul tema dell'**evoluzione delle relazioni finalizzate a rafforzare la competitività**.

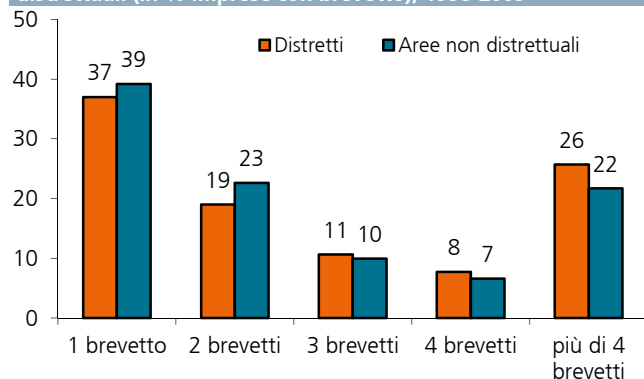
Emerge con forza la **maggior propensione a innovare delle imprese distrettuali rispetto a quelle non distrettuali**, anche a parità di condizioni esterne dal punto di vista delle opportunità tecnologiche e del livello di protezione offerto dai brevetti (simili all'interno di uno stesso settore). Il differenziale di capacità innovativa tra imprese dentro e fuori i distretti, inoltre, si è lievemente ampliato nel periodo esaminato, grazie al forte incremento nella propensione a brevettare delle imprese distrettuali (Fig. 23).

Fig. 23 - Propensione a brevettare nei settori distrettuali (domande di brevetto ogni 100 imprese)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

Fig. 24 - Quota di imprese per numero di brevetti nei settori distrettuali (in % imprese con brevetto), 1998-2009



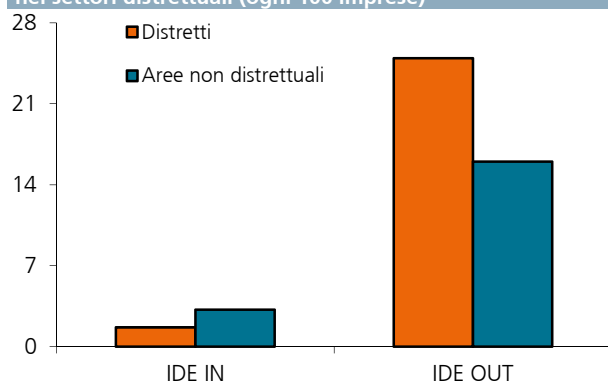
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

I processi innovativi all'interno dei distretti sono poi caratterizzati da una maggiore concentrazione (Fig. 24). Al tempo stesso **le imprese che operano nei distretti appaiono meno**

propense a utilizzare i risultati della ricerca scientifica e più attive nel creare nuova conoscenza sulla base della ricombinazione di conoscenze precedenti.

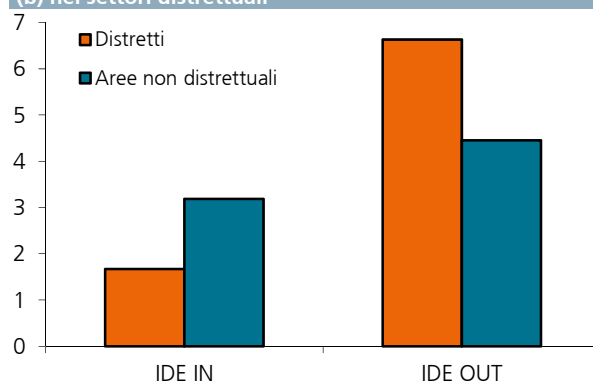
Al contempo, emerge una **maggiore propensione a investire all'estero delle imprese distrettuali**, che a inizio 2009 avevano 25 imprese partecipate ogni 100 (Fig. 25). Questa quota si fermava a 16 nelle aree non distrettuali a parità di specializzazione produttiva e a 21,4 nella media manifatturiera. La più elevata presenza all'estero dei distretti si spiega soprattutto con la maggiore quota di imprese distrettuali con partecipazioni all'estero (6,6% vs. 4,5% nelle aree non distrettuali; Fig. 26) che interessa gran parte dei settori distrettuali. E' invece ancora contenuta la presenza di multinazionali estere in loco.

Fig. 25 – IDE in entrata (a) e in uscita (b) nel manifatturiero e nei settori distrettuali (ogni 100 imprese)



Nota: (a) numero di imprese italiane partecipate da operatori esteri al 31 dicembre 2009; (b) numero di imprese estere partecipate da operatori italiani al 1° gennaio 2009. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati Reprint

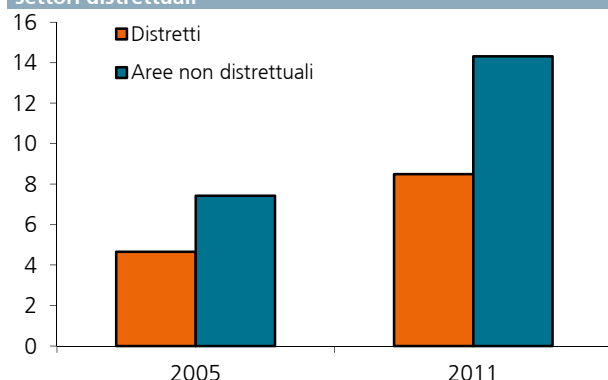
Fig. 26 – Quota (%) di imprese con IDE in entrata (a) e in uscita (b) nei settori distrettuali



Nota: (a) numero di imprese italiane partecipate da operatori esteri al 31 dicembre 2009; (b) numero di imprese estere partecipate da operatori italiani al 1° gennaio 2009. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati Reprint

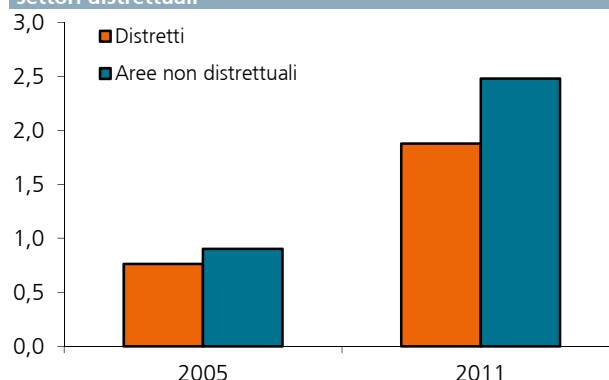
Nonostante i progressi registrati negli ultimi anni, nei distretti è inoltre **presente una quota più contenuta di imprese con certificati di qualità (Fig. 27) e ambientali (Fig. 28)**, frenati molto verosimilmente dalla loro tradizionale organizzazione, basata su rapporti informali e di fiducia.

Fig. 27 - Quota (%) di imprese con certificazione di qualità nei settori distrettuali



Nota: al settembre 2011. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati Accredia

Fig. 28 - Quota (%) di imprese con certificazione ambientale nei settori distrettuali



Nota: al settembre 2011. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati Accredia

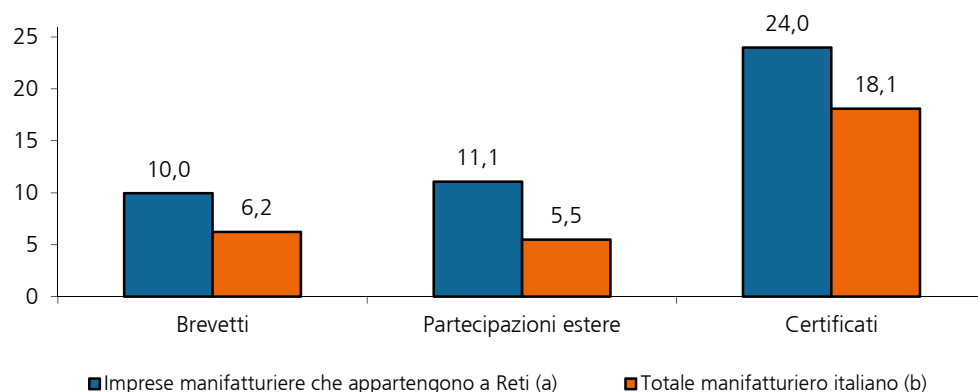
Le analisi econometriche condotte su un campione di 45.495 imprese specializzate nei settori distrettuali mostrano che gli elevati sforzi sul fronte innovativo e della certificazione hanno avuto un impatto positivo sull'evoluzione del fatturato nel triennio 2008-2010 e sulla probabilità di confermare elevati livelli di redditività. Meno chiaro è l'effetto degli investimenti all'estero, che vanno accompagnati da profondi processi di riorganizzazione produttiva diretti a tenere sotto controllo la maggiore complessità della gestione dei processi produttivi e della logistica.

Nel complesso, l'analisi effettuata fornisce l'immagine di un tessuto produttivo in cambiamento, che ha avviato un processo di riposizionamento competitivo non ancora terminato. Nei distretti, infatti, il grado di diffusione delle strategie di innovazione, certificazione e internazionalizzazione è basso e ancora inferiore al 10%. Questo risultato è condizionato dall'alto peso delle imprese di piccole dimensioni che, come noto, presentano una minore propensione a domandare brevetti, a richiedere certificazioni e a investire all'estero.

Le relazioni delle imprese distrettuali con altre imprese stanno evolvendo poi verso forme nuove, coinvolgendo spesso soggetti esterni ai distretti, attraverso le reti d'impresa, anche nella forma di "contratti di rete". Le sinergie che se ne possono ricavare dovrebbero in prospettiva aiutare le imprese in rete a rafforzare il proprio posizionamento competitivo, soprattutto sul fronte dell'innovazione, della promozione e della distribuzione. In un caso su due i 179 contratti di rete che si sono analizzati hanno come obiettivo principale l'innovazione. Seguono a breve distanza la promozione e la distribuzione, che interessano il 46% delle reti.

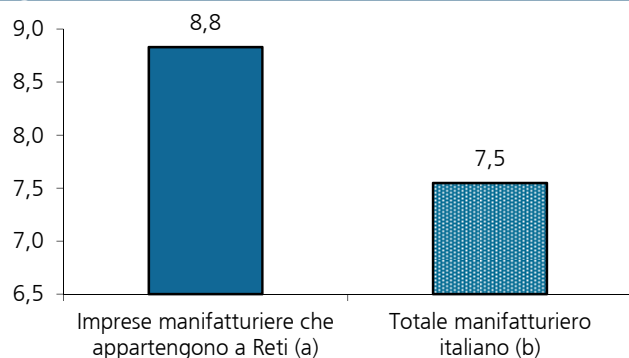
Le imprese che hanno firmato i contratti di rete sono state finora caratterizzate da un miglior posizionamento strategico, in termini di brevetti, investimenti esteri e certificazioni della qualità (Fig. 29); con molta probabilità, questi sono tra i fattori che hanno consentito loro di registrare nel 2010 *performance* di crescita e reddituali migliori rispetto alla media del manifatturiero italiano (Figure 30 e 31).

Fig. 29 – Imprese manifatturiere con partecipazioni estere, brevetti e certificazioni ambientali e dei sistemi di gestione di qualità (in % totale imprese)



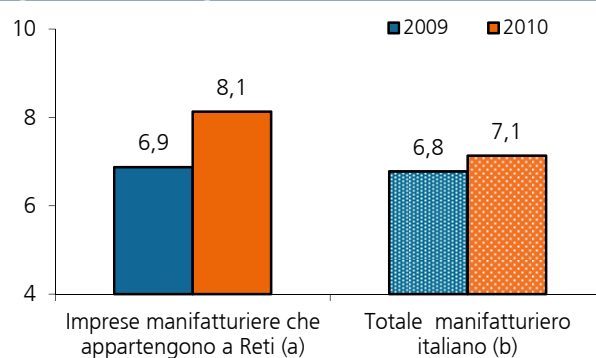
Note: (a) 271 imprese manifatturiere che appartengono a Reti di imprese. b) imprese manifatturiere italiane con almeno un milione di euro di fatturato. Fonte: Intesa Sanpaolo e Mediocredito Italiano

Fig. 30 - Evoluzione fatturato (var. % 2010; valori mediani)



Note: (a) 271 imprese manifatturiere che appartengono a Reti di imprese. b) imprese manifatturiere italiane con almeno un milione di euro di fatturato. Fonte: Intesa Sanpaolo e Mediocredito Italiano

Fig. 31 - EBITDA margin (valori mediani)



Note: (a) 271 imprese manifatturiere che appartengono a Reti di imprese. b) imprese manifatturiere italiane con almeno un milione di euro di fatturato. Fonte: Intesa Sanpaolo e Mediocredito Italiano

Le imprese distrettuali continuano poi ad avvalersi ampiamente dei vantaggi di relazione che provengono dalla forma organizzativa a “gruppo” e vi sono segnali di accelerazione del suo utilizzo. La banca dati utilizzata considera tutti i “gruppi economici” individuati e censiti da Intesa Sanpaolo. La definizione di gruppo cui si fa riferimento consente di tenere conto anche di quelle relazioni informali che rappresentano una peculiarità dell’economia italiana. Si è in presenza di un gruppo economico quando due o più soggetti (privati o società) connessi tra loro costituiscono un insieme unitario sotto il profilo del rischio, indipendentemente dal loro legame giuridico. A differenza dei gruppi societari, dove è necessario che vi sia un’attività di direzione o coordinamento esercitata da una società nei confronti di una o altre società, i gruppi economici offrono la possibilità di esplorare l’insieme delle relazioni che intercorrono tra più soggetti che, pur non avendo vincoli formali diretti, sono strettamente connessi tra loro al fine della valutazione del merito di credito.

E’ alta la percentuale di imprese distrettuali che appartengono a gruppi: nel 2011 è stata pari al 35,9%, una percentuale molto vicina a quella delle imprese non distrettuali. Il numero di imprese per gruppo (in media circa 5) è di poco più elevato nei distretti rispetto alle aree non distrettuali e, più in generale, alla media del manifatturiero. A questo si associa, però, un grado di diversificazione produttiva (inteso come numero di settori in cui operano le imprese del gruppo) leggermente più contenuto, riflettendo molto verosimilmente l’appartenenza a gruppi composti in parte anche da altre imprese localizzate nello stesso distretto e, quindi, con la stessa specializzazione produttiva. Se si tiene conto delle aggregazioni in gruppi, la dimensione media delle imprese distrettuali cresce notevolmente (+74% in termini di valore aggiunto), per lo più in linea con quanto emerge per le aree non distrettuali.

Sul piano dell’evoluzione temporale l’ultima rilevazione Istat si ferma al 2009 ed evidenzia come nell’anno di picco della crisi i gruppi siano aumentati di circa il 5% rispetto al 2008. Secondo il nostro *database*, questo *trend* sarebbe proseguito successivamente, con un aumento dei gruppi nel manifatturiero pari al 7,15% tra il 2009 e il giugno del 2011. Su percentuali di poco inferiori si è collocato l’aumento dei gruppi nei distretti e nei settori ad alta intensità distrettuale. La diffusione del fenomeno “gruppi” nel tessuto produttivo italiano e nei distretti sta dunque aumentando. In futuro sarà interessante capire se questo *trend* sia accompagnato da maggiori investimenti in innovazione, marketing, servizi di vendita e post-vendita, oltreché da un rafforzamento patrimoniale.

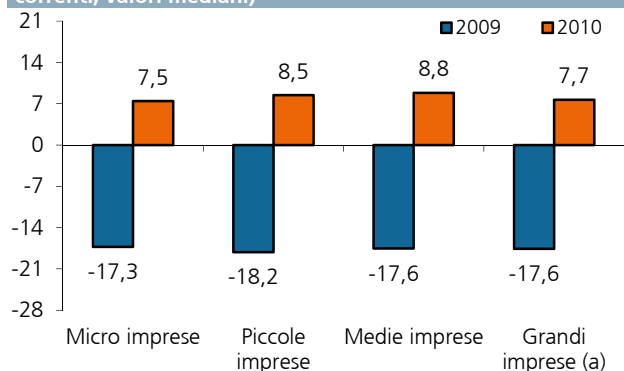
Le relazioni lungo la filiera sono state tradizionalmente un punto di forza della nostra industria in generale e dei distretti in particolare. Il Rapporto ha evidenziato tuttavia tre criticità.

Sia nei distretti che nei non-distretti il numero dei giorni clienti e dei giorni fornitori nel ciclo del credito commerciale sono una funzione decrescente delle dimensioni aziendali. Sono cioè le imprese di dimensioni più piccole (le microimprese) che sopportano condizioni di pagamento dei clienti più sfavorevoli, penalizzate da un basso potere contrattuale nei confronti della clientela. Queste, a differenza delle imprese medie e grandi, nel 2010 **hanno visto aumentare ulteriormente il numero dei giorni clienti**. In prospettiva, queste tensioni potrebbero risultare per molte imprese difficilmente gestibili, in un contesto in cui le carenze di liquidità rendono difficile per le banche espandere il credito.

La seconda criticità riguarda le performance industriali delle imprese minori. La crisi del 2009 ha colpito pesantemente sia le PMI sia le grandi imprese, che nei distretti hanno subito forti cali di fatturato (Fig. 32), accompagnati da un significativo peggioramento della redditività della gestione industriale (Fig. 33). Queste perdite sono state solo in parte recuperate nel corso del 2010. Il ROI, ad esempio, è migliorato solo lievemente, restando molto lontano dai livelli toccati nel 2008. Le micro imprese, in particolare, hanno accusato il ridimensionamento maggiore del ROI, sceso di 2,3 punti percentuali tra il 2008 e il 2010.

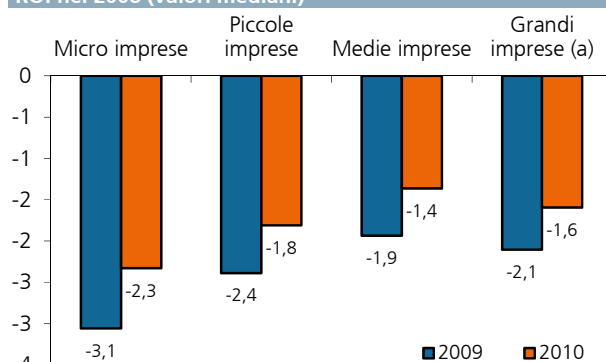
Le imprese medie e medio-grandi, invece, sembrano aver sopportato relativamente meglio la caduta del fatturato. Questo anche perché esse, nel tentativo di ridurre al minimo la capacità produttiva inutilizzata, hanno molto probabilmente riportato all'interno processi produttivi precedentemente esternalizzati, mettendo sotto pressione i produttori di piccole e piccolissime dimensioni. **In ragione anche delle attese di deterioramento della congiuntura per il 2012, vi sono quindi fondati motivi di preoccupazione sulle capacità di tenuta delle imprese minori.**

Fig. 32 – Distretti: evoluzione del fatturato (var. % a prezzi correnti; valori medi)



Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 33 – Distretti: differenza tra il ROI nel 2010 (o nel 2009) e il ROI nel 2008 (valori medi)



Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La terza criticità riguarda le difficoltà che stanno avendo attualmente le imprese più deboli (siano o meno di piccole dimensioni) ad uscire dalla recessione 2008-09. Le *performance* delle imprese, in termini di margini/tassi di profitto, ma anche in termini di produttività, sono strutturalmente correlate nel tempo. Nell'ultimo anno (2010) tuttavia le imprese che sono cadute nei percentili più bassi presentano maggiori difficoltà a risalire. In particolare, si osserva un aumento significativo della probabilità di rimanere nel decile peggiore (l'ultimo) della distribuzione dei margini di profitto: nel biennio 2009-10, infatti, questa probabilità è salita di dieci punti percentuali, portandosi al 52,2%. Queste imprese, quindi, faticano a superare gli effetti della crisi del 2009 e restano in una situazione di estrema criticità, che, se confermata nel 2011, rende più probabile la loro uscita dal mercato.

Questi tre fattori, con i loro effetti combinati, **mettono a rischio l'efficienza delle filiere. Occorre quindi sviluppare iniziative per mantenere la loro integrità.** Al riguardo vi sono già alcuni esempi da imitare. Tra questi si possono citare le iniziative del gruppo Gucci, inizialmente mirate a sostenere i fornitori nel momento di crisi recessiva e successivamente ad aumentarne la competitività promuovendo tre contratti di rete. Sono poi interessanti le attività mirate a condividere tra più distretti investimenti in formazione o ricerca. Nel caso della formazione si può citare la collaborazione già attivata tra le strutture formative dei distretti di San Mauro Pascoli e della Riviera del Brenta (rispettivamente il CERCAL e il Politecnico). Potrebbero poi essere sviluppate analoghe attività lungo la filiera produttiva tra distretti a monte e a valle dello stesso processo.

L'integrità della filiera può essere anche difesa sorreggendo gli attori più deboli sul piano finanziario. I Consorzi fidi (Confidi) sono stati tradizionalmente un operatore particolarmente importante nel nostro paese per il supporto finanziario delle imprese più piccole. Sono diventati poi un soggetto privilegiato della politica industriale, grazie all'azione sia delle Regioni che del Governo Centrale, che si è basato sia sull'intervento diretto nel capitale dei Confidi, sia sulla fornitura di controgaranzie pubbliche per limitarne il rischio assunto.

L'analisi da noi condotta ha mostrato che l'intervento dei Confidi, *ex post*, ha pagato in termini di crescita: le imprese che hanno ottenuto garanzia nel 2009-10 hanno complessivamente avuto migliori *performance* sia come attivo che come fatturato, pur presentando una accentuata maggior fragilità finanziaria. La probabilità di accedere ai Confidi è risultata, inoltre, leggermente superiore nei territori distrettuali (8,6% contro 7,7%). Non è peraltro agevole da queste semplici statistiche determinare se le differenze sono dovute a fattori di offerta (maggiore presenza di consorzi fidi in ragione dell'elevata propensione alla cooperazione propria dei distretti), o invece alla domanda.

1. I bilanci dei distretti industriali italiani nel triennio 2008-10

1.1 Introduzione

Il 2010 ha rappresentato un anno di ripresa per i distretti industriali italiani che sui mercati esteri hanno registrato un aumento dell'*export* dell'11,4%, dopo il crollo del 20,4% del 2009. I bilanci di esercizio del 2010, da poco disponibili con un buon grado di copertura, offrono una visione più completa dello stato di salute delle imprese dei distretti, consentendo di focalizzare l'attenzione sia sugli aspetti economici sia su quelli finanziari e patrimoniali.

A cura di
Giovanni Foresti

In questo capitolo sono affrontati diversi temi, a partire dall'ormai consueto confronto con le imprese non distrettuali, composte da imprese non localizzate nei distretti ma operanti negli stessi settori di specializzazione produttiva. Si cerca dapprima di verificare se e in che misura nel 2010 la più alta propensione all'*export* dei distretti abbia influenzato positivamente la loro *performance* di crescita, vista la maggiore dinamicità della domanda estera rispetto a quella interna. Il confronto viene poi esteso a un *set* articolato di indicatori di bilancio, per avere una lettura aggiornata della situazione reddituale e finanziaria.

Ci si concentra poi sulla distanza dai livelli pre-crisi e sui suoi effetti sull'equilibrio economico-finanziario delle imprese distrettuali. Particolare attenzione viene posta agli aspetti dimensionali e al confronto delle *performance* della gestione industriale e di quella finanziaria per classi dimensionali.

Da ultimo ci si sofferma sul confronto tra le imprese meglio performanti e quelle più in difficoltà, focalizzandosi sulle diversità che caratterizzano questi soggetti in termini di organizzazione del processo produttivo e di capacità di mantenere un buon equilibrio finanziario.

1.2 Descrizione del campione di bilanci

L'analisi condotta in questo capitolo è stata realizzata sui bilanci di esercizio (non consolidati) delle imprese manifatturiere italiane nel periodo 2008-10. Analogamente a quanto è stato fatto nei tre precedenti numeri di questo Rapporto, sono stati utilizzati campioni chiusi, formati cioè da imprese incluse nella banca dati di bilanci aziendali del Servizio Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo in tutto il triennio. Non sono pertanto considerate le imprese nel frattempo cessate o "nate". Sono state incluse nel campione le imprese manifatturiere italiane con un fatturato superiore al milione di euro nel 2008.

Sulla base di questi criteri di selezione, sono state estratte 12.617 imprese appartenenti a distretti industriali e 35.749 imprese non distrettuali specializzate nelle produzioni distrettuali (Tab. 1.1). La classificazione delle imprese come distrettuali è stata effettuata tenendo conto dei comuni di localizzazione produttiva e del settore di appartenenza¹. Rispetto agli scorsi anni il numero dei distretti tradizionali analizzati è salito a 139 (dai 101 del Rapporto 2010), dopo che è stata potenziata la copertura dei distretti agro-alimentari². Come lo scorso anno, inoltre, i poli tecnologici sono stati oggetto di trattazione separata (capitolo 5).

¹ Per la definizione dei distretti industriali qui analizzati si rimanda all'Appendice.

² Per la nuova mappatura e per l'analisi approfondita dei risultati economico-reddituali dei distretti agro-alimentari si rimanda al capitolo 3 di questo Rapporto.

Dalla Tabella 1.1 è evidente come per dimensione d'impresa³ siano contenute le differenze tra l'insieme delle imprese appartenenti ai distretti e quello delle imprese non distrettuali.

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

	Distretti				Aree non distrettuali			
	Num. imprese campione chiuso 2008-10		Fatturato, 2010		Num. imprese campione chiuso 2008-10		Fatturato, 2010	
	unità	comp. %	Mld di euro	comp. %	unità	comp. %	Mld di euro	comp. %
Micro imprese	3.579	28,4	4,9	3,3	11.446	32,0	15,3	4,2
Piccole imprese	6.430	51,0	27,0	18,2	17.785	49,7	70,7	19,5
Medie imprese	2.108	16,7	39,3	26,5	5.340	14,9	98,5	27,1
Grandi imprese (b)	500	4,0	77,0	52,0	1.178	3,3	178,5	49,2
Totale	12.617	100,0	148,1	100,0	35.749	100,0	363,0	100,0

Note: La composizione per classe dimensionale è calcolata utilizzando le classi di fatturato nel 2008; (a) a parità di specializzazione produttiva. (b) Imprese medio-grandi e grandi.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

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

	Distretti				Aree non distrettuali			
	Num. imprese campione chiuso 2008-10		Fatturato, 2010		Num. imprese campione chiuso 2008-10		Fatturato, 2010	
	unità	comp. %	Mld di euro	comp. %	unità	comp. %	Mld di euro	comp. %
Totale, di cui:	12.617	100,0	148,1	100,0	35.749	100,0	363,0	100,0
Moda: beni di consumo	2.683	21,3	25,7	17,4	1.867	5,2	18,9	5,2
Prodotti in metallo	1.733	13,7	10,4	7,0	9.249	25,9	48,9	13,5
Moda: beni intermedi	1.693	13,4	12,7	8,6	1.167	3,3	9,2	2,5
Meccanica	1.613	12,8	21,1	14,2	6.507	18,2	69,7	19,2
Agro-alimentare	1.738	13,8	37,0	25,0	5.293	15,0	68	19,0
Mobili	1.174	9,3	8,4	5,7	1.221	3,4	6,6	1,8
Altri intermedi (b)	1.056	8,4	11,1	7,5	4.751	13,3	48,7	13,4
Prodotti e Materiali da Costruzione	431	3,4	5,4	3,7	958	2,7	8,3	2,3
Metallurgia	244	1,9	9,7	6,6	996	2,8	39,5	10,9
Elettrodomestici	74	0,6	4,8	3,3	177	0,5	5,7	1,6

Note: (a) a parità di specializzazione produttiva. (b) legno e prodotti in legno; carta e prodotti in carta; gomma e plastica. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Al contrario, le differenze sono significative in termini di struttura settoriale, pur avendo considerato tra le imprese "non distrettuali" solo quelle specializzate in produzioni distrettuali⁴. Nel campione delle imprese distrettuali, infatti, è relativamente più elevato il peso delle imprese specializzate nel sistema moda (beni di consumo e beni intermedi), nei prodotti e materiali da costruzione e nel mobile (Tab. 1.2). Ciò riflette la pronunciata specializzazione produttiva dei distretti industriali italiani in questi settori. Così come è evidente anche dai dati censuari, infatti, una quota molto elevata degli addetti italiani del sistema moda, del mobile e dei prodotti e materiali da costruzione, trova impiego nei distretti industriali.

³ Le classi dimensionali sono state definite per classi di fatturato. In particolare, in questo capitolo è stata utilizzata la definizione europea di PMI contenuta nella Raccomandazione della Commissione europea 2003/361/CE, entrata in vigore il 1° gennaio 2005 e applicata a tutte le politiche, i programmi e le misure posti in essere dalla Commissione a favore delle PMI. Le soglie di fatturato previste da questa definizione classificano come: Micro imprese quelle con fatturato non superiore a 2 milioni di euro; Piccole imprese quelle con fatturato superiore a 2 milioni di euro e non superiore a 10 milioni; Medie imprese quelle con fatturato superiore a 10 milioni di euro e non superiore a 50 milioni.

Nel campione sono considerate le imprese con un fatturato superiore al milione di euro nel 2008. Sono, pertanto, utilizzate quattro classi dimensionali:

1. Micro imprese: fatturato nel 2008 compreso tra 1 e 2 milioni di euro;
2. Piccole imprese: fatturato nel 2008 compreso tra 2 e 10 milioni di euro;
3. Medie imprese: fatturato nel 2008 compreso tra 10 e 50 milioni di euro;
4. Medio-grandi e Grandi imprese: almeno 50 milioni di euro di fatturato nel 2008.

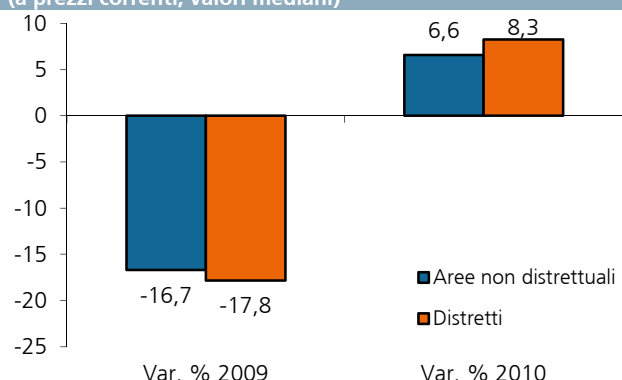
⁴ L'estrazione è stata fatta sulla base della quarta cifra della classificazione Ateco 2002.

Nel resto di questo capitolo nel confrontare le *performance* dei distretti e quelle delle aree non distrettuali è stata tenuta in considerazione questa diversa composizione settoriale. Nelle aree non distrettuali, infatti, sono considerate solo le imprese che, pur non operando nei distretti, hanno la stessa specializzazione produttiva degli attori distrettuali. Tutti i valori della distribuzione (primo decile, mediana e nono decile) delle aree non distrettuali presentati sono stati ricalcolati combinando la variazione settoriale del fatturato e/o gli indicatori reddituali delle aree non distrettuali e la composizione (in termini di numerosità di imprese) settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.

1.3 Crescita e redditività nel confronto con le aree non distrettuali

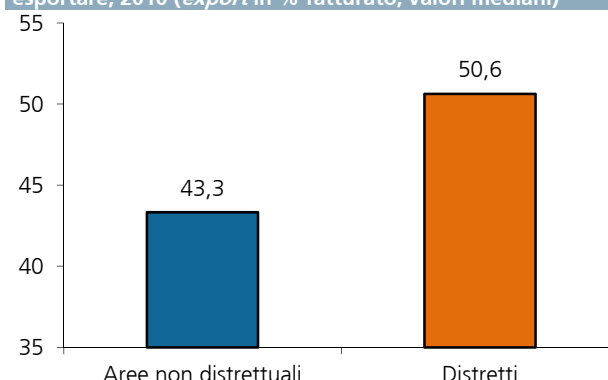
Il primo risultato importante dell'analisi dei bilanci di esercizio è il recupero più pronunciato del fatturato dei distretti, che nel 2010 è cresciuto in termini mediani dell'8,3%. Nei non distretti la crescita si è fermata al 6,6% (Fig. 1.1). Su questo miglior andamento ha sicuramente inciso la caduta lievemente maggiore del 2009, ma soprattutto la più pronunciata propensione a esportare delle imprese distrettuali⁵ (Fig. 1.2), che le ha premiate in un anno di forte ripresa della domanda mondiale, a fronte di una domanda interna che non ha mostrato segnali di forte accelerazione.

Fig. 1.1 - Evoluzione del fatturato (a prezzi correnti; valori mediani)



Nota: per le aree non distrettuali le medie 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: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.2 - Propensione all'export delle imprese che dichiarano di esportare, 2010 (export in % fatturato; valori mediani)



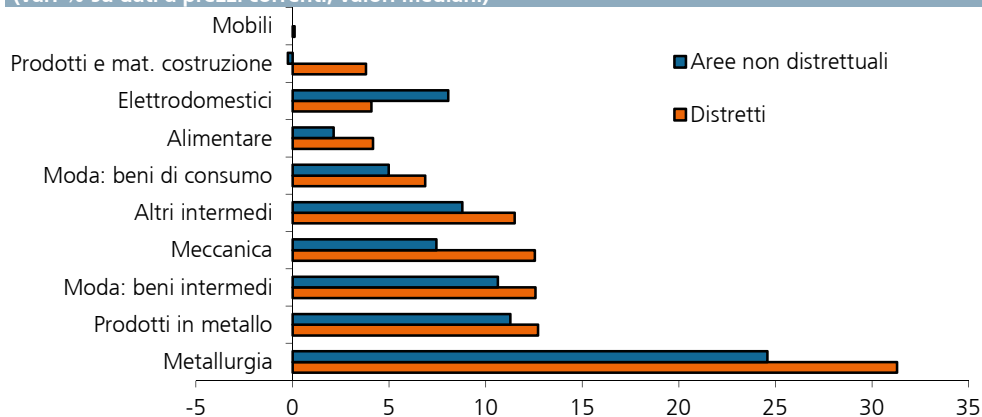
Nota: la quota di imprese che valorizza il dato relativo alle esportazioni è piuttosto contenuta e pari mediamente nel 2010 al 7,1% nelle aree non distrettuali e al 10,8% nei distretti. Per le aree non distrettuali le medie sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

I distretti hanno ottenuto *performance* migliori in gran parte dei settori di loro specializzazione (Fig. 1.3). Il differenziale è stato sfavorevole ai distretti solo negli elettrodomestici, dove è in corso un processo di forte ristrutturazione che ha portato alla chiusura di importanti operatori e alla riorganizzazione del processo produttivo su scala internazionale. Nei mobili, inoltre, il fatturato è rimasto fermo sui bassi livelli toccati nel 2009 sia nei distretti sia nelle aree non distrettuali. In generale, hanno sofferto tutti i distretti del sistema casa, penalizzati dalla debolezza del mercato interno e dalle criticità presenti nel mercato immobiliare di molti importanti sbocchi commerciali esteri. *Performance* brillanti sono, invece, state registrate nei settori produttori di beni intermedi (metallurgia, prodotti in metallo, intermedi del sistema moda, altri intermedi), favoriti dal processo di ricostituzione delle scorte, dopo il crollo del 2009. Bene,

⁵ Nei distretti è più elevata la propensione a esportare delle imprese che dichiarano di esportare, ma anche la frequenza delle imprese che valorizzano nel proprio bilancio il dato relativo alle esportazioni. Ciò rappresenta un'indicazione indiretta della presenza di una più elevata quota di imprese esportatrici nelle aree distrettuali.

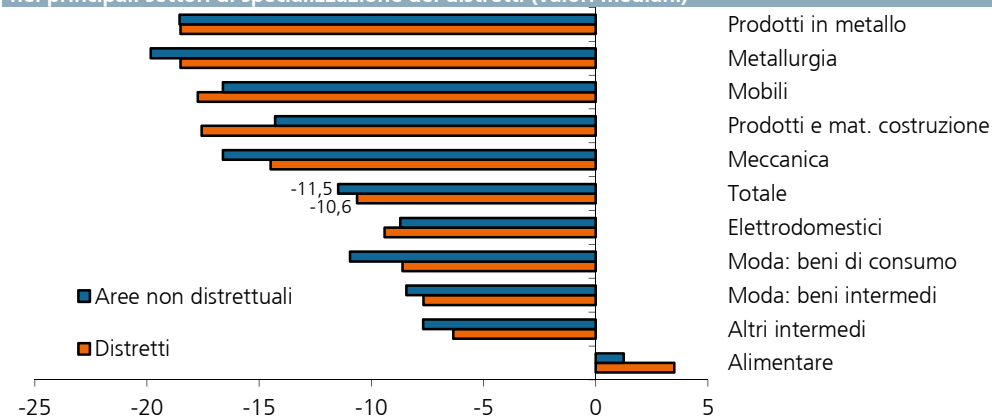
in particolare, la filiera dei metalli, il cui fatturato è stato spinto al rialzo anche dalla ripresa dei prezzi delle materie prime. Su buoni tassi di crescita anche i distretti della meccanica, che sono sempre più attivi sui mercati esteri emergenti ad alto potenziale di crescita. Segnali di recupero sono emersi tra i distretti che producono beni di consumo del sistema moda, che hanno registrato una crescita del fatturato di circa il 7% in valori mediani. Su ritmi più contenuti l'industria alimentare⁶, che, tuttavia, era stata colpita meno dalla crisi del 2009, riuscendo in quell'anno a limitare al minimo il calo del fatturato.

Fig. 1.3 – Evoluzione del fatturato nel 2010 nei principali settori di specializzazione dei distretti (var. % su dati a prezzi correnti; valori mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.4 – Quanto è lontano il 2008: differenza % tra il fatturato nel 2010 e il fatturato nel 2008 nei principali settori di specializzazione dei distretti (valori mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

E' pertanto un quadro a luci e ombre quello che emerge dall'analisi dei dati di fatturato, con i distretti specializzati nel sistema casa ancora in difficoltà. Se ci si concentra inoltre sulla distanza rispetto ai livelli pre-crisi, si nota come solo il settore alimentare sia già oltre i livelli del 2008 (Fig. 1.4). Tutti gli altri settori di specializzazione distrettuale sono molto lontani dal 2008, con punte molto elevate nella filiera dei metalli (-20% circa), nel sistema casa⁷ e nella meccanica.

⁶ In questo capitolo sono presentati solo i risultati dell'industria alimentare. Per l'analisi dell'intera filiera agro-alimentare, si rimanda al capitolo 3.

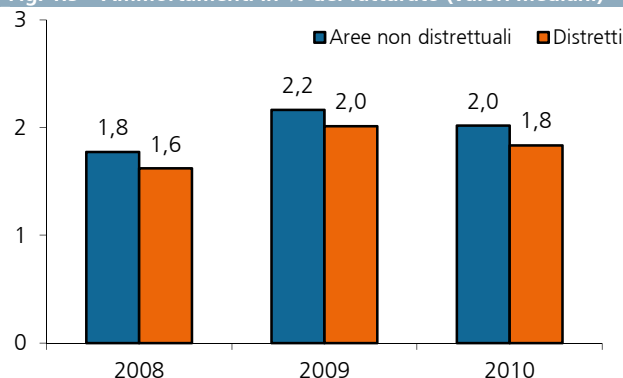
⁷ Nel valutare il differenziale rispetto ai livelli pre-crisi dei distretti specializzati negli elettrodomestici si deve tenere presente che già prima del 2009 questi distretti stavano attraversando una fase difficile e di ridimensionamento.

Mediamente il fatturato nei distretti nel 2010 è stato del 10,6% inferiore rispetto ai livelli registrati nel 2008; il distacco è solo di poco più pronunciato nelle aree non distrettuali (-11,5%).

Questo ritardo ha inciso e non poco sulla gestione industriale delle imprese, influenzando negativamente il loro grado di efficienza e la loro capacità di ripartire su una base sufficiente di fatturato i costi fissi, come il costo del lavoro e gli ammortamenti. Conferme in tal senso provengono dai dati disponibili sulle ore autorizzate di cassa integrazione guadagni, che nel 2010 hanno raggiunto livelli elevatissimi e superiori ai picchi toccati nel 2009. Questo perché le imprese hanno cercato di alleviare il peso del costo del lavoro ricorrendo in misura massiccia agli ammortizzatori sociali.

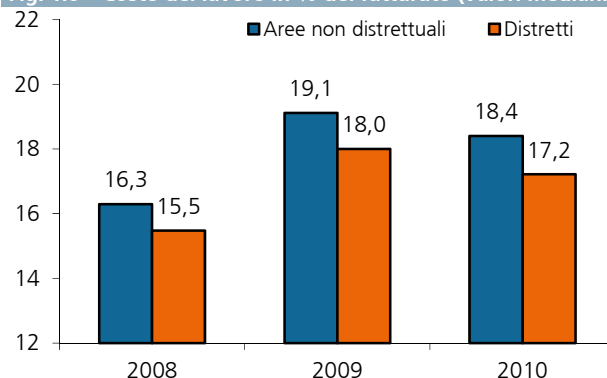
Le figure 1.5 e 1.6 illustrano quanto detto, evidenziando come nel 2010 l'incidenza degli ammortamenti e soprattutto del costo del lavoro⁸, dopo il balzo del 2009, si sia solo in parte ridimensionata, restando su livelli superiori rispetto a quelli registrati nel 2008. La capacità dei distretti di assorbire il forte calo del fatturato sembra tuttavia migliore: il peso del costo del lavoro, infatti, dopo essere salito meno nel 2009, ha registrato un ridimensionamento maggiore nel 2010, portandosi più vicino ai livelli del 2008.

Fig. 1.5 – Ammortamenti in % del fatturato (valori mediani)



Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.6 – Costo del lavoro in % del fatturato (valori mediani)

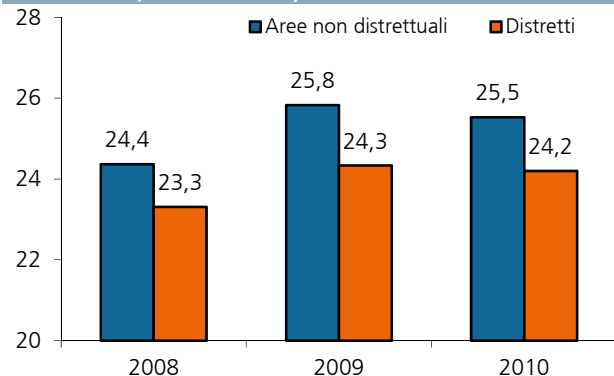


Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Su questo fronte, premiante sembra essere stata la “forma reticolare” dei distretti, che offre vantaggi in termini di flessibilità soprattutto alle imprese capofila. Nei distretti le imprese di subfornitura e terziste più piccole consentono alle imprese più grandi di tenere bassa l'incidenza del costo del lavoro e di fronteggiare meglio momenti di forte oscillazione della domanda, aumentando o riducendo il grado di esternalizzazione produttiva in funzione del portafoglio ordini. Nei distretti, infatti, il processo produttivo è più disintegrato, così come è evidente dai dati sul grado di integrazione verticale (Fig. 1.7) che è significativamente più basso in gran parte dei settori distrettuali (Fig. 1.8). Le uniche eccezioni sono il settore dei mobili (dove non esistono differenze significative) e, soprattutto, gli elettrodomestici, dove il processo è più integrato nei distretti, anche in seguito molto probabilmente al progressivo abbandono delle filiere produttive locali da parte delle multinazionali presenti in loco.

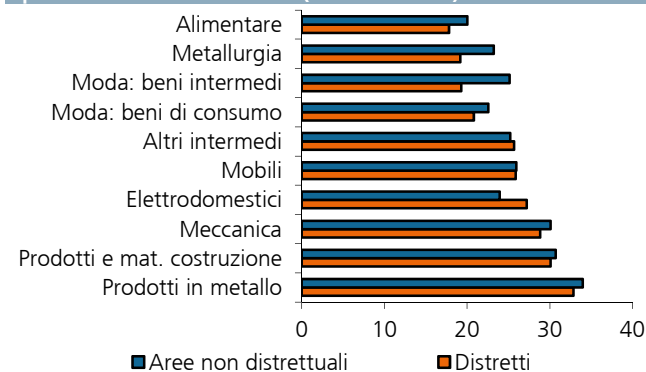
⁸ Per una descrizione degli indicatori riportati in questo volume si rimanda all'Appendice.

Fig. 1.7 – 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: elab. Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

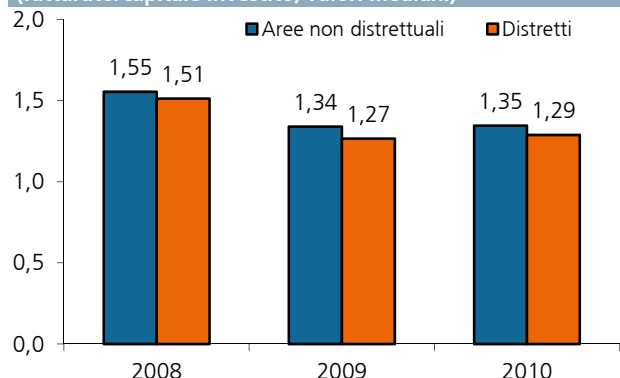
Fig. 1.8 – Grado di integrazione verticale nei principali settori di specializzazione dei distretti (valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

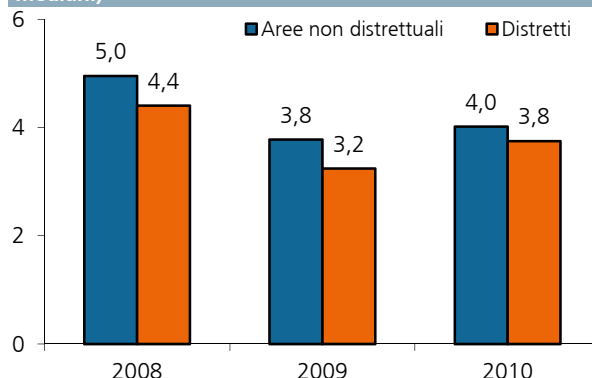
Nel 2010, inoltre, il grado di integrazione verticale si è ridotto solo lievemente, rimanendo superiore ai livelli del 2008. Sia nei distretti che nelle aree non distrettuali, pertanto, le imprese capofila, dopo aver portato al proprio interno parte della produzione nel 2009, hanno riattivato solo parzialmente i terzisti locali nel 2010. Questo anche perché il recupero produttivo del 2010 è stato parziale e insufficiente per riportare sui valori ante-crisi il grado di utilizzo della capacità produttiva. Il tasso di rotazione del capitale investito, infatti, ha mostrato solo un lieve recupero nel 2010 (Fig. 1.9).

Fig. 1.9 – Tasso di rotazione del capitale investito (fatturato/capitale investito; 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: elab. Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.10 - Margini operativi netti in % del fatturato (valori medi)



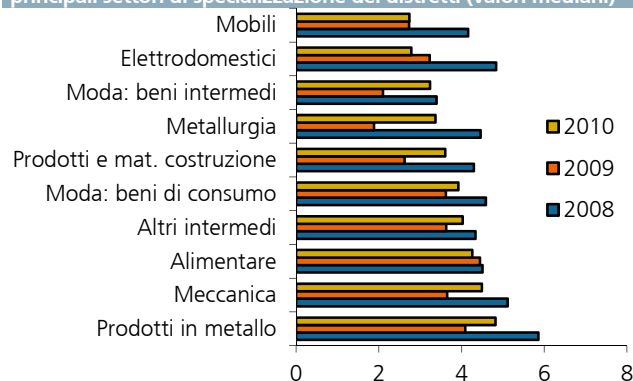
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori medi settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Anche sul fronte dei margini il 2010 ha rappresentato un anno di recupero solo parziale (Fig. 1.10). Ciononostante, nel triennio 2008-2010 i margini operativi netti (in % del fatturato) dei distretti si sono avvicinati a quelli delle imprese non distrettuali, annullando quasi del tutto il divario presente nel 2008. Nei distretti, infatti, tra il 2008 e il 2010 la mediana dei margini unitari si è ridotta di 0,6 punti percentuali (scendendo da 4,4% al 3,8%), mentre nelle aree non distrettuali ha lasciato sul terreno 1 punto. Sembra aver fatto premio una migliore capacità di tenere sotto controllo il costo del lavoro.

Tra le specializzazioni distrettuali con margini più contenuti e senza segnali di recupero, dopo il forte ridimensionamento del 2009, spiccano ancora una volta i mobili e gli elettrodomestici (Fig. 1.11), che, come si è già visto, si sono dovuti confrontare con un contesto di domanda esterna sfavorevole. In questi settori, tuttavia, le imprese dei distretti sembrano incontrare maggiori

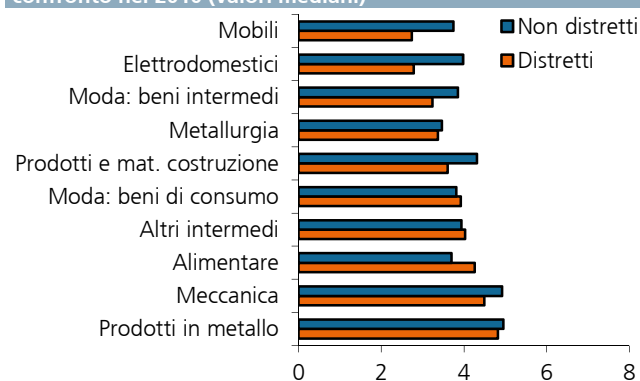
difficoltà rispetto a quelle dislocate nelle aree non distrettuali (Fig. 1.12), mostrando margini unitari significativamente inferiori. Molte delle imprese di questi distretti accusano ritardi sul fronte del *marketing* e della distribuzione, e nel corso degli anni Duemila non sono riuscite a contrastare efficacemente la concorrenza di prezzo proveniente dai paesi a basso costo del lavoro.

Fig. 1.11 – Distretti: margini operativi netti in % del fatturato nei principali settori di specializzazione dei distretti (valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.12 - Margini operativi netti in % del fatturato a confronto nel 2010 (valori medi)

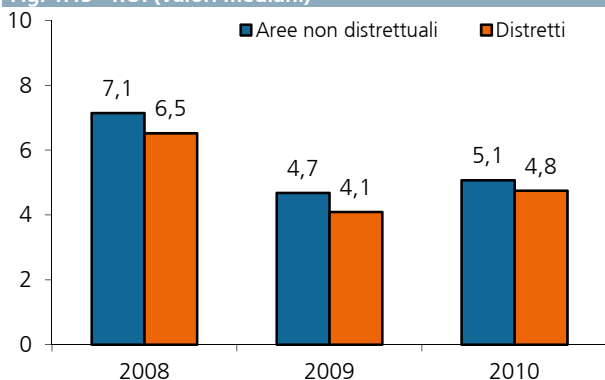


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

In gran parte dei restanti settori nel 2010 i margini unitari delle imprese distrettuali si sono rafforzati, pur restando inferiori ai valori del 2008 e alla media delle imprese non distrettuali. Solo nei settori dei beni di consumo del sistema moda, degli altri intermedi e dell'alimentare i margini dei distretti sono stati superiori a quelli delle aree non distrettuali.

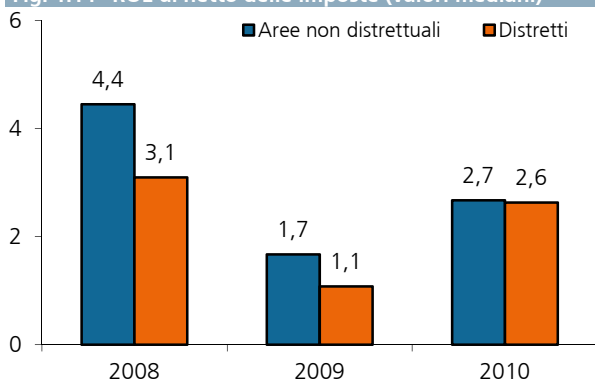
Il livello e l'evoluzione dei margini unitari ha naturalmente influenzato la dinamica del ROI, che è una misura sintetica dei risultati della gestione industriale. Il ROI dei distretti, infatti, dopo il crollo del 2009, si è rafforzato e si è avvicinato a quello dei non distretti (nel 2010 4,8% vs. 5,1%), pur rimanendo abbondantemente sotto i livelli ante crisi (Fig. 1.13). Ne ha tratto beneficio la redditività complessiva (ROE al netto delle imposte; Fig. 1.14) che è migliorata anche grazie alla nuova riduzione del costo del debito (Fig. 1.16), favorito sia dal calo dei tassi di interesse sia dalla ricomposizione del debito bancario verso le scadenze più lunghe (Figure 1.17 e 1.18). Le condizioni di finanziamento leggermente più favorevoli per i distretti hanno consentito alle imprese distrettuali un recupero più pronunciato del ROE, annullando quasi del tutto il divario che le separava dalle imprese non distrettuali.

Fig. 1.13 - 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: elab. Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.14- ROE al netto delle imposte (valori medi)



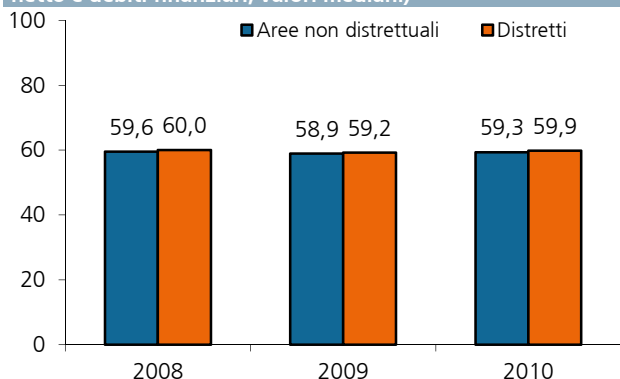
Nota: per le aree non distrettuali le medie sono state ricalcolate pesando i valori medi settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

1.4 Gestione finanziaria e del circolante

In termini di gestione finanziaria⁹ non emergono grosse differenze tra i distretti e le aree non distrettuali: è questo ciò che emerge dal confronto in termini di leva finanziaria e di peso del debito bancario a breve. In questo contesto, tuttavia, il costo del debito si posiziona su livelli leggermente più bassi nei distretti.

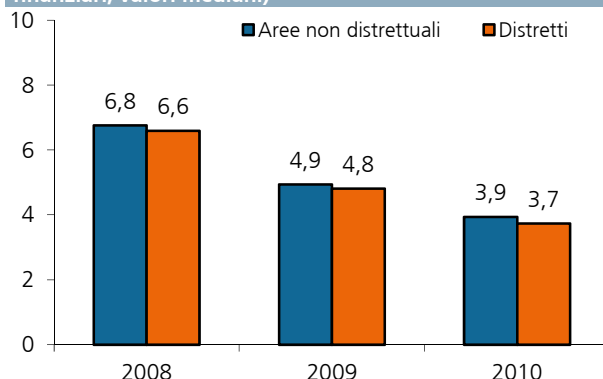
Questo risultato molto verosimilmente si spiega con l'omogeneità della struttura produttiva industriale dei distretti che rende più agevole e meno costosa l'attività bancaria di *screening* e *monitoring* della clientela. Al contempo, il peculiare tessuto produttivo distrettuale facilita la "liquidabilità" degli *asset* delle imprese, con indubbi vantaggi in termini di capacità di recupero dei crediti da parte dei creditori, bancari e non. Nei casi di chiusura aziendale, infatti, le immobilizzazioni materiali, ma anche le scorte di magazzino, possono essere cedute alle altre imprese del distretto con relativa facilità, grazie alle contenute distanze geografiche e, soprattutto, alla "vicinanza" in termini di specializzazione produttiva. In questa fase, questi fattori sembrano prevalere su alcune caratteristiche dei distretti che potrebbero invece influenzare negativamente l'accesso e il costo del credito bancario. Tra queste rientra certamente il grado di diversificazione del rischio, che nei distretti è più contenuto, da un punto di vista sia geografico sia settoriale. Nei distretti, inoltre, la fitta rete di relazioni tra imprese può non esaurirsi agli aspetti produttivi e/o commerciali, ma estendersi anche al piano finanziario, portando alla creazione di un *network* con forti legami finanziari. Questi legami, riducendo la capacità delle banche di controllare la destinazione del finanziamento, potrebbero inasprire i problemi di asimmetrie informative tra banche e imprese, rendendo più complessa la valutazione del rischio¹⁰.

Fig. 1.15 – Leva finanziaria (debiti finanziari in % patrimonio netto e debiti finanziari; 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: elab. Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.16 – Costo del debito (oneri finanziari in % debiti finanziari; valori mediani)

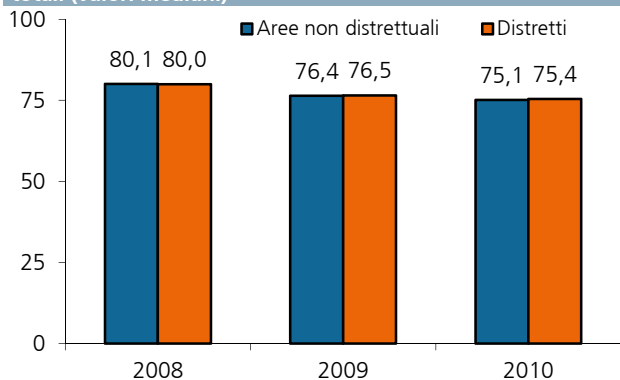


Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

⁹ Nell'analisi della gestione finanziaria e 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. Nel nostro campione di imprese distrettuali 5.775 imprese hanno depositato il bilancio in forma abbreviata. Di queste 3.400 circa hanno comunque fornito distintamente i dati relativi ai debiti finanziari e ai debiti verso fornitori.

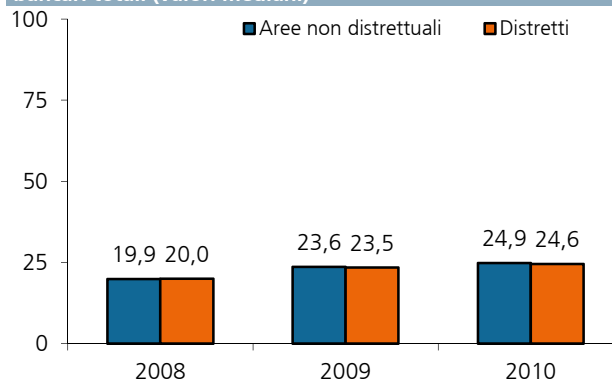
¹⁰ Su questo tema si rimanda a Guelpa e Tirri (2007), Signorini (2000), Pagnini (2000).

Fig. 1.17 – Debiti bancari a breve termine in % debiti bancari totali (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: elab. Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.18 – Debiti bancari a medio-lungo termine in % debiti bancari totali (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: elab. Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Nel confronto tra distretti e aree non distrettuali, differenze solo lievi emergono anche per la gestione del circolante (Figure 1.19 e 1.20)¹¹. Dopo il balzo del 2009, non si riducono le dilazioni di pagamento (sia a debito che a credito) che restano su livelli storicamente elevati. Su questo fronte, pertanto, l'emergenza non sembra rientrata e i termini di pagamento restano molto penalizzanti, soprattutto nel confronto internazionale¹².

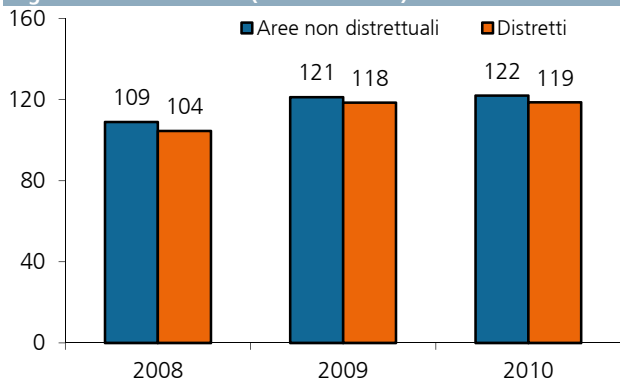
Qualche differenza emerge, invece, se si studiano le dilazioni di pagamento in funzione delle dimensioni aziendali (Tab. 1.3). Sia nei distretti sia nei non distretti il numero dei giorni clienti e dei giorni fornitori è una funzione decrescente delle dimensioni aziendali. Sono cioè le imprese di dimensioni più piccole (le microimprese) che sopportano condizioni di pagamento dei clienti più sfavorevoli, penalizzate da un più basso potere contrattuale nei confronti della clientela. Esse, inoltre, a differenza delle imprese medie e grandi, nel 2010 hanno visto aumentare ulteriormente il numero dei giorni clienti, sperimentando un peggioramento della loro gestione

¹¹ Da un punto di vista teorico la fitta rete di relazioni commerciali, culturali e sociali presenti nei distretti non sempre può contribuire allo sviluppo del credito commerciale. Quando il credito commerciale è utilizzato come strumento alternativo al credito bancario, i vantaggi dei creditori sono amplificati all'interno dei distretti industriali, dove è presente un elevato patrimonio conoscitivo (relativo, ad esempio, all'affidabilità delle imprese), l'informazione circola velocemente (e con essa anche le situazioni di inadempienza, che possono condurre a sanzioni reputazionali) e la clientela è concentrata geograficamente (con indubbi vantaggi nel riproporre lo stesso bene a un altro cliente). Al contempo, però, la conoscenza reciproca e condivisa tra imprese distrettuali può frenare l'utilizzo del credito commerciale come strumento per garantire la qualità delle produzioni (che consente cioè agli acquirenti di verificare la qualità del prodotto prima di effettuare il pagamento). Nei distretti le relazioni consolidate, la conoscenza reciproca elevata e la reputazione condivisa delle aziende sono a tutti gli effetti fattori che "comunicano" la qualità dei prodotti offerti, rendendo meno necessario il ricorso al credito commerciale per questo scopo. Al contrario, il credito commerciale, quando funge da garanzia, è più utilizzato dalle imprese di recente costituzione senza una reputazione stabilita, o nei comparti produttivi dove la qualità del prodotto è difficile da valutare, o laddove i rapporti commerciali tra fornitori e clienti sono meno stabili e non di lungo periodo.

¹² A questo proposito si rimanda a Intrum Justitia (2010) che per l'Italia nel 2010 segnala un ulteriore aumento dei ritardi di pagamento saliti a 30 giorni (in crescita di 9 giorni rispetto al 2009) nei rapporti commerciali tra imprese. La situazione è addirittura peggiore nei rapporti con la pubblica amministrazione (PA) italiana, il cui ritardo nei pagamenti si sarebbe portato a 86 giorni nel 2010 dai 52 del 2009. Il confronto con i principali paesi competitor italiani è impietoso. In Germania nel 2010 i ritardi di pagamento si sono ridotti e sono scesi a circa 10 giorni nei rapporti commerciali tra imprese e con la PA. In Francia si registra una sostanziale stabilità del ritardo intorno ai 20 giorni. La posizione italiana peggiora ulteriormente se si considera il differenziale tra i normali termini di pagamento italiani e quelli di Francia e Germania. Rispetto alla Germania, ad esempio, questo differenziale è pari a circa 41 e 75 giorni rispettivamente nei rapporti tra imprese (66 giorni in Italia vs. 25 in Germania) e nei rapporti con la PA (100 vs. 25). Nel 2011 secondo Intrum Justitia (2011), la situazione non è migliorata, con i tempi medi di pagamento delle aziende che sono saliti ulteriormente.

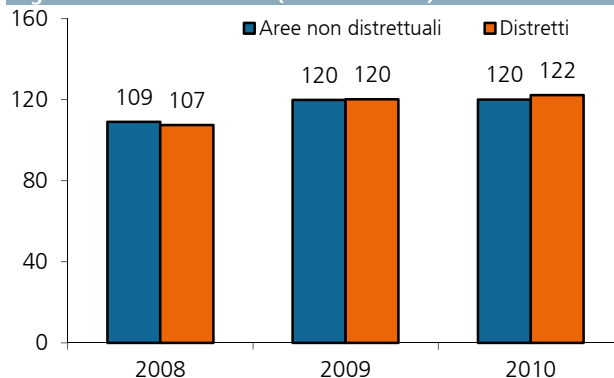
del circolante. Le imprese più piccole, tuttavia, mediamente sono riuscite a mantenere in equilibrio la gestione del proprio circolante, riuscendo a ottenere dilazioni di pagamento altrettanto elevate dai loro fornitori, spesso subfornitori di piccolissime dimensioni (con un fatturato che nel 2008 è stato inferiore al milione di euro ed esclusi pertanto dal campione qui analizzato), collocati a monte della filiera produttiva.

Fig. 1.19 – Giorni clienti (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: elab. Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.20 – Giorni fornitori (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: elab. Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Nei distretti il numero dei giorni clienti, se si escludono le micro-imprese, è quasi sempre inferiore a quello delle aree non distrettuali. Al contempo, però, i giorni fornitori sono, con l'eccezione delle grandi imprese, più elevati nei distretti. Sembra dunque che nei distretti vi sia un sistema di gestione del circolante meno sfavorevole per le PMI, che ottengono pagamenti "più rapidi" dai loro clienti, a fronte di pagamenti "più lenti" ai loro fornitori. Ciò trova conferma nel dato delle imprese di grandi dimensioni distrettuali, spesso capofila del tessuto produttivo locale e con un numero di giorni di pagamento ai loro fornitori (le PMI dei distretti appunto) più contenuto rispetto alle grandi imprese non distrettuali¹³.

Tab. 1.3 – Dilazioni di pagamento nei distretti e nelle aree non distrettuali

		Distretti			
		Micro imprese	Piccole imprese	Medie imprese	Grandi imprese (a)
Giorni clienti	2008	106,4	104,1	105,2	99,0
	2009	122,9	118,4	116,0	108,4
	2010	124,6	118,6	115,3	107,3
Giorni fornitori	2008	111,3	109,0	102,5	93,7
	2009	122,5	122,0	116,4	110,3
	2010	125,4	124,4	115,9	106,9
Dilazioni di pagamento: Differenza tra distretti e aree non distrettuali					
		Micro imprese	Piccole imprese	Medie imprese	Grandi imprese (a)
Giorni clienti	2008	-2,0	-5,9	-3,6	0,9
	2009	1,7	-4,3	-3,4	-0,6
	2010	1,1	-4,2	-3,1	-1,0
Giorni fornitori	2008	-3,0	-2,1	0,9	-2,2
	2009	-2,3	0,2	3,8	1,8
	2010	0,5	2,3	1,3	-2,5

Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

¹³ 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, cioè, tra attori del territorio) e relazioni intrattenute da imprese distrettuali con imprese esterne al distretto.

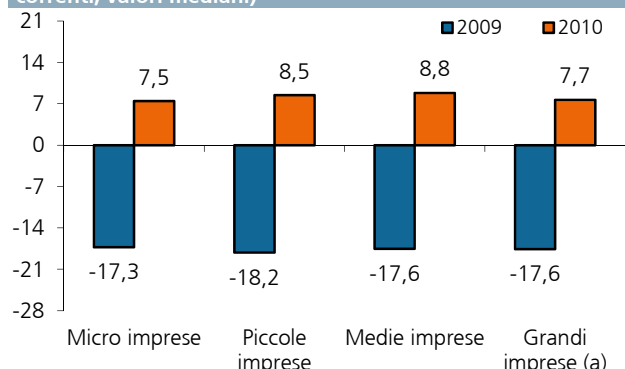
1.5 Crescita e redditività per classe dimensionale

In questo paragrafo sono analizzati i risultati economico-finanziari dei distretti per classe dimensionale. L'obiettivo è quello di valutare, almeno indirettamente, lo stato di salute dei legami reticolari all'interno dei distretti, cercando di capire se lungo le filiere produttive siano presenti tensioni fra imprese capofila e imprese di subfornitura e terziste.

La crisi del 2009 ha colpito pesantemente sia le PMI sia le grandi imprese, che nei distretti hanno subito forti cali di fatturato (Fig. 1.21), accompagnati da un significativo peggioramento della redditività della gestione industriale (Fig. 1.22). Queste perdite sono state solo in parte recuperate nel corso del 2010. Il ROI, ad esempio, è migliorato solo lievemente, restando molto lontano dai livelli toccati nel 2008. Le microimprese, in particolare, hanno accusato il ridimensionamento maggiore del ROI, sceso di 2,3 punti percentuali tra il 2008 e il 2010.

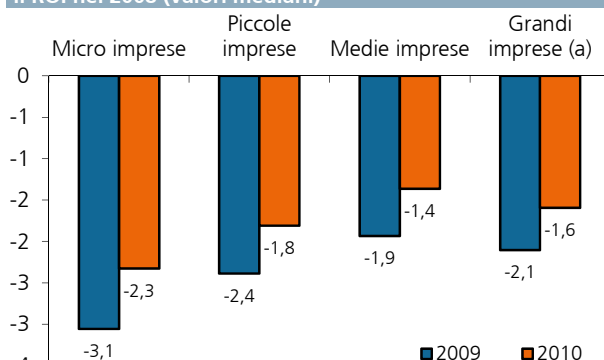
Le micro imprese sono state le più colpite dall'aumento del costo del lavoro (Fig. 1.23) e dalla riduzione del tasso di rotazione del capitale investito (Fig. 1.24). Le imprese medie e medio-grandi, invece, sembrano aver sopportato relativamente meglio la caduta del fatturato. Questo anche perché esse, nel tentativo di ridurre al minimo la capacità produttiva inutilizzata, hanno molto probabilmente riportato all'interno processi produttivi precedentemente esternalizzati, mettendo sotto pressione i produttori di piccole e piccolissime dimensioni. E' nei soggetti di più grandi dimensioni, infatti, che l'integrazione verticale è aumentata in misura maggiore nel 2009, non tornando nel 2010 sui bassi livelli del 2008 (Fig. 1.25).

Fig. 1.21 – Distretti: evoluzione del fatturato (var. % a prezzi correnti; valori mediani)



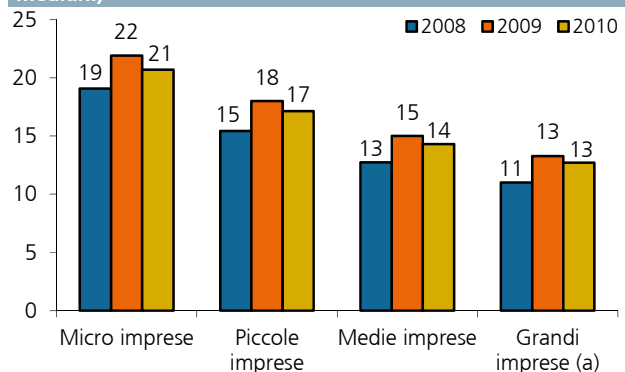
Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.22 – Distretti: differenza tra il ROI nel 2010 (o nel 2009) e il ROI nel 2008 (valori mediani)



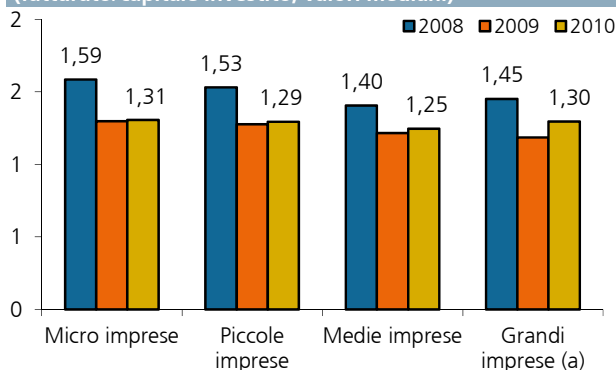
Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.23 – Distretti: costo del lavoro in % del fatturato (valori mediani)



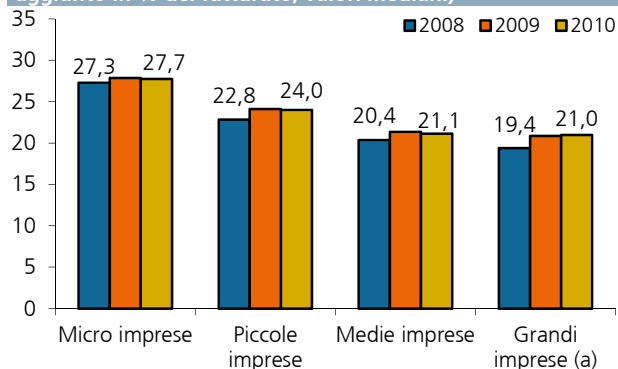
Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.24 – Distretti: tasso di rotazione del capitale investito (fatturato/capitale investito; valori mediani)



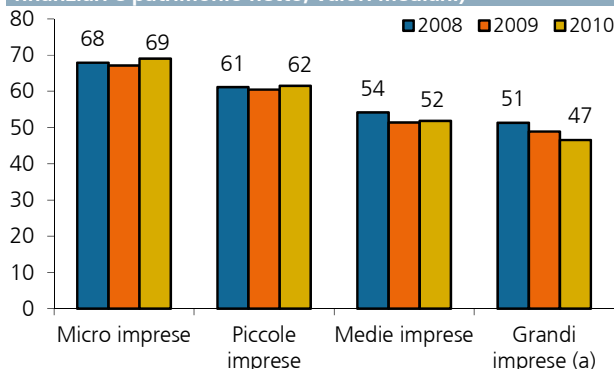
Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.25 – Distretti: grado di integrazione verticale (valore aggiunto in % del fatturato; valori medi)



Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

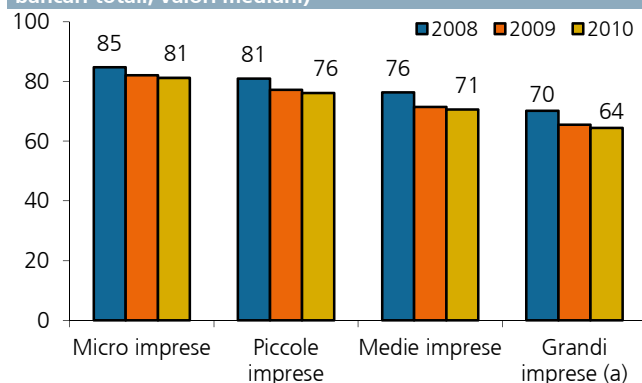
Fig. 1.26 – Distretti: leva finanziaria (debiti finanziari in % debiti finanziari e patrimonio netto; valori medi)



Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

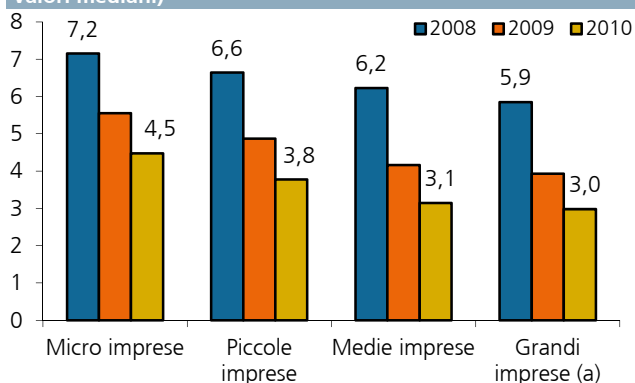
La situazione delle microimprese e delle piccole imprese sembra essere più critica anche da un punto di vista finanziario¹⁴. Esse, infatti, presentano livelli di leva finanziaria molto elevati e di gran lunga superiori a quelli registrati dalle imprese medie e grandi (Fig. 1.26). A differenza di quanto emerge per i soggetti più grandi, inoltre, non si rilevano segnali di inversione di tendenza, con la leva finanziaria che nelle microimprese si posiziona su valori di poco inferiori al 70% nel 2010. Anche la struttura delle scadenze del debito presenta maggiori problematiche nelle microimprese e nelle piccole imprese che registrano un peso molto alto dei debiti bancari a breve termine (Fig. 1.27). Queste caratteristiche della gestione finanziaria hanno conseguenze importanti sul costo del debito che nelle imprese più piccole, oltre a collocarsi su livelli significativamente più elevati, tra il 2008 e il 2010 si è ridotto relativamente meno rispetto a quello delle imprese medie e medio-grandi (Fig. 1.28).

Fig. 1.27 – Distretti: debiti bancari a breve termine (in % debiti bancari totali; valori medi)



Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.28 – Distretti: costo del debito (in % debiti finanziari; valori medi)



Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

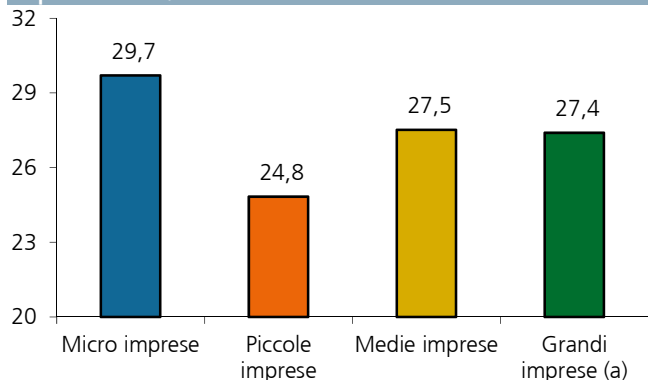
Un ultimo aspetto da valutare con molta attenzione è la dispersione dei risultati per classi dimensionali. E' molto probabile che nel momento peggiore della crisi l'eterogeneità dei risultati sia stata più alta proprio tra le imprese di più piccole dimensioni. E' verosimile, infatti, che i fornitori, subfornitori e terzisti strategici e capaci di offrire lavorazioni particolari, personalizzate, esclusive, siano riusciti a mantenere alta la loro redditività e soddisfacente il loro portafoglio ordini. Al contrario, dovrebbero aver sofferto di più le imprese micro e piccole più orientate a

¹⁴ Per l'analisi della gestione del circolante si rimanda al paragrafo precedente.

offrire “vantaggi di flessibilità” all’interno dei distretti, consentendo alle imprese capofila di gestire al meglio picchi di produzione.

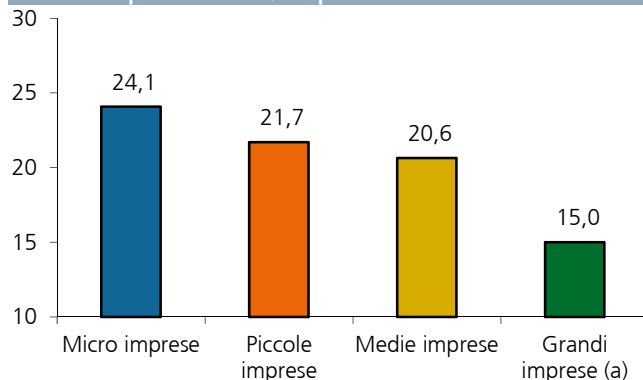
I dati di bilancio mostrano come effettivamente la dispersione dei risultati sia molto più alta tra le imprese di piccole dimensioni e, in particolare, nelle microimprese. Sia la quota di imprese con EBITDA *margin* superiore al 10% sia la quota di quelle con fatturato nel 2010 in crescita del 10% rispetto al livello del 2008 è una funzione decrescente delle dimensioni aziendali (Figure 1.29 e 1.30). Lo stesso però vale per la quota di imprese con EBITDA *margin* negativo e per la quota di quelle con fatturato nel 2010 inferiore del 10% rispetto al valore del 2008 (Figure 1.31 e 1.32). Ad esempio, nel 2010 il 29,7% delle microimprese ha registrato un EBITDA *margin* superiore al 10% (Fig. 1.29); al contempo, però, sempre nel 2010 il 17,9% delle microimprese ha accusato margini negativi (Fig. 1.31). Percentuali più basse e pari rispettivamente al 27,4% e all’11% hanno caratterizzato le imprese di grandi dimensioni.

Fig. 1.29 – Distretti: quota di imprese con EBITDA *margin* superiore al 10% nel 2010



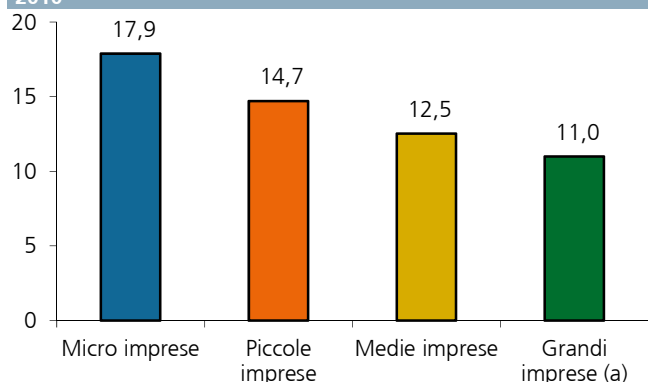
Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.30 – Distretti: quota di imprese con valore del fatturato nel 2010 superiore del 10% rispetto al 2008



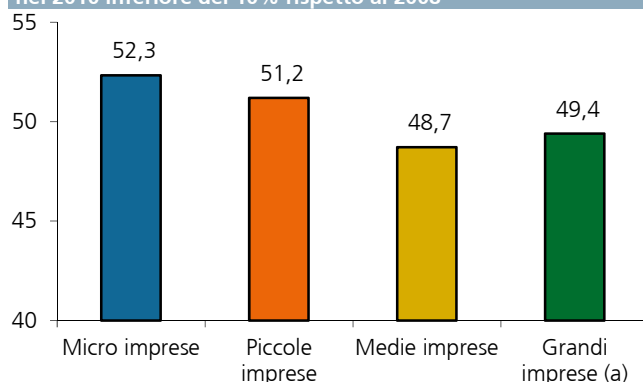
Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.31 – Distretti: quota di imprese con EBITDA negativo nel 2010



Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.32 – Distretti: quota di imprese con valore del fatturato nel 2010 inferiore del 10% rispetto al 2008



Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Quanto emerso mette in luce il difficile equilibrio lungo la filiera tra subfornitori, terzisti e imprese capofila. La crisi ha sicuramente messo a dura prova questo legame, soprattutto per le microimprese “fornitrici di capacità produttiva”, penalizzate dai minori ordini da parte delle imprese capofila che hanno riportato al proprio interno parte della produzione precedentemente esternalizzata e, in taluni distretti, hanno attivato in misura crescente l’imprenditoria cinese presente in loco. E’ questo il caso, ad esempio, di alcuni distretti della moda, come, ad esempio,

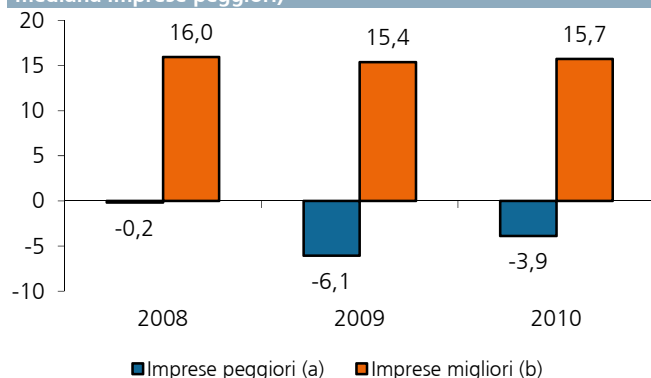
la maglieria e l'abbigliamento di Carpi, il calzaturiero di San Mauro Pascoli e la pelletteria e le calzature di Firenze¹⁵. Al contempo però si sono distinti molti soggetti di piccole e piccolissime dimensioni che, anche grazie a un miglior posizionamento qualitativo, sono più difficilmente sostituibili dalle imprese capofila che non riescono a realizzare al proprio interno certe tipologie di lavorazioni o ad avere le stesse garanzie di qualità ricorrendo a imprenditori stranieri. Emerge con forza, infine, il problema legato alla gestione finanziaria e del capitale circolante. Le imprese più piccole sembrano più attente agli aspetti industriali, incontrando maggiori difficoltà nel mantenere in equilibrio la gestione finanziaria e del circolante. Nelle imprese micro e piccole, infatti, i termini di pagamento dei clienti, la leva finanziaria e il debito bancario a breve termine si collocano su livelli eccessivamente elevati, rischiando di mettere a repentaglio i risultati della gestione industriale.

1.6 Dispersione e persistenza dei risultati

1.6.1 La dispersione a confronto tra distretti e aree non distrettuali

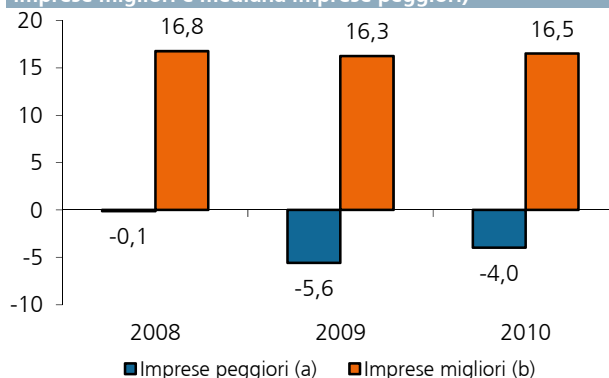
In questo paragrafo il tema della dispersione dei risultati viene esplorato più in profondità sotto il profilo temporale e attraverso il confronto tra imprese distrettuali e imprese non distrettuali. Emerge sin da subito che il recupero emerso nei valori mediani di redditività e crescita non si è tradotto in un ridimensionamento significativo della dispersione dei risultati¹⁶ che, sia nei distretti sia nelle aree non distrettuali, sono rimasti molto polarizzati. In termini di EBITDA *margin*, ad esempio, nel 2010 la distanza tra la mediana del *top* 20% delle imprese distrettuali e quella delle imprese peggiori (ultimo 20% della distribuzione) si è solo di poco ridotta e nei distretti è stata di poco inferiore ai 20 punti percentuali (+15,7% per le imprese migliori vs. -3,9% per le imprese peggiori; Fig. 1.33). Il differenziale è stato solo di poco più elevato (20,5 punti percentuali) nelle aree non distrettuali (Fig. 1.34).

Fig. 1.33 – Distretti: EBITDA *margin* (mediana imprese migliori e mediana imprese peggiori)



Note: (a) mediana del peggior 20% della distribuzione delle imprese; (b) mediana del miglior 20% della distribuzione. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.34 – Aree non distrettuali: EBITDA *margin* (mediana imprese migliori e mediana imprese peggiori)



Note: per le aree non distrettuali i valori della distribuzione sono stati ricalcolati pesando i valori settoriali delle aree non distrettuali del 1° decile e del 9° decile per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. (a) mediana del peggior 20% della distribuzione; (b) mediana del miglior 20% della distribuzione delle imprese. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

In termini di variazione del fatturato il differenziale tra imprese migliori e imprese peggiori si è addirittura ampliato, soprattutto nei distretti, dove già nel 2009 si collocava su livelli più elevati (Fig. 1.35 vs. Figura 1.36). Nel 2010, infatti, la mediana della crescita del fatturato delle imprese distrettuali migliori è stata pari al 46,7%, mentre la mediana della variazione del fatturato delle

¹⁵ A questo proposito si rimanda a Intesa Sanpaolo (2010a, 2010c, 2011a).

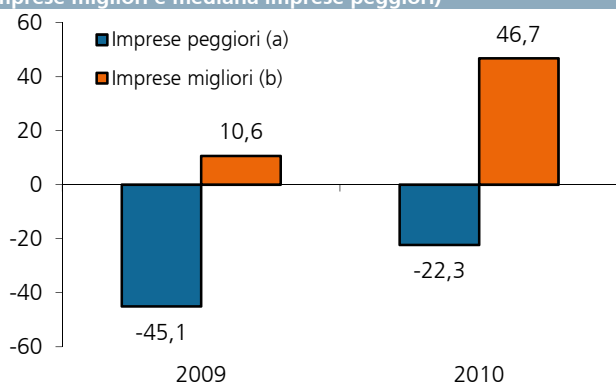
¹⁶ La scelta di analizzare un campione chiuso di imprese ha conseguenze sulla misurazione della dispersione della *performance*, che è in parte sottostimata, essendo esclusi i soggetti nel frattempo usciti dal mercato.

imprese peggiori è stata pari al -22,3%, con uno scarto di 69 punti percentuali (rispetto ai 55,7 punti del 2009 e ai 63,6 punti delle imprese non distrettuali nel 2010).

La dispersione dei risultati all'interno dei distretti segnala la coesistenza nel territorio di imprese in difficoltà e di imprese in crescita, o con elevati livelli di redditività. A questo proposito si può osservare come molte imprese siano ancora lontane dal pieno recupero del fatturato perso nel 2009: solo il 33,9% delle imprese distrettuali, infatti, nel 2010 ha registrato vendite almeno pari a quelle del 2008 (Fig. 1.38). Al contempo, però, una quota pari al 14,3% nel 2010 ha mostrato un fatturato superiore di almeno il 20% rispetto a quello del 2008.

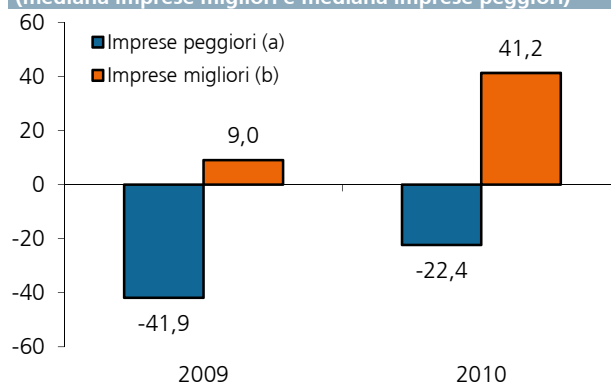
Lo stesso vale in termini di redditività: nel 2010 la quota di imprese non in grado di generare sufficienti flussi economici dalla gestione industriale per far fronte agli oneri finanziari, pur riducendosi, è rimasta elevata (Fig. 1.40): si è, infatti, scesi al 18,9%, quasi tre punti in più rispetto al 2008. Al contempo, però, il 26,8% delle imprese distrettuali ha maturato un EBITDA *margin* almeno pari al 10% (Fig. 1.39).

Fig. 1.35 – Distretti: variazione % del fatturato (mediana imprese migliori e mediana imprese peggiori)



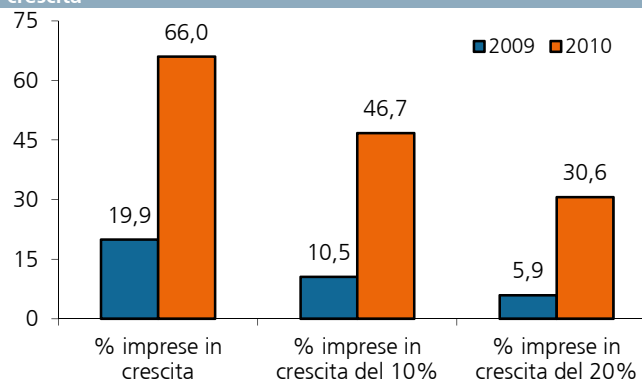
Nota: (a) mediana del peggior 20% della distribuzione delle imprese; (b) mediana del miglior 20% della distribuzione. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.36 – Aree non distrettuali: variazione % del fatturato (mediana imprese migliori e mediana imprese peggiori)



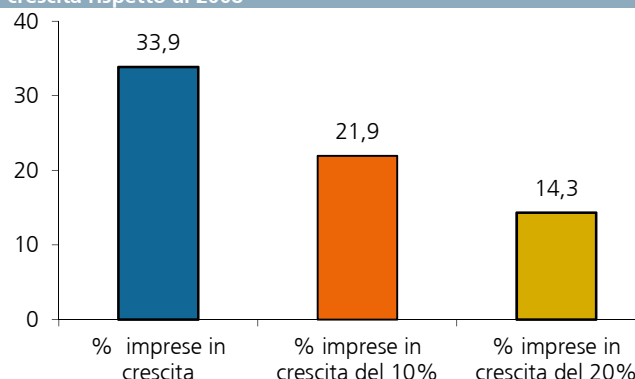
Note: per le aree non distrettuali i valori della distribuzione sono stati ricalcolati pesando i valori settoriali delle aree non distrettuali del 1° decile e del 9° decile per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2. (a) mediana del peggior 20% della distribuzione; (b) mediana del miglior 20% della distribuzione delle imprese. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.37 – Distretti: quota (%) di imprese con fatturato in crescita



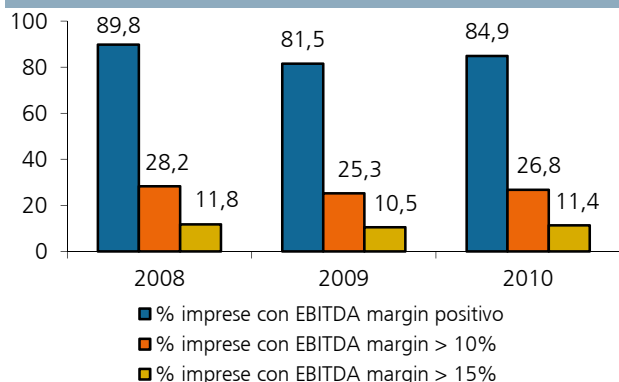
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.38 – Distretti: quota (%) di imprese con fatturato 2010 in crescita rispetto al 2008



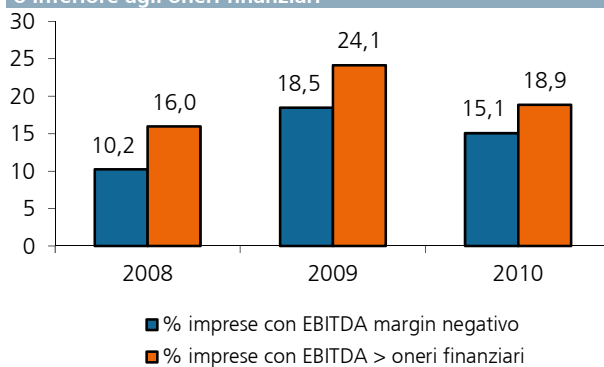
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 1.39 – Distretti: quota (%) di imprese con EBITDA positivo



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

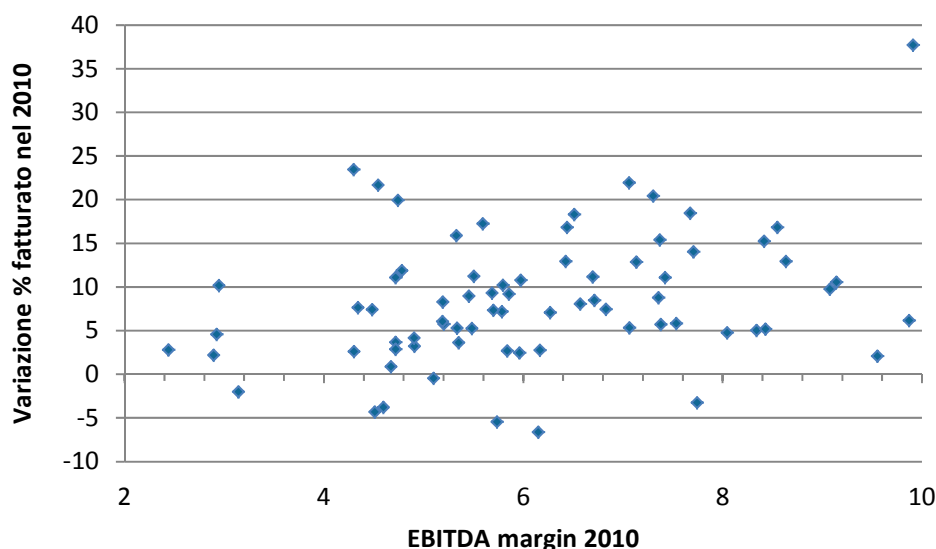
Fig. 1.40 – Distretti: quota (%) di imprese con EBITDA negativo o inferiore agli oneri finanziari



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

L'alta dispersione delle *performance* è spiegata dall'elevata divaricazione dei risultati di crescita e reddituali "tra" distretti (anche appartenenti alla stessa filiera produttiva) e "nei" distretti. La Figura 1.41 mostra la variabilità dei risultati di crescita e reddituali tra distretti¹⁷, indicando il posizionamento della mediana di ogni distretto in termini di crescita e redditività nel 2010.

Fig. 1.41 – Dispersione dei risultati di crescita e redditività "tra" distretti italiani (valori mediani)



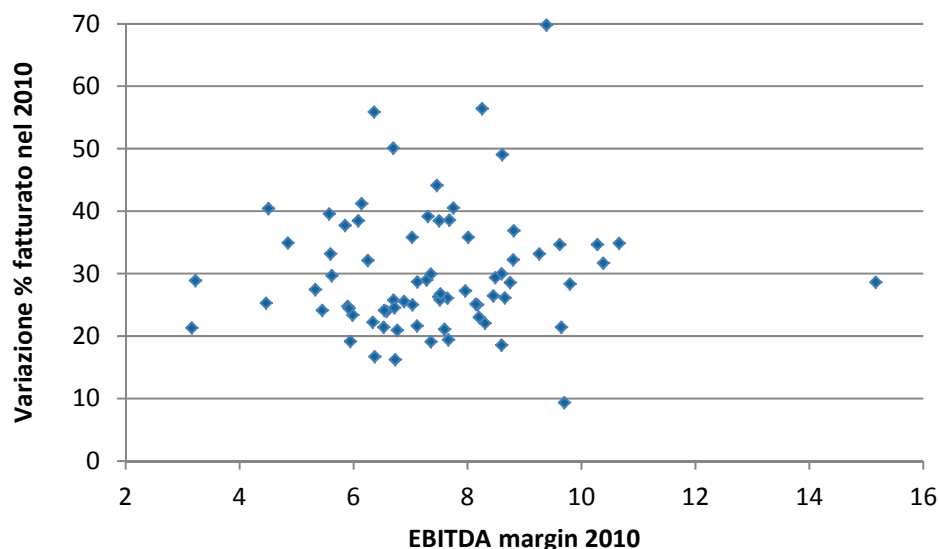
Nota: nella figura sono riportati solo i distretti di cui si dispone di almeno 50 bilanci di esercizio. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La Figura 1.42 illustra invece la dispersione delle *performance* all'interno dei distretti, presentando per ogni distretto la differenza interquartile (differenza tra il terzo quartile della distribuzione e il primo della distribuzione) dell'EBITDA *margin* nel 2010 e della variazione del fatturato tra il 2009 e il 2010¹⁸.

¹⁷ Parte di queste differenze è spiegata dall'appartenenza a diverse filiere produttive dei distretti industriali italiani. Tuttavia le tavole presentate nel capitolo 7 mostrano come la dispersione delle *performance* sia elevata anche a parità di filiera produttiva.

¹⁸ Per una panoramica più approfondita dell'ampia variabilità dei risultati che esiste all'interno dei distretti si rimanda alle tavole statistiche presentate nel settimo capitolo di questo Rapporto.

Fig. 1.42 – Dispersione dei risultati di crescita e redditività “nei” distretti italiani (differenza interquartile: 3° quartile – 1° quartile della distribuzione)



Nota: nella figura sono riportati solo i distretti di cui si dispone di almeno 50 bilanci di esercizio. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

L'alta dispersione delle *performance* tra distretti, anche all'interno della medesima filiera produttiva, si spiega con il loro diverso posizionamento strategico, in termini di *know-how* produttivo, tecnologico, terziario e commerciale. L'elevata dispersione dei risultati nei distretti industriali (presente cioè tra imprese appartenenti allo stesso distretto) può invece dipendere dal diverso posizionamento lungo la filiera produttiva e, soprattutto, dalla diversa capacità delle imprese di differenziare e vendere i prodotti sul mercato.

1.6.2 La persistenza delle *performance* nei distretti

La presenza di diversi comportamenti strategici (in termini di qualità, innovazione, marketing, distribuzione) spiega molto probabilmente sia la dispersione dei risultati sin qui emersa, sia l'alta persistenza delle *performance* delle imprese distrettuali che, sia nelle imprese con alti margini sia in quelle più in difficoltà (Tab. 1.4), è elevata.

Se ci si concentra sull'*EBITDA margin* e si analizza la persistenza delle posizioni relative delle imprese, tenendo conto dell'andamento mediano della redditività del settore di appartenenza¹⁹, è possibile osservare come nel triennio 2008-10 sia rimasta alta la probabilità di confermare buoni risultati (Tab. 1.5). La metà circa delle imprese distrettuali migliori nel 2008 (collocate cioè nel *top* 10% della distribuzione che accoglie le imprese che mostrano i risultati più elevati in termini di margini), infatti, è ancora tale nel 2010. Questa quota sale all'87,5% se si considerano le imprese migliori nel 2008 e con *performance* superiori alla mediana nel 2010.

Le imprese meno profittevoli (il 10% delle imprese del campione con i margini più bassi) hanno una probabilità minore di rimanere nella stessa classe (il 38,5%). Vi è pertanto una certa asimmetria nei livelli della persistenza. Sembra che la concorrenza sia molto alta per le imprese

¹⁹ Nel 2008 e nel 2010 per ogni impresa è stata calcolata la differenza tra i margini della stessa e quelli mediani del settore di appartenenza (definito con la classificazione Istat Ateco 2002 a due digit). Le imprese sono state distribuite in dieci classi di redditività nel 2008 e nel 2010. E' stato così possibile costruire una matrice di transizione che misura la probabilità che un'impresa appartenente a una classe di redditività nel 2008 passi in altre classi nel 2010.

più deboli e meno accentuata per le imprese più competitive, che sono riuscite a elevare barriere che hanno consentito di cristallizzare le posizioni relative anche nella crisi del 2010.

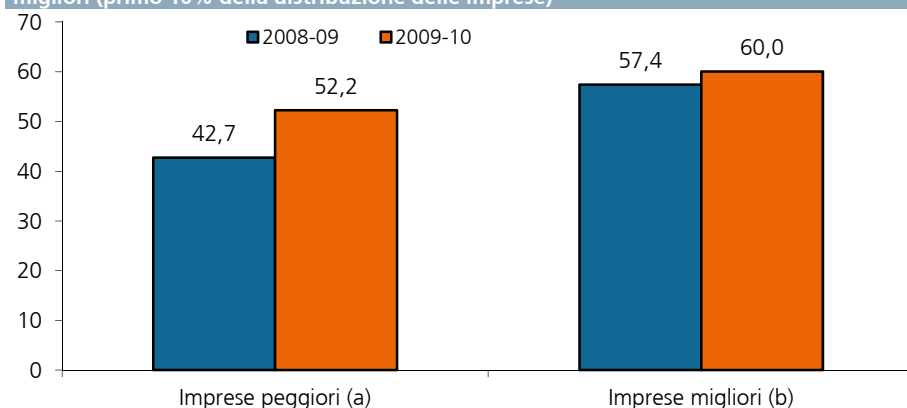
Tab. 1.4 – Matrice di transizione tra l'EBITDA *margin* del 2008 e quello del 2010 (valori %)

		2010										
	decili	1 (a)	2	3	4	5	6	7	8	9	10 (b)	
2008	1 (a)	38,5	19,0	9,2	7,8	4,7	4,8	5,5	3,7	3,3	3,6	100,0
	2	12,8	23,2	21,4	11,3	9,6	6,3	5,5	4,0	3,2	2,6	100,0
	3	7,9	14,6	22,5	15,5	13,3	8,2	7,1	4,8	3,9	2,2	100,0
	4	7,7	8,8	15,6	20,3	16,1	11,4	8,2	6,0	3,9	2,1	100,0
	5	5,9	8,1	9,8	15,4	17,8	13,8	10,9	9,8	5,7	2,8	100,0
	6	6,5	7,1	7,5	9,5	14,3	17,3	15,2	10,9	8,4	3,4	100,0
	7	5,7	7,2	4,9	8,8	9,3	16,2	14,8	17,2	10,9	5,1	100,0
	8	5,9	5,1	4,8	6,2	7,3	11,6	15,7	18,8	17,1	7,5	100,0
	9	5,3	4,3	2,7	3,2	4,8	7,7	12,6	17,0	23,7	18,6	100,0
	10 (b)	3,8	2,7	1,6	2,1	2,3	3,3	4,4	7,8	20,0	52,1	100,0

Note: (a) imprese peggiori: ultimo 10% della distribuzione in termini di EBITDA *margin*; (b) imprese migliori: top 10% della distribuzione in termini di EBITDA *margin*. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Inoltre, se si calcolano due matrici di transizione separate per i bienni 2008-09 e 2009-10, si nota come nell'ultimo biennio sia tornata a crescere la persistenza tra le imprese migliori (Fig. 1.43), riprendendo un *trend* che si era interrotto momentaneamente con l'arrivo della crisi nel 2009²⁰. Emerge, inoltre, un elemento di forte novità sul fronte della persistenza delle *performance* delle imprese peggiori. Per questi soggetti, infatti, si osserva un aumento significativo della probabilità di rimanere nel decile peggiore (l'ultimo) della distribuzione: nel biennio 2009-10, infatti, questa probabilità è salita di dieci punti percentuali, portandosi al 52,2%. Queste imprese, quindi, faticano a superare gli effetti della crisi del 2009 e restano in una situazione di estrema criticità, che, se confermata nel 2011, rende molto probabile la loro uscita dal mercato.

Fig. 1.43 – Probabilità di confermare i risultati in termini di EBITDA *margin* dell'anno precedente da parte delle imprese peggiori (ultimo 10% della distribuzione delle imprese) e delle imprese migliori (primo 10% della distribuzione delle imprese)



Note: (a) ultimo 10% della distribuzione delle imprese; (b) primo 10% della distribuzione. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Questi risultati forniscono un'indicazione del parziale indebolimento delle economie esterne create dall'agglomerazione che, in passato, tendevano a generare *performance* simili e, al tempo stesso, attraverso continui processi di imitazione, una bassa possibilità di confermare i propri risultati nel tempo. Anche nei distretti, pertanto, hanno assunto un'importanza via via crescente

²⁰ A questo proposito si rimanda al primo capitolo del Rapporto dello scorso anno (Intesa Sanpaolo, 2010b).

fattori che si sviluppano a livello di impresa e che consentono di acquisire “potere di mercato”, mantenendo nel tempo i propri margini elevati.

1.6.3 L'identikit delle imprese distrettuali vincenti e perdenti

Le caratteristiche delle imprese distrettuali migliori e di quelle peggiori possono essere studiate attraverso la lente dei bilanci. In questo paragrafo, per imprese migliori/peggiori si intendono le imprese che nel 2010 si sono confermate nel migliore/peggiore decile della distribuzione in termini di margini unitari (cfr. i decili 10-10 e 1-1 della Tab. 1.4 del paragrafo precedente).

In entrambi i gruppi prevalgono le imprese micro e piccole (Tab. 1.5). Ciò dipende dalla composizione dimensionale del campione da cui sono state estratte le imprese che, come si è visto nella tabella 1.1 (cfr. anche le righe “Totale distretti” della tabella 1.5), vede prevalere in termini di numerosità le imprese più piccole. Se, però, si confronta il peso delle varie classi dimensionali nel campione di partenza con quello che le stesse assumono nei due gruppi analizzati, allora si può osservare come le imprese medie e medio-grandi tendano a essere più presenti nel gruppo delle imprese persistentemente migliori e meno coinvolte in quello delle imprese peggiori. Il contrario è vero per le imprese micro e piccole. Sembra dunque maggiore la capacità delle imprese più grandi di costruire barriere all'entrata. Esse, cioè, molto probabilmente sono riuscite a differenziare le loro produzioni e a sottrarsi alla concorrenza dei *competitor* interni e internazionali, aumentando pertanto la probabilità di confermarsi tra le imprese con le migliori *performance*. In questo possono essere state aidate dai loro investimenti in ricerca e sviluppo, in reti commerciali, in certificati di gestione dei sistemi di qualità, che, come noto, sono più elevati tra le imprese di maggiori dimensioni²¹. All'opposto, le imprese più piccole sembrano aver sofferto di più la concorrenza, riuscendo relativamente meno a restare nel tempo tra le imprese migliori e faticando di più a trovare le leve competitive per uscire da situazioni di difficoltà.

Tab. 1.5 – Struttura dimensionale delle imprese peggiori (a) e di quelle migliori (b)					
	Micro imprese	Piccole imprese	Medie imprese	Grandi imprese (c)	Totale
Numero imprese					
Imprese peggiori (a)	172	238	65	10	485
Imprese migliori (b)	215	296	114	32	657
Totale distretti	3.579	6.430	2.108	500	12.617
Composizione %					
Imprese peggiori (a)	35,5	49,1	13,4	2,1	100,0
Imprese migliori (b)	32,7	45,1	17,4	4,9	100,0
Totale distretti	28,4	51,0	16,7	4,0	100,0

Note: (a) 485 imprese distrettuali che in termini di EBITDA *margin* appartengono all'ultimo 10% della distribuzione sia nel 2008 sia nel 2010; (b) 657 imprese distrettuali che in termini di EBITDA *margin* appartengono al primo 10% della distribuzione sia nel 2008 sia nel 2010; (c) imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

In termini settoriali, sono le filiere metalmeccanica e agro-alimentare ad assumere nei gruppi delle imprese migliori (peggiori) un peso superiore (inferiore) rispetto a quello che ricoprono nel complesso del tessuto distrettuale italiano (Tab. 1.6). Nella filiera metalmeccanica le barriere all'entrata sono relativamente elevate e si basano in buona parte su abilità e conoscenze tacite e cumulative acquisite nel tempo sia internamente, mediante processi di apprendimento per esperienza, sia esternamente, attraverso l'interazione tra produttore e utilizzatore. I produttori di questa filiera sono spesso fornitori specializzati (noti come *specialised supplier* nella classificazione di Pavitt) e introducono soprattutto innovazioni di prodotto che costituiscono beni di investimento per i settori clienti e presentano un'alta appropriabilità dei risultati.

²¹ A questo proposito si rimanda al capitolo “Le 179 Reti di impresa italiana secondo il primo osservatorio Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano”.

Le imprese della filiera agro-alimentare, invece, sono meno presenti nel gruppo delle imprese persistentemente peggiori anche perché meno penalizzate dalla crisi del 2009²², favorite da una minore ciclicità della domanda settoriale che ha consentito alle imprese meno performanti di mantenersi relativamente vicine alla mediana settoriale²³. Al contempo, nel triennio 2008-10 un buon numero di imprese agro-alimentari è riuscito a mantenere alti i propri margini unitari, facendo leva anche sulla tipicità delle produzioni e sulla ricchezza del patrimonio enogastronomico italiano. Molte PMI, infatti, offrono prodotti tipici e di elevata qualità, spesso a denominazione di origine controllata, che permette loro di conquistare nicchie di mercato, al riparo della concorrenza dei grandi gruppi industriali, nelle fasce alte del mercato, sia interno che estero. L'agricoltura italiana vanta la *leadership* nei prodotti tipici con 228 prodotti a denominazione o indicazione di origine protetta riconosciuti dalla UE di cui 143 DOP e 85 IGP.

Tab. 1.6 – Principali settori di specializzazione delle imprese peggiori (a) e di quelle migliori (b)

	Composizione % (c)			Differenza rispetto al peso nei distretti	
	Totale distretti	Imprese peggiori (a)	Imprese migliori (b)	Imprese peggiori (a)	Imprese migliori (b)
Agro-alimentare	13,8	7,4	19,8	-6,4	6,0
Prodotti in metallo	13,7	7,4	18,1	-6,3	4,4
Moda: beni di consumo	21,3	20,2	15,8	-1,1	-5,4
Meccanica	12,8	9,5	14,3	-3,3	1,5
Moda: beni intermedi	13,4	21,4	11,4	8,0	-2,0
Mobili	9,3	15,3	7,2	6,0	-2,2
Altri intermedi	8,4	7,0	6,8	-1,4	-1,5
Prodotti e Materiali da Costruzione	3,4	7,0	3,3	3,6	-0,1
Metallurgia	1,9	1,0	2,0	-0,9	0,0
Elettrodomestici	0,6	1,0	0,2	0,4	-0,4

Note: (a) 485 imprese distrettuali che in termini di EBITDA *margin* appartengono all'ultimo 10% della distribuzione sia nel 2008 sia nel 2010; (b) 657 imprese distrettuali che in termini di EBITDA *margin* appartengono al primo 10% della distribuzione sia nel 2008 sia nel 2010; (c) il totale non somma a 100 perché sono esclusi i settori poco rilevanti nei distretti. Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Al contrario, in altri settori è più difficile creare barriere all'entrata. In questi settori rientrano molte produzioni del *made in Italy* e tipicamente distrettuali, come il sistema moda e il sistema casa. Si spiega così la presenza più contenuta (rispetto al loro peso nei distretti italiani) delle imprese di questi settori nel gruppo di soggetti con risultati stabilmente più elevati. Al contempo, le imprese del sistema casa e quelle dei beni intermedi del sistema moda sono relativamente più presenti nel gruppo dei peggiori. Le prime scontano la crisi del settore immobiliare e condizioni di domanda penalizzanti sia in Italia sia nei principali sbocchi commerciali tradizionali. Molte imprese specializzate in beni intermedi del sistema moda, invece, hanno risentito pesantemente della concorrenza di prezzo dei produttori a basso costo del lavoro. In questo contesto esterno fortemente penalizzante, molte imprese di questi settori si sono concentrate persistentemente nella parte sinistra della distribuzione dei margini settoriali, costrette a rimanere sul mercato anche per la presenza di barriere all'uscita o *sunk cost*²⁴, come ad esempio le immobilizzazioni specializzate, che hanno impedito la chiusura aziendale.

In generale, tuttavia, è evidente come gran parte dei settori siano ben rappresentati sia tra le imprese migliori sia tra quelle peggiori. Anche nei settori più in difficoltà, infatti, si sono distinte

²² A questo proposito si rimanda al paragrafo 1.2 e al capitolo 2 di questo Rapporto.

²³ Si ricorda che i due gruppi (perdenti e vincenti) sono stati formati dopo aver sottratto all'EBITDA *margin* di ogni impresa l'EBITDA *margin* del settore di appartenenza.

²⁴ I *sunk cost* possono comprendere anche i costi di uscita dovuti alla legislazione sul lavoro, la presenza di interrelazioni con altri *business* che si desidera mantenere, fattori psico-emozionali.

imprese che nel tempo hanno saputo differenziare la propria offerta, puntando sulla qualità, sull'innovazione e sul *brand*²⁵, e creare reti commerciali in Italia e all'estero.

Il confronto tra imprese migliori e imprese peggiori può essere realizzato studiando le caratteristiche della gestione industriale e della gestione finanziaria e del capitale circolante. Per definizione le imprese migliori ottengono ottimi risultati reddituali lungo tutto il triennio osservato (Tab. 1.7). Esse, inoltre, sono riuscite a contenere le perdite di fatturato nel 2009, mostrando un buon recupero nel 2010, insufficiente, tuttavia, a riportarle sui livelli pre-crisi. Le imprese peggiori non mostrano segnali di miglioramento nel 2010, sperimentando, dopo il crollo del 2009, un nuovo calo del fatturato, un grado di rotazione del capitale investito sotto l'unità e divenuto quasi insostenibile, e un ulteriore peggioramento dei margini unitari.

Tab. 1.7 – Distretti: valori mediani a confronto delle imprese peggiori e delle imprese migliori

	Imprese peggiori (a)			Imprese migliori (b)		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Var. % fatturato	-	-30,1	-18,8	-	-14,2	11,3
EBITDA <i>margin</i>	-8,4	-16,4	-21,6	23,3	21,8	22,7
Rotazione capitale investito (c)	1,0	0,7	0,6	1,3	1,1	1,1
Immobilizzazioni immateriali (d)	0,9	0,6	0,3	0,4	0,3	0,3
Immobilizzazioni materiali (d)	18,9	19,6	19,6	30,2	29,6	28,2
Leva finanziaria (e)	72,6	78,8	85,8	33,1	30,0	28,4
Debiti bancari a breve (f)	81,9	88,5	90,3	52,0	46,0	46,2
Costo del debito (g)	6,9	4,9	3,5	6,0	4,2	3,2
Giorni clienti	115,8	137,8	144,4	107,7	120,7	119,0
Giorni fornitori	122,3	153,8	178,2	109,9	119,3	120,6

Note: (a) 485 imprese distrettuali che in termini di EBITDA *margin* appartengono all'ultimo 10% della distribuzione sia nel 2008 sia nel 2010; (b) 657 imprese distrettuali che in termini di EBITDA *margin* appartengono al primo 10% della distribuzione sia nel 2008 sia nel 2010; (c) Fatturato/capitale investito; (d) In % del totale attivo; (e) Debiti finanziari in % debiti finanziari e patrimonio netto; (f) In % debiti bancari totali; (g) Oneri finanziari in % debiti finanziari. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Se si considera la gestione industriale sono evidenti le differenze in termini di immobilizzazioni materiali, che nel 2008, in percentuale del totale dell'attivo, si fermano al 18,9% nelle imprese distrettuali peggiori e si collocano al 30,2% nelle imprese distrettuali migliori. Le imprese migliori mostrano, cioè, un maggior impegno industriale con impianti e macchinari interni all'azienda. La loro struttura produttiva si caratterizza per una rilevante capacità produttiva che non sembra averle penalizzate eccessivamente in un momento di crollo della domanda. Esse, molto probabilmente, hanno fatto leva sulla loro alta capacità di differenziare la produzione, attraverso l'offerta di prodotti di qualità e/o innovativi, riuscendo in tal modo a mantenere alta la redditività e a limitare le perdite di fatturato.

Le differenze tra i due gruppi sono molto evidenti anche sul piano finanziario, dove anche in questo caso emergono molte criticità per le imprese peggiori e un buon equilibrio per quelle migliori. Nelle prime la leva finanziaria si colloca su livelli molto alti (il 72,6% nel 2008) e tende ad aumentare successivamente anche come conseguenza delle perdite accusate. Nelle seconde, invece, la leva si ferma al 33,1% (meno della metà) e tende a scendere, grazie molto verosimilmente a un'ottima capacità di autofinanziamento. Ciò che colpisce è anche l'evoluzione del debito bancario a breve termine, che nelle imprese peggiori, partendo da livelli già alti, sale ulteriormente portandosi al 90,3% del totale finanziato dalle banche nel 2010. Nelle imprese migliori, al contrario, questo rapporto, partendo da livelli più bassi, scende ulteriormente, collocandosi al 46,2%. Queste differenze, tuttavia, non si traducono in forti divari in termini di costo del debito.

²⁵ A questo proposito si rimanda all'approfondimento "Le strategie seguite dalle imprese distrettuali con migliori *performance*", capitolo 6.

Anche se si osserva l'andamento della gestione del capitale circolante i risultati sono molto differenziati, con le imprese peggiori che nel triennio sperimentano un forte e ininterrotto aumento dei giorni clienti e dei giorni fornitori. Tra le imprese migliori, al contrario, i termini di pagamento sono maggiormente sotto controllo, pur non mostrando segnali di rientro dopo il balzo di dieci giorni circa del 2009.

Dal confronto emerge piuttosto chiaramente la forte interconnessione tra la gestione industriale e quella finanziaria. La crisi ha colpito anche le imprese migliori, che tuttavia, grazie anche a un ottimo posizionamento competitivo (visibile dagli elevati margini unitari nel 2008, che almeno indirettamente segnalano l'alto potere di mercato acquisito da questi soggetti) e a un buon equilibrio finanziario, nel 2010 si sono più "agevolmente" riportate su un sentiero di crescita, confermando ottimi risultati reddituali. Al contrario, le imprese peggiori hanno incontrato maggiori difficoltà nell'affrontare la crisi anche a causa di una leva finanziaria molto elevata e di un eccesso del debito a breve.

1.6.4 Il rischio finanziario in tempi di crisi

La sfera finanziaria, pertanto, riveste un ruolo non meno importante della gestione industriale, soprattutto in una fase economica caratterizzata da alte turbolenze finanziarie. In questo paragrafo si cerca di approfondire meglio quanto il rischio finanziario assunto dalle imprese distrettuali ha influenzato o può aver influenzato i risultati economico-finanziari. A questo fine si assume che il rischio finanziario sia una funzione crescente della leva finanziaria²⁶. Le imprese distrettuali sono state pertanto distribuite in tre gruppi (rischio finanziario basso, medio e alto) in funzione del valore assunto dalla leva finanziaria nel 2008, tenendo conto del valore mediano assunto dal *leverage* nelle 4 classi dimensionali (micro, piccole, medie e medio-grandi)²⁷.

Questo esercizio non consente di distinguere totalmente fra causa ed effetto: le strategie di rischio, infatti, influenzano i risultati conseguiti, ma, al contempo, anche i risultati condizionano il grado di rischio assunto. L'esercizio è comunque utile perché permette di analizzare la correlazione tra il profilo di rischio e le *performance* economico-reddituali e finanziarie nel triennio 2008-2010.

Diversi spunti di analisi emergono da questo semplice esercizio descrittivo. In termini di gestione industriale spicca la più alta integrazione verticale delle imprese a basso rischio finanziario, che presentano un grado di esternalizzazione minore e, di conseguenza, un'incidenza del costo del lavoro relativamente maggiore.

Le imprese a basso rischio finanziario, a causa del loro più alto impegno nella fase industriale, sono state maggiormente penalizzate dal crollo della domanda, subendo una contrazione superiore del fatturato e una riduzione più marcata dei margini unitari. Esse, infatti, non sono riuscite a ripartire su una base sufficiente di vendite l'alto costo del lavoro, che ha subito un balzo significativo. Al contempo, però, la dispersione delle *performance* tra le imprese a più

²⁶ L'analisi contenuta in questo paragrafo si riferisce a 10.253 imprese distrettuali. Sono state, infatti, escluse le 2.364 imprese che hanno depositato il bilancio in forma abbreviata e che nel bilancio di esercizio non hanno riportato separatamente le voci relative ai debiti commerciali e a quelli finanziari.

²⁷ Prima di suddividere le imprese in tre gruppi, la leva finanziaria di ogni impresa è stata ricalcolata come differenza tra la leva finanziaria dell'impresa e il valore mediano della leva finanziaria della classe dimensionale a cui appartiene l'impresa. Questo accorgimento è stato adottato per tenere conto del fatto che la leva finanziaria è una funzione decrescente delle dimensioni aziendali (cfr. fig. 1.26 nel par. 1.5). Il dato della leva finanziaria non è invece stato standardizzato a livello settoriale poiché le differenze settoriali in termini di *leverage* sono contenute.

Pertanto, tutte le classi dimensionali e i principali settori di specializzazione distrettuale sono ben rappresentati in ognuna delle tre classi di rischio finanziario.

basso rischio finanziario ha subito un aumento più contenuto rispetto alle altre classi di rischio finanziario. In particolare, tra le imprese più rischiose alcuni soggetti hanno significativamente rafforzato i loro risultati economico-reddituali, mentre altri hanno accusato pesanti cali di fatturato e margini unitari fortemente negativi.

Tab. 1.8 - Distretti: valori mediani a confronto per classi di rischio finanziario

Mediana	Rischio finanziario:		
	Basso	Medio	Alto
Leva finanziaria (a), 2008	21,0	60,0	87,3
Leva finanziaria (a), 2010	21,8	60,2	86,1
Costo del debito (b), 2008	7,1	6,4	6,4
Costo del debito (b), 2010	3,5	3,5	4,2
Debiti bancari a breve (c), 2008	81,2	75,1	83,9
Debiti bancari a breve (c), 2010	74,2	69,6	80,4
Giorni clienti, 2008	97,8	108,3	113,3
Giorni clienti, 2010	110,9	121,4	126,5
Giorni fornitori, 2008	104,5	107,4	111,1
Giorni fornitori, 2010	117,1	121,0	128,7
Costo del lavoro (d), 2008	16,3	14,9	14,8
Costo del lavoro (d), 2009	19,4	17,1	16,8
Costo del lavoro (d), 2010	18,4	16,6	16,0
Integrazione verticale (e), 2008	26,0	22,3	20,2
Integrazione verticale (e), 2010	26,9	23,2	21,0
Variazione % fatturato tra 2008 e 2010	-11,6	-9,5	-9,8
EBIT <i>margin</i> , 2008	5,1	4,4	3,7
EBIT <i>margin</i> , 2009	3,3	3,2	3,0
EBIT <i>margin</i> , 2010	4,1	3,7	3,5
Dispersione: 9° decile - 1° decile			
Variazione % fatturato tra 2008 e 2010	66,5	71,8	87,5
EBIT <i>margin</i> , 2008	17,4	13,2	13,7
EBIT <i>margin</i> , 2010	19,6	17,0	23,1

Note: (a) in % debiti finanziari e patrimonio netto; (b) oneri finanziari in % debiti finanziari; (c) in % debiti bancari totali; (d) in % del fatturato; (e) valore aggiunto in % del fatturato. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Differenze importanti emergono infine in termini di gestione finanziaria e del capitale circolante. Le imprese a più alto rischio finanziario evidenziano una tendenza meno marcata a ridurre l'incidenza dei debiti bancari a breve termine, che, molto verosimilmente, vengono utilizzati per "finanziare" parte del credito commerciale che concedono alla loro clientela. Nel triennio, infatti, non si è ridotto il differenziale in termini di dilazioni di pagamento, che nel 2010 hanno toccato i 126,5 giorni clienti nelle imprese a più alto rischio finanziario (vs. i 110,9 giorni delle imprese a più basso rischio). E' molto probabile, inoltre, che le imprese più rischiose, nell'impossibilità di aumentare ulteriormente la leva finanziaria (che infatti è rimasta per lo più stabile), siano state costrette a ricorrere in misura maggiore al debito commerciale, trasmettendo le loro difficoltà finanziarie lungo le filiere di cui fanno parte. E' questo ciò che sembra emergere osservando il balzo del numero dei giorni fornitori di questo gruppo di imprese, che nel 2010 si è portato a 128,7 (vs. i 117,1 giorni delle imprese a basso rischio).

Nell'ultimo triennio, il crollo della domanda mondiale prima e il recupero selettivo dopo, a prima vista sembrano aver penalizzato relativamente meno le imprese distrettuali con un alto profilo di rischio finanziario, grazie anche a un peso del costo del lavoro più contenuto. Tuttavia, l'assunzione di più rischio finanziario ha premiato alcune imprese che hanno rafforzato la loro redditività, ma ha ulteriormente aumentato le difficoltà di molti soggetti, che hanno subito un forte deterioramento dei margini, mettendo a serio rischio il loro equilibrio finanziario.

1.7 Conclusioni

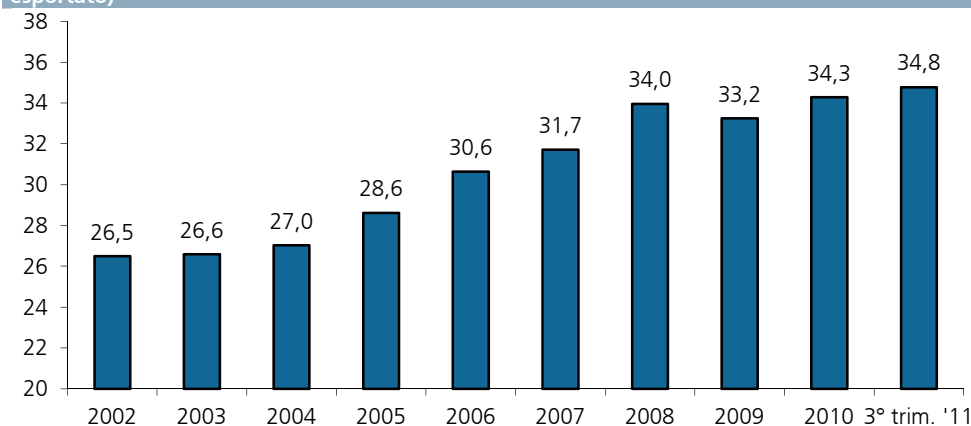
I dati di bilancio del 2010 descrivono una situazione a luci e ombre. Le imprese dei distretti, infatti, dopo il crollo del 2009 hanno evidenziato segnali di recupero, registrando una crescita

sostenuta del fatturato (+8,3%). I distretti, inoltre, hanno mostrato *performance* migliori rispetto alle aree non distrettuali (+6,6%), anche a parità di specializzazione produttiva. L'alta propensione all'*export* è stata premiante, così come la capacità di esportare in misura crescente nei nuovi mercati ad alto potenziale di crescita (Fig. 1.44)²⁸.

Sono migliorate anche le condizioni reddituali. Tuttavia, i livelli pre-crisi sono lontani. Il fatturato è sotto del 10,6%, impedendo alle imprese di sfruttare al meglio la capacità produttiva e di ripartire su una base sufficiente delle vendite alcune voci di costo, come il costo del lavoro e gli ammortamenti, non comprimibili nel breve termine. Il ROI, pertanto, pur rafforzandosi, è rimasto distante dai livelli del 2008.

Soffrono, in particolare, le imprese di piccole e piccolissime dimensioni, dove più ampio è il divario tra i soggetti migliori e quelli peggiori. I primi molto verosimilmente sono riusciti nel tempo a divenire subfornitori e/o terzisti strategici e insostituibili delle imprese capofila, mentre i secondi, più attivi nella fornitura di prodotti standardizzati e poco differenziati, hanno via via visto ridursi gli ordini provenienti dalle imprese *leader* che, con la caduta della domanda, hanno riportato al proprio interno parte della produzione precedentemente esternalizzata.

Fig. 1.44 – Peso (%) dei nuovi mercati nei distretti (export verso i nuovi mercati in % del totale esportato)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Il rapporto tra imprese *leader* e subfornitori e terzisti mostra criticità non solo in termini industriali ma anche sul fronte finanziario. Tra le imprese micro e piccole, infatti, la leva finanziaria si colloca su livelli molto elevati. Anche nei distretti, inoltre, nonostante i termini di pagamento siano meno sfavorevoli per le imprese più piccole rispetto alle aree non distrettuali, nel 2010 i giorni di pagamento concessi ai clienti (che spesso sono le imprese capofila), dopo il balzo del 2009, sono ulteriormente aumentati, influenzando molto probabilmente anche l'alto ricorso al debito bancario a breve termine. Sembra, dunque, che le tensioni finanziarie lungo la filiera produttiva siano andate a scaricarsi sugli operatori più piccoli.

La situazione economico-finanziaria nei distretti nel 2010 non si è pertanto normalizzata. Nonostante il miglioramento delle condizioni di domanda, la selezione non si è attenuata. Al contrario sembra aumentata, portando le imprese più competitive a guadagnare quote di mercato ai danni delle imprese più in difficoltà. In tutte le classi dimensionali è salita, infatti, la dispersione delle *performance* di crescita. E' aumentata, inoltre, la persistenza dei risultati reddituali sia tra le imprese migliori, sia tra quelle peggiori. Le migliori continuano a tenere alta

²⁸ A questo proposito si rimanda anche a Intesa Sanpaolo (2011b).

la propria capacità produttiva interna, mantenendo al contempo basso il *leverage*. Al contrario, le peggiori, composte anche da imprese di dimensioni medio-grandi e con problemi sul fronte industriale, sembrano aver perso il controllo della gestione finanziaria e del circolante e potrebbero "trasmettere" alla filiera queste criticità, con il rischio che si inneschi nel sistema un pericoloso circolo vizioso.

In un triennio di forti turbolenze finanziarie e di condizioni di domanda molto incerte, sembrano essere riuscite a mantenere maggiormente in ordine e sotto controllo i propri conti economico-finanziari soprattutto le imprese poco propense al rischio, caratterizzate cioè da una solida base industriale produttiva e da una buona patrimonializzazione. L'evidenza disponibile per il 2010 mostra, infatti, come l'assunzione di elevato rischio finanziario, anche nei casi in cui ha portato vantaggi sul fronte della crescita e reddituale, abbia reso molto vulnerabili le imprese da un punto di vista finanziario.

In prospettiva, l'esplosione della crisi dei debiti sovrani nei mesi estivi e il conseguente inasprimento delle condizioni finanziarie rendono ancor più importante saper tenere sotto controllo la gestione finanziaria e del circolante. Ciò è particolarmente vero nei distretti, dove la fitta rete di relazioni industriali e commerciali tra imprese rischia di mettere a dura prova il già precario equilibrio economico-finanziario delle imprese più piccole.

Box - Gli effetti della presenza dei Confidi nel 2009-10 e il loro ruolo nei distretti

I Consorzi fidi (Confidi) sono stati tradizionalmente un operatore particolarmente importante nel nostro paese per il supporto finanziario delle imprese più piccole. Sono diventati poi un soggetto privilegiato della politica industriale, grazie all'intervento sia delle Regioni che del Governo Centrale, che si è basato sia sull'intervento diretto nel capitale dei Confidi, sia sulla fornitura di controgaranzie pubbliche per limitarne il rischio assunto.

In questo box si vogliono offrire alcuni spunti di riflessione, basati sul flusso di ritorno della Centrale dei Rischi e sui dati di Centrale dei Bilanci. Utilizzando l'elenco delle società abilitate a prestare garanzie (intermediari finanziari ex art. 155 comma 4) redatto dalla Banca d'Italia, sono state individuate tutte le operazioni supportate da una garanzia rilasciata da un Consorzio fidi. Successivamente sono state selezionate le imprese che, a sistema²⁹, non risultavano avere garanzia dai Confidi nel 2008, ma che le avevano ottenute nel 2009-10. Altro fattore discriminante nella selezione delle imprese è rappresentato dalla mancanza di segnalazioni "a sofferenza" nell'anno 2008. Si è poi costruito un campione di controllo costituito dalle imprese che nello stesso periodo erano segnalate con rischi a scadenza³⁰ senza alcuna garanzia da parte di Confidi.

Per ogni impresa individuata sono stati poi calcolati i principali *ratio* di bilancio ed è stato attribuito il "*rating* di rischio" calcolato alla Centrale dei Bilanci. Si sono quindi calcolate statistiche descrittive relativamente ai soggetti che avevano fatto ricorso ai Confidi e quelle che non vi avevano fatto ricorso, focalizzando poi sugli operatori dei distretti e dei territori non distrettuali. Le classi esaminate sono quindi le seguenti:

- Imprese che accedono ai Confidi nel 2009-10:

A cura di
Fabrizio Guelpa e
Angelo Palumbo

²⁹ Insieme delle segnalazioni effettuate dall'intero sistema bancario

³⁰ Operazioni con scadenza fissata per contratto, senza una fonte di rimborso prefissata (mutui, prestiti oltre 12 mesi non garantiti da ipoteca, *leasing* ecc.)

- all'interno dei distretti;
- al di fuori di distretti ma in settori distrettuali.
- Imprese che non accedono ai Confidi nel 2009-10:
 - all'interno dei distretti;
 - al di fuori di distretti ma in settori distrettuali.

In coerenza con la letteratura empirica sul tema, le imprese che si sono affidate al Confidi nel 2009-10 erano più rischiose nel 2008:

- Rating più basso;
- Minor peso del patrimonio netto sull'attivo;
- Leva finanziaria (debiti finanziari in rapporto a debiti finanziari + patrimonio netto) più sbilanciata verso il debito;
- Costo implicito del denaro maggiore (rapporto oneri finanziari/debiti finanziari).

Tab. 1 - Rating (mediana)

	2008	2009	2010
No Confidi-Distretti	4	4	4
No Confidi-Non distretti	4	4	4
Confidi-Distretti	6	6	5
Confidi-Non distretti	5	6	5
Confidi	5	6	5
No Confidi	4	4	4
Distretti	4	4	4
Non distretti	4	4	4
Totale	4	4	4

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e Centrale Rischi Banca d'Italia

Note: Rating 4 = Solvibilità; Rating 5 = Vulnerabilità; Rating 6 = Vulnerabilità elevata

Tab. 2 - Patrimonio netto in % del Passivo (mediana)

	2008	2009	2010
No confidi-Distretti	25,6	27,1	26,2
No confidi-Non distretti	26,5	28,0	27,1
Confidi-Distretti	14,9	13,9	13,1
Confidi-Non distretti	16,1	15,3	14,2
Confidi	15,7	15,0	13,8
No Confidi	26,3	27,8	26,8
Distretti	24,1	25,1	24,0
Non distretti	24,9	26,3	25,3
Totale	24,7	25,9	25,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e Centrale Rischi Banca d'Italia

Tab. 3 - Leva finanziaria (mediana)

%	2008	2009	2010
No confidi-Distretti	42,1	41,4	42,4
No confidi-Non distretti	39,1	38,5	39,7
Confidi-Distretti	68,9	70,8	73,1
Confidi-Non distretti	65,9	69,0	70,3
Confidi	66,9	69,6	70,9
No Confidi	39,9	39,2	40,3
Distretti	46,6	47,4	47,8
Non distretti	43,1	43,0	44,2
Totale	44,0	44,0	45,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e Centrale Rischi Banca d'Italia

Tab. 4 - Oneri finanziari in % dei Debiti finanziari (mediana)

	2008	2009	2010
No Confidi-Distretti	6,6	4,7	3,6
No Confidi-Non distretti	6,6	4,8	3,6
Confidi-Distretti	6,8	5,1	4,2
Confidi-Non distretti	7,1	5,2	4,2
Confidi	7,0	5,2	4,2
No Confidi	6,6	4,7	3,6
Distretti	6,6	4,8	3,7
Non distretti	6,7	4,8	3,7
Totale	6,7	4,8	3,7

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e Centrale Rischi Banca d'Italia

A fronte di questa debolezza finanziaria, i dati sul fronte "reale" erano nettamente migliori, in particolare sul fronte dei margini di profitto e della redditività industriale:

- Margini operativi lordi sostanzialmente allineati al campione di controllo;
- ROI anch'essi allineati, segnalando quindi una buona produttività del capitale;
- ROE al contrario nettamente inferiore (pari alla metà del campione di controllo), deteriorato dagli elevati oneri finanziari.

Tab. 5 – EBITDA *margin* (mediana)

%	2008	2009	2010
No Confidi-Distretti	6,9	5,8	6,2
No Confidi-Non distretti	7,9	7,0	7,2
Confidi-Distretti	6,9	5,7	6,5
Confidi-Non distretti	7,6	6,5	7,0
Confidi	7,4	6,2	6,9
No Confidi	7,6	6,7	7,0
Distretti	6,9	5,8	6,2
Non distretti	7,8	7,0	7,2
Totale	7,6	6,7	6,9

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e Centrale Rischi Banca d'Italia

Tab. 6 - ROI (mediana)

%	2008	2009	2010
No Confidi-Distretti	6,9	4,3	4,9
No Confidi-Non distretti	7,7	5,1	5,4
Confidi-Distretti	6,3	3,7	4,9
Confidi-Non distretti	7,2	3,9	4,8
Confidi	7,0	3,8	4,8
No Confidi	7,5	4,9	5,3
Distretti	6,8	4,2	4,9
Non distretti	7,6	5,0	5,3
Totale	7,4	4,8	5,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e Centrale Rischi Banca d'Italia

Tab. 7 – ROE netto (mediana)

%	2008	2009	2010
No Confidi-Distretti	3,8	1,3	2,9
No Confidi-Non distretti	5,4	2,1	3,4
Confidi-Distretti	1,6	0,2	2,5
Confidi-Non distretti	2,8	0,0	1,8
Confidi	2,5	0,1	1,9
No Confidi	5,0	1,9	3,3
Distretti	3,4	1,1	2,8
Non distretti	5,1	1,9	3,1
Totale	4,7	1,7	3,1

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e Centrale Rischi Banca d'Italia

La presenza della garanzia Confidi, pertanto, fa sì che possano svilupparsi attività con un potenziale buon ritorno sul piano reale.

L'intervento dei Confidi, *ex post*, in effetti ha pagato in termini di crescita:

- minore crescita del fatturato nel 2009, rispetto alle imprese del campione di controllo, in quanto penalizzate verosimilmente dalla debolezza finanziaria, che ha assunto un peso rilevante nel periodo di massima crisi;
- ma maggior tasso di crescita nel 2010;
- e valori medi 2009-10 complessivamente più favorevoli;
- a conclusioni analoghe si arriva utilizzando altri indicatori di crescita come può essere il tasso di variazione annuo dell'attivo.

Tab. 8 - Variazione % del Fatturato (mediana)

	2008	2009	2010
No Confidi-Distretti	-1,44	-18,01	8,68
No Confidi-Non distretti	1,41	-17,27	6,11
Confidi-Distretti	-1,74	-20,68	12,14
Confidi-Non distretti	2,10	-20,86	9,16
Confidi	1,06	-20,75	10,15
No Confidi	0,76	-17,44	6,74
Distretti	-1,43	-18,33	9,09
Non distretti	1,53	-17,50	6,28
Totale	0,82	-17,77	6,99

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e Centrale Rischi Banca d'Italia

I nuovi fondi ottenuti hanno reso peraltro più fragile la struttura finanziaria (il peso del patrimonio netto sul passivo si riduce tra il 2008 e il 2010 e la leva finanziaria peggiora), a fronte tuttavia di un incremento della dotazione di capitale fisso (rapporto immobilizzazioni/attivo in crescita).

Tab. 9 - Immobilizzazioni Materiali in % dell'Attivo (mediana)

%	2008	2009	2010
No Confidi-Distretti	17,0	17,7	16,9
No Confidi-Non distretti	18,8	19,8	19,0
Confidi-Distretti	19,2	21,0	20,2
Confidi-Non distretti	21,2	23,3	21,8
Confidi	20,8	22,6	21,4
No Confidi	18,3	19,3	18,4
Distretti	17,2	18,0	17,2
Non distretti	19,0	20,1	19,3
Totale	18,5	19,6	18,7

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e Centrale Rischi Banca d'Italia

Si è a questo punto esaminato se vi fosse qualche specificità all'interno dei distretti tra le imprese che avrebbero successivamente operato coi Confidi e le altre. Su tutti i fenomeni analizzati non si sono tuttavia rilevate differenze di rilievo. L'identikit dell'impresa che accede ai Confidi appare pertanto omogeneo.

Nel periodo 2009-10, la probabilità di accedere ai Confidi è risultata, tuttavia, leggermente superiore nei territori distrettuali (8,6% contro 7,7%), soprattutto nel Nord-ovest (12,0% contro 8,5%) e nel centro (9,8% contro 7,7%). Al contrario, nel Nord-est le imprese distrettuali hanno avuto un accesso meno intenso (6,3% contro 8,6%). Lo stesso andamento lo si rileva per classe dimensionale: tra le micro, le piccole, le medie e le grandi imprese, all'interno dei distretti vi è stato un maggior ricorso ai Confidi.

Non è peraltro agevole da queste semplici statistiche determinare se le differenze sono dovute a fattori di offerta (maggiore presenza di consorzi fidi in ragione dell'elevata propensione alla cooperazione propria dei distretti), o invece alla domanda.

Box - La CIG nei distretti industriali nel triennio 2009-11

La Cassa Integrazione Guadagni (CIG) ha toccato picchi *record* all'interno dei distretti industriali "tradizionali" durante l'anno 2010 (Fig.1)³¹. Il monte ore autorizzate ha sfiorato il tetto dei 264 milioni, superando i 224 milioni del 2009, anno che pure era stato al centro di forti tensioni dal punto di vista del ricorso agli strumenti di ammortizzazione salariale (Tab.1).

Il fenomeno che più ha contribuito a destare segnali di preoccupazione sullo *status* del mercato del lavoro distrettuale è la progressiva ricomposizione del monte ore di Cassa a favore della Cassa Straordinaria (CIGS) e di quella in Deroga (CIGD), che sono andate via via assumendo un ruolo di primo piano rispetto alla Cassa Ordinaria (CIGO). Se infatti il *boom* del ricorso alla CIGO si è verificato nell'anno di picco recessivo 2009 e nella prima parte del 2010, giungendo in soccorso delle imprese in forte difficoltà congiunturale³², l'inasprirsi delle tensioni sul mercato e delle criticità che hanno interessato il tessuto produttivo distrettuale ha condotto, *in primis*, verso il proliferare di situazioni di crisi aziendali e, di conseguenza, verso l'utilizzo di strumenti di supporto come la CIGS³³. Si tratta, per l'appunto, di uno strumento di ammortizzazione del costo del lavoro messo a disposizione delle imprese che si trovano al centro di situazioni di crisi strutturale, propedeutiche a ristrutturazioni, riorganizzazioni, riconversioni o, generalmente parlando, all'apertura di procedure concorsuali. Nel passaggio tra il 2009 e il 2010 la Cassa Straordinaria ha infatti aumentato progressivamente la sua incidenza sul monte ore complessivo, arrivando a pesare il 42% circa, dal 23,2% del 2009 (Fig.5). Per contro la Cassa Ordinaria, che nel 2009 andava ad assorbire il 65% delle ore autorizzate all'interno dei distretti, nel 2010 si è contratta considerevolmente, fino ad incidere sul monte ore totale in misura pari al 29,4%. La Cassa in Deroga rappresenta invece uno strumento pensato per le imprese che non presentano i requisiti necessari per accedere alle altre due tipologie di Cassa, come le realtà artigiane o le imprese di dimensioni ridotte³⁴. L'inasprirsi della crisi ha indotto un potenziamento dei fondi destinati alla CIGD e questo spiega, in parte, gli aumenti delle ore autorizzate CIGD che si sono osservati tra il 2009 e il 2010 (per un'incidenza sul totale complessivo che passa dall'11,7% del 2009 al 29% del 2010).

Dal punto di vista dei dati raggruppati per settore di specializzazione³⁵ (Tab.1), si osservi come sia la meccanica (nello specifico macchine e apparecchi meccanici) il settore che più di tutti ha accumulato ore autorizzate di Cassa nel 2010 (58,6 milioni di ore), seguito dalle industrie tessili (46,5 milioni), dai prodotti in metallo (38 milioni), dall'industria del mobile (monitorata congiuntamente alle altre industrie manifatturiere³⁶, con 31 milioni di ore) e dalle filiere dell'abbigliamento (25,6 milioni di ore) e del cuoio (24,7 milioni).

A cura di
Ilaria Sangalli

³¹ Si considerano ai fini dell'analisi i settori manifatturieri, ad eccezione dell'alimentare e dei settori tecnologici.

³² La CIGO è rivolta alle aziende industriali non edili e alle aziende industriali e artigiane dell'edilizia e del settore lapideo che sospendono o riducono l'attività aziendale a causa di eventi temporanei e transitori quali ad es. la mancanza di commesse, le avversità atmosferiche. Può essere concessa per 13 settimane, più eventuali proroghe fino a 12 mesi; in determinate aree territoriali il limite è elevato a 24 mesi.

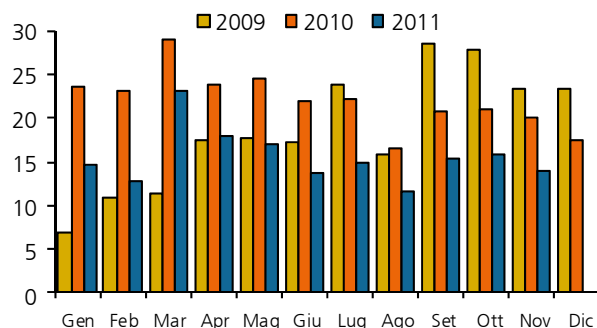
³³ L'intervento di CIGS può essere richiesto per ristrutturazione, riorganizzazione e riconversione aziendale, per crisi aziendale di particolare rilevanza sociale e in caso di procedure concorsuali, quali fallimento, liquidazione coatta amministrativa, ecc. La CIGS è destinata ad aziende con in media più di 15 dipendenti nel semestre precedente la richiesta di intervento.

³⁴ Sono definiti "in deroga" i trattamenti straordinari di integrazione salariale (CIGD) destinati ai lavoratori di imprese escluse dalla CIGS, quindi aziende artigiane e industriali con meno di 15 dipendenti o industriali con oltre 15 dipendenti che non possono usufruire dei trattamenti straordinari.

³⁵ Si considera la classificazione Ateco 2002 a due digit.

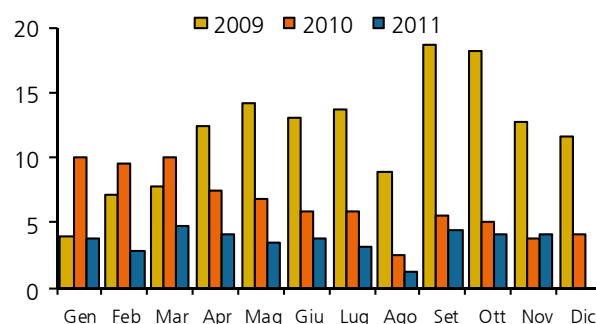
³⁶ Nella classificazione Ateco 2002 a due digit l'industria del mobile e le "altre industrie manifatturiere" sono associate al medesimo codice, il numero 36.

Fig. 1 – Il monte ore complessivo della Cassa Integrazione Guadagni nei distretti tradizionali (milioni di ore autorizzate)



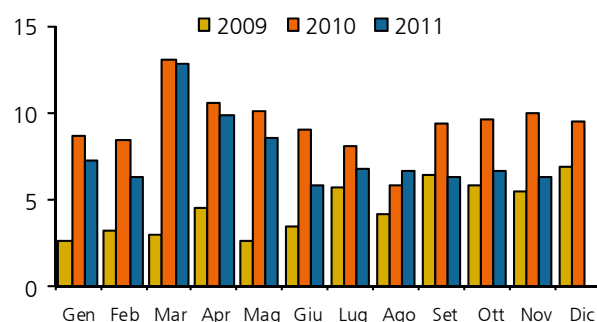
Nota: si considerano i settori manifatturieri ad eccezione dell'alimentare e dei settori tecnologici. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati INPS

Fig. 2 – Il monte ore della CIG Ordinaria (CIGO) all'interno dei distretti tradizionali (milioni di ore autorizzate)



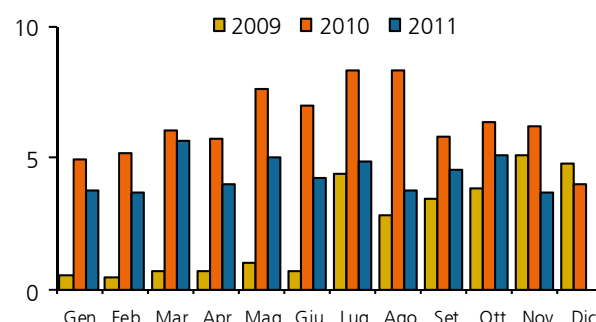
Nota: si considerano i settori manifatturieri ad eccezione dell'alimentare e dei settori tecnologici. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati INPS

Fig. 3 – Il monte ore della CIG Straordinaria (CIGS) all'interno dei distretti tradizionali (milioni di ore autorizzate)



Nota: si considerano i settori manifatturieri ad eccezione dell'alimentare e dei settori tecnologici. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati INPS

Fig. 4 – Il monte ore della CIG in Deroga (CIGD) all'interno dei distretti tradizionali (milioni di ore autorizzate)



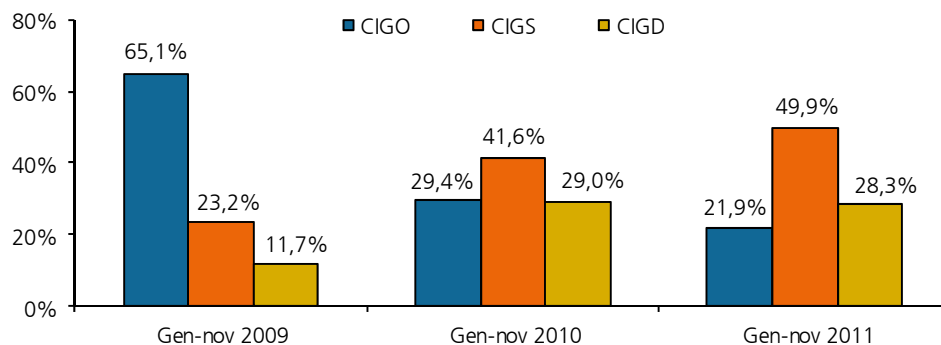
Nota: si considerano i settori manifatturieri ad eccezione dell'alimentare e dei settori tecnologici. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati INPS

Tab. 1 – Distretti raggruppati per settore di specializzazione (Ateco 2002 a due digit): monte ore CIG totale

	Gen-nov. 2009	2009	Gen-nov. 2010	2010	Gen-nov. 2011
Macchine ed apparecchi meccanici	50.314.478	55.909.496	54.313.702	58.626.432	35.815.976
Industrie tessili	36.636.645	41.209.535	42.732.170	46.521.300	31.477.349
Prodotti in metallo	31.455.037	34.879.098	36.824.952	38.095.796	18.090.105
Mobili e altre industrie manifatturiere	17.201.721	20.172.516	29.174.638	30.734.790	26.121.788
Articoli di abbigliamento; preparazione, tintura e confezione di pellicce	12.508.578	14.052.903	23.577.731	25.608.348	18.465.052
Preparazione e concia del cuoio; articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature	17.712.611	19.741.869	22.972.399	24.662.142	14.886.089
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	8.240.021	9.165.008	12.294.702	12.980.322	10.093.302
Metallurgia	11.208.936	12.201.704	12.150.749	12.628.833	8.782.727
Articoli in gomma e materie plastiche	11.222.793	12.044.040	8.885.946	10.384.044	4.689.333
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero, esclusi i mobili; fabbricazione di articoli in materiali da intreccio	667.953	880.773	1.143.680	1.164.807	817.538
Altri mezzi di trasporto	368.418	417.206	716.488	838.576	828.168
Strumenti ottici	2.967.035	3.172.242	795.138	815.329	447.279
Fabbricazione della pasta-carta, della carta e del cartone e dei prodotti di carta	135.639	135.639	635.955	641.547	167.508
Editoria, stampa e riproduzione di supporti registrati	56.341	78.883	496.626	519.256	320.592
CIG Totale, di cui:	200.696.206	224.060.912	246.714.876	264.221.522	171.002.806
CIG Ordinaria	130.658.652	142.344.851	72.514.282	76.559.837	39.797.430
CIG Straordinaria	46.498.146	53.386.726	102.596.595	112.029.672	82.942.546
CIG in Deroga	23.539.408	28.329.335	71.603.999	75.632.013	48.262.830

Nota: i settori sono ordinati in base al monte ore cumulato CIG del 2010. Si considerano i settori manifatturieri ad eccezione dell'alimentare e dei settori tecnologici. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati INPS

Fig. 5 – Cambiamento della composizione delle ore autorizzate CIG nei distretti tradizionali tra il 2009 e il 2011



Nota: si considerano i settori manifatturieri ad eccezione dell'alimentare e dei settori tecnologici. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati INPS

I dati relativi al 2011, che arrivano fino al mese di novembre, mettono in evidenza una forte decelerazione in corrispondenza delle ore di Cassa dei distretti "tradizionali", che sono scese del 30,7% rispetto ai picchi del 2010, fino ad un monte ore complessivo di 171 milioni. La discesa risulta particolarmente pronunciata per la Cassa Ordinaria: circa 40 milioni di ore autorizzate nel periodo gennaio-novembre, il 45,1% in meno rispetto al corrispondente periodo dello scorso anno. Cali più contenuti si osservano invece in corrispondenza della Cassa in Deroga e, soprattutto, di quella Straordinaria, che ammontano rispettivamente a 48,2 milioni (-32,6% sui primi undici mesi del 2010) e 83 milioni (-19,2% sul medesimo periodo 2010).

E' sulla CIGS che va puntata ancora l'attenzione maggiore, trattandosi, come già si accennava prima, dello strumento di integrazione salariale che sottintende situazioni di crisi strutturale delle imprese che ne fanno ricorso. Il grafico in Fig. 5, relativo al cambiamento di composizione delle ore di Cassa tra il 2009 e il 2011, mostra come il peso della Cassa Straordinaria sia cresciuto ulteriormente nei primi undici mesi del 2011, raggiungendo il 50% del monte ore complessivo. Se si confronta inoltre il monte ore CIGS gennaio-novembre 2011 con il corrispondente periodo 2009 - anno nel quale le criticità erano più spostate sul versante congiunturale - il risultato che ne fuoriesce è ancora una crescita del 78,4% delle ore autorizzate. E' quindi probabile che i prossimi mesi saranno interessati da un'intensa attività di ridimensionamento e riassetto della base produttiva distrettuale, che condurrà all'uscita dal mercato dei produttori più deboli.

2. I distretti industriali nel triennio 2011-13: le stime sull'evoluzione del fatturato e dei margini

2.1 Introduzione

L'analisi contenuta nel precedente capitolo ha messo in luce come il 2010 abbia rappresentato un anno di recupero per i dati di bilancio dei distretti industriali italiani "tradizionali", seppure con velocità diverse legate alla specializzazione produttiva. E' ormai alle spalle la fase di deterioramento delle *performance* che ha caratterizzato l'anno 2009, anche se i *gap* che sono venuti a crearsi rispetto alla situazione ante-recessione non sono ancora stati colmati del tutto.

A cura di
Marco Lamieri e
Ilaria Sangalli

Il presente capitolo si propone di fare un passo avanti rispetto all'analisi di bilancio, che ha fornito una fotografia dei principali percentili delle distribuzioni (mediana, primo e nono decile) delle variabili chiave delle *performance* distrettuali 2010. Sulla scia di quanto è stato proposto nei Rapporti degli scorsi anni, si forniranno innanzitutto indicazioni in merito alla forma assunta dalle distribuzioni delle variabili crescita del fatturato ed EBITDA *margin* dei distretti "tradizionali" nel passaggio tra l'anno di picco recessivo 2009 e il 2010. Le informazioni desunte dall'analisi delle distribuzioni saranno poi combinate con le previsioni sull'andamento dei settori industriali contenute nel Rapporto ASI (Analisi dei Settori Industriali) Intesa Sanpaolo-Prometeia, per giungere a una stima delle *performance* nel triennio 2011-13. Il *focus* verrà mantenuto sulle due variabili chiave: evoluzione del fatturato e margini unitari. La stima della crescita del fatturato cercherà di valorizzare una delle caratteristiche primarie delle realtà distrettuali italiane, ovvero la propensione all'*export*, che storicamente si dimostra più elevata nei distretti rispetto al complesso del manifatturiero nazionale e che sta già risultando un fattore premiante in questa fase 2010-11 di recupero degli indicatori economico-finanziari delle imprese.

2.2 La base dati di riferimento

L'analisi delle distribuzioni e le stime delle *performance* distrettuali nel triennio 2011-13 sono state realizzate a partire dai bilanci di esercizio (non consolidati) delle imprese manifatturiere italiane nel triennio 2008-10³⁷. In analogia con la metodologia seguita nel capitolo precedente, per fornire stabilità ai risultati 2010 - l'anno di riferimento per la redazione del Rapporto - si è scelto di utilizzare un campione chiuso, che include al suo interno solo le imprese che hanno operato continuativamente sui tre anni. Sono state altresì incluse solo le imprese manifatturiere con un giro di affari superiore al milione di euro nel 2008. L'adozione di questi criteri ha portato a considerare un totale di 56.355 imprese: un quinto circa è associabile ai distretti industriali³⁸.

Per la composizione dettagliata del sotto-campione relativo ai distretti si rimanda ai commenti contenuti nel paragrafo 1.2. Per agevolare la lettura dell'analisi che seguirà è però bene ricordare come all'interno dell'aggregato complessivo risultino preponderanti le filiere della moda (beni di consumo e intermedi), dei prodotti in metallo, della meccanica e dei mobili, individuate sulla base dell'aggregazione settoriale del Rapporto ASI Intesa Sanpaolo-Prometeia³⁹. La somma dei pesi associati ai comparti citati rappresenta infatti il 75% dell'intero aggregato.

³⁷ Si tralasciano le imprese appartenenti ai poli tecnologici, al segmento agrario e al relativo commercio. Sono incluse invece nell'analisi le imprese del comparto alimentare e bevande.

³⁸ Nello specifico, sono 129 i distretti tradizionali inclusi nel campione utilizzato. La discrepanza con la numerosità dei distretti menzionata al paragrafo 1.2 deriva dal non considerare, in sede di previsione, i distretti appartenenti al segmento agrario e al relativo commercio (come da precedente nota).

³⁹ Si noti come le produzioni del sistema moda siano state suddivise in due branche, beni di consumo e intermedi, al fine di cogliere meglio gli andamenti distrettuali. La filiera della moda rappresenta infatti una

2.3 L'analisi della densità delle distribuzioni della crescita del fatturato e dei margini unitari nel biennio 2009-10

Obiettivo di questa sezione è analizzare le caratteristiche del processo che descrive la dinamica della crescita e della redditività delle imprese appartenenti ai distretti industriali tradizionali. Per farlo, uno dei possibili approcci è lo studio della forma delle distribuzioni. L'analisi assume ancora più valore alla luce della crescente eterogeneità che si può osservare nelle *performance* dei distretti rispetto al passato. Se infatti le imprese dei distretti erano caratterizzate in passato da un'elevata omogeneità dei risultati di crescita e reddituali - frutto della possibilità di accedere ad un bacino comune di risorse e della elevata capacità di imitazione, creata dall'equilibrio tra competizione e cooperazione su scala territoriale - recenti studi⁴⁰ mostrano come nel corso degli ultimi anni la situazione sia cambiata. Questo cambiamento sembra segnalare, seppure indirettamente, una crescente importanza dei comportamenti e delle strategie delle singole imprese e, al tempo stesso, l'emergere di barriere che consentono ai soggetti vincenti di confermare le proprie *performance* con maggior probabilità rispetto al passato. Queste barriere fungono di fatto da ostacolo al meccanismo di innovazione-imitazione caratteristico dell'interazione sociale e/o economica distrettuale, introducendo elementi idiosincratici dai quali solo la singola impresa può trarre beneficio.

Si procederà con il ripercorrere la metodologia di analisi proposta nel capitolo 2 del Rapporto sui distretti industriali Intesa Sanpaolo del dicembre 2009, concentrandosi sul biennio 2009-10 (gli ultimi due anni relativamente ai quali sono disponibili dati puntuali di bilancio). Rappresentando il 2010 un anno di ripresa del ciclo economico, dopo il picco recessivo 2009, si cercherà in altri termini di cogliere quali siano stati gli effetti della ripresa sulla forma delle distribuzioni e, eventualmente, se siano emerse delle peculiarità delle *performance* delle imprese appartenenti ai distretti tradizionali, nel confronto con il corrispondente aggregato manifatturiero⁴¹.

2.3.1 L'evoluzione del fatturato

La tabella 2.1 riporta i principali parametri delle distribuzioni dell'evoluzione del fatturato delle imprese distrettuali e dell'intero campione manifatturiero nel biennio 2009-10⁴², mentre la figura 2.1 mostra la stima *kernel* di *Epanechnikov* della densità empirica della variabile oggetto di analisi.

La forma delle distribuzioni 2009 della crescita del fatturato presenta alcune caratteristiche che rendono evidenti gli effetti della crisi. In particolare, si evidenziano una forte concentrazione delle imprese nella parte estrema della coda sinistra - dove si collocano le realtà che hanno registrato un tasso di variazione negativo del fatturato - e un valore mediano negativo, sinonimo di un peggioramento diffuso delle *performance* di fatturato del campione analizzato (tanto dell'intero campione manifatturiero quanto del sotto-campione relativo ai distretti tradizionali).

delle specializzazioni di spicco dei distretti industriali nazionali. Si veda sempre il paragrafo 1.2 per una descrizione più dettagliata della classificazione utilizzata.

⁴⁰ Per un'analisi approfondita della trasformazione del modello distrettuale italiano si rimanda a Guelpa e Micelli (2007) e Foresti, Guelpa e Trenti (2010).

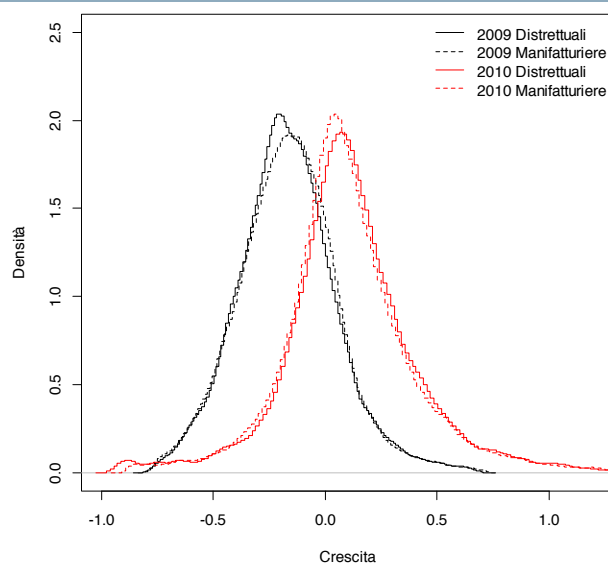
⁴¹ Il campione di imprese considerate è descritto nella sezione 2.2. Si tratta di un campione che esclude i settori tecnologici, in quanto rappresentativo dei soli settori di specializzazione dei distretti tradizionali.

⁴² La crescita dimensionale è calcolata come tasso di crescita del fatturato. Sono stati esclusi gli *outlier*, individuati come primo e novantanovesimo percentile della distribuzione.

Tab. 2.1 - Principali parametri della distribuzione del tasso di variazione del fatturato delle imprese dei distretti tradizionali e dell'aggregato manifatturiero a confronto: anni 2009 e 2010

		Mediana	Varianza	Skewness	Curtosi
2009	Distrettuali	-0,178	0,048	0,340	0,682
	Manifatturiere	-0,172	0,050	0,269	0,647
2010	Distrettuali	0,083	0,091	0,141	1,989
	Manifatturiere	0,069	0,086	0,461	2,094

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 2.1 - Densità *kernel* dell'evoluzione del fatturato delle imprese distrettuali tradizionali e manifatturiere a confronto: anni 2009 e 2010

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

I dati del 2010 sono invece indicativi di una chiara ripresa: la mediana della crescita del fatturato si sposta a destra, tornando in territorio positivo e la coda destra si allunga, sottintendendo un aumento della numerosità delle imprese che hanno saputo agganciare la ripresa e che hanno mostrato tassi di crescita elevati. L'appartenenza a un distretto industriale sembra inoltre rappresentare un punto di forza durante le fasi di risalita del ciclo: ne sono evidenza una mediana maggiore e una maggior densità di imprese a destra del valore modale, rispetto alla distribuzione della crescita del fatturato relativa al campione manifatturiero. Nello specifico, la quota di imprese distrettuali che hanno riportato tassi di crescita annui del fatturato superiori al 20% passa dal 5,9% del 2009 al 30,6% del 2010. Si rileva tuttavia nel 2010 la contestuale presenza di imprese che subiscono ancora gli effetti dell'incertezza e della debolezza della domanda, posizionandosi, con cali del fatturato, sulla coda sinistra⁴³. La curtosi elevata delle distribuzioni è infatti sinonimo di uno spessore di entrambe le code, con un conseguente appiattimento della forma (distribuzione platycurtica).

Come secondo passo dell'analisi abbiamo quindi testato la verosimiglianza delle distribuzioni empiriche dei tassi di crescita con una distribuzione teorica Subbotin⁴⁴. L'obiettivo è duplice: da

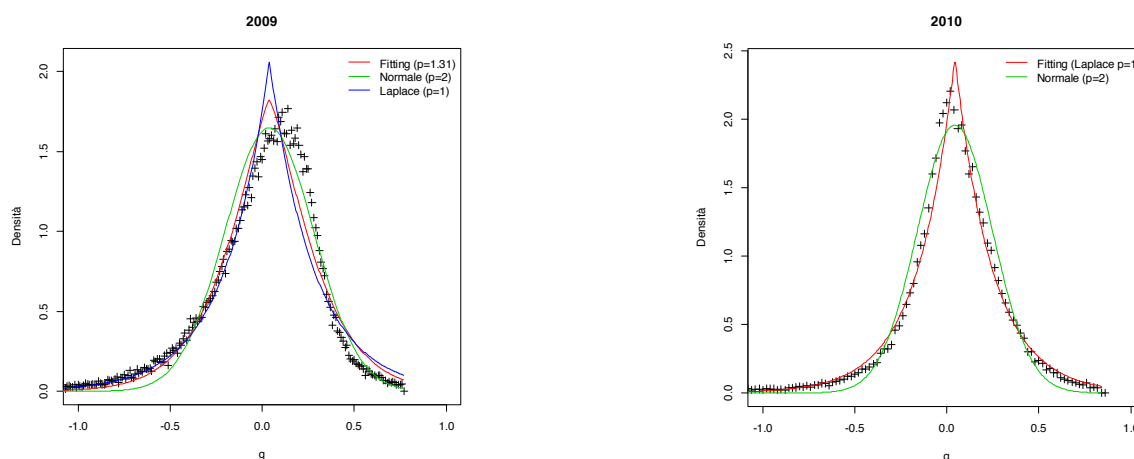
⁴³ Sebbene l'evidenza grafica sembri mostrare una coda sinistra più spessa per la distribuzione 2010, rispetto a quella del 2009, si noti come in verità una buona fetta della parte sinistra della distribuzione 2009 risulti sovrapposta alla sola coda della distribuzione 2010, ad indicare un deterioramento delle *performance* molto più diffuso (catturato anche da un parametro centrale negativo).

⁴⁴ La famiglia di curve di Subbotin (curve normali di ordine p), ripresa poi da vari autori (Diananda, 1949; Box, 1953; Turner, 1960; Chiodi, 2000), è citata spesso nella letteratura anglosassone come *exponential power distribution*, anche se con diverse parametrizzazioni: ad esempio Box e Tiao (1973) utilizzano l'analisi del

un lato verificare empiricamente che i processi stocastici ipotizzati in letteratura siano rimasti tali anche durante il biennio 2009-10 e, dall'altro, cogliere eventuali peculiarità delle imprese distrettuali.

Le figure 2.2 e 2.3 mostrano il *fitting* dei tassi di crescita⁴⁵ nel 2009 e nel 2010 con una distribuzione Subbotin, a confronto con una distribuzione normale e una distribuzione Laplace. La tabella 2.2 riporta invece i principali parametri delle distribuzioni Subbotin stimate, sia per i distretti che per il campione manifatturiero. Il parametro di struttura p delle distribuzioni 2010 è risultato essere pari ad uno: l'evoluzione del fatturato segue pertanto un processo stocastico Laplace con forma "a tenda", confermando la validità di molte evidenze presenti in letteratura sulla distribuzione della crescita delle imprese⁴⁶. Anche nel 2009 il parametro di struttura p conferma una forma distributiva non normale "a tenda", che ben si adatta ad una distribuzione Subbotin, anche se non propriamente Laplace.

Fig. 2.2 – Densità di probabilità dell'evoluzione del fatturato delle imprese del campione manifatturiero: anni 2009 e 2010



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

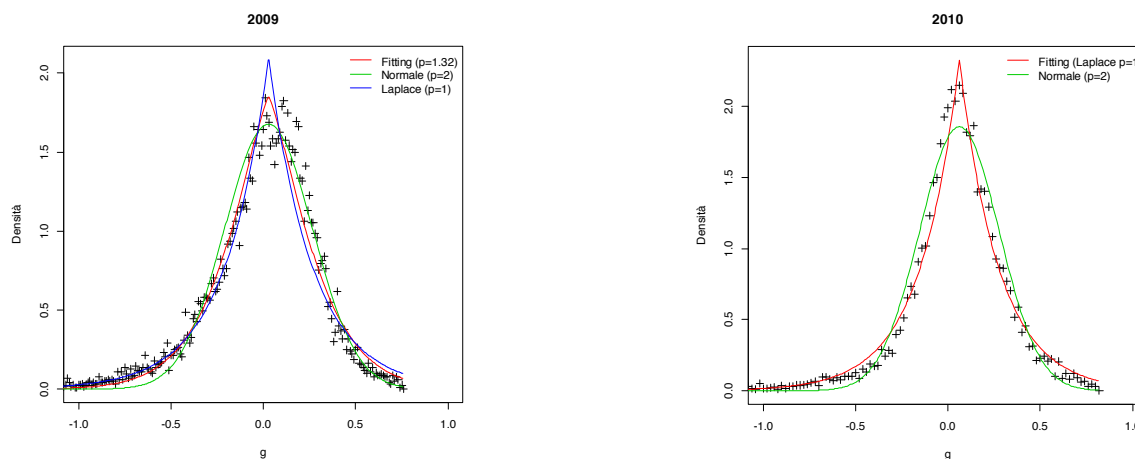
modello lineare per la verifica della robustezza dell'inferenza *bayesiana* rispetto ad allontanamenti dall'ipotesi di normalità, piuttosto che come distribuzione generale di errori.

Il modello delle curve normali di ordine p nella parametrizzazione introdotta da Vianelli (1963) e da Lunetta (1963), è costituito da una famiglia di distribuzioni di variabile reale Z , ove μ è il valore atteso e z sono i valori osservati affetti da errori con dispersione σ e scarto medio assoluto di ordine p . Le curve risultano unimodali, simmetriche e, per $p > 1$, campanulari: per ogni valore di p si ha una diversa distribuzione. Come casi particolari si hanno la distribuzione di Laplace ($p=1$), la normale ($p=2$) e l'uniforme (con p che tende a infinito).

⁴⁵ L'analisi empirica è stata eseguita in due *step*. Il primo *step* consiste nella costruzione della variabile s , definita come lo scostamento della dimensione d'impresa dalla media, formalmente: $s_{it} = \log(S_{it}) - \text{mean}[\log(S_{it})]$ dove S_{it} è la dimensione dell'impresa i nell'anno t . Nel secondo *step* si procede con il ricavare la variabile g , calcolata come tasso di crescita di s , in formule: $g_{it} = \log(s_{it}) - \log(s_{it-1})$. Dal punto di vista computazionale i parametri sono stati stimati con la tecnica *Maximum Likelihood*.

⁴⁶ Tra gli altri ricordiamo Bottazzi e Secchi (2003) che analizzano i tassi di crescita di 8.000 imprese manifatturiere italiane disaggregati a livello settoriale. I risultati evidenziano che la distribuzione di probabilità dei tassi di crescita è caratterizzata da un processo esponenziale simmetrico che, se rappresentato su scala logaritmica, mostra una forma "a tenda". Queste caratteristiche della distribuzione sono confermate da Stanley *et al.* (1996) per le imprese manifatturiere statunitensi.

Fig. 2.3 - Densità di probabilità dell'evoluzione del fatturato delle imprese distrettuali tradizionali: anni 2009 e 2010



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Tab. 2.2 - Parametri stimati della distribuzione di Subbotin dell'evoluzione del fatturato: distretti tradizionali e campione manifatturiero a confronto, anni 2009 e 2010

		Media	Mu	Deviazione Standard	Scala	p
2009	Distrettuali	0,0077	0,0282	0,2846	0,2378	1,3234
	Manifatturiere	0,0119	0,0388	0,2908	0,2421	1,3117
2010	Distrettuali	0,0266	0,0618	0,3583	0,2150	1,0000
	Manifatturiere	0,0257	0,0441	0,3111	0,2038	1,0000

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

2.3.2 I margini

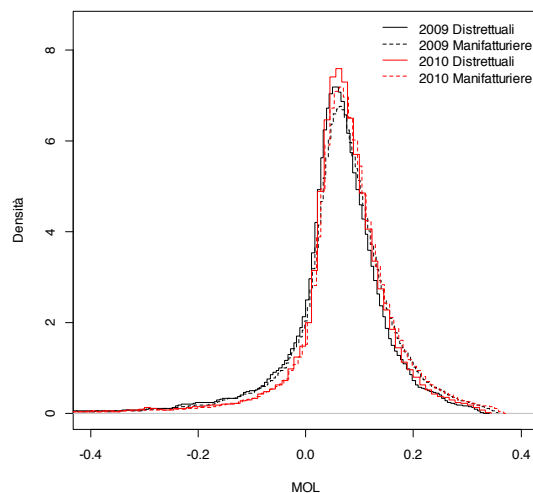
Il secondo tassello dell'analisi delle distribuzioni delle *performance* distrettuali riguarda i margini. Le stime *kernel* della densità empirica dell'*EBITDA margin* dei distretti e del campione manifatturiero (figura 2.4) mostrano caratteristiche simili.

Tab. 2.3 - Principali parametri della distribuzione dell'*EBITDA margin* per le imprese distrettuali tradizionali e per l'aggregato manifatturiero a confronto: anni 2009 e 2010

		Mediana	Varianza	Skewness	Curtosi
2009	Distrettuali	0,057	0,012	-2,247	9,908
	Manifatturiere	0,068	0,011	-1,469	6,186
2010	Distrettuali	0,062	0,026	-5,384	42,417
	Manifatturiere	0,071	0,017	-3,900	27,384

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 2.4 - Densità *kernel* dell'EBITDA *margin* per le imprese distrettuali tradizionali e manifatturiere a confronto: anni 2009 e 2010



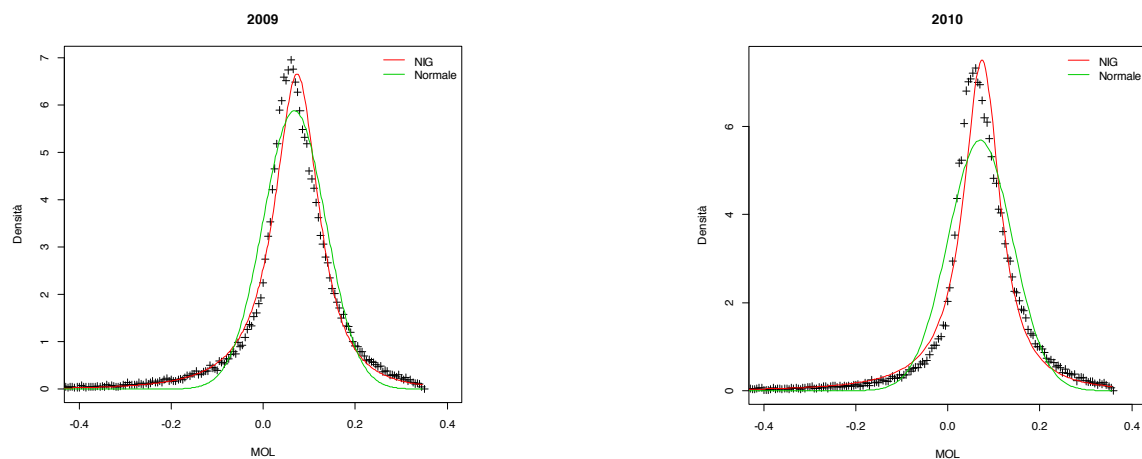
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Nel passaggio dal 2009 al 2010 emerge un lieve miglioramento dei margini unitari: la quota di imprese che presentano un EBITDA *margin* negativo passa dal 18,6% nel 2009 al 15% nel 2010. Anche in questo caso, le realtà distrettuali mostrano una maggior dispersione delle *performance*. La coda destra, rappresentativa delle imprese migliori, è leggermente più spessa per quelle distrettuali, in entrambi gli anni di analisi. Al contempo, però, la coda sinistra, dove troviamo le imprese peggiori, appare più sottile per le distribuzioni dei distretti. Come è emerso nel capitolo 1 e come verrà richiamato meglio nel prossimo paragrafo, le imprese appartenenti ai distretti industriali mostrano di fatto, nei momenti di crisi – come lo è stato l'anno 2009 – una migliore capacità di contenere le perdite in termini di margini.

Il passo successivo è stimare, come è stato fatto per la crescita del fatturato, l'aderenza della funzione di densità empirica dei margini unitari a una forma distributiva teorica. La componente di asimmetria delle distribuzioni appare molto pronunciata: questo ci ha spinto a scegliere una distribuzione gaussiana inversa normale (*Normal Inverse Gaussian* o abbreviato NIG)⁴⁷. I grafici 2.5 e 2.6 riportano la distribuzione empirica e il *fitting* della funzione NIG sovrapposto a una curva normale.

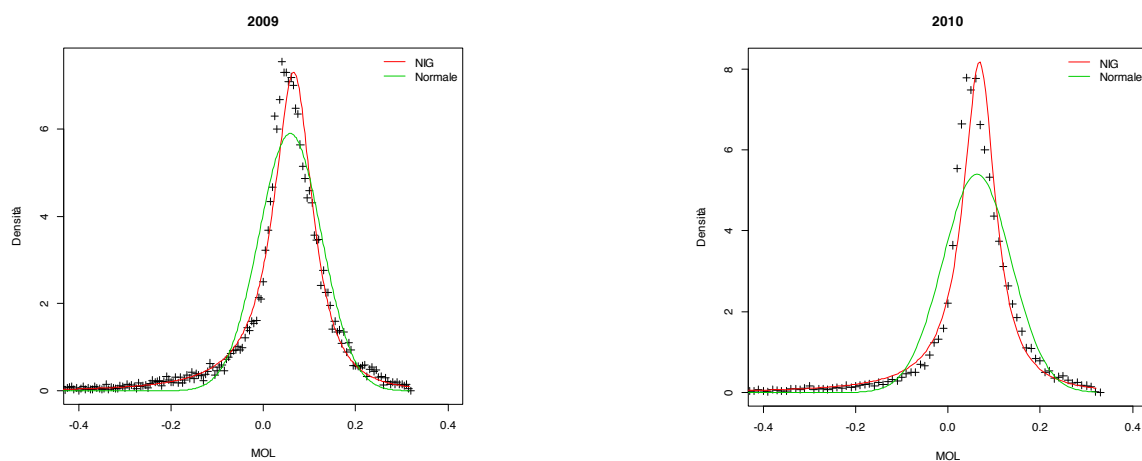
⁴⁷ La NIG è una sottoclasse delle distribuzioni iperboliche generalizzate (GHD) ed è definita come una mistura normale media-varianza dove la densità è definita da una gaussiana inversa. Le code della distribuzione NIG decrescono in densità più lentamente rispetto ad una normale (*fat-tails*); la NIG è quindi adatta per modellare quelle variabili che, come i margini delle imprese, presentano una frequenza dei valori estremi più elevata di quanto preveda una normale. Anche in questo caso la stima utilizza la tecnica del *Maximum Likelihood*.

Fig. 2.5 - Densità di probabilità dell'EBITDA *margin* delle imprese del campione manifatturiero: anni 2009 e 2010



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 2.6 - Densità di probabilità dell'EBITDA *margin* delle imprese distrettuali tradizionali: anni 2009 e 2010



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Tab. 2.4 - Parametri stimati della distribuzione NIG dell'EBITDA *margin*: distretti tradizionali e campione manifatturiero a confronto, anni 2009 e 2010

		alpha	beta	delta	mu
2009	Distrettuali	5,364	-2,006	0,053	0,068
	Manifatturiere	3,711	-0,965	0,048	0,075
2009	Manifatturiere	6,079	-1,264	0,061	0,076
	Distrettuali	3,026	-1,499	0,043	0,070

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Anche in questo caso la caratteristica più evidente è lo spessore delle code, catturata dal parametro *alpha*, che indica una probabilità maggiore di esibire livelli di EBITDA *margin* estremi rispetto a quanto previsto dalla normale. Nello specifico, la coda sinistra appare molto lunga, rilevando criticità in termini di margini pesantemente negativi per un insieme di imprese che, seppur piccolo, risulta più grande di quanto stimato da una distribuzione normale. Allo stesso tempo anche il numero di imprese con EBITDA *margin* maggiore del 20% del fatturato risulta superiore alla densità normale, evidenziando una quota rilevante di imprese che è riuscita a mantenere margini significativi.

2.4 Le proiezioni di crescita e reddituali nel triennio 2011-13

2.4.1 Metodologia

La metodologia di stima proposta consiste nell'utilizzare la forma assunta dalle distribuzioni delle variabili chiave delle *performance* distrettuali in un determinato anno base (distribuzione empirica) combinata al profilo evolutivo delle variabili medesime negli anni di previsione (si veda l'appendice del capitolo per una trattazione dettagliata dell'utilizzo delle distribuzioni relative all'anno base). Le variabili oggetto di stima sono, nello specifico, la variazione del fatturato e i margini unitari (EBITDA *margin*).

Si è optato per adottare, come punto di partenza per proiettare in avanti i risultati, la forma assunta dalle distribuzioni delle due variabili chiave nell'anno 2010, la più rappresentativa di una situazione di recupero dei risultati economico-reddituali delle imprese dei distretti, seppure in presenza di effetti di persistenza di *performance* negative post-picco recessivo 2009 (coda sinistra pronunciata rispetto alla fase pre-crisi). Considerando il divario che ancora persiste con le *performance* 2008 e la situazione di deterioramento che aveva caratterizzato i risultati di bilancio 2009, le distribuzioni relative a quegli anni non si prestavano infatti a fungere da strumento utile per il nostro scopo.

Le informazioni relative alla forma delle distribuzioni 2010 dei dati di bilancio sono state associate alle previsioni di crescita del fatturato e dei margini. Per quanto concerne i margini, le previsioni sono tratte, su base settoriale, dal Rapporto ASI Intesa Sanpaolo-Prometeia dell'ottobre 2011, utilizzando il massimo livello di disaggregazione (che corrisponde a 75 settori manifatturieri Ateco 2007). Le stime di crescita del fatturato sono invece il risultato di un processo più laborioso, che si basa su diversi fattori. La componente estera del fatturato tiene conto delle stime relative alla propensione all'*export* dei singoli distretti⁴⁸, oltre che dell'evoluzione attesa per le esportazioni del settore di appartenenza indicate in ASI. Le previsioni sul fatturato estero 2011 sfruttano inoltre le informazioni relative alle esportazioni dei singoli distretti nei primi sei mesi dell'anno, desumibili dalle pubblicazioni trimestrali del Monitor dei distretti Intesa Sanpaolo di giugno e di settembre 2011. La quota di fatturato realizzata sul mercato interno, invece, viene stimata ricorrendo alle previsioni sull'evoluzione della domanda interna del settore di appartenenza, presenti anch'esse in ASI. L'applicazione della metodologia così descritta consente di individuare con un miglior livello di accuratezza le *performance* di crescita del giro di affari delle imprese distrettuali, storicamente premiate da una propensione all'*export* più elevata.

Si fa presente fin d'ora come il quadro industriale delineato all'interno del Rapporto ASI Intesa Sanpaolo-Prometeia dell'ottobre 2011 che, come si accennava, è alla base delle stime contenute nel presente capitolo, non recepisce ancora gli effetti delle misure di austerità varate dall'ultimo governo. Le linee guida per l'orizzonte di medio termine non dovrebbero risultare completamente stravolte dal nuovo contesto di riferimento ma è anche vero che, alla luce di quanto sta accadendo, le stime puntuali presentate di seguito sono necessariamente associate a una maggiore aleatorietà.

2.4.2 Risultati

Le proiezioni di crescita del fatturato per il 2011 restituiscono l'immagine di aggregato distrettuale che prosegue nel cammino di ripresa dai crolli subiti nel corso del 2009: la variazione (mediana) stimata nell'8,5%, a prezzi correnti, giunge infatti dopo un +8,3% del 2010 e una

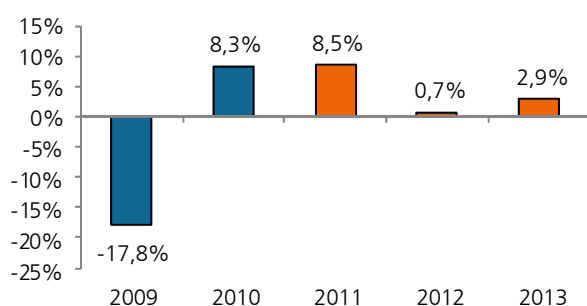
La crescita del fatturato 2011

⁴⁸ La propensione all'*export* dei distretti viene stimata considerando il peso relativo del rapporto *export* su addetti di ciascun distretto sul rapporto *export*/addetti a livello Italia, che moltiplica il grado di apertura al commercio estero del settore di appartenenza, derivante dal modello ASI Intesa Sanpaolo-Prometeia.

contrazione del 17,8% nel 2009 (sempre a prezzi correnti, in Fig.2.7)⁴⁹. Il differenziale positivo di crescita 2011 dei distretti rispetto al totale del campione manifatturiero analizzato⁵⁰ è stimato nell'ordine del mezzo punto percentuale.

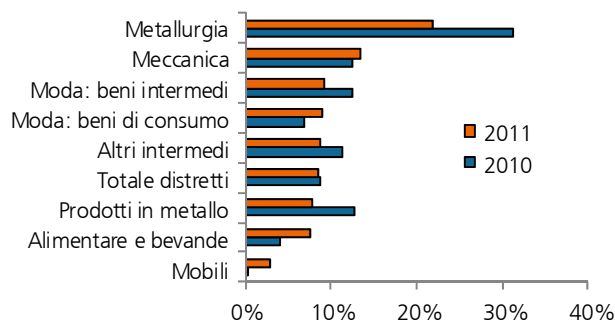
Il risultato è interpretabile alla luce della buona capacità delle imprese distrettuali di agganciare la ripresa della domanda internazionale, tanto sui mercati tradizionali quanto sui "nuovi" mercati. I dati puntuali sull'*export* dei distretti, desumibili dalle pubblicazioni trimestrali 2011 del Monitor dei distretti, testimoniano infatti come il complesso distrettuale italiano sia stato protagonista, fino al secondo trimestre 2011 (e per cinque trimestri consecutivi), di una crescita tendenziale a due cifre dei valori esportati: nel solo secondo trimestre 2011 la variazione dell'*export* dei distretti è stata del 12,9%. A crescere a ritmi elevati, nei primi sei mesi dell'anno, innanzitutto le filiere della metallurgia, dei beni di consumo del sistema moda e della meccanica. Queste specializzazioni sono le medesime che, in chiusura d'anno, registreranno anche le variazioni più ampie in termini di crescita stimata (mediana) del fatturato (Fig.2.8).

Fig. 2.7 – Evoluzione del fatturato (var. %) delle imprese dei distretti tradizionali (a prezzi correnti, valori medi)



Nota: i dati dal 2011 in avanti sono previsioni. Fonte: Intesa Sanpaolo

Fig. 2.8 – Imprese dei distretti tradizionali: variazione % del fatturato per filiera di attività (a prezzi correnti, valori medi)



Note: le filiere sono ordinate sulla base delle variazioni del fatturato previste per il 2011. I dati dal 2011 in avanti sono previsioni. Fonte: Intesa Sanpaolo.

Nonostante le avvisaglie di rallentamento che si intravedono nel quadro reale settoriale della metallurgia relativo alla seconda parte del 2011, che scontano una perdurante debolezza degli ordini interni, le previsioni fonte ASI mostrano un canale estero che chiuderà l'anno con un contributo positivo, sostenendo il fatturato. Se si combinano queste prospettive con la forte propensione all'*export* dei distretti, ne fuoriesce una stima di crescita del fatturato dell'aggregato distrettuale metallurgico pari al 22% circa nel 2011 (in valori medi). Si tratta tuttavia di un indicatore, la crescita del fatturato, che va letto con cautela per il settore di riferimento. Sono infatti diversi i fattori che incidono sulla variabilità del dato, *in primis* la forte esposizione all'andamento dei prezzi delle *commodity*. Da segnalare inoltre come la crisi del 2009 avesse segnato un profondo deterioramento dei livelli di fatturato della metallurgia, introducendo un fattore di rimbalzo fisiologico nella serie dell'evoluzione del fatturato 2010 e, in parte, anche in quella del 2011. E' alla luce di queste considerazioni che la crescita del fatturato distrettuale metallurgico 2011 deve essere confrontata con la variazione, ben più ampia, relativa al 2010.

⁴⁹ Nonostante il campione utilizzato per realizzare l'analisi previsiva sia leggermente diverso da quello presentato nel capitolo 1 - che include anche il settore agrario e il relativo commercio - le statistiche descrittive calcolate sugli ultimi due anni di bilancio (2009 e 2010) risultano molto simili tra loro (la discrepanza è sostanzialmente a livello di decimali). Per facilitare la lettura e la comparazione del contenuto dei capitoli, si è scelto dunque di omologare i dati a quelli presentati nel primo capitolo.

⁵⁰ Si tratta del campione descritto nel paragrafo 2.2.

E' sempre la domanda estera a sostenere le stime di crescita del fatturato 2011 dei distretti della meccanica, +13,4% (in termini mediani), a fronte di una domanda interna in netto deterioramento rispetto al rimbalzo del 2010 – legato anche alla presenza degli incentivi nel primo semestre. A testimonianza di ciò si osservi come gran parte dei distretti della meccanica abbia mostrato ritmi di crescita sostenuti delle esportazioni nei primi sei mesi del 2011, sebbene in un contesto caratterizzato da una crescita modesta degli investimenti rispetto alla media storica.

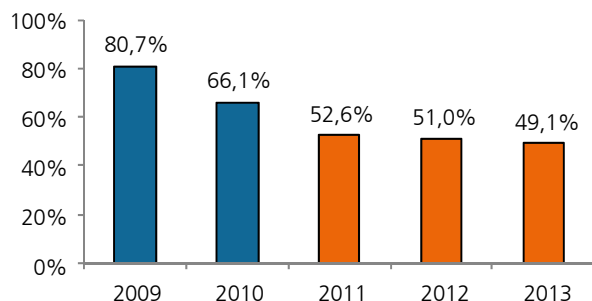
I distretti del sistema moda sono attesi chiudere il 2011 con una crescita del fatturato pari al 9,1% (mediano), tanto in corrispondenza dei beni di consumo quanto in corrispondenza dei beni intermedi. Le realtà distrettuali della moda italiana possono far leva su una buona numerosità di imprese strutturate, con una forte esposizione verso i mercati internazionali e che realizzano produzioni ad elevato valore aggiunto. Da sottolineare, per una lettura più completa del dato, come all'interno dei distretti del sistema moda siano classificati anche i distretti orafi, il cui fatturato a prezzi correnti risentirà nel corso del 2011 del balzo dei corsi dell'oro.

I distretti del mobile invece, operando in un contesto contraddistinto da fragilità e debolezza del settore immobiliare e dei consumi delle famiglie, non riusciranno - sulla base delle stime 2011 - a mettere a segno una crescita significativa del fatturato (+3% circa la variazione stimata, in termini mediani). La situazione di stallo risulta ancor più pronunciata se si considera come l'aggregato distrettuale in esame fuoriuscisse da un 2010 a crescita zero sulle *performance*, già deteriorate, dell'anno di picco recessivo.

Il confronto con la distribuzione delle *performance* nel 2008 (Fig. 2.9 e 2.10) mette in luce come una buona metà delle imprese del campione distrettuale (il 52,6%) mostri ancora un fatturato inferiore rispetto alla fase ante-recessione. Si tratta di una quota decisamente ridimensionata rispetto al 66,1% del 2010 e all'81% circa del difficile anno 2009 ma che denota ancora una certa ampiezza del *gap* che è venuto a crearsi in seguito alle criticità del momento recessivo⁵¹. A ciò va a contrapporsi una quota non trascurabile di imprese (il 38,7%) che sperimenta una crescita del fatturato superiore al 10% rispetto al 2008. La polarizzazione dei risultati, che emerge con forza nei momenti di recessione, tende a permanere anche nel 2011 all'interno del campione ma va spostando una maggiore densità verso la parte destra della distribuzione, verso le imprese che sono in grado di mettere a segno risultati più brillanti (si veda il paragrafo successivo per un commento alla forma e al posizionamento della distribuzione della variabile crescita del fatturato nel 2011).

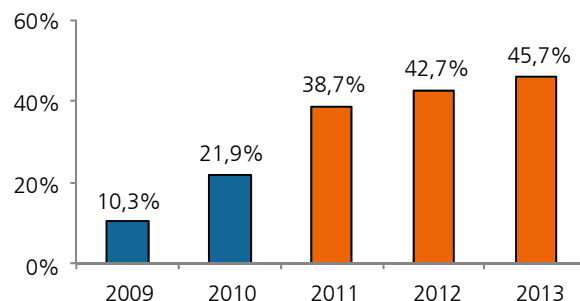
⁵¹ Sulla base del Monitor dei distretti del settembre 2011, le esportazioni distrettuali dei primi sei mesi dell'anno hanno consentito di ridurre al minimo il differenziale con i livelli massimi toccati prima della crisi. Nello specifico, il gap tra l'*export* del secondo trimestre 2011 e quello del secondo trimestre 2008 si quantifica nel 3,4%. Il risultato è tuttavia stato trainato, in buona parte, dai distretti dell'agro-alimentare, che sono coperti solo parzialmente dalle previsioni contenute nel presente capitolo, per la parte relativa al segmento alimentari e bevande (che si inserisce tra i settori a specializzazione manifatturiera). Il settore agrario non rientra infatti tra quelli monitorati dal Rapporto ASI Intesa Sanpaolo-Prometeia, il cui output previsionale è alla base della realizzazione delle stime qui riportate. Tra i distretti che hanno messo a segno il recupero di *export* maggiore, al di fuori dell'agro-alimentare, importanti realtà distrettuali del sistema moda (i centri orafi, la pelletteria e le calzature di Firenze, l'occhialeria di Belluno, la concia di Arzignano, le calzature della Riviera del Brenta) e alcuni distretti della meccanica (le macchine per l'imballaggio di Bologna, la meccanica strumentale di Vicenza, le macchine tessili e per materie plastiche di Brescia).

Fig. 2.9 – Quota (%) di imprese dei distretti tradizionali con fatturato in calo rispetto al 2008



Nota: i dati dal 2011 in avanti sono previsioni. Fonte: Intesa Sanpaolo

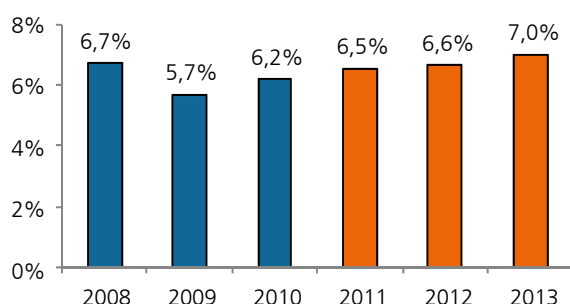
Fig. 2.10 – Quota (%) di imprese dei distretti tradizionali con crescita del fatturato almeno pari al 10% rispetto al 2008



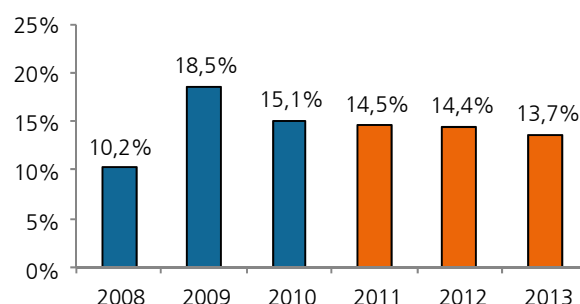
Nota: i dati dal 2011 in avanti sono previsioni. Fonte: Intesa Sanpaolo.

Dal punto di vista della marginalità, il 2011 è previsto chiudere solo in lieve recupero sul 2010 per l'aggregato distrettuale nel suo complesso, seguendo una tendenza grossomodo comune alle varie filiere di specializzazione: l'*EBITDA margin* è stimato raggiungere un livello (mediano) del 6,5% (Fig. 2.11). Sul risultato va ad influire una quota rilevante di imprese, il 14,5% del campione distrettuale analizzato, che in corso d'anno dovrà fare i conti con margini ancora negativi (Fig. 2.12). Il valore è di gran lunga superiore al 10,2% dell'anno 2008. Il 18,3% delle realtà distrettuali si troverà inoltre ancora in seria difficoltà nel ripagare il proprio debito, presentando margini inferiori agli oneri finanziari (Fig. 2.13). Tra le filiere citate in fase di commento dei dati di evoluzione del fatturato si osservi come, nello specifico, la metallurgia continuerà ad essere quella più penalizzata da margini unitari che faticano a coprire i costi fissi, soprattutto in un contesto in cui il grado di utilizzo degli impianti sta tornando di nuovo a flettere (Fig. 2.15). Per contro, potrà ampliarsi nel 2011 il nucleo delle imprese che sono attese sperimentare un recupero di marginalità superiore al 10%: si passa dal 26,8% del 2010 al 28,3% del 2011, raggiungendo la quota 2008 (Fig. 2.14).

I margini 2011

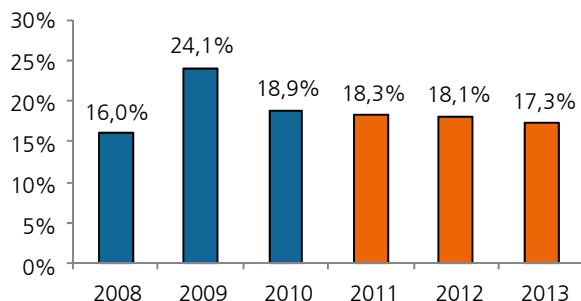
Fig. 2.11 – *EBITDA margin* (%) delle imprese dei distretti tradizionali (valori mediani)

Nota: I dati dal 2011 in avanti sono previsioni. Fonte: Intesa Sanpaolo.

Fig. 2.12 – Quota (%) di imprese dei distretti tradizionali con *EBITDA margin* negativo

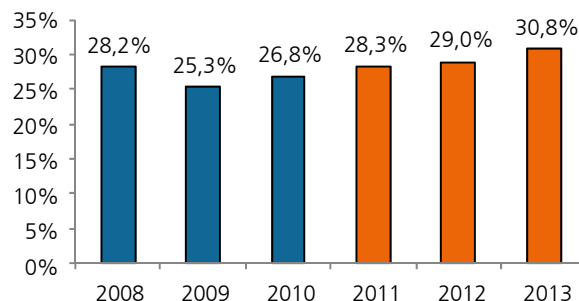
Nota: I dati dal 2011 in avanti sono previsioni. Fonte: Intesa Sanpaolo

Fig. 2.13 – Quota (%) di imprese dei distretti tradizionali con EBITDA inferiore agli oneri finanziari



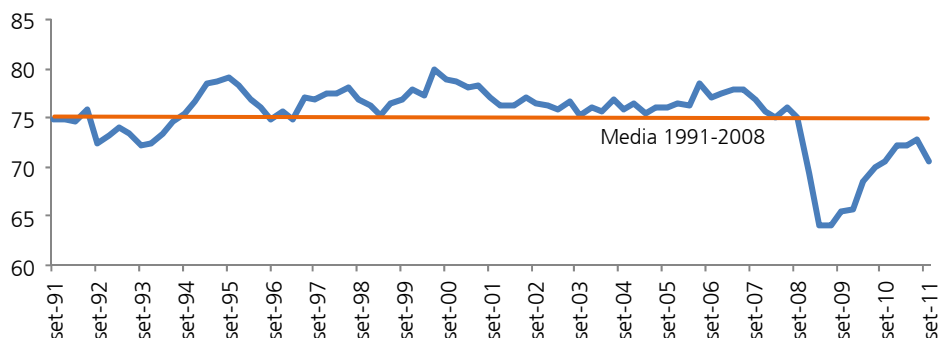
Nota: dal 2010 stime e previsioni Intesa Sanpaolo. Fonte: Intesa Sanpaolo

Fig. 2.14 – Quota di imprese dei distretti tradizionali con EBITDA margin superiore al 10%



Nota: dal 2010 stime e previsioni Intesa Sanpaolo. Fonte: Intesa Sanpaolo

Fig. 2.15 – Grado di utilizzo impianti nei distretti industriali (%)



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Il biennio 2012-13 si apre all'insegna di previsioni di crescita del fatturato più contenute per l'aggregato distrettuale, che risentirà del peggioramento delle attese per quanto concerne l'andamento dell'industria nel suo complesso. Risulta difficile individuare una linea di tendenza certa in un contesto come quello attuale, in continuo divenire, tanto dal punto di vista degli interventi governativi quanto da quello dei possibili effetti sull'economia reale. Stanno infatti divenendo sempre più concreti i timori circa un nuovo ripiegamento ciclico nel 2012 e sulla capacità di invertire il *trend* recessivo nel 2013.

Evoluzione del fatturato e dei margini nel biennio 2012-13

Scendendo nel dettaglio di quelle che saranno le determinanti fondamentali, la mancata ripartenza del mercato interno - che diviene più preoccupante con l'acuirsi delle pressioni fiscali - si accompagna di fatto ad attese di crescita più contenute per l'area europea nel suo complesso, come confermano anche le recenti stime divulgate dalla Banca Centrale Europea. I segmenti di produzione più orientati alle esportazioni sui mercati tradizionali potrebbero uscirne maggiormente penalizzati. Il fenomeno dovrebbe toccare da vicino anche alcune importanti realtà del tessuto distrettuale italiano, che riversano una fetta consistente dell'*export* su tali mercati. L'analisi delle esportazioni distrettuali per mercati di sbocco, presentata nel trimestrale Monitor dei distretti, fa emergere infatti come i mercati tradizionali abbiano agito da importante catalizzatore delle esportazioni nella prima parte del 2011: *in primis* Germania, Svizzera e Francia. L'analisi consente però anche di far emergere, contestualmente, una accresciuta propensione dei distretti ad esportare nei "nuovi" mercati ad alto potenziale. In testa Cina e Russia, accanto a paesi che stanno iniziando a guadagnare posizioni di rilievo, come Brasile, Romania, Polonia, Arabia Saudita e Algeria. E' proprio su questa capacità di intercettare la

domanda proveniente dalle mete emergenti che si scommette per ipotizzare un profilo più dinamico del fatturato distrettuale nel prossimo biennio.

Nell'ipotesi in cui i distretti industriali riescano davvero a far leva sulle caratteristiche di dinamicità cui si è accennato⁵², le previsioni vanno verso una crescita del fatturato distrettuale inferiore al punto percentuale nel 2012 (in termini mediani, in Fig. 2.7) e attorno al 3% (sempre in termini mediani) nel 2013. In sostanza, dovrebbe continuare a permanere, anche in previsione, il differenziale positivo tra le *performance* dei distretti industriali e quelle relative all'aggregato manifatturiero analizzato, sebbene con prospettive di crescita ben al di sotto di quelle osservate nel biennio 2010-11. Il contesto di maggiore fragilità che viene delineandosi per il prossimo biennio non dovrebbe inoltre arrestare il progressivo assottigliamento della quota di imprese distrettuali con fatturato in calo rispetto al 2008 (che si assesterà al 49,1% nel 2013, in Fig. 2.9) e, di converso, il processo di graduale ampliamento del nucleo di imprese che saranno in grado di mettere a segno una crescita del fatturato almeno pari al 10% rispetto al 2008 (il 45,7% nel 2013, in Fig. 2.10).

La lenta evoluzione del fatturato condiziona le prospettive reddituali dei distretti, che potranno comunque raggiungere e superare i livelli 2008 alla fine dell'orizzonte di previsione – fermo restando l'ipotesi di cui sopra, che i distretti riescano a sfruttare appieno le proprie potenzialità: la stima del livello dell'EBITDA *margin* nel 2013 si assesta infatti su un 7% mediano, superando il 6,7% della fase ante-recessione (in Fig. 2.11). Si sottolinea a questo proposito come la buona capacità delle imprese distrettuali di far fronte ad una razionalizzazione dei costi durante la fase più acuta della crisi 2009 abbia consentito di evitare crolli di marginalità più accentuati e, di riflesso, possa portare ad un dimezzamento dei tempi di recupero. Il miglioramento dei margini potrà contribuire ad attutire le tensioni che riguardano la solvibilità del debito, con una riduzione della quota di imprese distrettuali che presentano oneri finanziari superiori alle risorse generate internamente. Tale quota potrà infatti scendere al 17,3% nel 2013, dal 24,1% del difficile anno 2009 ma rimarrà comunque al di sopra del 16% della fase pre-crisi. Si osserva quindi ancora una certa persistenza dei risultati nella coda sinistra della distribuzione. Parallelamente, si potrà però osservare un incremento della numerosità delle imprese distrettuali che incassano margini superiori al 10% (il 31% circa al termine dell'orizzonte di previsione).

2.5 Gli effetti delle previsioni sulla forma delle distribuzioni

Obiettivo di quest'ultima sezione è quello di mostrare graficamente gli effetti delle previsioni di evoluzione del fatturato e dei margini sulla forma delle distribuzioni delle due variabili nel triennio 2011-13. Si utilizzano pertanto come *input* le stime ricavate dall'analisi condotta nel paragrafo precedente⁵³.

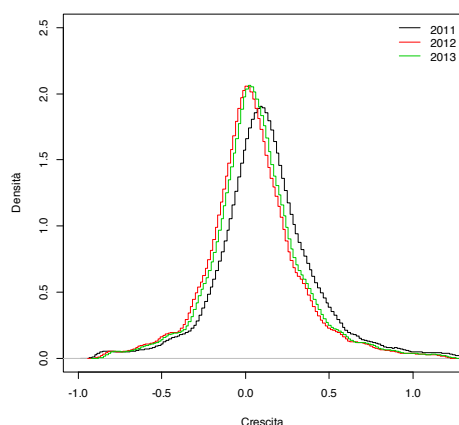
Per quanto concerne la crescita del fatturato (Fig. 2.16), il 2011 evidenzia una distribuzione abbastanza simmetrica (*skewness* 0,36) ma fortemente platicurtica (*curtosi* 2,07), con code ancora spesse. Lo scostamento ridotto tra il valore mediano 2011 del tasso di crescita (8,4%) e il valore mediano 2010 deriva dall'ipotizzare una crescita ancora sostenuta del fatturato distrettuale – che è stata oggetto di trattazione nel paragrafo precedente.

⁵² E che quindi gli effetti delle nuove misure di *austerità* introdotte dal governo Monti nel dicembre 2011 non stravolgano radicalmente il quadro.

⁵³ La forma delle distribuzioni risentirà pertanto della scelta dell'anno base per la realizzazione delle stime, ovvero il 2010. L'assunzione di fondo è che la forma della distribuzione a livello settoriale non cambi. La forma della distribuzione aggregata per il 2011-13 sarà invece differente dal 2010 a causa dell'effetto di composizione tra i diversi settori. Si può dire che la distribuzione si ottiene come una "mistura" delle distribuzioni dei singoli settori del 2010 traslate della variazione prevista.

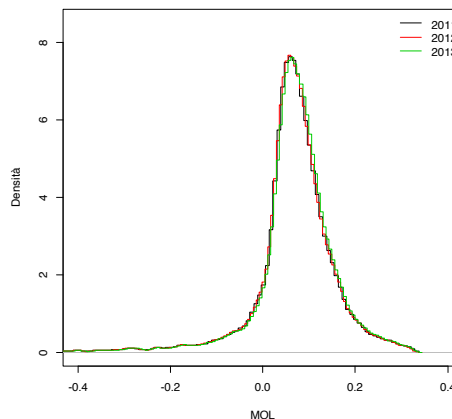
Il *plot* delle distribuzioni relative al 2012 e al 2013 conferma invece il generale deterioramento delle *performance* di crescita rispetto alla situazione 2010-11. Si osserva infatti un nuovo spostamento della mediana verso sinistra⁵⁴ e una concentrazione della distribuzione verso il valore modale. La concentrazione verso il valore centrale (distribuzione leptocurtica) testimonia, nello specifico, un nuovo rallentamento del fatturato di quella parte di imprese che invece, nel biennio 2010-11, aveva incassato tassi di crescita debolmente positivi. Ciò va a combinarsi alla persistente consistenza della coda sinistra delle distribuzioni 2012-13, che sintetizza difficoltà prolungate per un certo nucleo di imprese nel realizzare variazioni del fatturato positive. E' anzi altamente probabile che un ulteriore peggioramento del contesto operativo delle imprese distrettuali, causato dai recenti avvenimenti che hanno interessato il paese, possa indurre un assottigliamento della coda di sinistra ancora più lento di quello attualmente mostrato, soprattutto nel 2012, anno verso il quale sono concentrati i timori di un nuovo ripiegamento del ciclo. Alcune imprese, come quelle inserite in particolari nicchie di mercato, potrebbero comunque, in previsione, essere in grado di sfruttare le potenzialità di crescita anche all'interno di un contesto caratterizzato da condizioni di domanda interna ed estera deteriorate, determinando un progressivo inspessimento della coda destra delle distribuzioni.

Fig. 2.16 - Proiezioni della densità di *kernel* dell'evoluzione del fatturato per le imprese dei distretti tradizionali



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 2.17 - Proiezioni della densità di *kernel* dell'EBITDA *margin* per le imprese dei distretti tradizionali



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Per quanto riguarda invece i margini delle imprese distrettuali, la figura 2.17 riporta una forma distributiva molto simile relativamente ai tre anni di previsione. E' opportuno ricordare, a questo proposito, come le previsioni dei margini unitari, espresse in livelli, siano caratterizzate da minore variabilità rispetto a quelle del fatturato, espresse invece in tasso di crescita (e quindi soggette a spostamenti più visibili delle relative distribuzioni, da un anno con l'altro). A ciò si aggiungono attese di graduale recupero della marginalità distrettuale, che comporteranno parametri centrali delle distribuzioni molto ravvicinati tra loro nel triennio 2011-13. Negli anni 2012 e 2013 si evidenzia però un leggero inspessimento della coda sinistra (come confronto si veda la figura 2.4), dove si concentrano le imprese con marginalità più bassa. Ciò supporta l'ipotesi che un processo di selezione potrà interessare proprio le imprese più fragili. In questa fase di incertezza, le imprese che scontano quote elevate di costi fissi faticano infatti ad attuare ristrutturazioni per accomodare una diminuzione della domanda, vedendo deteriorarsi i margini anche in modo significativo. D'altro canto, persiste anche in previsione una certa dispersione delle *performance*,

⁵⁴ Il peggioramento delle attese per quanto concerne la crescita del paese, a seguito degli avvenimenti più recenti e delle manovre governative, potrebbe indurre uno spostamento a sinistra della distribuzione ancora più evidente di quello mostrato, per via di un tasso di crescita mediano più basso di quello previsto nel Rapporto, soprattutto nel 2012.

con soggetti che sembrano essere in grado di avere margini unitari elevati - molto verosimilmente grazie a un buon posizionamento competitivo sia sul fronte della qualità e/o differenziazione dell'offerta, sia sul fronte commerciale, con un buon presidio degli sbocchi commerciali.

2.6 Conclusioni

Le previsioni 2011 relative al fatturato delle imprese appartenenti ai distretti tradizionali conducono verso un profilo di crescita che si manterrà elevato, grazie al traino esercitato dalla domanda estera. Si tratta, infatti, di imprese caratterizzate da una propensione all'*export* elevata. Si osserverà ad ogni modo ancora una forte polarizzazione dei risultati, con un certo divario tra le *performance* delle imprese migliori e quelle delle imprese peggiori.

La marginalità potrà invece chiudere il 2011 solo in lieve recupero sul 2010, condizionata da una quota consistente di imprese che registreranno margini ancora negativi. Poco meno di un quinto delle imprese distrettuali analizzate si troveranno inoltre a fare i conti con degli oneri finanziari superiori all'*EBITDA margin*, con evidenti difficoltà nel ripagare il proprio debito. La buona capacità delle imprese distrettuali di ottimizzare i costi nelle fasi di ripiegamento del ciclo (come l'anno 2009), evitando, di riflesso, il crollo dei margini, ha comunque consentito di giungere a questo biennio 2010-11 di ripresa con livelli di marginalità meno depressi. Pertanto, sebbene si preveda un recupero dei margini unitari 2011 solo modesto, lo scostamento dai livelli ante-fase recessiva non è poi così ampio.

Il biennio 2012-13 è caratterizzato da una forte incertezza dal punto di vista previsionale, per via della possibilità concreta di un nuovo ripiegamento ciclico – a seguito dei recenti avvenimenti che hanno interessato il paese e delle manovre intraprese. Solo nell'ipotesi in cui le realtà distrettuali riescano davvero a sfruttare tutte le potenzialità intrinseche, soprattutto dal punto di vista dell'aggancio della domanda che proviene dai mercati di sbocco più dinamici, si potranno limitare le perdite in termini di fatturato e margini.

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

Come si accennava nel paragrafo 2.4, la metodologia di stima proposta va a combinare le informazioni relative alla forma assunta dalle distribuzioni delle variabili chiave per le *performance* distrettuali in un determinato anno base con il profilo evolutivo delle variabili medesime nel triennio di previsione, ovvero il triennio 2011-13. La modalità di trattamento delle distribuzioni relative all'anno base varia a seconda che le variabili chiave, per le quali si va a prevedere l'andamento futuro, siano espresse in tasso di crescita o in livelli.

Relativamente alle variabili espresse in tasso di crescita, nel nostro caso specifico la crescita del fatturato, si procede con l'associare ad ogni impresa distrettuale (distribuzione empirica) un differenziale tra il valore assunto dalla variabile nell'anno base e il valore mediano (sempre nell'anno base) per il settore di appartenenza (vedi formula 1). I settori di specializzazione individuati in questa fase sono 75 e corrispondono al massimo livello di disaggregazione possibile all'interno della classificazione ASI Intesa Sanpaolo-Prometeia (Ateco 2007).

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

La trasformazione dei dati puntuali di impresa in dati in deviazione dalla mediana settoriale ha come obiettivo quello di centrare la distribuzione dell'anno base nello zero⁵⁵, preservandone la forma. Sfruttando poi l'ipotesi secondo la quale la posizione delle imprese distrettuali all'interno della distribuzione "base" non subisca alterazioni in chiave prospettica, i dati così trasformati consentono, una volta combinati con le previsioni settoriali di evoluzione media del fatturato, di pervenire ad una stima dei parametri fondamentali delle distribuzioni empiriche del triennio 2011-13.

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

$$\text{margini_rivisti}_t = \text{margini_base} + (\text{mediana_sett}_t - \text{mediana_sett_base}) \quad (2)$$

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

L'anno di riferimento prescelto come base per le stime contenute in questo Rapporto annuale è il 2010. In altri termini, la posizione assunta dalle imprese distrettuali all'interno delle distribuzioni 2010 della crescita del fatturato e dei margini costituisce la base di partenza per proiettare in avanti i risultati. La scelta del 2010 ha fatto sì che l'anno base e l'anno relativo agli ultimi dati di bilancio venissero a coincidere, semplificando la metodologia proposta per la parte relativa ai margini.

⁵⁵ Il parametro centrale della distribuzione, ovvero la mediana, assumerà valore zero alla luce della trasformazione effettuata. La forma della distribuzione viene preservata.

3. Una prima mappatura dei distretti agro-alimentari Italiani

3.1 Introduzione: perché i distretti del settore alimentare?

La rilevanza dei distretti dell'agro-alimentare italiano sull'intero comparto manifatturiero, il peso consistente delle *export* di questo settore sulla totalità delle esportazioni dei distretti monitorati e la specificità dei modelli di sviluppo del settore ci hanno spinto a cercare di analizzare con il massimo dettaglio la struttura di questo comparto produttivo dell'economia italiana.

A cura di
Caterina Riontino

Si tratta di un settore strettamente connesso alle realtà territoriali e al ricco tessuto di tradizioni, locali tecniche di produzione e risorse (vero punto di forza delle realtà distrettuali operanti nel settore), in cui ogni distretto segue un proprio percorso di sviluppo, diversificato su base locale, animando quel fenomeno che la letteratura economica individua come "*mosaic type of development*"⁵⁶.

Capire le differenze e le peculiarità delle singole realtà produttive è quello che ha guidato la scelta di guardare più da vicino questo settore e monitorarne le dinamiche nel dettaglio, oltre alla convinzione che una maggiore comprensione delle caratterizzazioni dei diversi distretti possa rappresentare una scelta strategicamente vincente per chi opera nel settore e per chi sostiene e promuove l'attività dei distretti agro-alimentari.

Nella prima parte del capitolo verrà presentata la metodologia seguita per la definizione dei distretti del settore agro-alimentare (paragrafo 3.2) e l'elenco dei distretti identificati nel comparto dell'agricoltura e dell'industria alimentare e dell'industria delle bevande (paragrafo 3.3). Successivamente verranno illustrati i criteri seguiti per la selezione delle imprese che operano nei distretti identificati da inserire all'interno del campione (paragrafo 3.4) e ne verrà fornita un'analisi delle *performance*, alla luce dei principali indicatori di bilancio (paragrafo 3.5).

3.2 La definizione dei distretti del settore agro-alimentare: metodologia

Lo scopo della prima parte del presente lavoro è l'identificazione dei principali distretti agro-alimentari presenti sul territorio italiano, attraverso una metodologia quanto più accurata e rigorosa. Nei rapporti degli scorsi anni venivano monitorati 9 distretti alimentari, insufficienti a rappresentare il ricco e diversificato panorama economico italiano. Al fine di rendere più rappresentativo l'insieme dei distretti da noi identificati, abbiamo definito criteri oggettivi a partire dai dati sulle unità locali, numero di addetti e indice di specializzazione, sulla base dei dati forniti dall'Istat⁵⁷. Abbiamo inoltre effettuato delle valutazioni anch'esse su base ISTAT sul commercio estero delle province per i differenti gruppi economici (Ateco 3 digit)⁵⁸. La mappatura, considerati i vincoli di disaggregazione territoriale dei dati, è stata definita su base provinciale su diverse aree di specializzazione produttiva:

- Agricoltura;
- Industria alimentare;
- Industria delle bevande.

⁵⁶ Brasili e Fanfani, (2006a).

⁵⁷ ASIA- Archivio Statistico delle Imprese Attive.

⁵⁸ Coeweb- Statistiche del commercio estero (Istat).

Tab. 3.1 - I settori dell'agro-alimentare identificati per la definizione dei distretti

Settore	Ateco 2007	Descrizione
Agricoltura	A011	Coltivazione di colture agricole non permanenti
	A012	Coltivazione di colture permanenti
	A013	Riproduzione delle piante
Industrie alimentari	C101	Lavorazione e conservazione di carne e produzione di prodotti a base di carne
	C103	Lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi
	C104	Produzione di oli e grassi vegetali e animali
	C105	Industria lattiero- casearia
	C107	Produzione di prodotti da forno e farinacei
	C108	Produzione di altri prodotti alimentari
Industria delle bevande	C110	Distillazione di alcolici
		Produzione di vini da uve
		Produzione di sidro e di altri vini a base di frutta
		Produzione di altre bevande non distillate
		Produzione di birra e malto
		Industria delle bibite analcoliche, delle acque minerali e di altre acque in bottiglia

Fonte: Intesa Sanpaolo

Dopo la definizione dei codici di riferimento (Tab. 3.1), il primo passo per l'identificazione dei distretti ha coinciso con l'individuazione delle variabili ritenute rilevanti, considerate le specificità dei settori di riferimento; si è analizzato così il numero di addetti e di unità locali per micro-settore (diversi gruppi economici individuati dalla classificazione Ateco) e provincia, il livello dell'*export* al termine del 2010 e l'indice di specializzazione per addetti o per esportazioni nel caso dell'agricoltura⁵⁹.

Individuate le province specializzate in termini di addetti⁶⁰ (o di *export* nel caso dell'agricoltura), si è proceduto con dei test applicati a ciascun settore. La specificità dei settori e la differente disponibilità dei dati ci ha condotto a seguire metodologie non univoche nell'individuazione dei distretti nel comparto dell'agricoltura e dell'industria alimentare e delle bevande.

Con riferimento all'industria alimentare i criteri individuati sono i seguenti:

1. numero di addetti > 400;
2. numero di unità locali > 50 (considerata la struttura frammentata e la dimensione ridotta delle aziende operanti nel settore agro-alimentare abbiamo ritenuto opportuno definire un livello sufficientemente alto di unità locali);
3. totale *export* del settore per singola provincia > 100 milioni di euro. In alcuni casi, supportati dalla documentazione fornita dalle associazioni di categoria e dagli uffici statistici

⁵⁹ L'indice di specializzazione in termini di addetti è stato calcolato secondo la formula: indice di specializzazione per provincia = $(Ap/ATp):(A/AT)$, dove Ap e ATp corrispondono agli addetti in una determinata provincia p, mentre A e AT si riferiscono agli addetti a livello nazionale; A indica inoltre il numero di addetti impiegati nei settori agro-alimentari, mentre AT corrisponde ai valori totali del numero di addetti nel manifatturiero. Per l'analisi del settore agricolo nella definizione dell'indice di specializzazione sono stati necessari degli accorgimenti per sopperire alla carenza di alcuni dati relativa a questo settore. L'indice utilizzato è stato un indice di specializzazione del commercio estero (indice di Balassa o indice di vantaggio comparato rilevato), calcolato secondo la formula $(Ep/ETp):(E/ET)$, dove Ep ed ETp corrispondono ai livelli di *export* in una determinata provincia p, mentre E ed ET si riferiscono ai livelli di *export* a livello nazionale.

⁶⁰ Indice di specializzazione > 1.

locali, abbiamo incluso nel *panel* dei distretti monitorati anche realtà che non soddisfano pienamente tale criterio⁶¹.

Nel caso dell'agricoltura invece il criterio utilizzato ha riguardato essenzialmente il grado di apertura del settore al commercio estero e quindi il livello delle esportazioni per settore/provincia durante il 2010. Questo ha comportato implicitamente la selezione di distretti fortemente *export-oriented*, penalizzando quelle realtà "forti" esclusivamente sul mercato interno. Il livello soglia per l'*export* per il settore agricolo è stato fissato a 50 milioni di euro, considerata la dimensione relativamente più contenuta dell'*export* di questo comparto⁶².

A questi criteri "oggettivi", sia per l'industria dell'alimentare e delle bevande che per l'agricoltura, si sono affiancate valutazioni di carattere più ampio. Il tentativo è stato quello di far confluire nell'analisi tutti gli elementi ritenuti rilevanti ai fini dell'individuazione di realtà produttive particolarmente significative per il sistema Italia.

Sulla scia di questo tipo di valutazioni, si è ritenuto opportuno considerare l'intensità dei marchi e delle certificazioni di qualità nazionali e comunitarie associate ad alcuni prodotti e territori (DOP, IGP, STG per i prodotti dell'agricoltura e dell'industria alimentare e DOC, DOCG e ICGT per i vini), nel tentativo di sostenere con maggiore evidenza empirica l'individuazione di alcune realtà distrettuali. Ricerche sul tema hanno infatti evidenziato lo stretto legame della attività distrettuale nel settore alimentare con la produzione di prodotti di alta qualità legati alla tradizione delle singole aree di riferimento.

Abbiamo poi cercato di valutare la distribuzione del numero di addetti per classe dimensionale di impresa e il peso delle singole classi sull'intero settore per provincia, al fine di identificare realtà in cui fosse predominante e rilevante sull'aggregato settoriale l'apporto delle piccole e medie imprese, consapevoli del fatto che in alcune realtà distrettuali il peso e la *performance* del settore siano fortemente influenzati dalla presenza di grandi *player* (è il caso della Barilla nel distretto di Parma e della Ferrero nel polo dolciario di Alba e Cuneo). Tuttavia, anche in questi contesti, la numerosità delle imprese di dimensioni minori presenti attorno a questi grandi attori e la rilevanza in termini di peso del numero di addetti occupati in queste realtà imprenditoriali, supportano la natura distrettuale di queste aree. Per il settore agricolo, per sopperire alla carenza di questo tipo di dati in una versione aggiornata, sono state molto utili le ricerche e le statistiche fornite da associazioni di categoria locali e da diversi enti di ricerca presenti sul territorio⁶³.

Un ulteriore accorgimento adottato nella nostra analisi è stato, in alcuni casi, l'ampliamento dei confini geografici oltre l'aggregato provinciale. Rispettando la prossimità geografica, abbiamo, in alcuni contesti, esteso la definizione di distretto a realtà che comprendono differenti province, supportati dalla letteratura economica sul tema, che ha evidenziato l'estrema variabilità della dimensione geografica dei distretti agro-alimentari italiani⁶⁴.

⁶¹ E' il caso del polo del prosciutto San Daniele, il Lattiero caseario del sassarese e di 3 poli del vino, che raggiungono valori prossimi alla soglia da noi individuata (Vini della Sicilia Occidentale, Vini del Friuli ed il Montepulciano d'Abruzzo).

⁶² La carenza dei dati relativa al settore agricolo, come già detto, ha imposto come criterio di selezione il grado di specializzazione nelle esportazioni del distretto.

⁶³ I dati del 6° censimento generale dell'agricoltura sono tuttora disponibili in una versione provvisoria.

⁶⁴ Brasili, Fanfani, (2006b). L'analisi del tessuto alimentare italiano evidenzia come le realtà distrettuali all'interno del settore agro-alimentare possano coinvolgere dal singolo comune, alla singola provincia ad un aggregato di province, nonché evidenziare una sovrapposizione geografica con distretti con differente specializzazione produttiva.

La mappatura dei distretti agro-alimentari di seguito presentata, tenuto conto della complessità dell'attività di identificazione delle realtà distrettuali operanti nei settori agro-alimentari, rappresenta un primo passo per successive valutazioni e monitoraggio di un settore altamente rilevante per la realtà italiana.

3.3 I distretti dell'agro-alimentare in Italia

Il risultato di questo tentativo di mappare l'intero settore agro-alimentare italiano ha condotto all'identificazione di 40 distretti in Italia, di cui 30 individuati nel comparto dell'industria manifatturiera dell'alimentare e delle bevande e 10 nel settore dell'agricoltura. L'analisi della distribuzione geografica ha evidenziato una presenza pressoché omogenea delle realtà distrettuali sull'intero suolo nazionale, a riprova della qualità e della forte caratterizzazione del patrimonio agricolo ed enogastronomico italiano.

I distretti del settore agro-alimentare monitorati hanno raggiunto nel 2010 un livello di *export* pari a 10,6 miliardi di euro, pari al 41,7% circa del totale delle esportazioni del settore agro-alimentare italiano⁶⁵, secondi solo ai distretti specializzati in beni di consumo del sistema moda e ai distretti della meccanica.

3.3.1 I distretti dell'agricoltura

I distretti identificati nel settore agricolo sono 10 e l'analisi della distribuzione geografica mostra una localizzazione omogenea di questi poli sul territorio nazionale. La maggioranza dei distretti monitorati si colloca a monte della catena alimentare, dando luogo a lavorazioni successive che possono essere svolte nello stesso territorio o in altri territori.

Tab. 3.2 - I distretti agricoli				
Settore	Province	Export 2010 (milioni di euro)	Quota % sul tot. export*	
Agricoltura		2.278	21,8	
Ortofrutta romagnola	FO,FE,RA	494	4,6	
Ortofrutta del foggiano	FG	56	0,5	
Ortofrutta di Catania	CT	106	1,0	
Pomodoro Pachino	RG,SR	141	1,3	
Nocciola e frutta piemontese	CN	232	2,2	
Mele del Trentino	TN	54	0,5	
Mele dell'Alto Adige	BZ	427	4,0	
Ortofrutta del barese	BA	347	3,2	
Florovivaistico di Lucca e Pistoia	PT	232	1,9	
Florovivaistico del Ponente ligure	SV,IM	189	1,8	

Nota: *Le quote sono calcolate sul totale esportato complessivamente dai distretti agricoli e dell'industria alimentare e delle bevande.
Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Istat

E' questo il caso dell'**ortofrutta del barese**. In questo distretto, una parte significativa della produzione riguarda la coltura dell'olivo, uno dei fattori più caratterizzanti del paesaggio agrario regionale. Questa produzione si colloca a monte di una filiera che include anche un distretto di eccellenza nella produzione e raffinazione dell'olio d'oliva (si veda in seguito tra i distretti alimentari, il distretto dell'olio e della pasta barese). Tuttavia, come i dati sull'*export* evidenziano (347 milioni durante il 2010), gran parte della produzione segue rotte differenti e comprende un insieme assai diversificato di prodotti dell'ortofrutta.

⁶⁵ Nel totale considerato non sono stati inclusi i codici Ateco 102 (lavorazione e conservazione di pesci, crostacei e molluschi), 106 (Lavorazione di granaglie produzione di amidi e amidacei) e 109 (prodotti per l'alimentazione degli animali), in quanto non rappresentati nella nostra selezione dei distretti.

Seguono poi altri distretti dell'ortofrutta italiana (**ortofrutta romagnola, ortofrutta foggiana e ortofrutta di Catania**) e i poli agricoli con specifiche specializzazioni produttive (il **Pomodoro di Pachino** e i due distretti delle **mele dell'Alto Adige e del Trentino**).

Molto rappresentativi i distretti dell'**ortofrutta romagnola** e quello delle **mele dell'Alto Adige**, per il peso significativo sull'*export* totale. Entrambi i poli si caratterizzano infatti per un'elevata propensione all'*export*, che ha permesso loro di conseguire i risultati migliori in termini di valori esportati tra tutti i distretti monitorati: le quote raggiunte durante il 2010 sono rispettivamente del 4,6% e 4%, a seguire i grandi distretti dei vini piemontesi e veronesi, le conserve di Nocera e il polo dolciario di Alba e Cuneo. Rilevante anche la quota raggiunta dal **distretto della frutta e della nocciola piemontese**, che con un *export* pari a 232 milioni di euro raggiunge il 2,2%.

Più modesto il peso del distretto dell'**ortofrutta del foggiano** e delle **mele del Trentino**, che con un livello di esportazioni di 56 e 54 milioni di euro rispettivamente, rappresentano una quota marginale sulla totalità del comparto. Tuttavia, la rilevanza dei distretti emerge, considerando il peso relativo di queste realtà e delle loro attività per il sistema provinciale di riferimento e nel caso del distretto foggiano per la rilevanza per l'intera area sud. Per questo distretto i dati più significativi riguardano la cultura del pomodoro⁶⁶, che secondo l'ultimo rapporto sulle dinamiche economiche provinciali pubblicato dalla camera di commercio⁶⁷, conferma la sua *leadership* sul piano nazionale (la Capitanata produce il 28% del pomodoro da industria italiano). Emergono tuttavia interessanti posizionamenti anche in altri comparti, tra cui il carciofo, il finocchio, l'asparago e i broccoletti di rapa. Il **distretto delle mele del Trentino** acquisisce invece rilevanza su scala nazionale, rappresentando il 65% del mercato italiano di mele con una produzione di 4.500.000 quintali prodotti contro i 9.544.000 del distretto delle mele dell'Alto Adige⁶⁸.

Segnaliamo infine l'identificazione di due distretti florovivaistici: il **distretto di Lucca e Pistoia** e quello del **Ponente Ligure**. Essi, che rappresentano in maniera significativa il settore del florovivaismo italiano, si caratterizzano per una differente specializzazione produttiva: il distretto del Ponente ligure vanta una maggiore specializzazione nel segmento delle fronde fiorite, fronde recise e piante ornamentali (comparto floricolo), mentre il polo toscano ha costruito il suo successo sulla produzione specializzata di piante da fiori in vaso e sul vivaismo di alberi e arbusti⁶⁹. Entrambi i distretti, secondo i dati dell'ultimo censimento dell'agricoltura, si caratterizzano per la frammentazione e ridotta dimensione delle imprese attive.

Il **distretto del Ponente ligure** conta circa 11 mila imprese attive nel settore (di cui più di 9.500 nella provincia di Imperia e le restanti nella provincia di Savona) che occupano quasi 22 mila addetti, di cui la maggior parte familiari e in misura contenuta salariati. Nella sola provincia di Imperia sono occupati 17 mila addetti di cui 9.500 rappresentati da familiari, 2.500 salariati e 5.000 occupati nell'indotto, mentre le aziende del savonese occupano 4.800 addetti, di cui 1.100 nell'indotto⁷⁰. A supportare la natura distrettuale dell'area segnaliamo inoltre la presenza di numerose imprese artigiane la cui attività economica è complementare a quella agricola, quali la fabbricazione di materie plastiche e prodotti chimici, la fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici, il trasporto e il magazzino.

⁶⁶ Con riferimento a questa specializzazione produttiva segnaliamo che è giunto nel corso dell'anno un importante riconoscimento dell'attività ortofrutticola foggiana, che sarà parte integrante del nuovo distretto interregionale del pomodoro del sud che vedrà coinvolte 4 regioni meridionali (Puglia, Campania, Basilicata e Molise).

⁶⁷ Camera di commercio industria artigianato agricoltura di Foggia (2011).

⁶⁸ Trentino Agricoltura, Provincia Autonoma di Trento.

⁶⁹ INEA (2009).

⁷⁰ Programma Triennale del Distretto Florovivaistico del Ponente Ligure.

Il **distretto di Lucca e Pistoia** conta invece un numero inferiore di aziende florovivaistiche (più di 6.000), che rappresentano però circa il 62% delle imprese attive in Toscana nel settore agricolo. Anche gli occupati in questo settore rappresentano un numero significativo raggiungendo nelle due provincie considerate il 52% sul totale degli occupati in agricoltura, quota che a livello regionale scende al 14%⁷¹.

Per il comparto agricolo non è possibile effettuare un'analisi più dettagliata sulla struttura e la dimensione del settore per la già citata carenza di dati relativi alla dimensione delle aziende e al numero di addetti occupati in una versione aggiornata⁷². Tuttavia l'immagine del settore che è possibile tracciare sulla base delle ricerche e delle analisi fornite dalle associazioni di categoria e dagli enti specializzati di economia agraria, è quella di un comparto frammentato e caratterizzato dalla presenza di imprese di piccolissime dimensioni, per lo più a conduzione familiare.

I risultati completi del censimento sull'agricoltura del 2010 forniranno in questo senso materiale e spunti importanti per ulteriori analisi e approfondimenti sull'attuale stato dell'arte di questo comparto dell'economia italiana.

3.3.2 L'industria dell'alimentare e delle bevande

La selezione dei distretti operanti nell'industria dell'alimentare e delle bevande offre l'immagine di un panorama particolarmente ricco e variegato, coerente con l'ampiezza del patrimonio di tradizioni e qualità del settore alimentare italiano. Un settore in cui dominano ancora le piccole realtà, che mostrano però profili di elevata dinamicità e propensione all'*export*. La localizzazione geografica dei distretti e la distribuzione omogenea sul territorio è rappresentativa della ricchezza enogastronomica delle singole realtà locali nazionali.

⁷¹ Istanza di riconoscimento del distretto floricolo inter-provinciale di Lucca e Pistoia.

⁷² Gli ultimi dati sul settore sono presenti in una versione non aggiornata nell'ultimo Censimento dell'Agricoltura del 2001 e la disponibilità dei risultati del 6° censimento dell'agricoltura, come precedentemente segnalato, è ancora provvisoria.

Tab. 3.3 - I distretti dell'industria alimentare e delle bevande

Settore	Province	Numero addetti	Numero unità locali	Peso su addetti settore	Export 2010 (milioni di euro)	Quota % sul tot. Export**
Industria alimentare e delle bevande		82.193	9.916	10,12*	8.359	78,2
Industrie alimentari		68.052	8.712	100	5.199	48,6
Carni di Verona	VR	4.210	72	6,19	197	1,8
Pasta e dolci veronesi	VR	5.934	621	8,72	275	2,6
Dolci di Alba e Cuneo	CN	7.834	748	11,51	809	7,6
Salumi di Parma	PR	4.882	540	7,17	235	2,2
Lattiero-caseario Parmense	PR	2.938	355	4,32	139	1,3
Alimentare di Parma	PR	5.614	373	8,25	479	4,5
Salumi di Reggio Emilia	RE	1.864	104	2,74	120	1,1
Lattiero-caseario di Reggio Emilia	RE	1.029	109	1,51	199	1,9
Salumi del modenese	MO	4.087	207	6,01	479	4,5
Prosciutto San Daniele	UD	939	83	1,38	25	0,2
Olio di Lucca	LU	264	21	0,39	193	1,8
Olio di Firenze	FI	106	21	0,16	152	1,4
Olio umbro	PG	407	79	0,60	118	1,1
Olio e la pasta del Barese	BA	6.096	1.543	8,96	135	1,3
Mozzarella di bufala campana	CE, NA	4.093	508	6,02	144	1,3
Lattiero-caseario del sassarese	SS	7.549	62	1,11	45	0,4
Pasta di Fara	CH	2.058	443	3,02	114	1,1
Caffè e pasta napoletana	NA	6.655	2.259	9,78	263	2,5
Conserve di Nocera	SA	4.634	224	6,81	864	8,1
Caffè, confetterie e cioccolato torinese	TO	3.642	340	5,35	215	2,0
Industria delle bevande		14.140	1.204	100	3.159	29,6
Vini di Langhe, Roero e Monferrato	CN, AT, AL	3.277	272	23,18	970	9,1
Vini del veronese	VR	1.940	108	13,72	664	6,2
Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene	TV	1.964	178	13,89	289	2,7
Vini di Franciacorta	BS	713	54	5,04	121	1,1
Vini del Friuli	TS, GO, UD	666	61	4,71	71	0,7
Vini rossi e bollicine di Trento	TN	1.131	92	8	301	2,8
Vini bianchi di Bolzano	BZ	735	52	5,2	141	1,3
Vini e i liquori della Sicilia occidentale	AG, TP, PA	1.371	206	9,7	84	0,8
Vini del Chianti	FI, SI	1.681	82	11,89	422	4,0
Montepulciano d'Abruzzo	CH, PE	658	99	4,66	95	0,9

Note: * peso calcolato sul totale del settore manifatturiero; **Le quote sono calcolate sul totale esportato complessivamente dai distretti agricoli e dell'industria alimentare e delle bevande. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

I distretti dell'industria alimentare rappresentano oltre l'80% sia in termini di unità locali che in termini di addetti sul totale dei distretti del settore agro-industriale: dei 30 distretti del comparto 10 appartengono alla filiera dei vini, mentre i restanti 20 sono inseriti all'interno delle diverse filiere dell'industria dell'alimentare. Tra questi i 4 distretti dell'olio, di cui 3 localizzati nell'area del centro-Italia (il distretto dell'olio di Lucca, l'olio di Firenze e l'olio umbro) e uno nell'area sud (il distretto dell'olio e della pasta barese), il polo delle conserve di Nocera, unico distretto per la filiera delle conserve, e i grandi poli della pasta e dolci veronesi, della Pasta di Fara e di quella napoletana e l'alimentare di Parma. A questi si aggiunge il Polo dolciario di Alba e Cuneo e quello del caffè, delle confetterie e del cioccolato torinese, i distretti delle carni e dei formaggi dell'Emilia Romagna e il distretto friulano del San Daniele. Infine segnaliamo due poli rilevanti nella filiera del lattiero-caseario: il distretto della mozzarella campana e il polo del sassarese, che vanta una specializzazione nelle produzioni casearie ovicaprine.

3.3.3 La struttura del settore

Come accennato in precedenza, ciò che caratterizza l'industria alimentare e delle bevande nei distretti monitorati è la presenza di un numero significativo di imprese di piccola e media

dimensione⁷³, che occupano la maggior parte degli addetti attivi nel settore. Sul totale dell'industria alimentare e delle bevande le imprese di piccole e piccolissime dimensioni pesano per il 98% sul totale delle unità locali e occupano il 54% del totale degli addetti.

Tab. 3.4 - Numero di imprese e addetti per classi di addetti nei distretti dell'industria alimentare e delle bevande, 2007

	Classe di addetti	Numero Unità locali	Comp. %	Numero Addetti	Comp. %
Micro imprese	fino a 9 addetti	8.648	87	23.735	29
Piccole imprese	da 10 a 49 addetti	1.054	11	20.436	25
Medio imprese	da 50 a 249 addetti	182	2	18.145	22
Grandi imprese	almeno 250 addetti	32	0	19.876	24
Totale		9.916	100	82.193	100

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat- ASIA

L'analisi della dimensione delle imprese per i singoli settori evidenzia una sostanziale omogeneità nella struttura dei singoli comparti: la realtà dominante in ciascun settore è quella delle piccole imprese (fino a un massimo di 50 dipendenti) che in ciascun comparto rappresentano più del 90% delle imprese attive.

Tab. 3.5 – Numero di imprese per classi di addetti nei distretti dell'industria dell'alimentare e delle bevande per filiera, 2007

Classe di addetti	Carni e salumi (Comp. %)	Conserve (Comp. %)	Oli (Comp. %)	Lattiero- caseario (Comp. %)	Dolci e pasta (Comp. %)	Vini (Comp. %)	Totale complessivo (Comp. %)
fino a 9 addetti	707 (70)	128 (57)	382 (92)	903 (87)	5.653 (94)	875 (73)	8.648 (87)
da 10 a 49 addetti	257 (26)	76 (34)	29 (7)	116 (11)	301 (5)	275 (23)	1.054 (11)
da 50 a 249 addetti	34 (3)	16 (7)	3 (1)	11 (1)	66 (1)	52 (4)	182 (2)
almeno 250 addetti	8 (1)	4 (2)	-	4 (0)	14 (0)	2 (0)	32 (0)
Totale	1.006 (100)	224 (100)	414 (100)	1.034 (100)	6.034 (100)	1.204 (100)	9.916 (100)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat- ASIA

Guardando alle singole filiere si osserva che nel comparto degli oli dominano le micro-imprese (92% del totale) e sono completamente assenti le imprese di grandi dimensioni; più omogenea è invece la distribuzione per classi dimensionali delle imprese attive nel distretto delle conserve di Nocera, mentre si osserva che è assai ridotto il numero delle grandi imprese nel settore dei vini (2 su un totale di 1.204).

Con riferimento al numero di addetti, i settori che assorbono il maggior numero di occupati sono quello della pasta e dei dolci con una quota pari a circa il 45% del totale a cui seguono i distretti dei vini e delle carni con una percentuale di addetti rispettivamente del 17% e 19%.

Tab. 3.6 – Numero di addetti per classi di addetti nei distretti dell'industria dell'alimentare e delle bevande per filiera, 2007

Classe di addetti	Carni e salumi (Comp. %)	Conserve (Comp. %)	Oli (Comp. %)	Lattiero- caseario (Comp. %)	Dolci e pasta (Comp. %)	Vini (Comp. %)	Totale complessivo (Comp. %)
fino a 9 addetti	2.316 (14)	313 (7)	833 (47)	2.973 (34)	14.629 (40)	2.672 (19)	23.735 (29)
da 10 a 49 addetti	4.955 (31)	1.821 (39)	616 (35)	2.104 (24)	5.088 (14)	5.852 (41)	20.436 (25)
da 50 a 249 addetti	3.449 (22)	1.218 (26)	335 (18)	1.176 (13)	7.186 (20)	4.780 (34)	18.145 (22)
almeno 250 addetti	5.265 (33)	1.284 (28)	-	2.564 (29)	9.927 (27)	837 (6)	19.876 (24)
Totale	15.985 (100)	4.635 (100)	1.785 (100)	8.817 (100)	36.830 (100)	14.141 (100)	82.193 (100)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat- ASIA

La distribuzione del numero di addetti per le diverse classi dimensionali evidenzia un peso maggiore in termini di occupati delle imprese di dimensione medio-grande. In tutte le filiere, ad eccezione di quella dell'olio, le imprese con un numero di dipendenti superiore a 50 occupano tra il 40 e il 50% degli addetti totali del settore. Solo per la filiera dell'olio il numero maggiore di addetti (l'82%) è assorbito dalle imprese di piccola dimensione.

⁷³ I dati sulle unità locali e il numero di addetti si riferiscono al 2007.

3.4 Descrizione del campione dei bilanci⁷⁴

In questo paragrafo l'analisi si focalizza sulla descrizione del campione dei bilanci delle imprese che operano nei distretti da noi identificati, attive nel comparto agro-alimentare. Nell'individuare le realtà imprenditoriali operanti in questi settori economici abbiamo seguito i criteri illustrati per la definizione dei distretti agro-alimentari (paragrafo 3.2). Tuttavia la complessità della realtà produttiva agro-alimentare ci ha indotto ad ampliare la definizione seguita per la mappatura dei poli al fine di rendere più rappresentativo il campione delle imprese distrettuali da analizzare.

Per meglio rappresentare la realtà imprenditoriale del comparto agricolo abbiamo dovuto estendere la definizione dei distretti anche alle imprese che operano nella parte a valle della filiera produttiva (attività commerciali) che in molti casi si sono integrate completamente all'interno della filiera, gestendo anche in maniera diretta le fasi di produzione, e in altri casi operano esclusivamente nella distribuzione attingendo alla produzione di realtà produttive di dimensione più modesta (è il caso dei consorzi o delle organizzazioni di produttori).

Un adattamento analogo è stato necessario nel comparto dei vini, dove abbiamo incluso anche le imprese distrettuali che operano a monte della filiera (comparto agricolo-produzione di uve), ma che gestiscono anche la fase di produzione e in alcuni casi di distribuzione del prodotto finito.

I criteri utilizzati sono riassunti nella tabella successiva che riprende lo schema seguito nel paragrafo dedicato alla mappatura dei distretti industriali (Tab 3.1), tenuto conto degli ampliamenti sopra indicati.

Tab. 3.7 - I settori dell'agro-alimentare identificati per la definizione dei distretti

Settore	Ateco 2007	Descrizione
Agricoltura	A011	Coltivazione di colture agricole non permanenti
	A012	Coltivazione di colture permanenti
	A013	Riproduzione delle piante
	G4622	Commercio all'ingrosso di fiori e piante
	G4631	Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi freschi
Industrie alimentari	C101	Lavorazione e conservazione di carne e produzione di prodotti a base di carne
	C103	Lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi
	C104	Produzione di oli e grassi vegetali e animali
	C105	Industria lattiero- casearia
	C107	Produzione di prodotti da forno e farinacei
	C108	Produzione di altri prodotti alimentari
Industria delle bevande		Distillazione di alcolici
		Produzione di vini da uve
	C110	Produzione di sidro e di altri vini a base di frutta
		Produzione di altre bevande non distillate
		Produzione di birra e malto
		Industria delle bibite analcoliche, delle acque minerali e di altre acque in bottiglia
	A0121	Coltivazione di uva

Fonte: Intesa Sanpaolo

L'analisi è stata condotta sui bilanci di esercizio non consolidati delle imprese agro-alimentari nel triennio 2008-2010. Sono stati utilizzati campioni chiusi, formati cioè da imprese appartenenti alla banca dati dei bilanci aziendali del Servizio Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo in tutto il triennio. Nella selezione sono state considerate le imprese con un fatturato superiore a 1 milione di euro nel 2008.

⁷⁴ Si ringraziano i colleghi di Agriventure e del Marketing imprese della Divisione Banca dei Territori per il contributo offerto nell'individuazione delle principali imprese distrettuali.

Sulla base dei criteri da noi definiti, il campione risulta composto da 7.479 imprese, di cui 1.726 attive all'interno dei 40 distretti dell'agro-alimentare da noi monitorati. La prima cosa da evidenziare è il peso significativo del comparto alimentare in termini di imprese (il 46% delle imprese distrettuali analizzate) ma soprattutto in termini di fatturato, con un peso sul totale del 73,7%. Segue il segmento delle imprese agricole con un peso maggiore rispetto ai vini sia in termini di numerosità delle imprese (32% vs. il 22% dei vini), sia in termini di fatturato (14% vs. il 12%).

Tab. 3.8 - Caratteristiche e rappresentatività del campione delle imprese agro-alimentari per settore economico, 2010

	Numero imprese	Comp. %	Fatturato (mln di euro)	Comp. %
Agricoltura, di cui:	554	32,1	5.053,5	14,1
Commercio	445	25,8	4.240,7	11,8
Alimentare, di cui:	796	46,1	26.401,2	73,7
Carni	248	14,4	11.131,5	31,1
Conservie	60	3,5	1.418,9	4,0
Oli	48	2,8	1.590,9	4,4
Lattiero-caseario	193	11,2	1.440,4	4,0
Pasta e dolci	247	14,3	10.819,4	30,2
Vini	376	21,8	4.349,9	12,1
Totale agro-alimentare	1.726	100,0	35.804,7	100,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

L'analisi della dimensione delle imprese, definita sulla base della grandezza del fatturato⁷⁵, conferma quanto già evidenziato nell'analisi della struttura del settore sulla base del numero di unità locali e addetti (par. 3.3). Il tessuto imprenditoriale dell'agro-alimentare si caratterizza per un'elevata presenza di imprese di piccola dimensione: complessivamente le piccole imprese rappresentano il 48,8% del totale, con una concentrazione maggiore nel segmento dell'agricoltura (52,3%) rispetto all'industria alimentare (46,5%) e a quella dei vini (48,7%). Assai ridotto risulta invece il peso delle imprese di grandi dimensioni (6,1% sul totale agro-alimentare), presenti in misura maggiore nel segmento dell'industria alimentare (9,7%) e quasi assenti nel mondo agricolo (2,7%)⁷⁶.

Tab. 3.9 - La struttura del campione per comparti: analisi dimensionale nel 2010

	Totale agro-alimentare		Agricoltura		Industria alimentare		Vini	
	Numero	Comp. %	Numero	Comp. %	Numero	Comp. %	Numero	Comp. %
Imprese con fatturato < 1 mln	107	6,2	53	9,6	39	4,9	15	4,0
micro	327	18,9	91	16,4	161	20,2	75	19,9
piccole	843	48,8	290	52,3	370	46,5	183	48,7
medie	343	19,9	105	19,0	149	18,7	89	23,7
grandi	106	6,1	15	2,7	77	9,7	14	3,7
Totale	1.726	100,0	554	100,0	796	100,0	376	100,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Il dettaglio per filiera all'interno del comparto alimentare mostra come questa caratterizzazione sia trasversale rispetto ai differenti settori economici: le piccole imprese rappresentano tra il 38%

⁷⁵ Sono state considerate quattro classi dimensionali:

Micro imprese: fatturato nel 2008 compreso tra 1 e 2 milioni di euro;

Piccole imprese: fatturato nel 2008 compreso tra 2 e 10 milioni di euro;

Medie imprese: fatturato nel 2008 compreso tra 10 e 50 milioni di euro;

Grandi imprese: almeno 50 milioni di euro di fatturato nel 2008.

⁷⁶ Il dato potrebbe sovrastimare la percentuale di imprese di grandi dimensioni, considerata la struttura del nostro campione: l'ampliamento della definizione dei codici Ateco per le imprese agricole implica l'inclusione di grandi *player* operanti nel segmento a valle della filiera (distribuzione). Nel campione inoltre sono escluse le società di persone e le società di capitali con meno di un milione di euro di fatturato nel 2008.

e il 58% in tutte le filiere dell'alimentare. Nel settore degli oli, comparto in cui l'analisi strutturale mostrava una predominanza delle micro-imprese (92%), l'analisi per classi di fatturato evidenzia una distribuzione assai più omogenea: le imprese di piccole e medie dimensioni rappresentano il 52% e a queste si affianca un numero importante di imprese di grandi dimensioni (22,9%). La spiegazione di questa apparente divergenza tra le due analisi la si può ricercare nella presenza di importanti multinazionali all'interno dei distretti dell'olio da noi monitorati: la selezione delle imprese e l'analisi sulla base del fatturato rileva l'importanza e il peso di questi grandi gruppi sul totale del distretto; tuttavia questo dato non ci permette di considerare le numerose unità locali nelle quali hanno luogo diverse attività di supporto alla produzione delle multinazionali (prime fasi di raccolta delle olive e di lavorazione dell'olio) e che possono essere collocate all'interno o all'esterno dell'area strettamente distrettuale (identificata dalla provincia di riferimento). Si osserva infine come sia assai ridotto il numero delle imprese di grandi dimensioni nel settore dei vini (3,7%) e del lattiero-caseario (2,1%).

Tab. 3.10 - La struttura del campione per filiera: analisi dimensionale nel 2010

	Le carni		Conserve		Oli		Lattiero-caseario		Pasta e dolci		Vini	
	Numero	Comp. %	Numero	Comp. %	Numero	Comp. %	Numero	Comp. %	Numero	Comp. %	Numero	Comp. %
Imprese con fatturato < 1 mln	10	4,0	1	1,7	1	2,1	8	4,1	19	7,7	15	4,0
micro	42	16,9	4	6,7	11	22,9	45	23,3	59	23,9	75	19,9
piccole	114	46,0	30	50,0	18	37,5	111	57,5	97	39,3	183	48,7
medie	50	20,2	19	31,7	7	14,6	25	13,0	48	19,4	89	23,7
grandi	32	12,9	6	10,0	11	22,9	4	2,1	24	9,7	14	3,7
Totale	248	100,0	60	100,0	48	100,0	193	100,0	247	100,0	376	100,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Tuttavia l'analisi del fatturato evidenzia come siano le grandi imprese a rappresentare una parte significativa sul totale del campione: nel comparto delle carni, dell'olio, della pasta e dei dolci il fatturato delle grandi imprese rappresenta più dell'80% sul totale delle singole filiere. Più omogenea invece la distribuzione del fatturato nelle differenti classi dimensionali per la filiera del lattiero-caseario, dove le piccole, medie e grandi imprese hanno un peso prossimo al 30% per ogni singola classe, e dei vini, dove sono le medie imprese ad avere un peso più significativo (il 45% sul totale).

Tab. 3.11 - La struttura del campione per filiera: analisi del fatturato nel 2010 (milioni di euro)

	Le carni		Conserve		Oli		Lattiero-caseario		Pasta e dolci		Vini	
	Fatturato	Comp. %	Fatturato	Comp. %	Fatturato	Comp. %	Fatturato	Comp. %	Fatturato	Comp. %	Fatturato	Comp. %
Imprese con fatturato < 1 mln	7,7	0,07	140	0,01	907	0,06	6,4	0,45	12,1	0,11	9,6	0,22
micro	62,6	0,6	5,4	0,4	16,6	1,0	68,2	4,7	86,3	0,8	112,3	2,6
piccole	592,4	5,3	161,7	11,4	86,7	5,5	471,9	32,8	422,4	3,9	909,6	20,9
medie	1.003,5	9,0	356,2	25,1	137,4	8,6	454,2	31,5	1.154,0	10,7	1.971,1	45,3
grandi	9.465,3	85,0	895,5	63,1	1.349,4	84,8	439,6	30,5	9.144,4	84,5	1.347,2	31,0
Totale	11.131,5	100,0	1.418,9	100,0	1.590,9	100,0	1.440,4	100,0	10.819,4	100,0	4.349,9	100,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

L'analisi dell'evoluzione della struttura dimensionale del campione di bilanci da noi analizzato evidenzia come nel corso del 2010 si sia assistito ad un progressivo ridimensionamento del fatturato delle imprese più piccole (micro e piccole imprese) che sono traslate nelle classi dimensionali inferiori; è cresciuta inoltre la classe dimensionale che raccoglie le imprese con fatturato inferiore al milione di euro nel 2010 (+37%) per effetto di un importante ridimensionamento soprattutto delle micro imprese (Tab. 3.14). Questo fenomeno è stato controbilanciato da un movimento in direzione opposta che ha visto crescere in termini di fatturato alcune imprese piccole e medie passando alla classe dimensionale delle medie e grandi imprese: nel 2010 sono 3 in più le imprese di grandi dimensioni rispetto al 2008 e 8 in più le imprese di medie dimensioni.

Tab. 3.12 - L'evoluzione della struttura del campione

	Numero			variazione		variazione %	
	2008	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Imprese con fatturato < 1 mln	0	78	107	78	29	-	37,2
micro	429	374	327	-55	-47	-12,8	-12,6
piccole	859	847	843	-12	-4	-1,4	-0,5
medie	335	328	343	-7	15	-2,1	4,6
grandi	103	99	106	-4	7	-3,9	7,1
Totale	1.726	1.726	1.726	-	-	-	-

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Tab. 3.13 - Le imprese agro-alimentari: matrice di transizione tra le classi dimensionali del 2008 e quelle del 2009

		2009					
		imprese con fatturato < 1 mln	micro	piccole	medie	grandi	Totale
2008	micro	76	306	47			429
	piccole	2	68	763	26		859
	medie			37	295	3	335
	grandi				7	96	103
	Totale	78	374	847	328	99	1.726

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Tab. 3.14 - Le imprese agro-alimentari: matrice di transizione tra le classi dimensionali del 2009 e quelle del 2010

		2010					
		imprese con fatturato < 1 mln	micro	piccole	medie	grandi	Totale
2009	imprese con fatturato < 1 mln	50	28				78
	micro	47	271	56			374
	piccole	9	28	767	42	1	847
	medie	1		20	296	11	328
	grandi				5	94	99
	Totale	107	327	843	343	106	1726

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

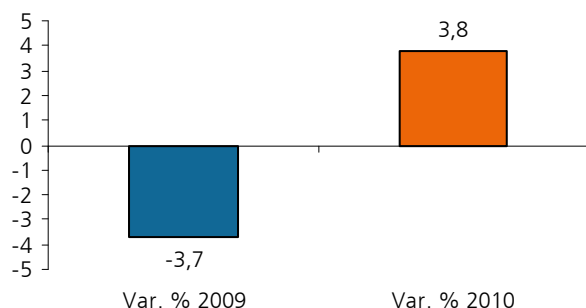
3.5 Le performance delle imprese agro-alimentari

3.5.1 Fatturato, margini e redditività

In questo paragrafo l'obiettivo dell'analisi è quello di fornire un quadro sintetico delle *performance* economico-finanziarie delle imprese agro-alimentari nel triennio 2008-2010, offrendo un dettaglio per attività economica (analisi delle diverse filiere dell'agro-alimentare italiano) e per dimensioni (analisi per classe dimensionale).

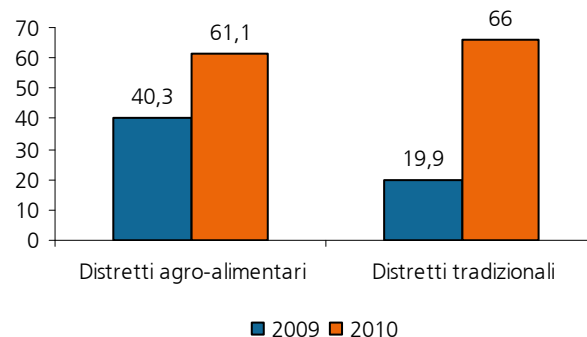
Nel 2010 il dato sul fatturato delle imprese distrettuali del settore agro-alimentare ha evidenziato una dinamica positiva con una variazione del valore mediano del 3,8%, speculare al calo del 2009. Le imprese di questo comparto avevano subito solo in parte gli effetti della crisi mostrando un calo contenuto del fatturato nel 2009, determinato dalla natura anticiclica della domanda del settore. In aumento anche la quota di imprese con fatturato in crescita che raggiunge il 61,1% nel 2010 dopo il 40,3% dell'anno precedente. Il confronto con lo stesso dato relativo alla totalità delle imprese distrettuali mostra come nel 2010 ci sia stato un allineamento sulla percentuale delle imprese in crescita, dopo che le imprese agro-alimentari hanno dimostrato una migliore tenuta nel corso del 2009, subendo meno gli effetti della crisi.

Fig. 3.1 – Evoluzione del fatturato a prezzi correnti (mediana)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

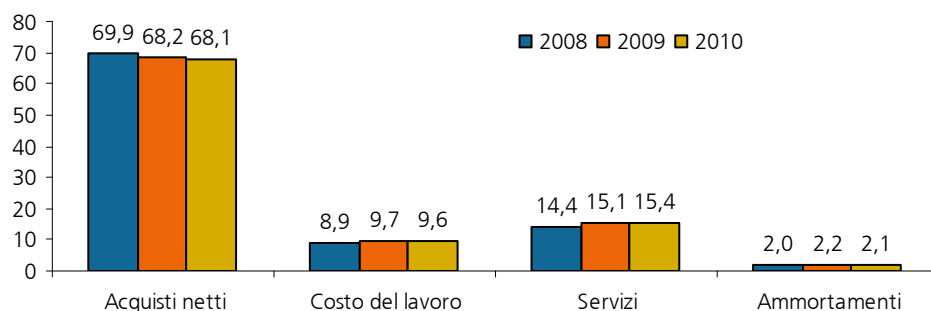
Fig. 3.2 - Quota % di imprese con fatturato in crescita



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Il miglioramento del fatturato non ha avuto effetti significativi sulla redditività del settore, che si attesta nel corso del 2010 sui livelli prossimi a quelli raggiunti nel 2009 (3,9), confermando un ROI inferiore rispetto ai livelli del 2008. L'incremento del fatturato, infatti, non ha avuto effetti positivi sul tasso di rotazione del capitale investito e sui margini operativi netti in percentuale del fatturato (EBIT *margin*), ovvero sui due indicatori che combinati tra loro determinano la redditività della gestione caratteristica (ROI). Dietro la stabilità del ROI si cela una lieve compressione del margine operativo netto determinata dalla maggiore difficoltà riscontrata dalle imprese nel ripartire i maggiori costi fissi relativi al lavoro, ai servizi, non compensati dalla lieve riduzione degli acquisti netti: solo parte di questo aumento dei costi esterni è stato scaricato a valle, nel tentativo di mantenere stabile la marginalità delle vendite.

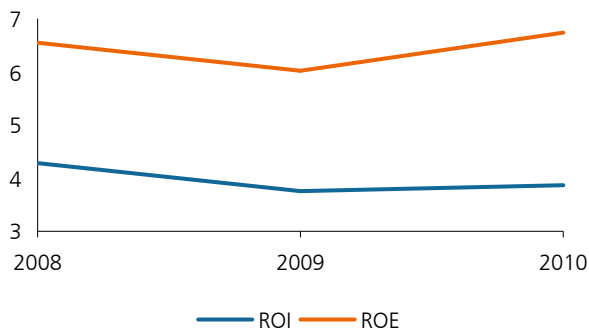
Fig. 3.3 - Le componenti dei margini operativi netti (voci in % del fatturato)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

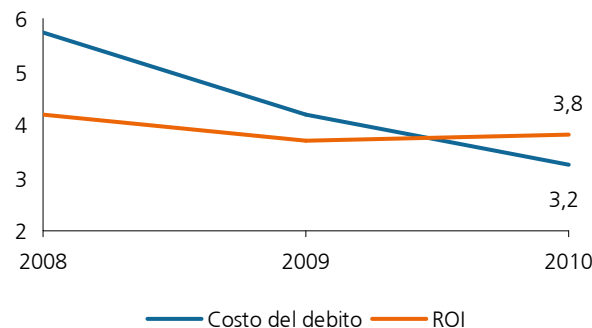
A fronte di un indice di redditività operativa stabile, è cresciuta invece la redditività complessiva del comparto: il ROE (*Return on Equity*), dopo la flessione del 2009, al termine del 2010 ha raggiunto livelli superiori al 2008 (6,6 vs. 6,3 del 2008). Il rialzo di questo indice è stato influenzato da un effetto leva positivo sulla redditività netta determinato dal calo del costo del debito, che si è portato su livelli inferiori rispetto alla redditività del capitale investito (ROI).

Fig. 3.4 - ROI e ROE al netto delle imposte (mediana)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 3.5 - ROI e costo del debito (in % debiti finanziari - mediana)

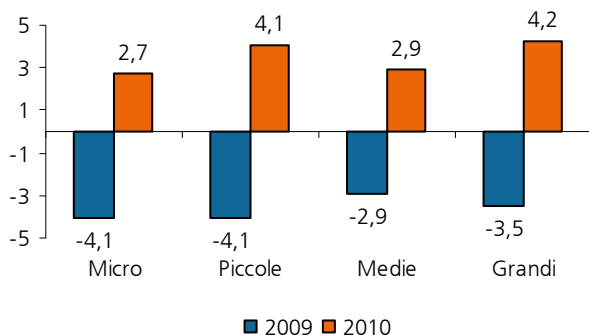


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

3.5.2 Analisi per classi dimensionali...

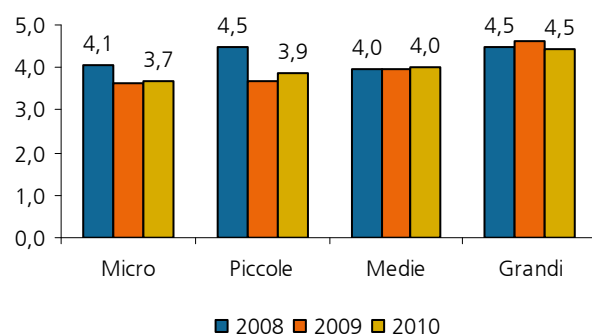
Il dettaglio per classi dimensionali mostra come l'incremento del fatturato nel corso del 2010, dopo le flessioni del precedente anno, abbia riguardato tutte le imprese, indipendentemente dalla classe dimensionale di appartenenza. Tutti i gruppi, ad eccezione delle micro imprese che faticano maggiormente in questa fase di recupero evidenziando una variazione positiva ma inferiore rispetto al calo dell'anno precedente, nel corso del 2010 hanno recuperato completamente le perdite del 2009. Anche l'analisi per classi dimensionali mostra una sostanziale stabilità nei livelli di redditività operativa tra il 2009 e il 2010, confermando anche omogeneità nei livelli tra le diverse classi.

Fig. 3.6 - Evoluzione del fatturato a prezzi correnti (valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 3.7 - ROI (valori medi)

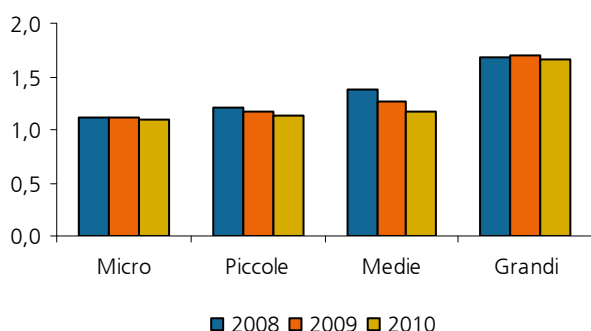


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Quello che si osserva soprattutto nel caso delle imprese di medie dimensioni, è la scelta di privilegiare la marginalità delle vendite (ROS più elevati) a scapito della rotazione del capitale investito. Anche le imprese di micro e piccola dimensione non hanno evidenziato grosse variazioni in termini di redditività operativa: il lieve peggioramento del tasso di rotazione del capitale investito non è stato controbilanciato infatti da miglioramenti dei margini che sono rimasti prossimi ai livelli del 2009 per le piccole imprese e in calo per le micro imprese. Questo potrebbe trovare una spiegazione nella ridotta capacità delle imprese di piccola taglia nella gestione di alcune leve strategiche (prezzo) con controparti di grande dimensione (gli attori della GDO ad esempio). Ad influire sulla marginalità delle vendite contribuisce anche una elevata incidenza del costo del lavoro, più pronunciata nelle imprese di minori dimensioni. Infine la dimensione penalizza le imprese micro e piccole anche nei rapporti con gli attori esterni della

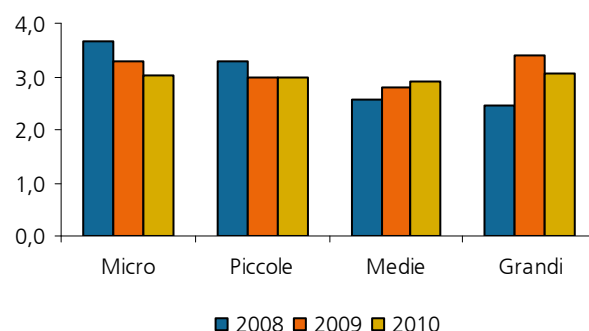
filiera agro-alimentare: se si considera l'elevata incidenza dei costi sostenuti per reperire i beni e servizi offerti da attori esterni alla filiera⁷⁷ (fornitura di mezzi tecnici per l'agricoltura, additivi, ingredienti e preparati per l'industria alimentare, beni strumentali e accessori, *packaging*, servizi consulenziali, certificazioni, laboratori analisi), si intuisce come il minore potere contrattuale determinato dalla loro ridotta dimensione possa ulteriormente penalizzarle nella componente legata ai costi.

Fig. 3.8 - Tasso di rotazione del capitale investito (valori mediani)



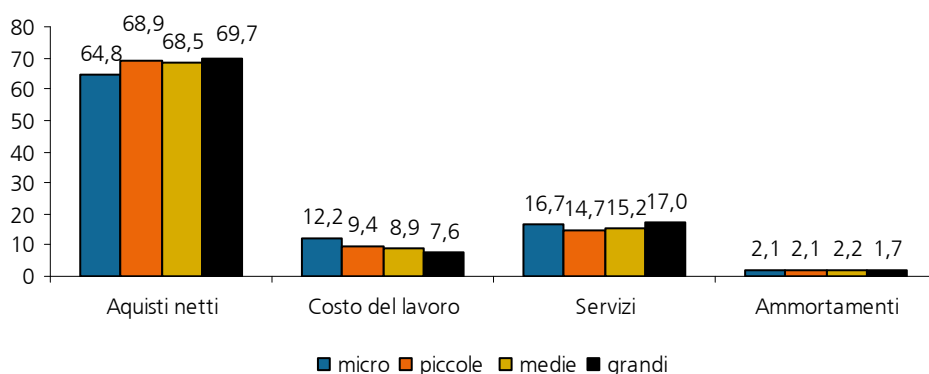
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 3.9 - Margine operativo netto in % del fatturato (valori mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 3.10 - Le componenti dei margini operativi netti (voci in % del fatturato); analisi per classi dimensionali, 2010



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

3.5.3 ...e per filiera

L'analisi delle *performance* di bilancio per le singole filiere mostra come i diversi comparti da noi analizzati abbiano evidenziato dei miglioramenti in termini di fatturato ad eccezione della filiera delle conserve, dove si registra un calo del 3,3% in termini di fatturato.

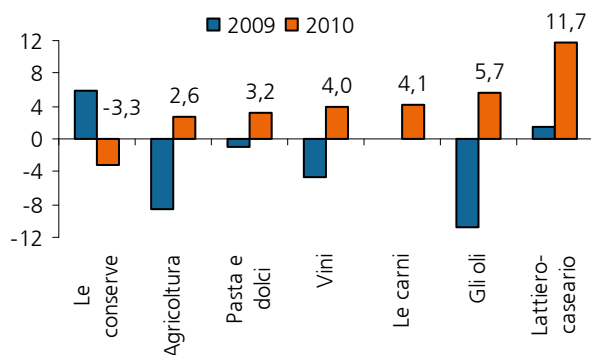
Secondo quanto si apprende dalle relazioni di bilancio dei principali *player* del distretto, ad influire negativamente su questa dinamica è stato l'andamento al ribasso dei prezzi di vendita che ha neutralizzato l'aumento dei volumi venduti. La flessione dei prezzi di vendita è stata determinata dall'elevata produzione di pomodoro registrata nell'estate del 2009. Tuttavia, a

⁷⁷ Bono e Zaghi (2008).

fronte di un calo del fatturato accentuato, rimane buona la marginalità delle vendite che migliora rispetto al 2009.

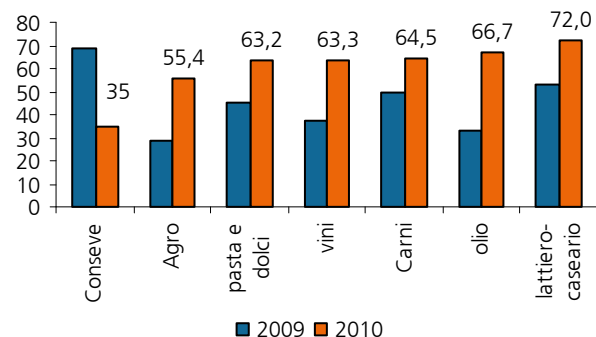
Nella filiera del vino invece il rialzo del fatturato, dopo la più accentuata contrazione nel 2009 non ha avuto effetti molto positivi sulla redditività del settore, penalizzata da un ridimensionamento della marginalità delle vendite. Nel corso del 2010 i listini dei prezzi all'origine dei vini hanno mostrato una leggera ripresa nella seconda parte dell'anno⁷⁸; tuttavia la difficoltà nel trasferire sui prezzi di vendita l'aumento dei prezzi all'origine, ha avuto effetti sui margini delle imprese di questo comparto che si sono progressivamente assottigliati nel corso del 2010.

Fig. 3.11 - Evoluzione del fatturato a prezzi correnti (valori medi)



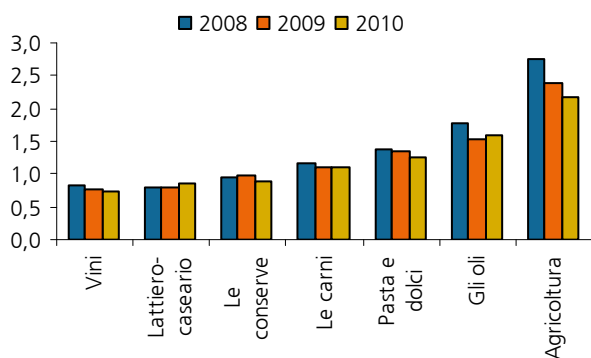
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 3.12 - Quota (%) di imprese con fatturato in crescita



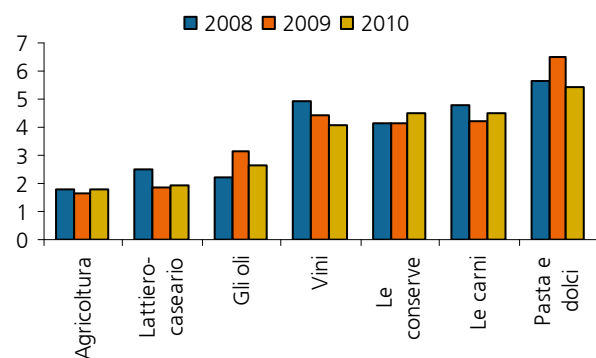
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 3.13 - Tasso di rotazione del capitale investito (valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 3.14 - Margine operativo netto in % del fatturato (valori medi)

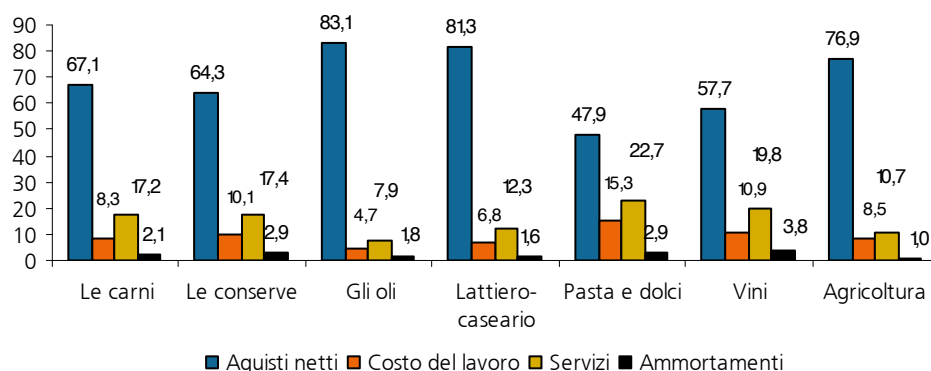


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Peggiorano anche i margini per le imprese che operano nel settore dell'olio e del lattiero-caseario, filiere che, come evidenziato dall'analisi delle componenti dei margini operativi netti, mostrano una maggiore incidenza degli acquisti netti e quindi una maggiore esposizione agli effetti della dinamica dei prezzi delle materie prime.

⁷⁸ ISMEA (2011).

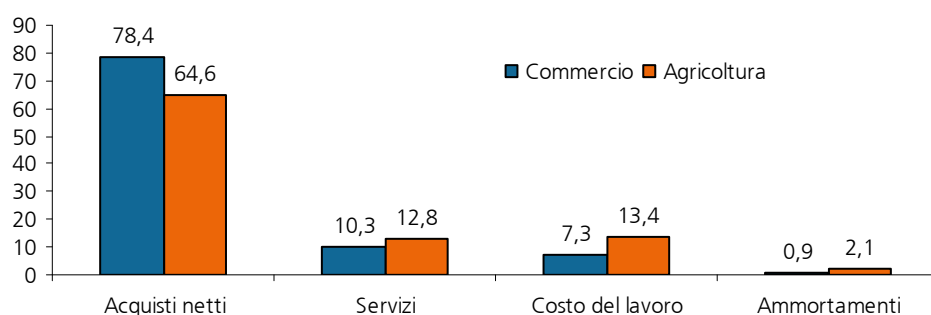
Fig. 3.15- Le componenti dei margini operativi netti (voci in % del fatturato); analisi per settore economico, 2010



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

L'analisi delle componenti dei margini operativi netti evidenzia anche la rilevanza della voce relativa agli acquisti netti per il comparto agricolo. L'elevato peso degli acquisti netti sul totale dei margini operativi per la filiera dell'agricoltura, controintuitivo a una prima lettura del dato, trova però una spiegazione nella struttura del nostro campione: la selezione delle imprese distrettuali operanti nei distretti agricoli ci ha portato infatti a considerare un numero significativo di imprese che operano a valle della filiera e che non si occupano direttamente della produzione. Per queste imprese, che si riforniscono direttamente dai produttori di medie e piccola dimensione operanti nel distretto, è più elevata l'incidenza del costo delle materie prime. Al contrario è meno rilevante il costo del lavoro che è quasi doppio per le imprese "strettamente" agricole.

Fig. 3.16 - Le componenti dei margini operativi netti (voci in % del fatturato): dettaglio della filiera agricola, 2010



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

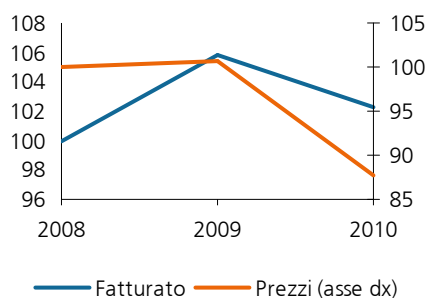
Box - La dinamica dei prezzi nella filiera delle conserve e del vino

L'analisi delle componenti dei margini operativi mostra la rilevanza della voce relativa all'acquisto di materie prime (acquisti netti) per le imprese del settore agro-alimentare. Tale voce è particolarmente influenzata ed esposta alle dinamiche dei prezzi delle *commodity*.

L'andamento dei costi di produzione incide in maniera significativa sulle *performance* reddituali delle imprese, influenzandone i margini e il fatturato.

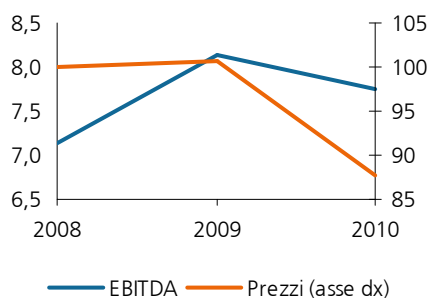
Come accennato nella filiera delle conserve si è assistito ad un calo del fatturato determinato dalla discesa dei prezzi alla produzione che ha controbilanciato negativamente l'aumento delle quantità vendute. Tuttavia la progressiva riduzione del prezzo del pomodoro tra il 2009 e il 2010 ha concesso alle imprese operanti nel settore di mantenere una buona marginalità sulle vendite: come illustrato dalla figura 2, a fronte della discesa del prezzo del pomodoro si è mantenuto pressoché stabile il livello dell'EBITDA *margin*.

Fig. 1 – La dinamica dei prezzi del pomodoro e del fatturato nella filiera delle conserve (2008=100)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati ISMEA (indice dei prezzi)

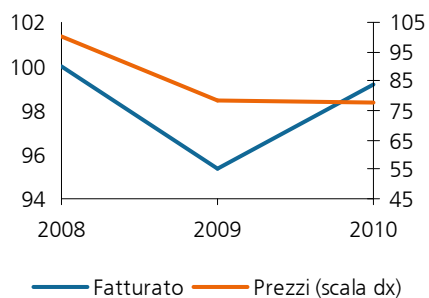
Fig. 2 – La dinamica dei prezzi del pomodoro (2008=100) e dell'EBITDA *margin* nella filiera delle conserve



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati ISMEA (indice dei prezzi)

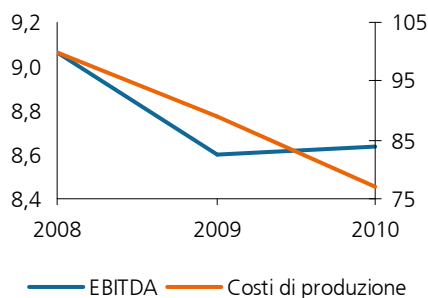
Quello che si osserva nella filiera del vino (Fig.3-4) è invece una progressiva flessione dei prezzi di vendita, più accentuata tra il 2008 e il 2009. L'andamento al ribasso dei prezzi non ha influenzato negativamente il fatturato che, dopo il calo del 2009 determinato da una ridefinizione della spesa delle famiglie, è tornato a crescere nel 2010, segnalando un aumento delle quantità vendute o uno spostamento su una fascia di qualità del prodotto più elevata. Sul versante costi invece si è assistito a una progressiva riduzione dei costi di produzione dal 2008 al 2010, di cui le imprese hanno beneficiato solo in parte: tra il 2008 e il 2009 il calo del fatturato ha influito pesantemente sulla dinamica dell'EBITDA che è calato, nonostante la contestuale flessione dei costi di produzione. Nel corso del 2010, invece, la progressiva ripresa del fatturato e la riduzione dei costi per le imprese vitivinicole hanno offerto maggiori benefici in termini di EBITDA che ha mostrato una lieve risalita. Tuttavia l'EBIT è lievemente calato (par. 3.5, analisi per filiera) per la maggiore incidenza degli ammortamenti, costo del lavoro e dei servizi.

Fig. 3 – La dinamica dei prezzi e del fatturato nella filiera del vino (2008=100)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati ISMEA (indice dei prezzi)

Fig. 4 – La dinamica dei costi di produzione (2008=100) e dell'EBITDA *margin* nella filiera del vino

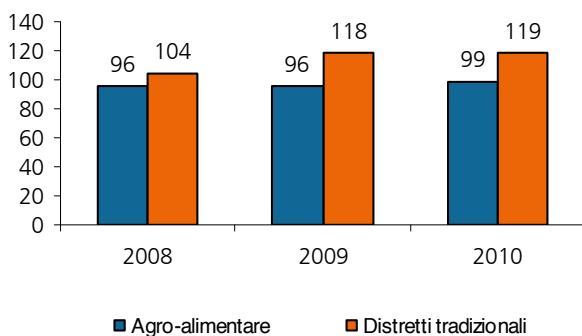


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati ISMEA (indice dei prezzi)

3.5.4 La gestione del circolante: un'analisi per classi dimensionali e filiera

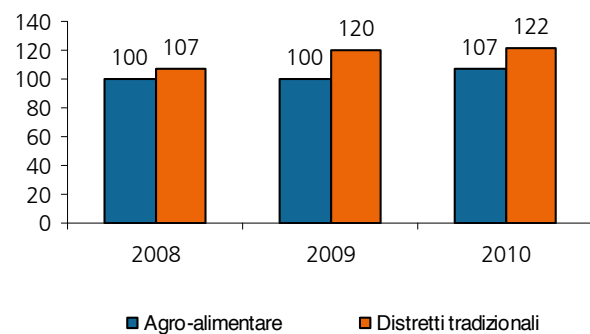
L'analisi della gestione del circolante⁷⁹ non evidenzia grosse differenze nelle dinamiche dei pagamenti tra le imprese che operano nei distretti agro-alimentari e quelle attive nei distretti tradizionali. Quello che emerge dall'analisi dei bilanci dell'ultimo triennio è un progressivo ampliamento delle dilazioni di pagamento (sia a debito che a credito), più attenuato nei distretti agro-alimentari rispetto al totale dei distretti tradizionali. Il maggiore allungamento dei tempi medi di pagamento (giorni fornitori) rispetto ai tempi medi di incasso (giorni clienti) ha garantito l'equilibrio finanziario di breve periodo delle imprese del comparto: le crescenti tensioni finanziarie sono state scaricate sui fornitori dalle imprese agro alimentari, che non sono state costrette dalle condizioni più critiche della domanda (considerata il suo carattere anticiclico), ad offrire maggiori concessioni alla clientela rispetto ai distretti tradizionali, in termini di dilazioni dei pagamenti.

Fig. 3.17 – Giorni clienti (valori mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 3.18 – Giorni fornitori (valori mediani)



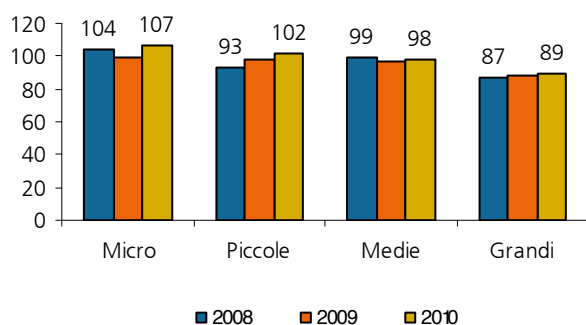
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

L'analisi per classi dimensionali⁸⁰ conferma quanto osservato sul totale del campione: le imprese più piccole (micro e piccole), considerato il minor potere contrattuale di cui godono sul mercato sono state costrette ad azionare, tra le altre leve del *marketing mix*, anche quella inerente alle maggiori dilazioni nei crediti verso la clientela (le dilazioni dei pagamenti possono essere considerate come una componente integrante della leva prezzo) per non compromettere la dinamica del fatturato, in misura maggiore rispetto a quanto fatto dalle medie e grandi imprese che non hanno modificato la gestione del credito commerciale rispetto al 2009. Ad assicurare l'equilibrio nella gestione del circolante per le micro e piccole imprese hanno tuttavia contribuito le maggiori dilazioni ottenute dai fornitori.

⁷⁹ Nell'analisi della gestione del circolante sono state escluse le imprese che possono redigere il bilancio nella forma abbreviata secondo quanto disposto dall'articolo 2435 del codice civile e che nel passivo dello stato patrimoniale non sono tenute a distinguere tra debiti finanziari e debiti commerciali. Il campione delle imprese agro-alimentari analizzate in questa parte del capitolo conta 1.020 imprese (706 in meno rispetto alle 1.726 considerate nel resto dell'analisi).

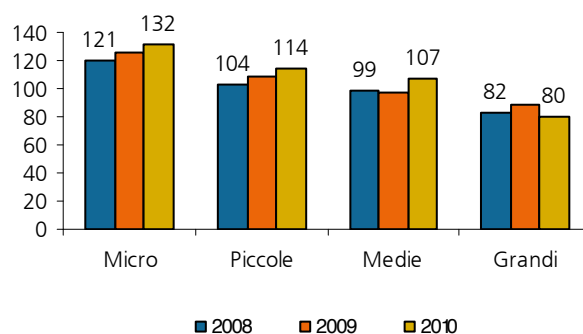
⁸⁰ Come si osserva nella tabella 3.15, la composizione del campione per l'analisi del circolante è stata significativamente alterata dall'eliminazione delle imprese con bilancio in forma abbreviata. Nella lettura dei dati bisogna tener presente anche questo elemento.

Fig. 3.19 – Giorni clienti: analisi per classi dimensionali (valori mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 3.20 – Giorni fornitori: analisi per classi dimensionali (valori mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Tab. 3.15 – La struttura del campione totale e del campione ristretto: analisi dimensionale

	Campione totale	Comp. %	Campione ristretto*	Comp.%
Imprese con fatturato <1 mln	107	6,2	-	0,0
micro	327	18,9	90	8,8
piccole	843	48,8	504	49,4
medie	343	19,9	320	31,4
grandi	106	6,1	106	10,4
Totale	1.726	100,0	1.020	100,0

Nota: *Si fa riferimento al campione ottenuto dopo l'eliminazione delle imprese che redigono il bilancio in forma abbreviata.

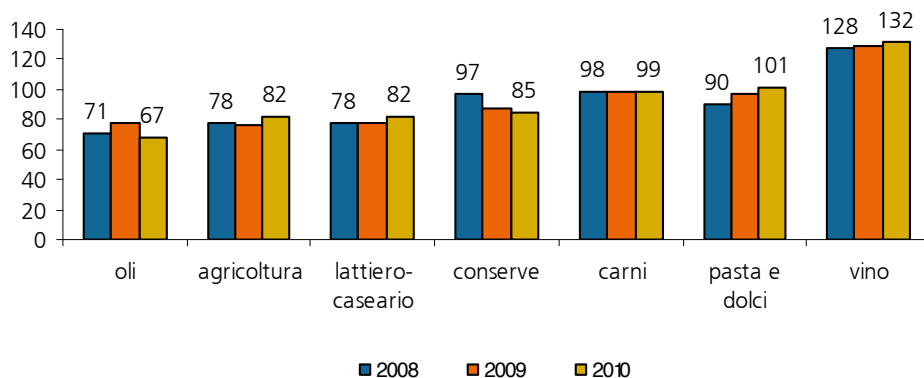
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Dall'analisi per filiera⁸¹ emerge invece un significativo grado di differenziazione nella gestione del circolante, legato al segmento di operatività delle imprese. Quello che si osserva nella dinamica dell'ultimo anno è anche in questo caso un progressivo allungamento dei giorni clienti, in parte "scaricato" sui fornitori con dilazioni sui debiti, con l'eccezione della filiera dell'olio e delle conserve. Nel settore degli oli la maggiore dimensione degli attori (nei distretti da noi analizzati è rilevante il ruolo di grandi gruppi internazionali che operano nel comparto) e la conseguente minore concorrenza presente nel segmento spiega in parte la riduzione dei giorni clienti e in generale il contenuto livello di questo indicatore per il comparto. Al contrario invece, si noti come siano elevate le dilazioni di pagamento (sia verso clienti che verso fornitori) nel settore dei vini. In questa filiera, in cui l'elevata propensione all'*export* dovrebbe in parte comprimere i ritardi nei pagamenti, la rilevanza del segmento Ho.re.ca tra i canali distributivi utilizzati dagli operatori ne innalza i livelli: gli studi sui microsettori⁸² evidenziano come i tempi di pagamento degli operatori di questo comparto nei confronti dei fornitori siano i più elevati rispetto agli altri principali operatori della distribuzione (123 i giorni fornitori vs. gli 81 della GDO e i 74 degli altri grossisti) e rispetto alla media dell'economia italiana (116 giorni).

⁸¹ Come dimostra la tabella 3.16 in questo caso le proporzioni nella composizione del campione sono rimaste pressoché simili, con variazioni poco significative ai fini dell'analisi.

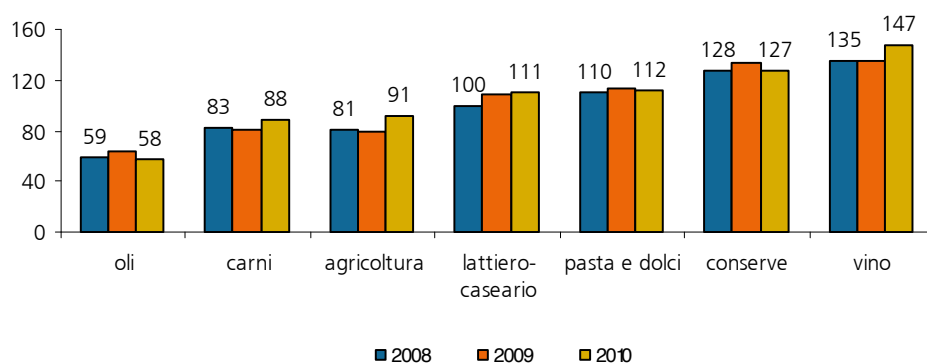
⁸² Analisi dei microsettori (Prometeia): "Dettaglio specializzato di alimentari, bevande e tabacco"; "Dettaglio despecializzato con prevalenza di alimentare", "Ristoranti, mense, catering, bar".

Fig. 3.21 – Dilazione di pagamenti nelle diverse filiere produttive: giorni clienti (valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 3.22 – Dilazione di pagamenti nelle diverse filiere produttive: giorni fornitori (valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Tab. 3.16 – Caratteristiche e rappresentatività del campione totale e del campione ristretto delle imprese agro-alimentari per settore economico: un confronto

	Campione totale	Comp. %	Campione ristretto*	Comp. %
Agricoltura, di cui	554	32,1	281	27,5
Commercio	445	25,8	217	21,3
Alimentare, di cui	796	46,1	484	47,5
Carni	248	14,4	164	16,1
Conserve	60	3,5	50	4,9
Oli	48	2,8	28	2,7
Lattiero- caseario	193	11,2	86	8,4
Pasta e dolci	247	14,3	156	15,3
Vini	376	21,8	255	25,0
Totale	1.726	100,0	1.020	100,0

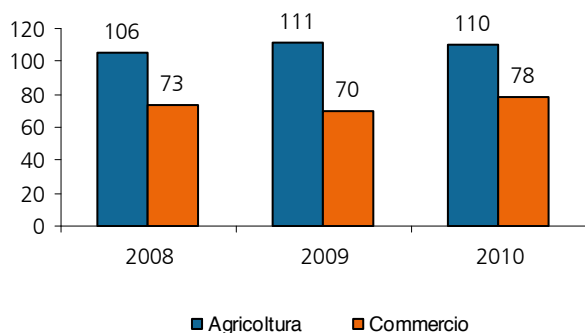
Nota: *Si fa riferimento al campione ottenuto dopo l'eliminazione delle imprese che redigono il bilancio in forma abbreviata.

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

L'analisi sulle dilazioni di pagamento condotta sugli operatori del segmento agro, distinguendo tra le imprese produttrici e quelle commerciali evidenzia delle importanti differenziazioni tra questi due gruppi. Come prevedibile i tempi di pagamento sono più "lenti" per le imprese agricole produttrici, caratterizzate da dimensioni minori rispetto alle controparti che operano nel segmento a valle della filiera. Allo stesso tempo le imprese agricole sono riuscite a scaricare parte delle tensioni sul versante della liquidità sui loro fornitori, ampliando i tempi di pagamento verso

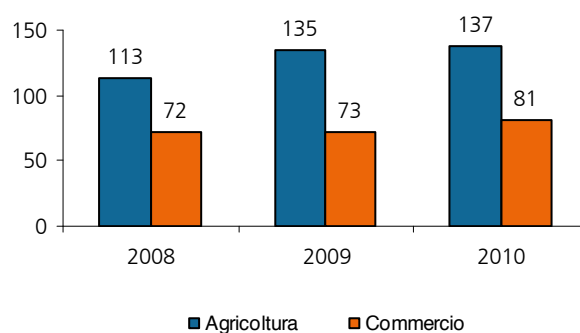
gli stessi. L'elevato livello dei tempi medi di pagamento, che potrebbe risultare controintuitivo rispetto allo scarso potere contrattuale detenuto dalle piccole e medie imprese agricole, potrebbe trovare una spiegazione nella struttura del settore, in cui sono numerose le strutture consortili e cooperative.

Fig. 3.23 – Giorni clienti: confronto imprese di produzione e imprese commerciali del segmento agricoltura



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 3.24 - Giorni fornitori: confronto imprese di produzione e imprese commerciali del segmento agricoltura

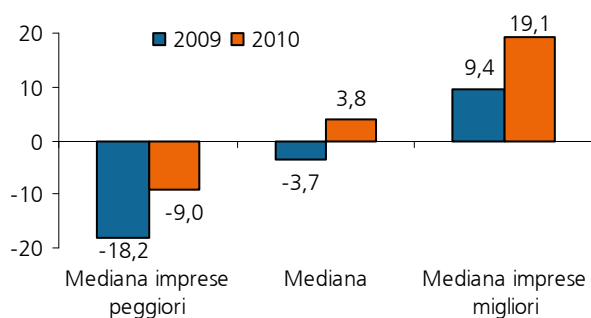


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

3.5.5 Dispersione delle performance

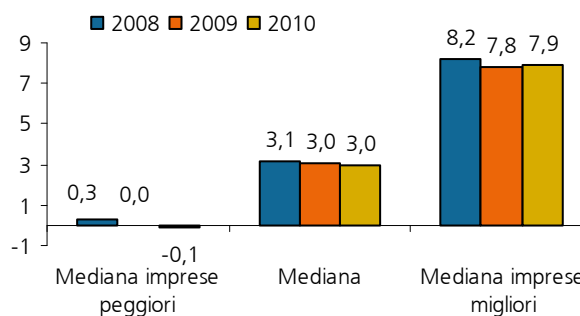
Nel corso del 2010, rimane per lo più stabile anche in termini di crescita la dispersione dei risultati delle imprese agro-alimentari: l'analisi della variazione mediana del fatturato evidenzia un ampliamento della distanza tra imprese più dinamiche e quelle più in difficoltà. Le imprese appartenenti al primo quintile della distribuzione (primo 20% delle imprese manifatturiere del campione) hanno confermato il *trend* positivo del 2009, accelerando ulteriormente nel corso del 2010 (+19,1%), mentre le imprese peggiori (ultimo 20% della distribuzione), seppure in misura inferiore rispetto all'anno precedente, registrano un ulteriore calo del fatturato (-9%). In termini di margini invece non si segnalano importanti variazioni rispetto ai livelli del 2009 per i diversi percentili della distribuzione.

Fig. 3.25 - Evoluzione del fatturato a prezzi correnti (var. %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

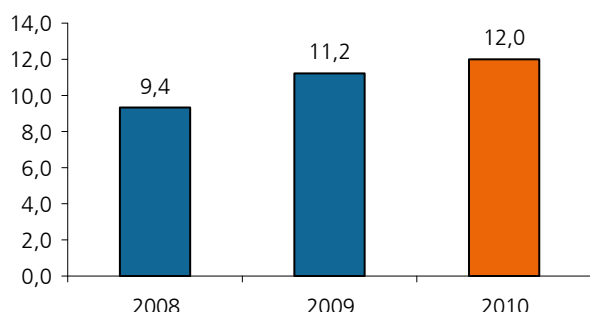
Fig. 3.26 - Margine operativo netto in % del fatturato



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

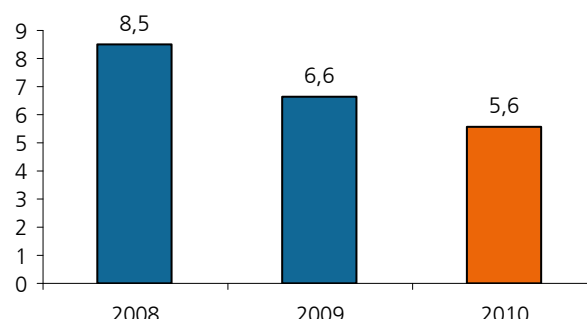
Un altro fenomeno interessante da osservare è che sebbene sia cresciuta ancora la quota delle imprese con un EBITDA negativo (al 12% nel 2010), si è ridotta progressivamente dal 2008 la quota di imprese con EBITDA positivo ma inferiore agli oneri finanziari: cresce quindi la quota delle imprese che con i flussi di cassa generati dalla gestione ordinaria riesce a far fronte agli oneri finanziari, evidenziando un buon equilibrio economico-finanziario.

Fig. 3.27 - Quota delle imprese con EBITDA negativo



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 3.28 - Quota % di imprese con oneri finanziari superiori all'EBITDA



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

3.5.6 Persistenza dei risultati

L'analisi della persistenza delle *performance* mostra come nel comparto agro-alimentare sia evidente un fenomeno di persistenza dei risultati ottenuti dalle imprese migliori. Focalizzando l'attenzione sull'EBITDA, si osserva come tra il 2008 e il 2010 è alta la probabilità per le imprese appartenenti all'ultimo decile della distribuzione (*best performer*), di confermare buoni risultati reddituali: due terzi delle imprese migliori (il 66,9%), collocate cioè nel top 10% della distribuzione nel corso del 2008 si conferma in tale posizione anche nel corso del 2010. Più bassa invece la probabilità di confermare lo stesso profilo reddituale per le imprese di dimensioni più ridotte: le imprese meno profittevoli, appartenenti ai primi due decili della distribuzione mostrano infatti un dato di persistenza dei risultati che si aggira attorno al 40%, quasi a confermare una maggiore concorrenza per le imprese più deboli, che influenza meno le grandi imprese che operano con elevate barriere all'ingresso.

Tab. 3.17 - Matrice di transizione tra l'EBITDA del 2008 e quello del 2010 (valori %)

		2010										
	decili	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
2008	1	40,1	15,7	6,4	5,8	9,3	7,0	4,7	4,7	3,5	2,9	100,0
	2	12,9	40,4	20,5	11,7	3,5	6,4	2,3	0,6	1,2	0,6	100,0
	3	5,9	19,4	34,1	18,8	8,8	4,1	2,4	4,7	0,6	1,2	100,0
	4	7,6	9,4	17,6	25,9	17,1	7,6	6,5	4,1	2,9	1,2	100,0
	5	4,7	5,8	8,2	19,3	22,2	15,8	12,3	6,4	4,1	1,2	100,0
	6	7,1	3,6	5,3	7,7	15,4	24,3	14,8	11,8	6,5	3,6	100,0
	7	1,2	0,6	4,1	7,1	14,2	17,2	22,5	20,7	10,1	2,4	100,0
	8	3,6	3,6	2,4	1,2	6,0	9,0	18,7	25,9	24,7	4,8	100,0
	9	1,2	1,8	1,2	1,8	2,9	7,1	15,3	17,1	32,4	19,4	100,0
	10	1,2	0,6	1,2	1,7	1,7	2,9	2,3	5,8	15,7	66,9	100,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

3.6 Conclusioni

La rilevanza del settore agro-alimentare italiano sull'intero comparto manifatturiero, la ricchezza di tradizioni, tecniche di produzione e risorse di cui si fa custode, il peso consistente delle *export* sulla totalità delle esportazioni manifatturiere (il *food* segue la meccanica e il sistema moda nella classifica delle esportazioni rappresentando nel 2010 il 6,2% del totale manifatturiero⁸³, mentre i

⁸³ Nel totale alimentare non sono stati inclusi i codici Ateco 102 (lavorazione e conservazione di pesci, crostacei e molluschi), 106 (lavorazione di granaglie, produzioni di amidi e amidacei) e 109 (prodotti per l'alimentazione degli animali) in quanto non rappresentati nella nostra selezione dei distretti; la definizione di *food* è stata però estesa a 3 codici dell'agricoltura: 011 (prodotti di colture agricole non permanenti), 012 (prodotti di colture permanenti), 013 (piante vive).

distretti da noi individuati costituiscono un campione sufficientemente rappresentativo delle esportazioni del settore, con una quota del 41,7%) e le peculiarità dei modelli di sviluppo del settore ci hanno spinto a cercare di analizzare con il massimo dettaglio la struttura di questo comparto produttivo dell'economia italiana.

L'analisi condotta sui principali indicatori economico-finanziari delle imprese distrettuali agro-alimentari mostra come nel 2010 ci sia stato un tentativo di ripresa del settore, soprattutto in termini di fatturato: per quanto il ritmo di crescita sia stato più contenuto per il comparto, il settore agro-alimentare è l'unico ad aver superato i livelli del 2008 (capitolo 1), evidenziando una buona capacità di ripresa e una grande reattività delle imprese operanti in questo segmento.

Tuttavia la dinamica positiva di questo dato non ha avuto gli effetti sperati sul fronte della redditività della gestione industriale: le imprese del comparto agro-alimentare, principalmente di piccola e media dimensione, se da un lato sono state meno influenzate dagli *shock* della domanda che hanno coinvolto gli altri settori, soprattutto negli anni precedenti e più acuti della crisi, dall'altro hanno visto comprimersi la redditività e i margini. L'aumento dei costi di produzione (costo del lavoro e servizi *in primis*) e l'impossibilità di scaricare totalmente a valle questi incrementi, in un contesto di domanda debole e per il crescente peso degli attori della GDO, hanno penalizzato la redditività delle vendite delle imprese di questo comparto.

Un elemento di criticità della filiera agro-alimentare è ancora l'elevata polverizzazione che impedisce di fatto il ricorso ad economie di scala e a nuove tecniche produttive e tecnologie in grado di ridurre i costi unitari. L'elemento dimensionale pesa ancora molto all'interno del comparto agro-alimentare. Come evidenziato dall'analisi delle *performance* delle imprese per classi dimensionali sono proprio le micro imprese a faticare maggiormente in questa fase di recupero, sia in termini di fatturato che di margini, questi ultimi compressi dall'elevata incidenza del costo del lavoro e dei servizi e dalla maggiore difficoltà nella gestione di alcune leve strategiche (prezzo). L'analisi del circolante offre un ulteriore elemento a sostegno di questa tesi, dimostrando come siano proprio le micro e le piccole imprese ad offrire maggiori concessioni nella dilazione dei pagamenti rispetto alle medio grandi.

Le maggiori dimensioni degli attori (raggiungibile con una maggiore integrazione, attraverso contratti di rete, forme diverse di collaborazioni o operazioni di fusioni e acquisizioni) garantirebbero una maggiore efficienza sul piano dei costi interni ed esterni di cui beneficerebbero margini e redditività delle imprese.

L'aspetto dimensionale, inoltre, rappresenta un fattore critico anche nello scenario competitivo internazionale. In uno scenario altamente incerto, caratterizzato da una domanda interna debole e incerta e influenzato da una maggiore vulnerabilità delle imprese agro-alimentari alla cautela dei consumatori il canale estero rappresenta un impulso fondamentale per il comparto⁸⁴: se la natura anti-ciclica della domanda del settore ha finora "protetto" le imprese distrettuali agro-alimentari nei periodi più profondi della crisi, per il 2011 si stima un significativo ridimensionamento della domanda interna, determinata dalla debolezza del reddito disponibile, dall'incertezza sulle condizioni del mercato del lavoro e dagli effetti delle nuove manovre di riordino dei conti pubblici, che potrà essere controbilanciata solo da un andamento positivo delle esportazioni. Peserà tuttavia il processo di correzione e risanamento dei conti pubblici avviato anche negli altri paesi europei, principali *partner* commerciali per le imprese agro-alimentari. La maggiore dimensione delle imprese e il maggiore potere contrattuale derivante,

⁸⁴ Per l'analisi delle esportazioni dei distretti si rimanda al Monitor dei distretti in uscita a gennaio che segnala l'aumento delle esportazioni per le imprese distrettuali agro-alimentari del 7,9% nei primi 9 mesi del 2011.

rappresenterebbe un pre-requisito per il potenziamento della presenza delle imprese del comparto sui mercati esteri: riconosciute le eccellenze e la qualità dei prodotti del *food* italiano occorre anche prevedere strategie coordinate per il potenziamento delle nostre catene distributive all'estero.

Un ulteriore elemento a supporto di un processo di rafforzamento delle imprese agro-alimentari è offerto dall'analisi della persistenza delle *performance* reddituali. In questo settore è più elevata rispetto al totale delle imprese distrettuali la probabilità di confermare i buoni risultati reddituali raggiunti dalle *best performer* (due terzi delle imprese migliori, pari al 66,9% vs. il 52,1% del totale dei distretti). Il possesso di certificazioni di qualità (DOP, IGP, STG per i prodotti dell'agricoltura e dell'industria alimentare e DOC, DOCG e ICGT per i vini), l'efficienza produttiva e una buona gestione industriale (raggiungibile anche attraverso varie forme di collaborazioni tra le imprese) sono strumenti indispensabili nel settore per il raggiungimento di buone *performance*, indipendente dalla dimensione dell'impresa. Puntare su tali fattori è una scelta strategica vincente che permette a tutte le imprese (piccole, medie e grandi) di raggiungere risultati positivi e duraturi nel tempo, più di quanto accada nelle altre realtà distrettuali.

4. Le 179 Reti di impresa italiane secondo il primo Osservatorio Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano⁸⁵

4.1 Introduzione

Negli ultimi due anni le reti di impresa hanno conosciuto un notevole sviluppo in seguito all'introduzione di specifici provvedimenti normativi contenuti nell'articolo 42 del decreto legge del 31 maggio 2010 n. 78, convertito, con modificazioni, dalla legge del 30 luglio 2010 n. 122.

A cura di
Giovanni Foresti

In realtà le imprese per loro natura sono fatte per operare informalmente in rete, in particolare in Italia, dove la produzione spesso si realizza lungo filiere produttive a cui partecipano diversi attori, dalle imprese capofila a valle del processo produttivo ai subfornitori e terzisti, attivi in specifiche e delimitate fasi produttive e poco propensi a realizzare attività di ricerca e sviluppo. La nuova normativa italiana parte proprio da questa constatazione e si pone l'obiettivo di rafforzare questi legami, riconoscendo vantaggi fiscali alle Reti che promuovono al loro interno progetti di innovazione diretti a innalzare la loro competitività sui mercati.

In questo approfondimento sono descritti i risultati del primo Osservatorio Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano sui 179 contratti di rete registrati in Camera di commercio al 5 ottobre 2011. In particolare, sono analizzate l'evoluzione temporale, gli obiettivi, la dimensione, la differenziazione settoriale delle Reti, e soprattutto le caratteristiche delle 858 imprese coinvolte in Reti, in termini di dimensioni aziendali, specializzazione produttiva, propensione a richiedere brevetti, effettuare investimenti diretti all'estero (IDE), ottenere certificazioni ambientali e dei sistemi di gestione della qualità, *performance* di crescita e reddituali.

L'approfondimento muove da una breve analisi dell'importanza economica delle reti (paragrafo 2) che possono essere una via per superare i limiti dimensionali delle aziende italiane e, soprattutto, la tendenza delle nostre imprese a collaborare poco sul fronte della ricerca e sviluppo (paragrafo 3). Dopo un breve richiamo alla normativa italiana sulle reti d'impresa (paragrafo 4), si presenta un'analisi dettagliata delle 179 Reti di impresa concentrandosi sulle 271 imprese manifatturiere di cui si dispone di un bilancio aziendale nel biennio 2009-10 e a cui sono state associate le informazioni sulla presenza in azienda di brevetti, IDE e certificazioni ambientali e di qualità. L'ultimo paragrafo conclude.

4.2 L'economia delle Reti d'impresa

Le reti di impresa possono avere molteplici finalità e, in ultima analisi, possono diventare un ottimo strumento per rafforzare la competitività delle imprese. Insieme, infatti, le imprese di una rete possono fare ricerca e sviluppo, sviluppare nuove tecnologie, estendere il bacino di domanda, aprire servizi di vendita all'estero, creare marchi collettivi, aumentare la gamma dei prodotti/servizi offerti al cliente. Le reti possono rimanere all'interno dei distretti, delle filiere o delle catene di subfornitura, o avere nuovi obiettivi e protagonisti, interessando la collaborazione tra imprese e centri di ricerca o di formazione, i meta-distretti, i poli tecnologici (Rullani 2010; Bellandi, Caloffi e Toccafondi, 2010).

Le reti sono una forma organizzativa che consente alle imprese di specializzarsi reciprocamente, essere più creative, condividere le conoscenze, co-innovare, mantenendo bassi il costo e il rischio che sono distribuiti su più soggetti, moltiplicare il valore delle idee, estendendo a più luoghi, settori e applicazioni l'utilizzo di conoscenze originali, innalzare la flessibilità, il grado di

⁸⁵ Si ringraziano i colleghi di Mediocredito Italiano e, in particolare, quelli del Desk Reti e Ricerca per la fornitura dei microdati sui 179 contratti di rete stipulati fino a 5 ottobre 2011, e, soprattutto, per il contributo in termini di idee allo sviluppo di questo approfondimento.

personalizzazione, il *time to market* (AIP, 2009; Rullani, 2010). In una rete ogni impresa diventa parte di un grande sistema e ha le economie di scala (nell'uso della conoscenza e nell'ampliamento dei bacini di uso) del grande sistema a cui appartiene (Rullani, 2009).

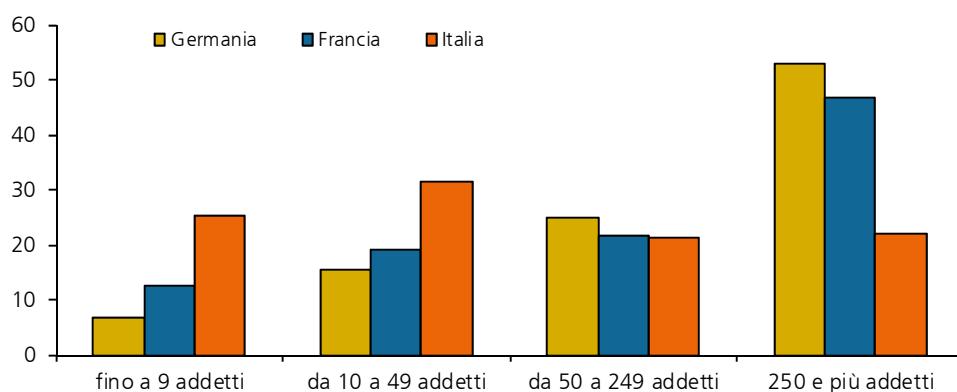
Le reti sono uno dei motori di trasformazione dei distretti industriali in sistemi aperti a lavorazioni e competenze non-locali. I processi di apertura dei distretti sono la via per ricercare competenze e specializzazioni esterne al territorio, riorganizzando in tal modo il territorio per far fronte alle sfide della globalizzazione. Secondo questa lettura le imprese sono gli attori del cambiamento, attivano rapporti commerciali e/o di collaborazione (sul fronte dell'innovazione ad esempio) spesso esterni al distretto ma che possono avere ricadute positive anche sul territorio (Chiarvesio e Micelli, 2007). Con le reti l'organizzazione produttiva diviene più complessa: ogni impresa, infatti, opera al contempo nelle reti trans-territoriali e trans-settoriali a cui appartiene e nel distretto produttivo locale, associato a conoscenze, culture, persone, infrastrutture distintive perché poco mobili e poco trasferibili.

E' lungo questo percorso che i distretti sono cambiati e continueranno a cambiare per diventare più adatti al nuovo contesto competitivo. Il territorio continua, quindi, a svolgere un ruolo importante nelle filiere se ha conservato risorse critiche per la competizione e poco sostituibili come la conoscenza non codificata sedimentata dall'esperienza, le professionalità del lavoro disponibili, la cultura delle società locali, le infrastrutture logistiche, i servizi, i centri di ricerca e formazione, le istituzioni e le normative scritte e tacite che rendono un territorio più accogliente di altri. Il valore di queste risorse dipende dal loro grado di insostituibilità ma anche dall'efficienza delle reti che valorizzano e moltiplicano il loro apporto (Rullani, 2010). In questa prospettiva, pertanto, i distretti portano all'interno delle reti globali del valore le loro specifiche competenze, conoscenze e specializzazioni.

4.3 Perché i contratti di rete in Italia?

I contratti di rete, pertanto, possono essere una via per superare i limiti posti dalle ridotte dimensioni aziendali delle imprese italiane. E' noto che in Italia sono poche le imprese di grandi dimensioni. Nel confronto internazionale, infatti, l'industria italiana mostra un peso molto elevato delle imprese di piccole e piccolissime dimensioni e una quota ridotta di grandi imprese (Fig. 4.1). Le imprese più piccole hanno rappresentato e rappresentano tuttora un importante fattore di competitività per il nostro tessuto produttivo, dati i noti vantaggi di costo e di flessibilità offerti dai terzisti e subfornitori italiani.

Fig. 4.1 – Struttura dimensionale a confronto nel manifatturiero, 2007
(composizione % in termini di addetti)

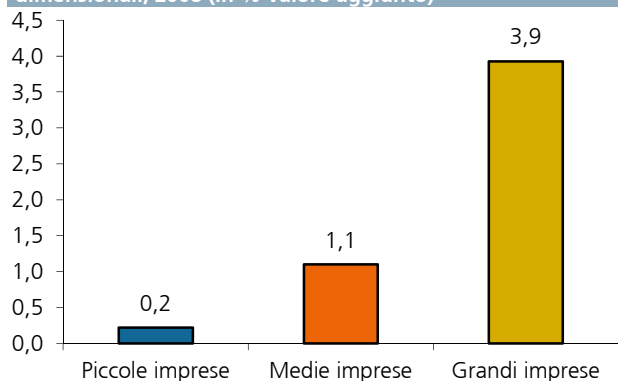


Nota: Piccole: fino a 49 addetti; Medie: da 50 a 250; Grandi: almeno 250. Fonte: Eurostat

Tuttavia, nell'attuale contesto competitivo è necessario che aumenti il numero di imprese di medio-grandi e grandi dimensioni. Questo perché essere "più grandi" è una preconditione per innalzare la competitività, intesa come capacità di investire in R&S, di esportare e di essere presenti all'estero con proprie filiali commerciali. La propensione a fare ricerca, a esportare e fare investimenti diretti esteri è una funzione crescente delle dimensioni aziendali (Figure 4.2 e 4.3).

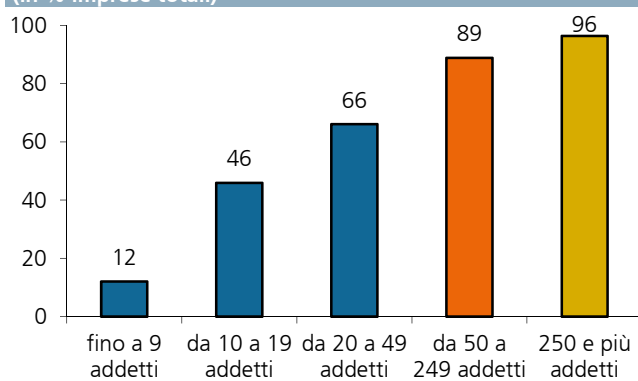
Oltre alle operazioni di fusione e/o incorporazione (*M&A*) o ai gruppi di impresa⁸⁶, la cooperazione tra imprese è una possibile via per superare le ridotte dimensioni aziendali del nostro tessuto produttivo. Finora però questa strada è stata poco praticata. Sul fronte dell'innovazione, ad esempio, i risultati dell'ultima *Community Innovation Survey* (CIS) mostrano in maniera inequivocabile la chiusura delle imprese ad accordi di cooperazione, che caratterizza soprattutto le piccole imprese ma anche gli attori di più grandi dimensioni (Figure 4.4 e 4.5).

Fig. 4.2 - Spesa delle imprese italiane in R&S per classi dimensionali, 2008 (in % valore aggiunto)



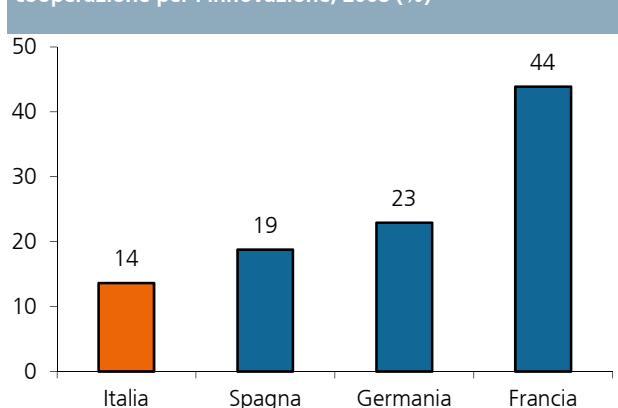
Nota: Piccole: fino a 49 addetti; Medie: da 50 a 250; Grandi: almeno 250. Fonte: Istat

Fig. 4.3 - Quota di imprese manifatturiere che esportano, 2008 (in % imprese totali)



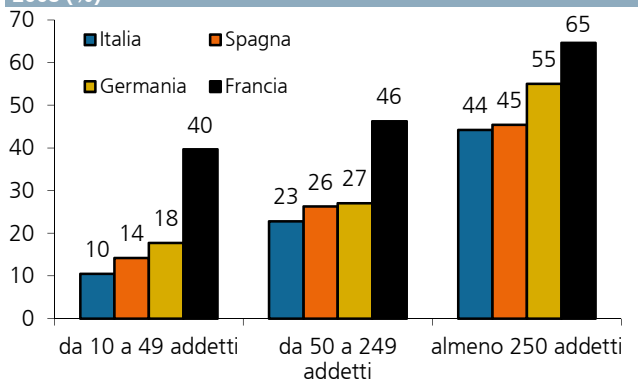
Fonte: Istat

Fig. 4.4 - Imprese innovatrici manifatturiere con accordi di cooperazione per l'innovazione, 2008 (%)



Nota: imprese con almeno 10 addetti. Fonte: Eurostat

Fig. 4.5 - Imprese innovatrici manifatturiere per classi dimensionali con accordi di cooperazione per l'innovazione, 2008 (%)



Fonte: Eurostat

4.4 La normativa sulle Reti di impresa

E' dunque da leggere positivamente l'intervento normativo italiano che ha individuato nelle reti uno strumento di politica industriale per superare i limiti di un tessuto industriale e distrettuale

⁸⁶ Sull'importanza e sull'evoluzione recente dei gruppi economici in Italia si rimanda all'approfondimento "I gruppi economici nei distretti industriali italiani".

composto da molte piccole e medie imprese (PMI), con una bassa propensione a fare ricerca e sviluppo e, soprattutto, a cooperare nel campo dell'innovazione.

In Italia la disciplina sulle reti di impresa è stata originariamente introdotta dall'articolo 3 (commi da 4-ter a 4-quinquies) del decreto legge n. 5 del 2009 e successivamente rivisto con il decreto legge n. 78/2010 poi convertito con modificazioni nella legge n. 122 del 30 luglio 2010. Il contratto di rete è una forma di aggregazione tra imprese, le quali, pur mantenendo la loro soggettività giuridica, possono attivare forme di collaborazione, esercitando in comune alcune attività economiche. Esso deve essere stipulato per atto pubblico o scrittura privata autenticata e iscritto nella sezione del registro delle imprese presso cui è iscritta ciascuna delle imprese aderenti alla Rete.

"Con il contratto di rete più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato e a tal fine si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa. Il contratto può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina di un organo comune incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso... Il contratto... deve indicare... la definizione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante, le modalità di realizzazione dello scopo comune..." (art. 3, comma 4-ter).

Da un punto di vista fiscale è previsto un regime di sospensione d'imposta per gli utili di esercizio, sino a un massimo di un milione di euro destinati alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma di rete. In molte regioni poi sono stati e saranno emanati bandi che prevedono la concessione di contributi destinati alle imprese che si aggregano attraverso il Contratto di Rete (Cafaggi, 2011).

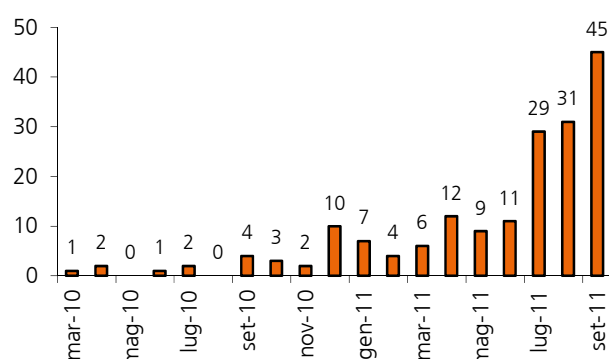
Le vigenti disposizioni di legge non chiariscono quale sia la natura giuridica della rete di imprese. Anche la dottrina ha espresso posizioni non univoche. Parte della dottrina (AIP, 2011), infatti, ritiene che la soggettività giuridica della rete sia implicita nella sua stessa struttura, analogamente a quanto avviene per altre figure giuridiche presenti nel nostro ordinamento come, ad esempio, i consorzi con attività esterna e le associazioni non riconosciute. Secondo questa tesi la soggettività giuridica troverebbe il suo fondamento nella presenza di un fondo patrimoniale comune e autonomo rispetto ai patrimoni personali dei partecipanti, nella qualificazione degli apporti eseguiti dagli aderenti in termini di conferimento, nel riferimento all'esercizio in comune di un'attività. Al contrario, un'altra parte della dottrina non riconosce la rete di imprese come un centro autonomo di imputazione di rapporti giuridici, riconoscendole una rilevanza limitatamente ai rapporti interni tra le imprese che la compongono. Secondo questa tesi la rete non esisterebbe come soggetto ma solo come ordinamento diretto a regolare i rapporti tra partecipanti. La soggettività giuridica sarebbe esclusa per la mancanza di una disciplina sui bilanci e sui fallimenti della rete d'impresa e perché l'organo comune di gestione opera come mandatario delle imprese coinvolte. Questo orientamento verrebbe confermato dall'articolo 20 della Circolare n. 4/E del 15 febbraio 2011 dell'Agenzia delle Entrate che non riconosce soggettività tributaria alla rete e non prevede né l'estinzione né la modificazione della soggettività tributaria delle imprese coinvolte in contratti di rete. Non è chiaro infine se e in che misura le imprese aderenti siano responsabili per le obbligazioni eventualmente assunte dall'organo comune per conto della rete, in particolare nel caso in cui non sia stato costituito un fondo patrimoniale.

La rete di imprese è stata avvicinata alla figura dell'associazione temporanea di imprese (ATI) dove lo schema contrattuale di riferimento è quello del mandato collettivo con rappresentanza (attribuita alla capofila). L'ATI tuttavia è normalmente costituita per la gestione di un singolo affare. Esistono anche alcune somiglianze fra la rete di imprese e i consorzi (regolati dagli artt. 2602 e ss. del codice civile), essendo entrambe le figure create per gestire attività comuni fra le imprese partecipanti. La differenza è che il consorzio è pensato per raggiungere obiettivi specifici e di breve-medio termine, mentre la rete di imprese è ideata per tenere le imprese insieme nel medio-lungo periodo sull'obiettivo più generale di aumentare la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato.

4.5 I risultati del primo Osservatorio Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano sulle reti di impresa

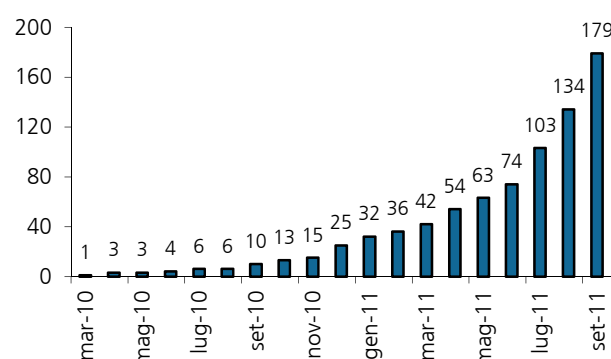
Al 5 ottobre 2011 sono stati registrati in Camera di Commercio 179 contratti di rete. Questi contratti coinvolgono 858 imprese. Il fenomeno ha mostrato una forte accelerazione nella seconda metà del 2011, con punte di 45 contratti registrati nel solo mese di settembre (Figure 4.6 e 4.7). Questa tendenza non si è arrestata successivamente: a inizio novembre, infatti, i contratti di rete stipulati sono saliti a 197, per un totale di 957 imprese coinvolte⁸⁷.

Fig. 4.6 - Numero di contratti di Rete registrati per mese



Fonte: Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano su dati Unioncamere

Fig. 4.7 - Evoluzione del numero di contratti di Rete registrati



Fonte: Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano su dati Unioncamere

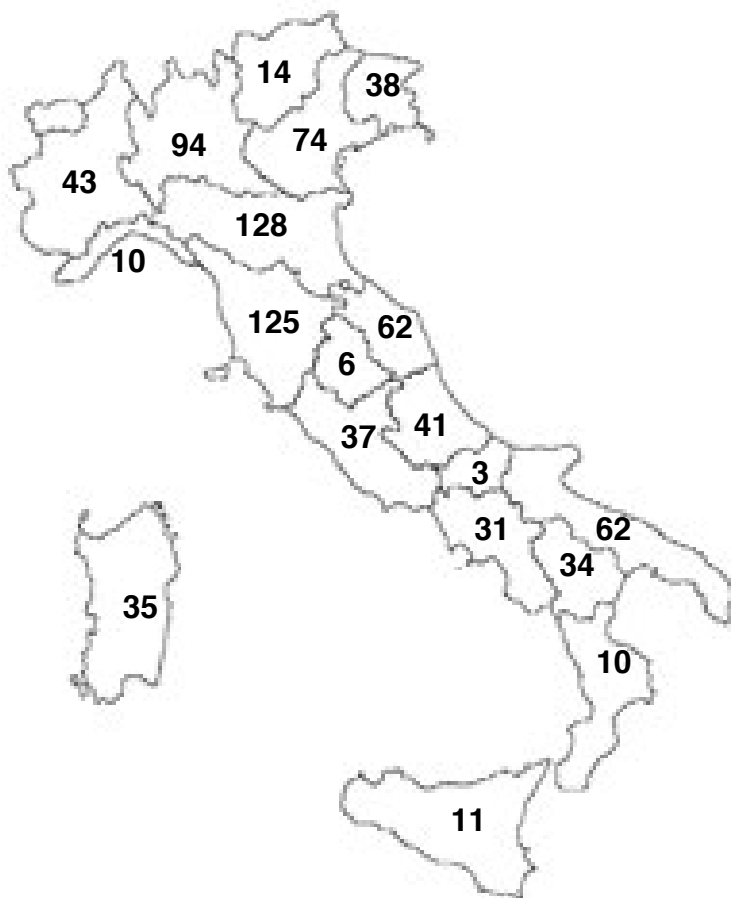
Le reti sono presenti su gran parte del territorio nazionale e sono particolarmente diffuse in Emilia Romagna e in Toscana dove superano quota 120 (Fig. 4.8). Il 70,9% delle Reti sono costituite da imprese provenienti dalla stessa regione. Solo nel 29,1% dei casi, pertanto, le reti sono trans-territoriali. Di queste una quota significativa è rappresentata da Reti che vedono coinvolte imprese di due regioni (20,7%).

Tra le imprese manifatturiere che partecipano a Reti di impresa, un terzo circa appartiene a uno dei 139 distretti industriali tradizionali analizzati in questo Rapporto. Le imprese dei distretti hanno stipulato contratti di rete con imprese della filiera locale, ma anche con imprese della stessa filiera localizzate in altre province, o addirittura esterne alla regione. La "lunghezza" delle filiere varia da rete a rete: in alcuni casi ci sono solo imprese dello stesso settore, in altri si estende anche alle fasi a monte e a valle dello stesso settore (con imprese specializzate, ad esempio, in beni intermedi e in beni di consumo del sistema moda o con imprese specializzate nella metallurgia, in prodotti in metallo e nella meccanica), in altri ancora ricomprende filiere di settori diversi con al proprio interno sia imprese del sistema moda sia imprese della metalmeccanica.

⁸⁷ L'analisi che segue fa riferimento ai 179 contratti di rete stipulati al 5 ottobre 2011. Per i 18 contratti stipulati successivamente, infatti, non disponiamo ancora dell'elenco delle imprese sottoscrittrici.

Le imprese dei distretti, inoltre, spesso sono coinvolte in reti che hanno al proprio interno società commerciali o imprese specializzate in servizi avanzati (*software* e consulenza informatica; ricerca scientifica e sviluppo; studi di architettura e d'ingegneria, collaudi e analisi tecniche; attività di direzione aziendale e di consulenza gestionale) localizzate nel distretto o al di fuori dei confini del distretto e/o della regione. Non mancano, inoltre, casi in cui sono coinvolti anche istituti finanziari o imprese di energie rinnovabili.

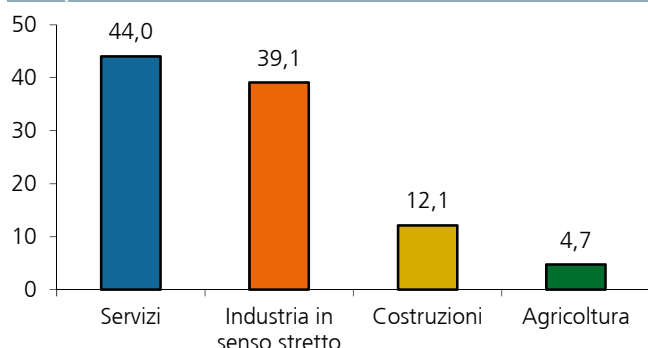
Fig. 4.8 – Numero di imprese coinvolte in Reti di impresa per regione



Fonte: Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano su dati Unioncamere

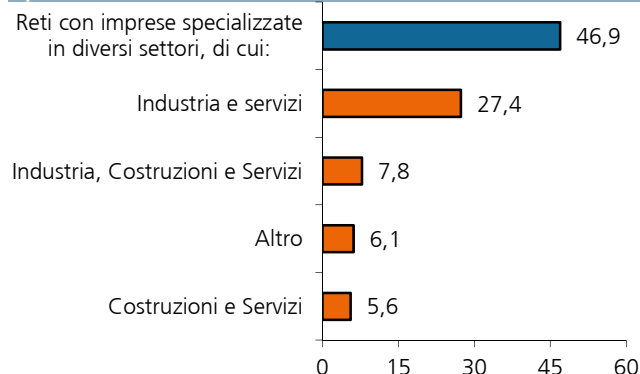
La differenziazione produttiva delle aziende coinvolte è alta anche all'interno delle reti che non interessano i distretti industriali. Il 46,9% delle 179 reti registrate al 5 ottobre 2011, infatti, è composto da imprese specializzate in diversi macrosettori economici (agricoltura, industria in senso stretto, costruzioni, servizi). In particolare, nel 27,4% delle reti sono compresenti imprese dell'industria in senso stretto e imprese dei servizi (Fig. 4.10).

Fig. 4.9 – Imprese che appartengono a Reti per macrosettore (composizione %)



Fonte: Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano su dati Unioncamere

Fig. 4.10 – Quota (%) di Reti con all'interno imprese con diversa specializzazione macrosettoriale

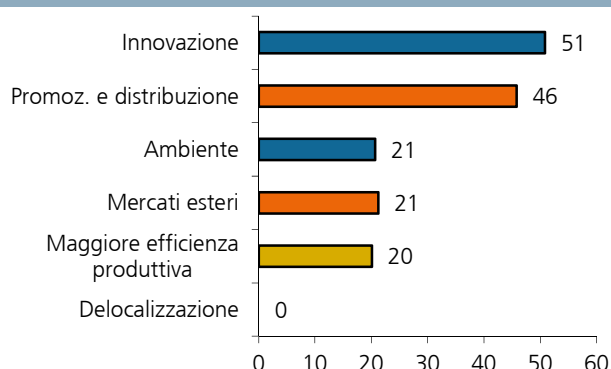


Nota: macrosettori considerati: Agricoltura, Industria in senso stretto, Costruzioni, Servizi. Fonte: Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano su dati Unioncamere

Una buona quota di reti (7,8%), inoltre, ha al proprio interno imprese industriali, dei servizi e delle costruzioni. E' evidente, dunque, la tendenza a costituire reti composte da soggetti tra loro complementari, che possono mettere a fattor comune competenze diverse, creando sinergie intersettoriali.

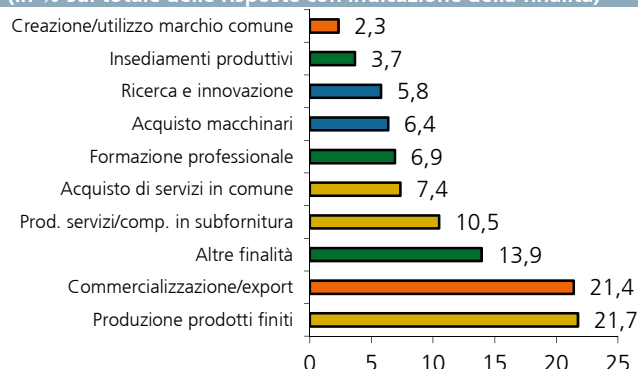
Queste sinergie intersettoriali dovrebbero in prospettiva aiutare le imprese in rete a rafforzare il proprio posizionamento competitivo, soprattutto sul fronte dell'innovazione, della promozione e della distribuzione. In un caso su due i 179 contratti di rete hanno come obiettivo principale l'innovazione (Fig. 4.11). Seguono a breve distanza la promozione e la distribuzione, che interessano il 46% delle reti. Di queste quasi la metà (il 21% sul 46%) punta anche a potenziare la propria capacità di vendere sui mercati esteri. In un quinto dei casi, poi, le reti hanno anche come finalità il miglioramento dell'efficienza produttiva e un maggior impegno sul fronte ambientale. In quest'ultimo caso gli obiettivi possono essere molteplici: investimenti nelle energie rinnovabili, produzione di beni dedicati ai servizi ambientali (aria, acqua, gestione dei rifiuti) e alla riduzione delle emissioni di CO₂ (filiera delle rinnovabili, tecnologie per l'efficienza energetica). L'impegno ambientale, peraltro, è strettamente connesso con la propensione a innovare. Basti pensare che secondo l'ultima rilevazione Istat sull'innovazione nelle imprese, nel periodo 2006-'08 il 27% delle imprese innovatrici italiane ha introdotto una o più innovazioni in seguito alla presenza di una normativa ambientale o di una tassazione vigente sulle emissioni inquinanti.

Fig. 4.11 – Finalità dei contratti di rete (in % 179 reti)



Nota: ogni rete può avere più di un obiettivo. Fonte: Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano su dati Unioncamere

Fig. 4.12 - Principali finalità di tutte le aggregazioni formali (a) presenti in Italia prima dell'introduzione del contratto di rete (in % sul totale delle risposte con indicazione della finalità)

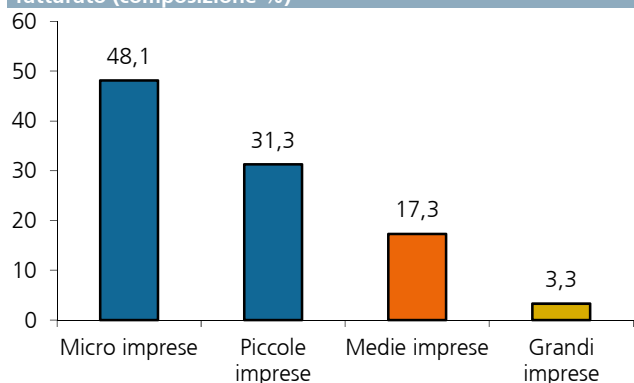


Nota: (a) Gruppi di impresa, ATI, Consorzi, Joint venture. Fonte: elaborazioni su dati Unioncamere-Tagliacarne e OBI-SRM (SRM, 2010)

Nessuna rete, invece, è stata costituita per delocalizzare la produzione. Pertanto, i 179 contratti di rete finora sottoscritti, in linea con quanto previsto dalla normativa, sembrano essere stati pensati come strumento per innalzare la competitività attraverso la condivisione del patrimonio di conoscenze e tecnologie che è proprio delle imprese aderenti, facendo cioè leva su competenze presenti in diverse aree/settori del nostro sistema economico: il saper fare tipico della nostra industria manifatturiera e dei distretti industriali, le conoscenze commerciali della distribuzione, i servizi alle imprese delle società di consulenza, ricerca e sviluppo, marketing. Questo implicitamente esclude lo spostamento di capacità produttiva all'estero. E' proprio sul tema degli obiettivi che emerge la principale discontinuità dei contratti di rete rispetto alle varie tipologie di aggregazione già presenti in Italia prima dell'intervento normativo del 2009 che ha messo al centro della sua azione la collaborazione tra imprese nel campo dell'innovazione. Finora, infatti, in Italia le varie forme di aggregazioni formali fra imprese, basate cioè su rapporti formali inter-societari (in ordine di diffusione consorzi, gruppi di imprese, *joint venture*, ATI), avevano come principali finalità soprattutto l'efficienza produttiva e la commercializzazione (SRM, 2010 e 2011). La ricerca e l'innovazione, al contrario, sembra ricoprire un ruolo secondario (Fig. 4.12).

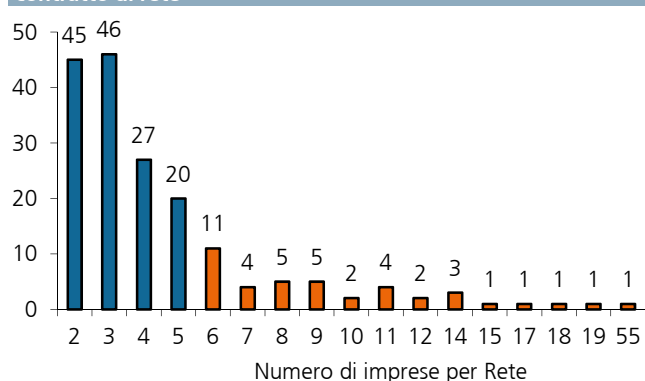
Questi obiettivi acquisiscono ancora più importanza se si considera che nei 179 contratti di rete 4 imprese su 5 sono di dimensioni micro (48,1%) o piccole (31,3%; Fig. 4.13). Sono, infatti, queste le imprese che, come si è visto, hanno più bisogno di rafforzare la loro capacità di fare innovazione, di creare marchi, di vendere e di esportare.

Fig. 4.13 – Imprese che appartengono a Reti per classi di fatturato (composizione %)



Nota: Microimprese: fino a 2 milioni di euro di fatturato; Piccole imprese: tra 2 e 10 milioni di euro di fatturato; Medie imprese: tra 10 e 50 milioni di euro di fatturato; Grandi imprese: almeno 50 milioni di euro di fatturato. Dati di fatturato disponibili per 607 imprese su un totale di 858 (di cui 200 circa non hanno obbligo di deposito del bilancio perché Snc, Sas, ditte individuali). Fonte: Intesa Sanpaolo e Mediocredito Italiano su dati Unioncamere

Fig. 4.14 – Numero di Reti per numero di imprese coinvolte nel contratto di rete



Fonte: Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano su dati Unioncamere

A livello organizzativo questi obiettivi possono essere raggiunti sia attraverso reti di imprese composte solo da PMI che si organizzano per creare filiere "verticali" ma anche "orizzontali" per migliorare il servizio, aumentare il potere contrattuale, rafforzare la capacità commerciale e innovativa, sia mediante reti guidate da imprese capofila che dettano i tempi e le strategie, coinvolgendo le imprese di subfornitura e terziste in un piano strategico di rafforzamento competitivo in termini di innovazione, formazione, *time to market*, suddivisione dei rischi operativi e finanziari.

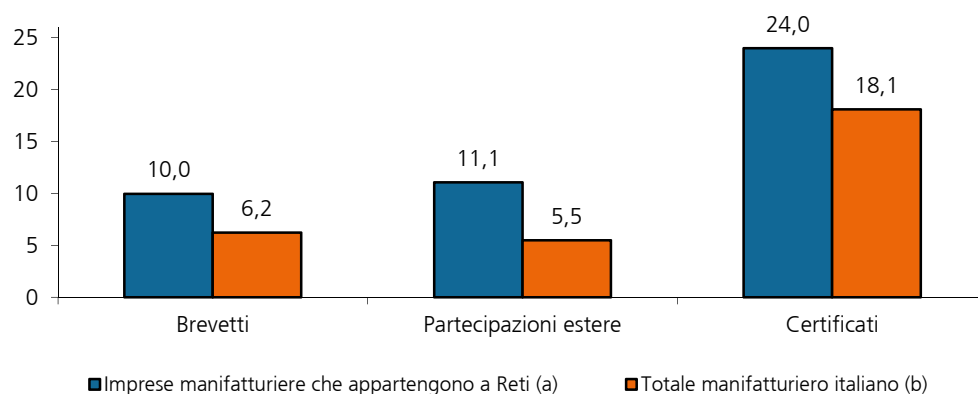
Nei 179 contratti sottoscritti al 5 ottobre 2011 sono presenti entrambe le tipologie di reti, organizzate sia in gruppi di poche imprese (metà delle reti sono formate da meno di 3 imprese), sia in gruppi di molti soggetti (Fig. 4.14). Il 56% delle reti sono composte, infatti, solo da imprese micro o piccole (meno di 10 milioni di euro di fatturato), mentre il 39% è formato sia da

imprese di dimensioni micro o piccole sia da imprese medie e grandi. In quest'ultimo caso, molto spesso un'impresa tende ad assumere un peso molto elevato in termini di fatturato, facendo pensare che la stessa ricopra un ruolo di *leadership* nella rete. Nel 31% delle reti, infatti, il fatturato di una sola impresa media o grande è più della metà del fatturato totale di tutte le aziende che compongono la rete.

Molti dei contratti di rete finora stipulati, inoltre, sembrano configurarsi come sistemi in cui le imprese possono trovare competenze o meglio ancora "fattori di competitività" portati da altri attori. La più alta propensione a registrare brevetti, a richiedere certificazioni ambientali e dei sistemi di gestione di qualità, e a essere presenti all'estero con partecipazioni (Fig. 4.15) delle imprese manifatturiere che partecipano ai 179 contratti può, infatti, essere letta come una conseguenza degli obiettivi che si sono poste le reti e, soprattutto, della necessità di avere al proprio interno "individualità" con "le leve strategiche" da valorizzare, mettendole al servizio degli altri attori reticolari.

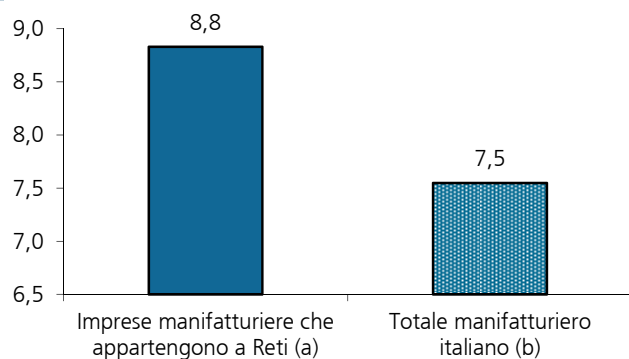
Il miglior posizionamento strategico delle imprese manifatturiere che appartengono alle 179 reti, con molta probabilità, è il fattore che ha consentito loro di registrare nel 2010 *performance* di crescita e reddituali migliori rispetto alla media del manifatturiero italiano (Figure 4.16 e 4.17).

Fig. 4.15 – Imprese manifatturiere con partecipazioni estere, brevetti e certificazioni ambientali e dei sistemi di gestione di qualità (in % totale imprese)



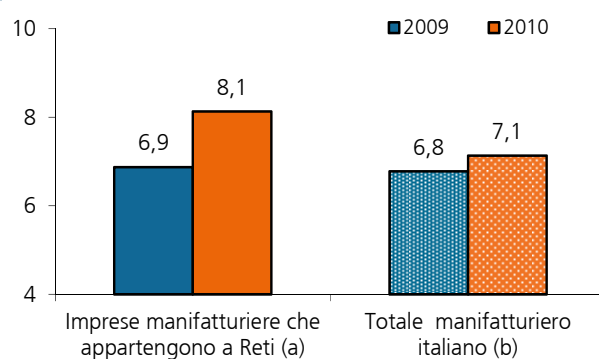
Note: (a) 271 imprese manifatturiere che appartengono a Reti di imprese. b) imprese manifatturiere italiane con almeno un milione di euro di fatturato. Fonte: Intesa Sanpaolo e Mediocredito Italiano

Fig. 4.16 - Evoluzione fatturato (var. % 2010; valori mediani)



Note: (a) 271 imprese manifatturiere che appartengono a Reti di imprese. b) imprese manifatturiere italiane con almeno un milione di euro di fatturato. Fonte: Intesa Sanpaolo e Mediocredito Italiano

Fig. 4.17 - EBITDA margin (valori mediani)



Note: (a) 271 imprese manifatturiere che appartengono a Reti di imprese. b) imprese manifatturiere italiane con almeno un milione di euro di fatturato. Fonte: Intesa Sanpaolo e Mediocredito Italiano

4.6 Conclusioni

L'analisi dei risultati del primo osservatorio Intesa Sanpaolo sui 179 contratti di rete registrati al 5 ottobre 2011 conferma il potenziale di questo strumento introdotto in Italia con il decreto legge n. 5 del 2009. Esso, infatti, si pone in discontinuità con le reti formali diffuse in Italia prima dell'intervento normativo del 2009, molto concentrate sulla fase produttiva, in parte su quella commerciale e poco sull'innovazione. Al contrario, l'innovazione, insieme al marketing e alla distribuzione, è la principale finalità delle reti fin qui sottoscritte.

Lo strumento delle reti si sta diffondendo anche nei distretti: tra le imprese manifatturiere coinvolte in reti, una su tre è distrettuale. Sono diverse le tipologie di rete finora adottate: una buona quota è composta solo da imprese piccole o micro; al contempo non poche reti sono composte sia da PMI, sia da imprese grandi, spesso capofila. In molte reti, inoltre, è alto il grado di differenziazione produttiva: quasi la metà delle reti, infatti, ha al proprio interno imprese specializzate in diversi macrosettori.

Nonostante queste prime indicazioni positive, è presto per dire se il contratto di rete potrà rappresentare una via per attivare più ricerca e sviluppo, potenziare la forza commerciale e, più in generale, innalzare la competitività delle imprese dell'industria italiana e dei distretti industriali. A questo fine è importante continuare a monitorare il fenomeno, sia fornendo periodicamente un quadro aggiornato dell'evoluzione e della tipologia dei contratti di rete sottoscritti, sia soprattutto valutando se e come le Reti sono efficaci nel raggiungere gli obiettivi che si sono poste. Sarà, inoltre, interessante verificare se nei prossimi mesi le reti tenderanno a essere sottoscritte con più frequenza anche dai soggetti più in ritardo sul fronte dell'innovazione o della presenza commerciale all'estero. Nel corso del 2012 l'Osservatorio Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano sulle reti di impresa si focalizzerà proprio su questi aspetti, per offrire una fotografia sempre aggiornata sul grado di diffusione e sull'efficacia dei contratti di rete nell'economia italiana.

Box - I gruppi economici nei distretti industriali italiani

La formazione di gruppi rappresenta una delle tipiche forme di crescita delle imprese distrettuali per innovare o, più in generale, per sostenere un livello adeguato di investimenti in ricerca, *brand*, *network* commerciali, dai ritorni incerti o diluiti nel tempo (Dei Ottati, 1996; Brioschi e Cainelli, 2001; Iacobucci, 2004; Cainelli e Iacobucci, 2005). L'obiettivo di questo approfondimento è quello di descrivere il fenomeno gruppi, aggiornando i risultati emersi nel Rapporto dello scorso anno (Intesa Sanpaolo, 2010) dove è stata presentata una prima indagine conoscitiva sull'importanza e sulle caratteristiche dei gruppi aziendali all'interno del tessuto produttivo italiano e, in particolare, dei distretti industriali. La stessa analisi viene riproposta quest'anno, offrendo anche alcune indicazioni sull'evoluzione del fenomeno tra il 2009 e il 2011.

La banca dati utilizzata considera tutti i "gruppi economici" individuati e censiti da Intesa Sanpaolo (ISP) tenendo conto dei principi contenuti nelle Istruzioni di Vigilanza della Banca d'Italia. La definizione di gruppo cui si fa riferimento consente di tenere conto anche di quelle relazioni informali che rappresentano una peculiarità dell'economia italiana. Per ISP si è in presenza di un gruppo economico quando due o più soggetti (privati o società) connessi tra loro costituiscono un insieme unitario sotto il profilo del rischio, indipendentemente dal loro legame giuridico. Due o più soggetti possono, infatti, far parte dello stesso gruppo economico sia nel caso in cui esista tra loro una connessione giuridica che porti al controllo di uno sull'altro (o sugli altri), sia nel caso in cui non esistano rapporti di controllo ma solo un legame economico che, in caso di difficoltà di un soggetto appartenente al gruppo, pregiudichi o condizioni la solvibilità di tutti i soggetti inclusi nel perimetro. In questo secondo caso si parla di connessione economica.

A cura di
Giovanni Foresti e
Angelo Palumbo

A differenza dei gruppi societari, dove è necessario che vi sia un'attività di direzione o coordinamento esercitata da una società nei confronti di una o altre società, i gruppi economici offrono la possibilità di esplorare l'insieme delle relazioni che intercorrono tra più soggetti che, pur non avendo vincoli formali diretti, sono strettamente connessi tra loro al fine della valutazione del merito di credito. Sono stati presi in considerazione tutti i gruppi economici con almeno due società (di persone e/o di capitali) appartenenti al medesimo gruppo. Sono stati considerati anche tutti i gruppi con persone fisiche al proprio vertice. Ogni impresa è stata attribuita univocamente a un solo gruppo di imprese.

L'esercizio proposto prende in esame le aziende del manifatturiero italiano e, in particolare, le 12.617 imprese dei distretti e le 35.749 imprese delle aree non distrettuali (a parità di specializzazione produttiva) presentate nel capitolo 1. A queste imprese sono state poi associate le informazioni dei gruppi a cui appartengono: il numero delle imprese del gruppo, i settori e il numero dei settori di specializzazione delle imprese del gruppo (sono state considerate anche le imprese del gruppo non specializzate nel manifatturiero), il valore aggiunto delle imprese del gruppo (senza considerare in questo caso le finanziarie, le *holding*, le società di *factoring* e di *leasing*).

Con queste informazioni è stato quindi possibile scattare una fotografia aggiornata a metà 2011 dei gruppi economici presenti nei distretti e, più in generale, nei settori ad alta intensità distrettuale. Come atteso, le differenze rispetto a quanto emerso lo scorso anno sono marginali.

E' alta la percentuale di imprese distrettuali che appartengono a gruppi: nel 2011 è stata pari al 35,9%, una percentuale molto vicina sia a quella delle imprese non distrettuali ma specializzate nei settori distrettuali, sia alla media del manifatturiero (Fig. 1)⁸⁸. La presenza di gruppi tra le imprese distrettuali è alta in tutte le specializzazioni distrettuali, con punte intorno al 43% nel mobile e nei beni intermedi del sistema moda, e del 40% nei beni per l'edilizia del sistema casa (Fig. 2).

Il numero di imprese per gruppo è di poco più elevato nei distretti rispetto alle aree non distrettuali e, più in generale, alla media del manifatturiero (Fig. 3)⁸⁹. A questo si associa, però, un grado di diversificazione produttiva (inteso come numero di settori in cui operano le imprese del gruppo) leggermente più contenuto (Fig. 4)⁹⁰, riflettendo molto verosimilmente l'appartenenza a gruppi composti in parte anche da altre imprese localizzate nello stesso distretto e, quindi, con la stessa specializzazione produttiva.

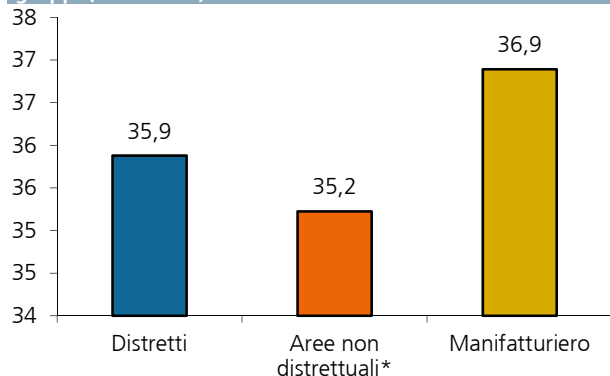
⁸⁸ Questi dati non sono direttamente confrontabili con quelli rilasciati dall'Istat (2011) che considerano solo i gruppi in cui si concretizza un legame di controllo tra imprese. Tale legame esiste se si realizza una delle seguenti condizioni: "un soggetto giuridico controlla direttamente, attraverso il possesso del 50% più uno dei diritti di voto, una società di capitale; un soggetto giuridico controlla indirettamente, tramite altre società controllate, una terza società di capitale; una società consolida integralmente il bilancio di un'altra società di capitale, anche se possiede una quota inferiore al 50% dei diritti di voto; più soggetti giuridici dichiarano alla competente autorità di vigilanza di controllare, in accordo tra loro, una società quotata sul mercato regolamentato del Paese membro."

I criteri dell'Istat, essendo più stringenti, escludono i legami informali. Attraverso la definizione Istat, pertanto, nell'industria in senso stretto si identifica una quota di società di capitali appartenenti a gruppi più contenuta e pari al 24% (che in termini di addetti hanno un peso pari al 62%). Questa quota sale invece al 37% utilizzando la nostra definizione di gruppi economici (Fig. 1).

⁸⁹ I dati mostrati non si discostano molto da quelli rilevati dall'Istat una volta esclusi i gruppi con una sola impresa.

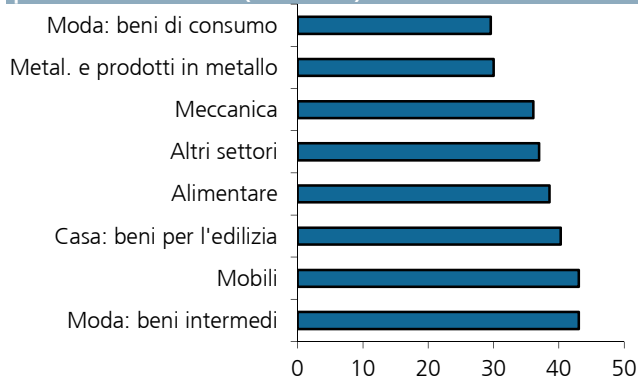
⁹⁰ Anche in termini di diversificazione produttiva non emergono sostanziali differenze con le ricostruzioni dell'Istat che evidenziano mediamente 1,8 attività diverse per gruppo di impresa.

Fig. 1 – Quota (%) di imprese manifatturiere appartenenti a gruppi (metà 2011)



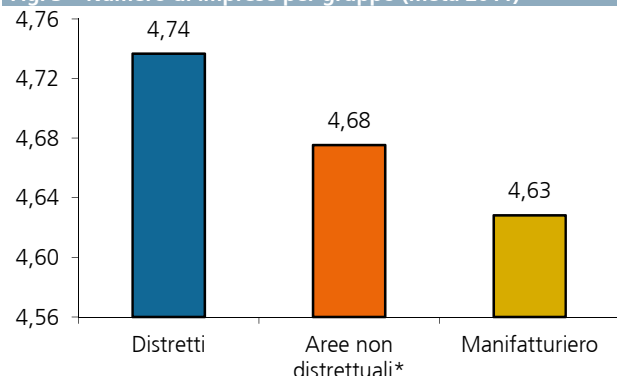
Nota: * a parità di specializzazione produttiva. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 2 – Distretti: quota (%) di imprese appartenenti a gruppi per settore economico (metà 2011)



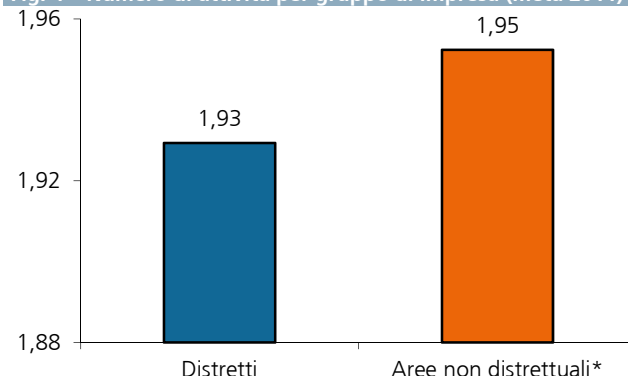
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 3 – Numero di imprese per gruppo (metà 2011)



Nota: * a parità di specializzazione produttiva. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 4 – Numero di attività per gruppo di impresa (metà 2011)



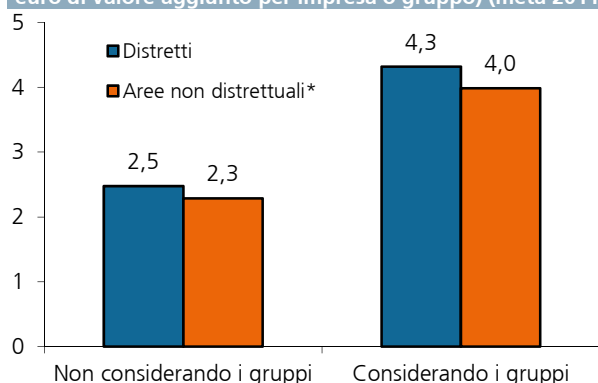
Nota: * a parità di specializzazione produttiva. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Ci si è infine interrogati su quali siano le effettive dimensioni delle imprese distrettuali, una volta tenuto conto della loro appartenenza a gruppi economici. Per far questo, in assenza di bilanci consolidati di gran parte di questi gruppi e degli addetti presenti nelle imprese dei gruppi, si è deciso di aggregare i dati dei gruppi a cui appartengono le imprese distrettuali sulla base del valore aggiunto che, almeno in parte, elimina fenomeni di *double counting* legati agli interscambi societari a cui si andrebbe incontro utilizzando il fatturato. Sono state anche riviste le definizioni delle classi dimensionali che, tenendo conto del rapporto tra valore aggiunto e fatturato del manifatturiero (pari a un quarto circa) e delle classi dimensionali definite in termini di fatturato nel Capitolo 1, classificano come microimprese quelle con valore aggiunto inferiore a 500 mila euro; piccole imprese quelle con valore aggiunto compreso tra 500 mila euro e 2,5 milioni di euro, medie imprese quelle con valore aggiunto compreso tra 2,5 milioni di euro e 12,5 milioni, medio-grandi e grandi imprese quelle con valore aggiunto superiore a 12,5 milioni di euro⁹¹.

⁹¹ La bontà della metodologia utilizzata è confermata dal fatto che senza considerare i gruppi, il peso delle quattro classi dimensionali in termini di valore aggiunto è molto simile a quella delle quattro classi dimensionali definite in termini di fatturato (cfr. a questo proposito la Tab. 1 di questo approfondimento e la Tab. 1.1 del capitolo 1).

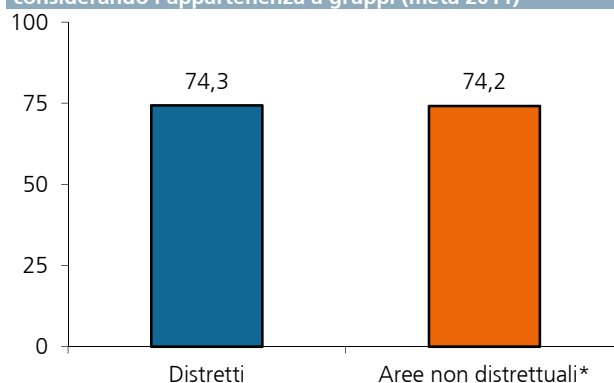
Da questo esercizio emerge che nel 2011, se si tiene conto delle aggregazioni in gruppi, la dimensione media delle imprese distrettuali cresce notevolmente (+74% in termini di valore aggiunto; Figure 5 e 6), per lo più in linea con quanto emerge per le aree non distrettuali.

Fig. 5 – Dimensione media delle imprese o gruppo (milioni di euro di valore aggiunto per impresa o gruppo) (metà 2011)



Nota: * a parità di specializzazione produttiva. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 6 – Differenziale (%) della dimensione media delle imprese considerando l'appartenenza a gruppi (metà 2011)



Nota: * a parità di specializzazione produttiva. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Interessanti considerazioni emergono infine dall'analisi delle Tabelle 1 e 2, che riportano la struttura dimensionale delle imprese distrettuali per classi di valore aggiunto:

- le imprese che appartengono a gruppi di impresa sono significativamente più grandi rispetto a quelle isolate. Nelle prime, infatti, il peso delle grandi imprese in termini di valore aggiunto è pari al 61,9%; nelle seconde si ferma al 10,4% (Tab. 1);
- associando alle imprese dei gruppi il valore aggiunto di tutte le imprese che fanno parte del loro gruppo (Tab. 2)⁹², il peso delle grandi imprese per i soggetti che appartengono a gruppi sale significativamente, portandosi all'80,4% dal 61,9% di partenza;
- nel complesso, tenendo cioè anche in considerazione le imprese isolate, il peso delle grandi imprese sale dal 46,3% di partenza (Tab. 1 prima colonna) al 67,2% (Tab. 2; prima colonna).

Da questo breve approfondimento emerge pertanto un'immagine diversa rispetto a quella che si è soliti associare al tessuto distrettuale italiano. Nel momento in cui si riescono anche a fotografare le relazioni informali tra imprese, il peso delle imprese medio-grandi e grandi aumenta significativamente.

Tab. 1 – Distretti: le dimensioni aziendali senza considerare l'appartenenza a gruppi (metà 2011) (composizione % del valore aggiunto)

	Totale	Imprese che non appartengono a gruppi	Imprese che appartengono a gruppi
Micro imprese	3,5	9,2	1,1
Piccole imprese	21,6	44,0	11,8
Medie imprese	28,6	36,4	25,2
Grandi imprese (a)	46,3	10,4	61,9
Totale	100,0	100,0	100,0

Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

⁹² Quando più imprese distrettuali appartengono allo stesso gruppo, il gruppo è considerato una sola volta.

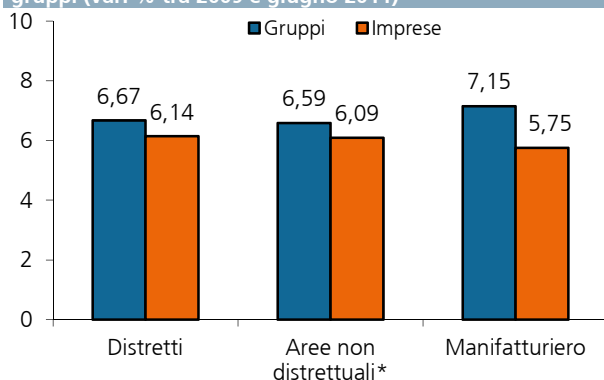
Tab. 2 – Distretti: le dimensioni aziendali considerando l'appartenenza a gruppi (metà 2011)
(composizione % del valore aggiunto)

	Totale	Imprese che non appartengono a gruppi	Imprese che appartengono a gruppi
Micro imprese	2,0	9,2	0,3
Piccole imprese	11,9	44,0	4,5
Medie imprese	18,8	36,4	14,8
Grandi imprese (a)	67,2	10,4	80,4
Totale	100,0	100,0	100,0

Nota: (a) Imprese medio-grandi e grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

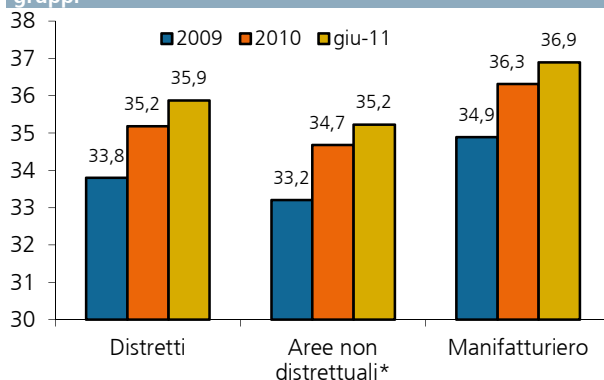
Resta, infine, da analizzare l'evoluzione del numero dei gruppi negli ultimi anni. L'ultima rilevazione Istat si ferma al 2009 ed evidenzia come nell'anno di picco della crisi i gruppi siano aumentati di circa il 5% rispetto al 2008⁹³. Secondo il nostro *database*, questo *trend* sarebbe proseguito successivamente, con un aumento dei gruppi nel manifatturiero pari al 7,15% tra il 2009 e il giugno del 2011 (Fig. 7). Su percentuali di poco inferiori si è collocato l'aumento dei gruppi nei distretti e nei settori ad alta intensità distrettuale. Al contempo, però, nei distretti il numero di imprese appartenenti a gruppi ha registrato un incremento leggermente superiore a quello che si è verificato al di fuori dei distretti e nel manifatturiero. La quota di imprese dei distretti appartenenti a gruppi è pertanto aumentata di poco più di due punti, salendo dal 33,8% nel 2009 al 35,9% nel giugno del 2011 (Fig. 8).

Fig. 7 – Gruppi e imprese manifatturiere che appartengono a gruppi (var. % tra 2009 e giugno 2011)



Nota: * a parità di specializzazione produttiva. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 8 – Quota (%) di imprese manifatturiere appartenenti a gruppi



Nota: * a parità di specializzazione produttiva. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La diffusione del fenomeno "gruppi" nel tessuto produttivo italiano e nei distretti sta dunque aumentando. In futuro sarà interessante capire se questo *trend* sia accompagnato da maggiori investimenti in innovazione, marketing, servizi di vendita e post-vendita, oltretutto da un rafforzamento patrimoniale che come si è visto nel capitolo 1, in questa fase di forte incertezza, riveste un ruolo sempre più importante anche alla luce degli accordi di Basilea 3.

⁹³ Secondo il nostro *database*, invece, il numero dei gruppi economici nel 2009 è aumentato del 3,3%.

5. I bilanci delle imprese dei poli tecnologici nel triennio 2008-10

5.1 Introduzione

Nel 2009, la specializzazione produttiva dei 20 poli tecnologici individuati da Intesa Sanpaolo (Tab. 5.1) in settori ad elevato contenuto *high-tech*, caratterizzati da una domanda meno sensibile all'andamento del ciclo economico, ha consentito alle imprese appartenenti a queste realtà di ottenere *performance*, in termini di crescita e redditività, meno negative rispetto ai distretti tradizionali.

A cura di
Serena Fumagalli

In questo capitolo concentreremo l'analisi sui dati di bilancio del 2010 descrivendo l'evoluzione degli effetti della crisi sui conti economici e mostrando la capacità di reazione delle aziende appartenenti ai poli a elevato contenuto tecnologico. Dopo una breve descrizione del campione, ci focalizzeremo sulle *performance* di crescita e redditività delle aziende, confrontando il dato con l'andamento dei distretti tradizionali.

Tab. 5.1 - I poli tecnologici di Intesa Sanpaolo

	Province	Export 2010 (miliardi di euro)	Numero brevetti (1998-2009)
I 20 POLI TECNOLOGICI		20,23	3.664
Totale Poli ICT		6,91	2.289
Polo ICT di Milano	Mi	3,87	2.002
Polo ICT romano	Rm	0,74	37
Polo ICT di Torino	To	0,55	106
Polo ICT veneto	Pd, Vr, Vi	0,53	22
Polo ICT di Bologna e Modena	Bo, Mo	0,41	95
Polo ICT di Genova	Ge	0,14	23
Polo ICT dell'Aquila	Aq	0,25	0
Polo ICT di Trieste	Ts	0,13	2
Polo ICT di Catania*	Ct	0,29	2
Totale Poli Farmaceutica		8,68	1.134
Polo farmaceutico milanese	Mi	2,74	587
Polo farmaceutico del Lazio	Rm, Lt, Fr	4,27	346
Polo farmaceutico toscano	Fi, Si, Pi	0,72	200
Polo farmaceutico di Napoli	Na	0,96	1
Totale Poli Aeronautica		3,95	116
Polo aeronautico di Varese	Va	1,59	46
Polo aeronautico di Napoli	Na	0,80	47
Polo aeronautico di Torino	To	1,02	20
Polo aeronautico romano	Rm	0,34	2
Polo aeronautico pugliese	Br, Ta, Fg	0,20	1
Totale Poli Biomedicale		0,69	125
Polo biomedicale di Mirandola	Mo	0,36	81
Polo biomedicale di Padova	Pd	0,33	44

Nota: *i brevetti STMicroelectronics originati a Catania sono registrati a Milano. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat, bilanci aziendali e EPO

5.2 Descrizione del campione di bilanci

Il campione oggetto d'analisi comprende i bilanci di esercizio (non consolidati) delle imprese manifatturiere e dei servizi appartenenti ai settori ad alto contenuto *hi-tech* da noi individuati. Sono stati utilizzati campioni chiusi, formati cioè da imprese incluse nella banca dati di bilanci aziendali del Servizio Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo nel triennio 2008-2010.

Consideriamo nel campione le imprese con un fatturato superiore al milione di euro nel 2008. Il campione finale è risultato così composto da 4.764 imprese, di cui 2.646 (oltre la metà del totale) appartenenti ai 20 poli tecnologici mappati e monitorati nelle nostre analisi.

Nella tabella 5.2 sono riassunte le caratteristiche del campione. Spicca il peso delle imprese del settore ICT, sia in termini di unità (circa il 90% del campione), che in termini di fatturato (il 53%). Segue la farmaceutica, che, nonostante il numero contenuto di imprese (7,4%), ha un peso più significativo per quanto riguarda il fatturato (33,9%). Il settore si conferma caratterizzato da elevata concentrazione, con pochi grandi *player* di dimensione elevata. Più contenuto il peso dei settori aeronautico e biomedicale.

Tab. 5.2 – Caratteristiche e rappresentatività del campione delle imprese appartenenti ai poli tecnologici per settore economico, 2010

	Numero imprese	Comp. %	Fatturato (miliardi di euro)	Comp. %
ICT	2.352	88,9	30,90	53,2
Farmaceutica	197	7,4	19,69	33,9
Aeronautica	41	1,5	6,64	11,4
Biomedicale	56	2,1	0,83	1,4
Totale Poli Tecnologici	2.646	100,0	58,1	100,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Il dettaglio per dimensione⁹⁴ mostra il peso delle piccole e piccolissime imprese sul complesso del campione, rappresentando rispettivamente il 43% e il 37,7%. E' soprattutto nel settore ICT che si osserva la netta prevalenza delle imprese più piccole, mentre al contrario nella farmaceutica ad operare sono soprattutto attori di medie-grandi dimensioni.

Tab. 5.3 – Caratteristiche dimensionali delle imprese appartenenti ai poli tecnologici per settore economico, 2008

	Totale Poli Tecnologici		ICT		Farmaceutica		Aeronautica		Biomedicale	
	numero	comp. %	numero	comp. %	numero	comp. %	numero	comp. %	numero	comp. %
Micro imprese	998	37,7	966	41,1	15	7,6	9	22,0	8	14,3
Piccole imprese	1.138	43,0	1.032	43,9	57	28,9	15	36,6	34	60,7
Medie imprese	357	13,5	272	11,6	62	31,5	11	26,8	12	21,4
Grandi imprese	153	5,8	82	3,5	63	32,0	6	14,6	2	3,6
Totale	2.646	100,0	2.352	100,0	197	100,0	41	100,0	56	100,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Nel 2009, come atteso, le conseguenze della crisi economica hanno portato ad un significativo ridimensionamento del fatturato delle imprese, per tutte le classi dimensionali individuate. Circa l'8% delle imprese del campione è sceso sotto la soglia del milione di euro di fatturato. Nel 2010, il contesto economico più favorevole ha mostrato un quadro, seppur difficile, meno negativo.

Tab. 5.4 – Imprese appartenenti ai poli tecnologici per classi di fatturato

	Numero			Variazione		Variazione %	
	2008	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Imprese con fatturato <1 mln		213	287	213	74	-	34,7
Micro	998	831	734	-167	-97	-16,7	-11,7
Piccole	1.138	1.109	1.096	-29	-13	-2,5	-1,2
Medie	357	344	372	-13	28	-3,6	8,1
Grandi	153	149	157	-4	8	-2,6	5,4
Totale	2.646	2.646	2.646				

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

⁹⁴ Sono state considerate le seguenti quattro classi dimensionali:

- Micro imprese: fatturato nel 2008 compreso tra 1 e 2 milioni di euro;
- Piccole imprese: fatturato nel 2008 compreso tra 2 e 10 milioni di euro;
- Medie imprese: fatturato nel 2008 compreso tra 10 e 50 milioni di euro;
- Grandi imprese: almeno 50 milioni di euro di fatturato nel 2008.

L'analisi delle matrici di transizione ci consente di approfondire l'evoluzione dimensionale delle imprese del nostro campione. Nel 2009, il crollo della domanda ha avuto conseguenze drammatiche sulle imprese di tutte le classi di fatturato: il 15% delle imprese ha sperimentato un ridimensionamento (nel 2010 la quota scende al 9%).

Tab. 5.5 - Poli tecnologici : matrice di transizione tra le classi dimensionali del 2008 e del 2009

		2009					
		Imprese con fatturato <1 mln	micro	piccole	medie	grandi	Totale
2008	Micro	196	704	98			998
	Piccole	17	126	963	32		1138
	Medie		1	48	298	10	357
	Grandi				14	139	153
	Totale	213	831	1.109	344	149	2.646

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Lo scenario del 2010 appare meno sconcertante, con una quota crescente di imprese (l'8% contro il 3% del 2009) che registrano un guadagno di classe dimensionale. Nel complesso emerge che sono in prevalenza imprese dell'ICT ad evidenziare salti dimensionali, sia tra le piccole che tra le medie. Emerge un fenomeno di crescente polarizzazione. Alla fine del 2010 si registra un aumento di imprese di medie grandi dimensioni, (+15 e +4 rispettivamente) rispetto al 2008. A questo si è accompagnato però un incremento di aziende che è sceso sotto la soglia del milione di euro.

Tab. 5.6 - Poli tecnologici: matrice di transizione tra le classi dimensionali del 2009 e del 2010

		2010					
		Imprese con fatturato <1 mln	micro	piccole	medie	grandi	Totale
2009	Imprese con fatturato < 1 mln	156	53	4			213
	Micro	117	608	106			831
	Piccole	14	72	966	57		1109
	Medie		1	20	308	15	344
	Grandi				7	142	149
	Totale	287	734	1096	372	157	2.646

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

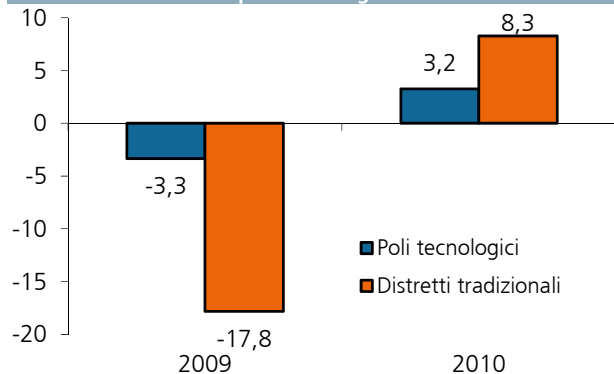
5.3 La performance delle imprese

5.3.1 L'evoluzione del fatturato

Nel 2009 lo scoppio della crisi economica ha avuto effetti dirompenti sui conti economici delle imprese. I poli ad elevato contenuto *high-tech*, hanno evidenziato una *performance* decisamente meno negativa rispetto ai distretti tradizionali registrando un calo del fatturato in valori mediani più contenuto, -3,3% contro il -17,8% (Fig. 5.1).

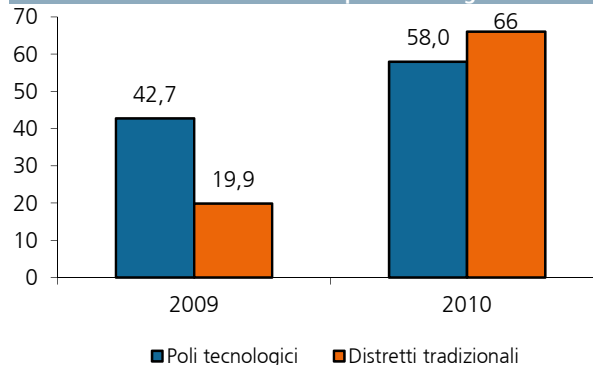
Il 2010 ha evidenziato un generalizzato miglioramento dei risultati: come prevedibile, il rimbalzo dei poli tecnologici è stato più modesto rispetto a quello dei distretti industriali, dopo aver tenuto meglio nel 2009. In aumento anche la quota di imprese che ha chiuso con una crescita del fatturato, dal 42,7% del 2009 al 58% nel 2010 (Fig. 5.2).

Fig. 5.1 - Evoluzione del fatturato (valori medi): confronto distretti tradizionali e poli tecnologici



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 5.2 - Quota % di imprese con fatturato in crescita: confronto distretti tradizionali e poli tecnologici

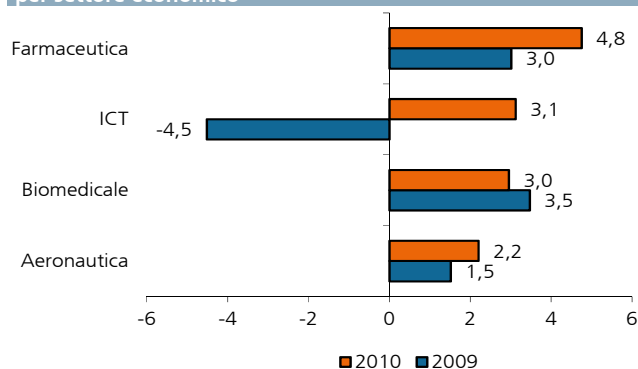


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Il dettaglio per segmento economico ci consente di dare una lettura più approfondita. Nel 2009 a chiudere in territorio negativo è stato il settore dell'ICT, registrando un calo del fatturato (valori medi) del 4,5% e compromettendo di fatto la *performance* dei poli tecnologici nel loro complesso (-3,3%). Hanno chiuso in crescita invece i settori del biomedicale (+3,5%), della farmaceutica (+3%) e dell'aeronautica (+1,5%).

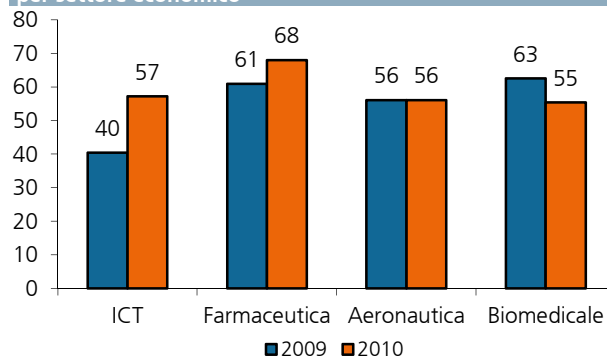
Nel 2010 si è osservata invece una variazione positiva del fatturato per tutti i settori ad elevato contenuto tecnologico da noi analizzati: in tutti i comparti oltre la metà delle imprese del nostro campione ha evidenziato una crescita. A registrare la *performance* migliore è il settore farmaceutico con un incremento del fatturato superiore a quello del complesso dei poli tecnologici. In miglioramento anche l'evoluzione delle imprese dell'aeronautica (+2,2%), mentre rallenta lievemente il biomedicale (3% contro il 3,5% nel 2009). Spicca il rimbalzo dell'ICT che chiude il 2010 con una crescita del 3% solo in parziale recupero sulla perdita del 2009 (Fig. 5.3).

Fig. 5.3 - Evoluzione del fatturato (valori medi): dettaglio per settore economico



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

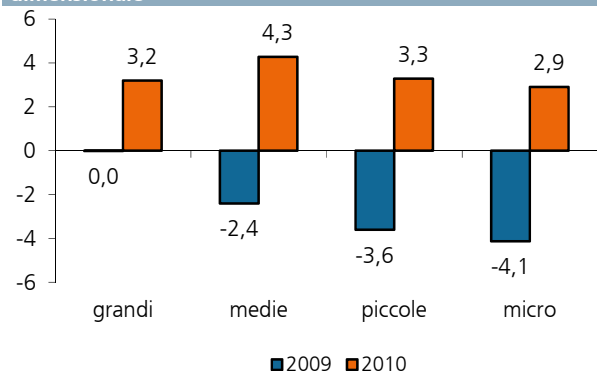
Fig. 5.4 - Quota % di imprese con fatturato in crescita: dettaglio per settore economico



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

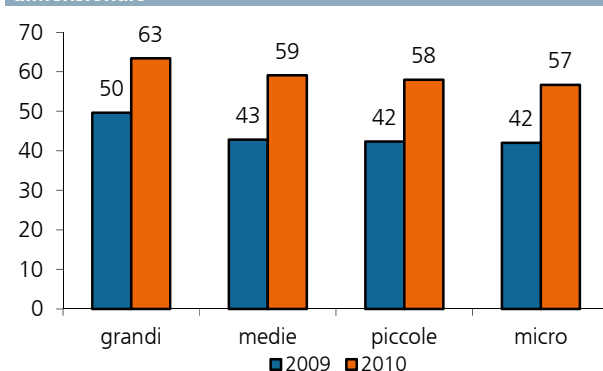
Il dettaglio per classe dimensionale evidenzia un recupero del fatturato generalizzato, che varia dal 2,9% delle imprese più piccole al 4,3% di quelle medie. La quota di imprese con fatturato in crescita supera la metà per tutte le classi di fatturato, con punte oltre il 60% per quelle più grandi (Fig. 5.5, Fig. 5.6).

Fig. 5.5 - Evoluzione del fatturato (valori mediani) per classe dimensionale



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 5.6 - Quota % di imprese con fatturato in crescita per classe dimensionale



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Il 2010 è stato un anno ancora favorevole per le imprese del settore farmaceutico che hanno evidenziato, nonostante un contesto di riferimento sempre più competitivo, la *performance* migliore. Il settore beneficia di una domanda strutturalmente crescente per effetto dell'invecchiamento della popolazione e per la disponibilità di continue nuove offerte terapeutiche. Un discorso analogo può essere fatto per il settore biomedicale che è sostenuto da una domanda in costante aumento per la progressiva attenzione alla qualità della vita, e che di fatto rende le tecnologie medicali sempre più cruciali per favorire nuove metodologie di cura ed innalzare il benessere della popolazione.

Nel settore dell'ICT si osserva una ripresa in tutti i segmenti analizzati (elettronica, produzione di computer, Tlc e produzione di *software*) che però consente solo parzialmente di recuperare le perdite subite nel 2009, a testimonianza di un quadro ancora estremamente fragile. Mostrano i tassi di crescita del fatturato (valori mediani) più consistenti quei segmenti che hanno perso di più nel 2009: elettronica e produzione di computer. Nell'elettronica si è osservata una ripresa della domanda di semiconduttori utilizzati in numerose applicazioni (schermi a colori, sistemi video e audio) di prodotti quali *tablet*, *smartphone*, *notebook*, che ha sostenuto, tra gli altri, anche la buona *performance* del principale *player* del nostro campione. Si osservano inoltre tassi di crescita del fatturato particolarmente elevati (in alcuni casi anche a 3 cifre) per quelle imprese specializzate nel fotovoltaico e che hanno beneficiato del sostegno alle energie rinnovabili. In crescita anche il segmento dei computer che ha ritrovato slancio con la produzione di *tablet*, *netbook* e *notebook*. Per quanto riguarda le Tlc il contesto di riferimento è restato particolarmente fragile anche nel 2010. Secondo i dati di Assinform hanno continuato a soffrire sia l'area degli apparati delle telecomunicazioni (sia fisse che mobili), sia il segmento delle infrastrutture per l'incertezza sulla realizzazione della rete di nuova generazione. Le imprese del nostro campione hanno evidenziato un recupero parziale del fatturato. Da segnalare in particolare i risultati brillanti di alcune aziende che sono riuscite ad ampliare le quote di mercato in paesi ritenuti strategici (in particolare i paesi emergenti). Nel segmento della produzione dei *software*, dopo un calo contenuto nel 2009, si osserva un recupero meno intenso nel 2010; il comparto è trainato dalla spinta innovativa data dall'integrazione delle tecnologie *web* e *mobile* con il *social networking*, il *cloudcomputing*, la comunicazione digitale.

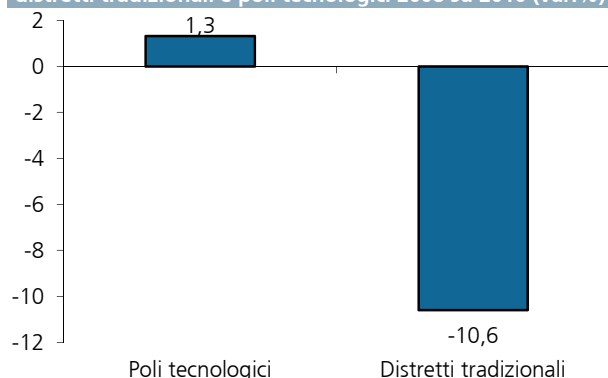
Le imprese dei poli dell'aeronautica mostrano un'evoluzione del fatturato nel 2010 più contenuta rispetto agli altri segmenti dell'area ad elevato contenuto tecnologico. Il settore, nonostante l'anti-ciclicità della domanda, ha risentito della crisi sia per effetto della frenata del commercio mondiale nel 2009 e che ha avuto effetti sul comparto dell'aeronautica civile, sia per i tagli alla spesa per la difesa, che ha condizionato il segmento militare.

5.3.2 Il recupero sul 2008

Se il 2010 è stato un anno di recupero sia per le imprese dei poli tecnologici che per quelle dei distretti tradizionali è interessante osservare la distanza dei livelli di fatturato rispetto ai valori pre-crisi (2008).

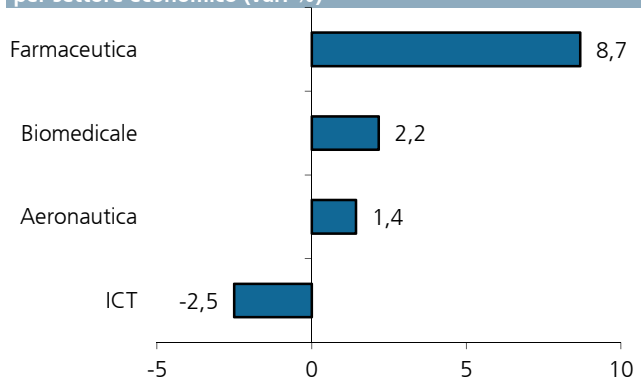
Le imprese *high-tech* hanno evidenziato una crescita del fatturato del +1,3% rispetto al 2008, trainate in particolare dalla brillante *performance* della farmaceutica. Su livelli superiori alla crisi anche il biomedicale e l'aeronautica, mentre è ancora lontano dai valori del 2008 l'ICT, più pesantemente colpito durante la crisi e maggiormente condizionato dall'andamento del sistema manifatturiero tradizionale. I distretti industriali mostrano infatti un più lento rientro delle perdite subite, posizionandosi su livelli inferiori del 10% circa rispetto ai valori antecedenti la crisi (Fig.5.7).

Fig. 5.7 - Evoluzione del fatturato (valori medi) confronto distretti tradizionali e poli tecnologici 2008 su 2010 (var.%)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 5.8 - Evoluzione del fatturato (valori medi) 2008 su 2010 per settore economico (var. %)

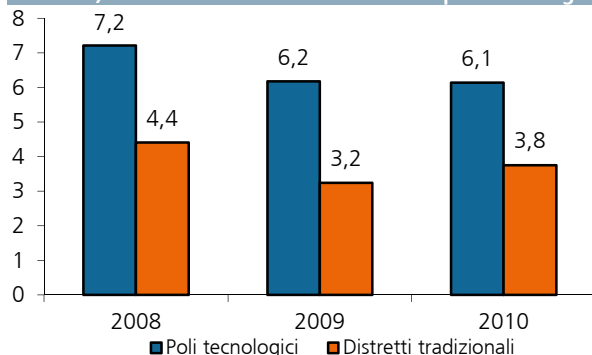


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

5.3.3 Reddittività

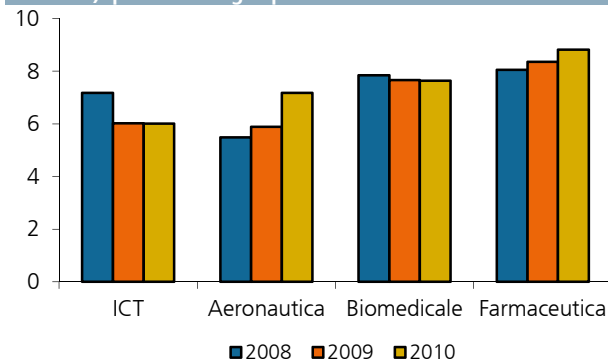
In termini di margini (margini operativi netti in % del fatturato) il *gap* tra poli tecnologici e distretti tradizionali è evidente e a favore dei primi, nonostante il lieve arretramento osservato nel 2010. Il dettaglio per settori evidenzia, nel 2010, la crescita dei margini soprattutto per i due comparti con più elevate barriere all'entrata, l'aeronautica e la farmaceutica (Fig. 5.9, Fig. 5.10).

Fig. 5.9 - Margini operativi netti in % del fatturato (valori medi) confronto distretti tradizionali e poli tecnologici



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 5.10 - Margini operativi netti in % del fatturato (valori medi): poli tecnologici per settore economico

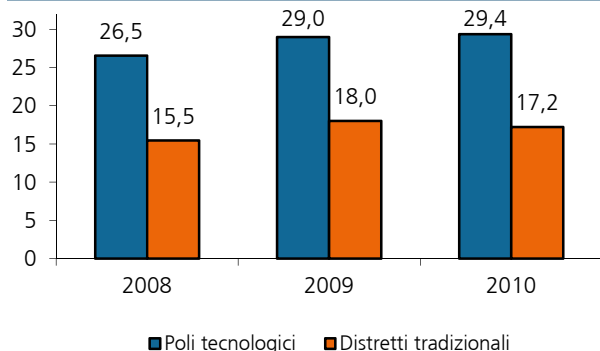


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Le imprese dei poli farmaceutici, nonostante il ridimensionamento dei prezzi medi dei farmaci imposto dalle misure di contenimento della spesa sanitaria pubblica, hanno mostrato un sensibile incremento dei margini anche nel 2010, posizionandosi su livelli superiori a quelli degli

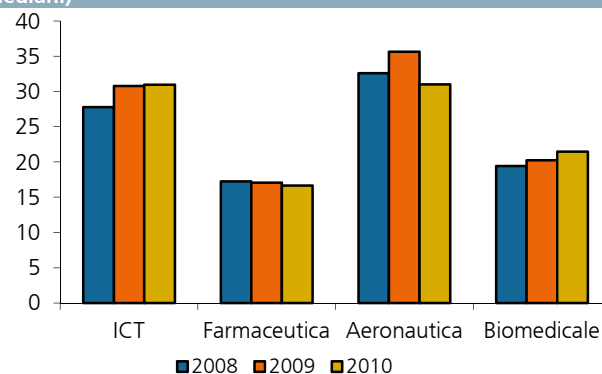
altri poli ad elevato contenuto tecnologico. Tale risultato si spiegherebbe con la crescente attenzione al contenimento dei costi, anche sul fronte del costo del lavoro. In sensibile crescita anche i margini delle aziende dell'aeronautica, che grazie ad investimenti volti al miglioramento dell'efficienza produttiva e ad un'attenta politica di razionalizzazione dei costi hanno registrato *performance* brillanti nonostante la debolezza della domanda.

Fig. 5.11 - Costo del lavoro (valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

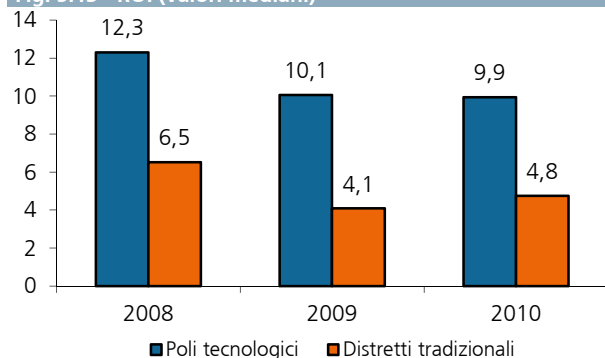
Fig. 5.12 - Costo del lavoro per settore economico (valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

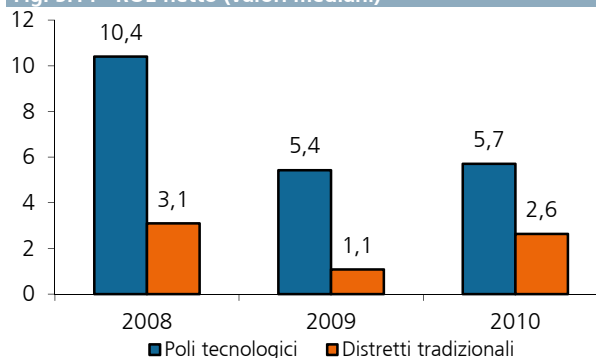
In lievissimo calo invece i margini delle imprese dell'ICT e del biomedicale che registrano anche un incremento dei costi del lavoro. L'ICT sconta un quadro di riferimento ancora piuttosto fragile, in cui si protraggono alcuni casi di crisi aziendali e che si caratterizza per un'elevata dispersione delle *performance*. Nel settore del biomedicale, in un contesto di domanda difficile dopo la buona tenuta del 2009, si trovano esempi di imprese che pur di privilegiare il rapporto con la clientela e mantenere così la propria quota di mercato si sono mostrate disponibili a rinunciare a qualcosa sui margini.

Fig. 5.13 - ROI (valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 5.14 - ROE netto (valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

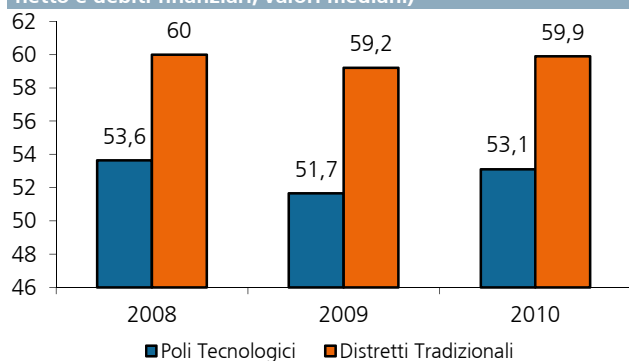
La superiorità dei margini dei poli tecnologici rispetto ai distretti tradizionali si riflette sugli indicatori reddituali. Nel 2010 si mantiene elevato il divario tra il ROI dei poli tecnologici e quello dei distretti tradizionali nonostante il lieve calo dell'indice di redditività industriale per i primi e l'aumento per i secondi rispetto al 2009 (Fig. 5.13). Lo spaccato per settore evidenzia livelli particolarmente elevati dell'indice per la farmaceutica e il biomedicale anche se in lieve calo. Su livelli più contenuti, ma in crescita invece, il ROI delle imprese dell'aeronautica che evidenziano un incremento di entrambe le componenti dell'indice, il margine operativo netto e il tasso di rotazione del capitale investito.

Anche in termini di redditività complessiva (Fig. 5.14) i livelli dell'indice per i poli *high-tech* è ben superiore a quello dei distretti industriali registrando valori particolarmente elevati per il settore della farmaceutica e del biomedicale. Nel 2010 si osserva un incremento del ROE sostenuto dalle *performance* delle imprese dell'aeronautica e della farmaceutica.

5.3.4 Gestione finanziaria e del circolante

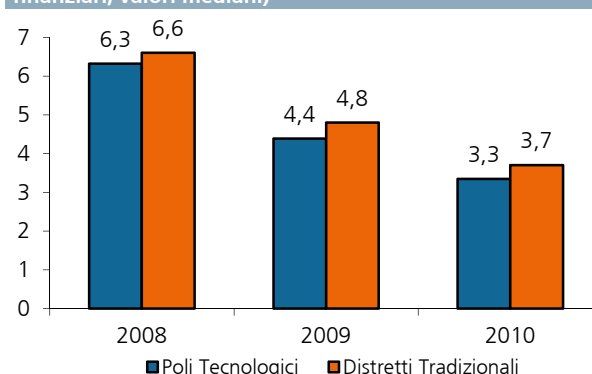
Dall'analisi della gestione finanziaria⁹⁵ non emergono grandi differenze rispetto agli anni precedenti in termini di leva (debiti finanziari in % del patrimonio netto e debiti finanziari): essa si mantiene su livelli inferiori a quelli dei distretti tradizionali, testimoniando la maggiore patrimonializzazione e capacità di autofinanziamento delle imprese di questi settori grazie ad indici reddituali e margini superiori. Per quanto riguarda il costo del debito osserviamo un progressivo calo, in linea col dato dei distretti tradizionali, anche se su livelli lievemente inferiori (Fig. 5.15, Fig. 5.16).

Fig. 5.15 - Leva finanziaria (debiti finanziari in % patrimonio netto e debiti finanziari; valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 5.16 - Costo del debito (oneri finanziari in % debiti finanziari; valori medi)

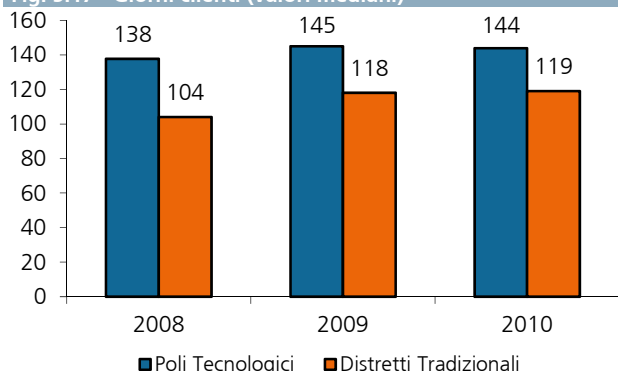


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Qualche differenza interessante emerge nel confronto della gestione del circolante (Fig. 5.17, Fig. 5.18), distinguendo le dilazioni di pagamento tra crediti e debiti. Per quanto riguarda i giorni clienti, il dato dei poli tecnologici è strutturalmente più elevato di quello dei distretti tradizionali, condizionato dalla presenza di settori nei quali gioca un ruolo centrale la domanda pubblica. L'analisi evidenzia il preoccupante fenomeno dei ritardi dei pagamenti della PA soprattutto nel biomedicale e le condizioni peggiori dell'ICT nel quale prevalgono imprese di piccole dimensioni che sono penalizzate da un più basso potere contrattuale nei confronti della clientela. Il dato sui giorni fornitori delle imprese *hi-tech*, inferiore a quello dei giorni clienti, evidenzia inoltre un problema di gestione del circolante poiché a fronte di dilazioni di pagamento a valle più lunghe si contrappongono condizioni più stringenti a monte della filiera.

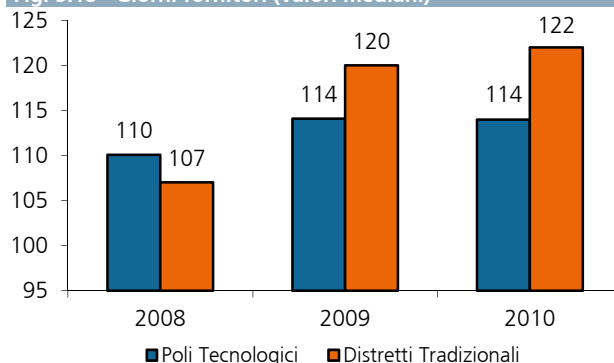
⁹⁵ Nell'analisi della gestione finanziaria e del circolante sono state escluse le 769 imprese che possono redigere il bilancio in forma abbreviata secondo quanto disposto dall'articolo 2435 bis del codice civile e che nel passivo dello stato patrimoniale non hanno riportato separatamente i debiti finanziari e quelli verso i fornitori.

Fig. 5.17 - Giorni clienti (valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

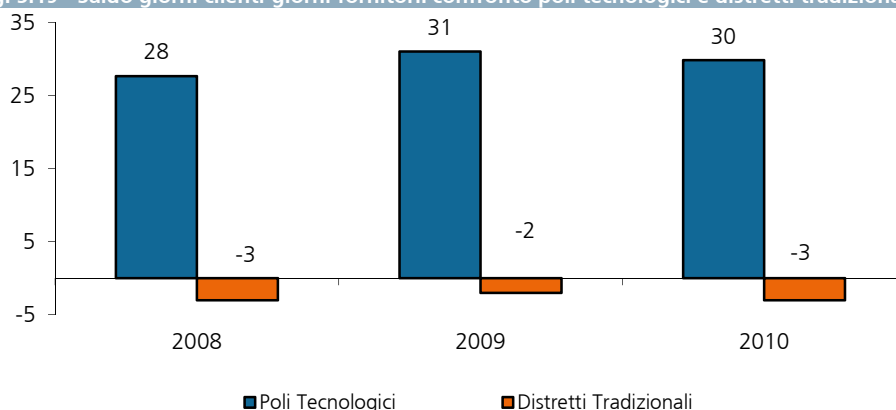
Fig. 5.18 - Giorni fornitori (valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Il saldo giorni clienti e giorni fornitori è particolarmente penalizzante per i poli ad elevato contenuto tecnologico, rispetto ai distretti tradizionali come appare evidente dal grafico sottostante (5.18).

Fig. 5.19 - Saldo giorni clienti-giorni fornitori: confronto poli tecnologici e distretti tradizionali



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

5.3.5 L'evoluzione dello scenario e le tendenze di medio periodo

L'analisi dei bilanci 2010 delle imprese del nostro campione ha offerto uno spaccato del tessuto produttivo dei poli *high-tech* nel complesso favorevole. Gli indicatori di crescita e redditività hanno evidenziato un buon andamento dopo un 2009 che, seppur negativo, è stato di sostanziale tenuta, grazie alla specializzazione produttiva dei settori analizzati.

L'evoluzione dello scenario economico del 2011 che ha visto un drastico peggioramento delle condizioni di domanda nella seconda metà dell'anno, unito a tendenze specifiche per settore, andranno a condizionare sensibilmente i conti delle imprese e le scelte strategiche messe in atto da queste per affrontare il difficile contesto competitivo esterno e continuare a crescere.

Innanzitutto la crisi dei debiti sovrani e le conseguenti azioni di politica economica volte al contenimento della spesa, in Italia e in molti altri paesi europei avranno un impatto notevole sui comparti in cui ha un ruolo significativo la domanda pubblica, controparte fondamentale nei settori farmaceutico e nel biomedicale, ma anche nell'aeronautica. Anche le *performance* delle imprese del settore ICT, potenzialmente coinvolte nel processo di digitalizzazione delle pubbliche amministrazioni, o interessate al piano di sviluppo della rete di nuova generazione a banda larga,

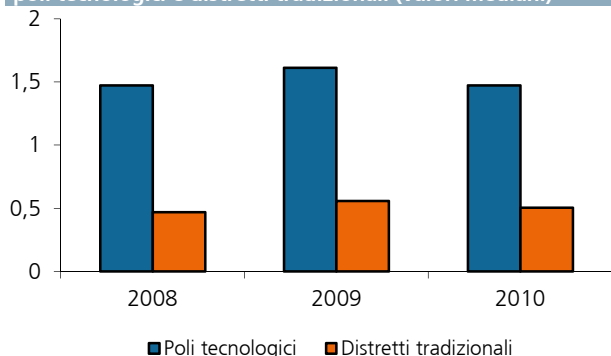
saranno condizionate dalle scelte di politica economica adottate e dai piani di investimento pubblici che si riusciranno a mettere in atto.

A questo scenario economico generale estremamente fragile e che condiziona in maniera trasversale l'evoluzione delle imprese di tutti i settori analizzati, si sommano delle tendenze specifiche per segmento che influenzeranno le *performance* future delle aziende. Nel settore farmaceutico, ad esempio, la spinta competitiva mossa dalla crescente presenza di produttori di farmaci generici e, in alcuni casi, la scadenza di brevetti su prodotti della propria offerta, stanno già modificando le azioni di importanti *player* del settore. Nel settore del biomedicale invece alcuni operatori esprimono preoccupazione sia per la crescente concorrenza dei paesi emergenti, sia per il fenomeno dei ritardi dei pagamenti della pubblica amministrazione che sta diventando sempre più drammatico per la liquidità delle imprese. Nel settore dell'aeronautica, invece, stiamo assistendo ad un intenso processo di ristrutturazione che sta interessando i principali attori dei nostri poli e che influenzerà anche l'andamento delle imprese della filiera. Il settore sta infatti sperimentando un ripensamento dell'organizzazione geografica dell'attività produttiva. Nel settore ICT infine, le *performance* delle aziende, più strettamente condizionate all'andamento del sistema manifatturiero nel suo complesso, dipenderanno anche dalla capacità di queste ultime di recuperare le perdite subite.

Box - L'attività brevettuale nei poli tecnologici⁹⁶

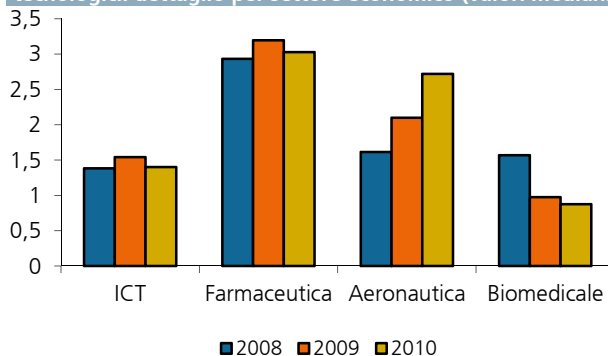
Un elemento distintivo dei settori *high-tech* è l'alto tasso di investimento nelle attività di innovazione che si manifesta in elevate spese di ricerca e sviluppo, come risulta evidente guardando anche le immobilizzazioni immateriali (in % del fatturato) che si posizionano su livelli nettamente più elevati rispetto al dato dei distretti tradizionali (Fig.1 e Fig.2). Il dettaglio per settore evidenzia, in particolare, il peso rilevante delle immobilizzazioni nella farmaceutica, e la sensibile crescita nel triennio considerato nell'aeronautica.

Fig. 1 - Immobilizzazioni immateriali in % fatturato: confronto poli tecnologici e distretti tradizionali (valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fig. 2 - Immobilizzazioni immateriali in % fatturato dei poli tecnologici: dettaglio per settore economico (valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

In questo approfondimento concentreremo l'analisi sui dati brevettuali delle imprese del nostro campione. Il lavoro è basato su un database che unisce le informazioni economiche-finanziarie dei bilanci d'impresa con quelle ricavate dal *database Thomson Innovation*, relative ai brevetti presentati allo *European Patent Office* (EPO) nel periodo 1998-2009.

⁹⁶ L'analisi è stata condotta facendo riferimento a Intesa Sanpaolo (2010).

Il *database* così costruito contiene, per singola impresa, il numero di brevetti depositati annualmente nonché le citazioni di altri brevetti e/o pubblicazioni scientifiche sia *backward* (le citazioni di brevetti precedenti inserite da chi domanda il brevetto) sia *forward* (i richiami successivi fatti da altri richiedenti).

Delle 2.646 imprese del nostro campione 177 (il 6,7%) hanno depositato almeno un brevetto nel periodo 1998-2009. Da un'analisi preliminare spicca su tutti il ruolo svolto da STMicroelectronics (polo ICT milanese) nell'attività brevettuale, con un numero di brevetti e citazioni nettamente superiore alla media (nel periodo considerato il numero di brevetti depositato è stato superiore a 1.700, contro una media di circa 10 brevetti per le imprese che brevettano dei poli nel loro complesso).

Leader mondiale nel settore dei semiconduttori, STMicroelectronics ha fatto della Ricerca e Sviluppo un punto di forza e di sviluppo fondamentale del proprio *business*. In un contesto di riferimento sempre più competitivo, infatti, la capacità di anticipare i mercati attraverso la tempestiva introduzione di prodotti e processi all'avanguardia diventa valore aggiunto indispensabile per il successo dell'impresa. Negli ultimi 5 anni (2006-2010) gli investimenti realizzati in Italia da ST sono stati in media 145 milioni di euro, di cui circa il 20% in media destinato all'attività di ricerca e sviluppo. Anche nei momenti di debolezza della domanda di semiconduttori, la tendenza della società è stata quella di salvaguardare tali investimenti in Italia. Questo si è riflesso in un'intensa attività brevettuale: nel periodo 2006 -2009, sono state 789 le domande di brevetto depositate. In Italia la ricerca e sviluppo avviene prevalentemente nelle sedi di Agrate Brianza (applicazioni Smart Power, MEMS e memorie non volatili di tipo *embedded*) e a Catania (applicazioni *advanced power*, biotecnologie e medicale). Un elemento caratterizzante della multinazionale italo-francese è la fitta rete di relazioni che la società ha costruito con soggetti istituzionali e non presenti sul territorio. ST ha intensificato infatti negli anni sia le collaborazioni con università, centri di ricerca nazionali e internazionali per accedere al *know-how* più avanzato, sia le alleanze strategiche con i clienti per avere maggiori garanzie che le attività di ricerca e sviluppo siano correlate alle richieste dell'industria. Data la sua peculiarità, la multinazionale italo-francese, che si caratterizza per un'elevata propensione a proteggere le proprie invenzioni, è stata esclusa dal campione.

Nella tabella 1 sono raccolti i dati con lo spaccato settoriale e il dettaglio per i poli più rilevanti.

Per prima cosa è interessante analizzare la distribuzione dei brevetti del campione. Sul totale dei poli analizzati osserviamo che il 30% circa delle imprese ha registrato nel periodo in esame solo 1 brevetto, a fronte di un 6% di aziende che ha invece mostrato un'attività brevettuale superiore alla media. In particolare è il settore dell'ICT che si caratterizza per una quota maggiore di brevettatori "occasional" o non continuativi, che in parte potrebbe essere spiegata dalla presenza di piccole e/o piccolissime imprese dove è meno probabile che si attivino processi di ricerca e sviluppo formali e sistematici.

Tab. 1 - L'innovazione nei poli tecnologici

	Num. imprese	Num. imprese che brevettano	Quota % di imprese che brevettano	Num. brevetti (1998-2009)	Media brevetti su tot imprese	Media brevetti su imprese che brevettano	Num. medio di citazioni brevettuali precedenti	Num. medio di citazioni non brevettuali precedenti	Num. medio di citazioni di brevetti successivi
I 20 POLI TECNOLOGICI	2.645	176	6,7	1.937	0,73	11,0	34,4	21,3	7,4
Totale Poli ICT, di cui:	2.351	85	3,6	562	0,24	6,6	23,0	5,2	5,6
Polo ICT di Bologna e Modena	217	14	6,5	95	0,44	6,8	27,9	4,1	13,3
Polo ICT di Genova	63	1	1,6	23	0,37	23,0	65,0	8,0	14,0
Polo ICT di Milano*	950	31	3,3	275	0,29	8,9	27,5	8,1	6,2
Polo ICT di Torino	318	19	6,0	106	0,33	5,6	22,2	4,3	2,9
Polo ICT romano	505	9	1,8	37	0,07	4,1	14,1	2,3	1,4
Totale Poli Farmaceutica, di cui:	197	65	33,0	1.134	5,8	17,4	49,5	49,0	9,4
Polo farmaceutico del Lazio	45	14	31,1	346	7,7	24,7	50,0	53,6	7,7
Polo farmaceutico milanese	122	43	35,2	587	4,8	13,7	40,2	34,4	9,3
Polo farmaceutico toscano	25	7	28,0	200	8,0	28,6	112,7	136,7	15,0
Totale Poli Aeronautica, di cui:	41	7	17,1	116	2,8	16,6	57,4	10,9	14,4
Polo aeronautico di Napoli	15	2	13,3	47	3,1	23,5	57,5	13,0	21,0
Polo aeronautico di Torino	6	1	16,7	20	3,3	20,0	119,0	17,0	19,0
Polo aeronautico di Varese	11	2	18,2	46	4,2	23,0	76,5	14,5	14,5
Totale Poli Biomedicale, di cui:	56	19	33,9	125	2,2	6,6	24,7	2,3	5,6
Polo biomedicale di Mirandola	30	13	43,3	81	2,7	6,2	22,8	2,5	4,9
Polo biomedicale di Padova	26	6	23,1	44	1,7	7,3	28,8	2,0	7,2

Nota: * esclusa STMicroelectronics. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

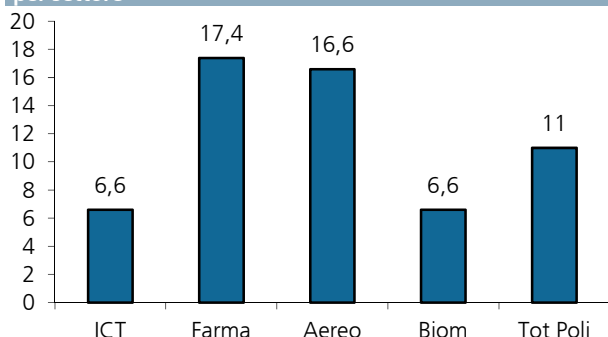
L'analisi a livello di settore, e più nel dettaglio a livello di polo *hi-tech*, ci permette di evidenziare importanti peculiarità specifiche per comparto.

Nel settore ICT solo il 3,6% delle imprese brevetta, al di sotto della media dei poli tecnologici. Il dato è condizionato (oltre che dall'esclusione nella nostra analisi di STMicroelectronics) dalla presenza di importanti multinazionali (Ericsson, ad esempio) che, anche se fanno attività di ricerca e sviluppo in Italia, riportano al quartier generale estero la proprietà intellettuale di queste attività, causando una sottostima dell'attività innovativa dei poli da noi monitorati. Il dato inoltre potrebbe essere sottostimato a causa della presenza di imprese di servizi di informazione/comunicazione specializzate nella produzione di *software*, consulenza informatica e altre attività di servizi che non utilizzano i brevetti per proteggere le proprie invenzioni, ma si avvalgono di altre forme di protezione (marchi, licenze, *copyright* ecc.).

Fatta eccezione per il polo di Genova in cui è presente un solo soggetto brevettatore particolarmente attivo (Elsag Datamat, gruppo Finmeccanica) si osserva uno scenario generalmente più ricco ed articolato di attori innovativi, dove a fianco di grandi *player* si trova una rete di soggetti "minori" che brevetta.

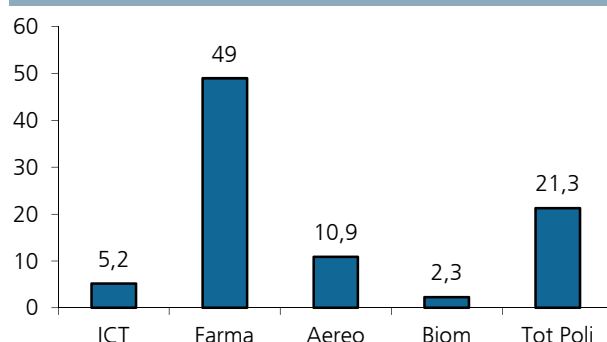
L'attività di ricerca e sviluppo, come riportato nelle relazioni di bilancio di molte imprese, è vista infatti come condizione necessaria e fondamentale, sia per ampliare il proprio *business* in aree ad elevato potenziale di espansione, sia per rafforzare la propria posizione competitiva in mercati in cui si è già presenti. L'innovazione diventa dunque fattore imprescindibile di sviluppo per porsi come pionieri in settori dove il cambiamento è rapido e spesso caratterizzato da elevata discontinuità. Un aspetto interessante da sottolineare è la tendenza diffusa a cercare *partnership* con università, istituti scientifici di eccellenza, ma anche altre realtà industriali al fine di collaborare su progetti e studi con l'intento di sostenere e facilitare il trasferimento tecnologico tra attori attivi in ambiti simili.

Fig. 3 - Numero medio di brevetti (su imprese che brevettano) per settore



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

Fig. 4 - Numero medio di citazioni non brevettuali precedenti



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

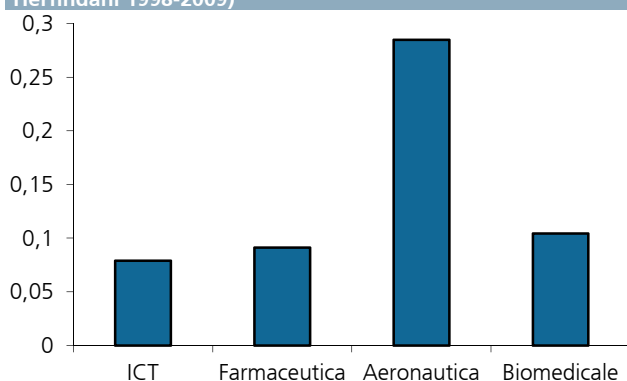
Nella **farmaceutica** il 33% delle imprese brevetta sul totale del campione, con un numero medio di brevetti per impresa pari a 17, oltre il dato medio dei poli *high-tech* nel loro complesso (Fig. 3). L'attività di ricerca e sviluppo e la protezione intellettuale delle invenzioni svolgono un ruolo di primaria importanza in questo comparto, che si caratterizza infatti per essere il primo settore a livello mondiale per investimenti in R&S.

Lo stretto legame che intercorre tra ricerca e industria del farmaco emerge anche dall'analisi delle citazioni non brevettuali precedenti (ad esempio pubblicazioni scientifiche) che può essere interpretato come misura di vicinanza alla frontiera scientifica (Fig. 4). Il dato della farmaceutica spicca su tutti, con un numero medio di citazioni nettamente superiore alla media.

Anche la farmaceutica, come visto prima per l'ICT, si caratterizza per le frequenti e importanti collaborazioni scientifiche, tra industria, università, laboratori e centri di ricerca. In un contesto dove è sempre più costoso e complesso sviluppare nuove terapie, si sta intensificando il fenomeno della divisione del lavoro innovativo, rendendo fondamentale lo sviluppo di un *network* della conoscenza fra gli attori coinvolti (multinazionali, PMI, istituti di ricerca pubblici e privati) al fine di favorire la condivisione del sapere e agevolare il processo di innovazione.

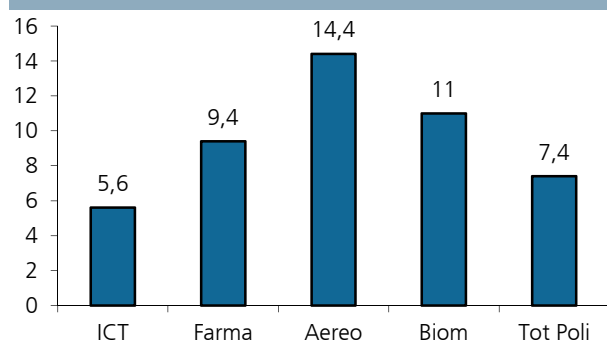
Nei poli tecnologici del settore da noi individuati assumono un ruolo di rilievo, per quanto riguarda l'attività brevettuale, i poli milanese, romano e toscano. Il polo lombardo, in particolare si caratterizza per una moltitudine di soggetti brevettatori, con imprese di grandi dimensioni affiancate da una massa di attori più piccoli, mentre nel polo toscano è soprattutto un grande *player* che è divenuto punto di riferimento per la ricerca di vaccini influenzali attraendo ricercatori provenienti da altre regioni italiane e/o straniere.

Fig. 5 - Grado di concentrazione dei brevetti (Indice di Herfindahl 1998-2009)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

Fig. 6 - Numero medio di citazioni brevettuali successive



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

Superiore alla media il numero di brevetti dell'**aeronautica**, settore che si caratterizza per la presenza di pochi grandi *player* (che ruotano prevalentemente intorno al mondo Finmeccanica) con un'elevata propensione ad innovare. Il dato è confermato analizzando il grado di concentrazione, misurato attraverso l'indice di Herfindahl, che è molto più alto rispetto agli altri comparti analizzati (Fig. 5).

E' importante sottolineare innanzitutto la forte sensibilità del gruppo Finmeccanica alla tematica della proprietà intellettuale, indipendentemente dal tipo di ricerca che viene fatta (di base, applicata o di sviluppo processi): il *management* riconosce pubblicamente come fattore vincente la competitività che deriva dalla conoscenza esclusiva e promuove infatti la protezione delle proprie opere attraverso brevetti, marchi ecc. In quest'ottica può essere interpretata la sensibile crescita di brevetti del polo di Napoli, dove ha sede Alenia Aeronautica che si è distinta recentemente per l'introduzione della figura dell'*Intellectual Property Manager* e di un'area di competenza specifica dedicata alla proprietà intellettuale.

Come per l'ICT e la farmaceutica, anche per l'aeronautica si sono intensificate negli anni le collaborazioni con istituzioni nazionali e regionali, università e centri di ricerca. Da segnalare inoltre il crescente interesse in progetti legati all'innovazione in campo ambientale su cui molte imprese, a prescindere dalla propria specializzazione produttiva, stanno investendo.

Le citazioni di brevetti successivi⁹⁷ possono essere interpretate come *proxy* dell'impatto che le innovazioni hanno avuto sulla ricerca di altri attori (Fig. 6) ed essere lette, con cautela, come misura del valore del brevetto.

E' interessante sottolineare il dato del settore **biomedicale**, che, nonostante un numero di brevetti medio inferiore al dato dei poli, e solo due aree *hi-tech* da noi individuate e monitorate, mostra una discreta attività brevettuale: il numero medio di citazioni successive è superiore alla media e poco distante dal dato dell'aeronautica, a testimonianza dell'impatto della ricerca delle imprese analizzate nel mondo biomedicale. Se il polo di Mirandola si caratterizza per la presenza di un numero maggiore di soggetti brevettatori e di brevetti, con una moltitudine di attori coinvolti nel processo innovativo, a Padova, la ricerca è stata sostenuta prevalentemente da un unico *player*, specializzato in veicoli per invalidi.

Tab. 2 - Le *performance* di crescita e redditività distinguendo tra brevettatori e non brevettatori (valori mediani)

	Var. % fatturato		Margini operativi netti in % fatturato	
	2008-2009	2009-2010	2009	2010
Totale poli tecnologici				
Brevettatori	0,01	6,19	6,2	7,4
Non brevettatori	-3,6	2,9	6,2	6,1
Farmaceutica				
Brevettatori	3,9	5,8	10,9	9,3
Non brevettatori	1,6	4,3	7,4	8,3
Biomedicale				
Brevettatori	8,2	4,7	8,7	9,0
Non brevettatori	1,0	1,3	6,9	7,3
ICT				
Brevettatori	-15,1	10,5	3,3	5,8
Non brevettatori	-4,1	2,9	6,1	6,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

⁹⁷ Le citazioni successive sono state semplicemente contate, senza considerare la data di presentazione del brevetto. Il numero di citazioni varia inoltre con l'età del brevetto.

Un ulteriore aspetto interessante da analizzare è la relazione fra l'attività brevettuale⁹⁸ e la *performance* economica–reddituale delle imprese. Nella tabella 2 sono indicate le principali variabili di crescita e di redditività, distinguendo tra soggetti brevettatori e non (è considerato brevettatore l'impresa che ha depositato almeno un brevetto nel periodo 1998-2009). Il dataset così definito potrebbe risentire di problemi di sottostima legati alla presenza di multinazionali, che anche se fanno ricerca in Italia, fanno risalire alla capogruppo estera il deposito del brevetto e quindi non risultano brevettatrici secondo la definizione da noi adottata. Nell'ICT inoltre l'elevata presenza di imprese di servizi, che privilegia altre forme di proprietà intellettuale, sottostima la reale portata dell'innovazione nel settore.

In termini di crescita del fatturato emerge come la *performance* dei soggetti brevettatori sia superiore, in valori mediani, rispetto a chi non brevetta sia nel 2009 che nel 2010. Il dettaglio settoriale conferma tale andamento per tutti i settori fatta eccezione per l'ICT il cui dato potrebbe risentire però della definizione del *dataset*. Nel 2010 i soggetti innovatori hanno evidenziato un recupero del fatturato più intenso rispetto ai non brevettatori, dopo una migliore tenuta registrata nel 2009. L'innovazione, sembrerebbe dunque giocare un ruolo fondamentale nella *performance* di crescita dell'impresa.

Tale relazione è stata ulteriormente approfondita attraverso un semplice esercizio econometrico. Il modello ha la seguente specificazione: la crescita (misurata come differenziale del logaritmo del fatturato nel periodo 2009-2010) è messa in relazione con la dimensione iniziale dell'impresa, includendo un termine al quadrato per dare conto della possibile non linearità del percorso evolutivo delle imprese. Oltre alle variabili di controllo sono state inserite delle variabili *dummy* di appartenenza settoriale e la variabile innovazione che assume valore 1 se l'impresa ha depositato almeno un brevetto nel periodo 1998-2009, 0 altrimenti. I risultati mostrano il legame esistente tra l'evoluzione del fatturato e l'innovazione: chi brevetta mostra una crescita del fatturato superiore a chi non brevetta.

L'analisi dell'attività brevettuale delle imprese *hi-tech* offre un quadro molto ricco ed eterogeneo di esperienze innovative. Anche se la quota di imprese brevettatrici è ancora piuttosto contenuta (per problemi legati anche alla composizione del campione) e si osserva una prevalenza di imprese depositaria di un solo brevetto, sembrerebbe emergere una crescente attenzione rispetto alla variabile innovazione. I più grandi (e non solo) *player* dei settori ad elevato contenuto tecnologico hanno mostrato una progressiva sensibilità verso il tema dell'innovazione, consapevoli dell'importanza strategica di tale fattore per crescere in mercati sempre più competitivi, come evidenziano non solo il numero di brevetti, ma anche le crescenti collaborazioni tra imprese e centri di ricerca (universitaria e non). Investire in ricerca e sviluppo sembra essere una carta vincente infatti per crescere, come dimostra anche la relazione esistente tra brevetti e crescita del fatturato che abbiamo osservato sui dati di bilancio del 2010.

⁹⁸ Il brevetto rimane una delle poche informazioni oggettive disponibili per poter cogliere la propensione di un'impresa ad investire e sfruttare economicamente l'innovazione tecnologica.

6. Brevetti, Certificazione, Investimenti diretti esteri per superare la crisi

6.1 Introduzione

La crisi che ha colpito l'economia mondiale nel biennio 2008-09 non ha modificato gli elementi di fondo dello scenario competitivo internazionale emersi con forza negli ultimi decenni: internazionalizzazione, ruolo dei paesi emergenti, accelerazione del progresso tecnologico e crescente importanza della conoscenza.

A cura di
**Giovanni Foresti e
Stefania Trenti**

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* degli Stati e delle imprese.

In questo capitolo ci concentreremo su questi aspetti, analizzando la posizione delle imprese dei distretti industriali italiani sul piano dell'innovazione tecnologica, degli investimenti diretti esteri in entrata e in uscita, delle certificazioni ambientali e della qualità.

Il lavoro è basato su un ampio *database* che unisce le informazioni economico-finanziarie dei bilanci d'impresa, quelle sulle domande di brevetto presentate allo *European Patent Office* (EPO) tra il 1998 e il 2009⁹⁹, le certificazioni qualitative e ambientali al settembre 2011¹⁰⁰, le partecipazioni di imprese italiane all'estero (IDE in uscita) al 1° gennaio 2009 e le partecipazioni estere in Italia (IDE in entrata) al 31 dicembre 2009¹⁰¹.

Dopo una breve analisi delle principali peculiarità dei distretti in tema di innovazione tecnologica, certificazione di qualità e ambientale, internazionalizzazione (par. 6.2) e una breve descrizione dei dati utilizzati (par. 6.3), analizzeremo quale sia stata negli ultimi dieci anni l'evoluzione dell'attività di brevettazione, certificazione e internazionalizzazione delle imprese appartenenti ai distretti industriali italiani a confronto con le imprese non distrettuali a parità di specializzazione produttiva (par. 6.4). Nel paragrafo 6.5 si cercherà, poi, di capire se e come le strategie adottate dalle imprese in termini di innovazione, certificazione, internazionalizzazione abbiano influenzato positivamente la loro capacità di riportarsi nel 2010 più vicino ai livelli di fatturato pre-crisi. Si verificherà, infine, se queste leve competitive influenzano la probabilità delle imprese migliori in termini di redditività nel 2008 di confermarsi tali nel 2010. L'ultimo paragrafo conclude.

6.2 Innovazione, certificazione e internazionalizzazione nei distretti industriali italiani: la letteratura

6.2.1 L'innovazione

I contributi dedicati alla relazione tra l'innovazione e i distretti evidenziano come sia complesso definire a priori, senza considerare altre variabili relative sia alla tecnologia sia all'ambiente, se operare in un distretto possa facilitare o meno l'innovazione (Robertson, Jacobson e Langlois, 2009).

⁹⁹ Tratte da Thomson Innovation e relative ai brevetti nel periodo 1998-2009. I dati sui brevetti del 2009 sono ancora parziali e contengono solo parte delle domande di brevetto presentate all'EPO in quell'anno.

¹⁰⁰ Fonte Accredia.

¹⁰¹ Fonte Reprint.

Uno degli argomenti più esplorati è relativo alle caratteristiche relazionali tipiche dei distretti. Il folto tessuto di relazioni, economiche e umane può rendere più efficiente il processo innovativo. La vicinanza geografica e sociale consente, infatti, scambi più intensi e continuativi, attivando processi di apprendimento basati su elementi taciti che normalmente non vengono resi pubblici. Ai canali informali di comunicazione si aggiungono altri elementi tipici distrettuali, come la maggiore mobilità dei lavoratori e la specializzazione che può facilitare i processi innovativi. Viene, inoltre, sottolineato come il numero di persone e la varietà di percorsi possano portare con maggiore probabilità a trovare soluzioni a problemi condivisi e comuni (Bellandi, 2003).

Dall'altro lato, i distretti industriali italiani, al di là dei possibili freni posti dalla loro peculiare specializzazione produttiva e struttura dimensionale, possono rappresentare un vincolo ai processi innovativi nella misura in cui frenano, attraverso i rapporti continuativi e ripetitivi, l'attitudine al cambiamento fondamentale per fare fronte sia a innovazioni radicali sia a innovazioni sistemiche che necessitano la modificazione proprio di quelle relazioni che costituiscono l'ossatura del distretto. Le imprese dei distretti possono inoltre, proprio perché maggiormente concentrate sul proprio territorio, non riconoscere come importanti alcune innovazioni introdotte al di fuori del distretto.

In linea generale, ci attendiamo che, visti i settori di specializzazione, le imprese operanti nei distretti rispetto al manifatturiero presentino una minore propensione all'innovazione formalizzata e codificata, ad esempio nei brevetti. E', poi, possibile che la capacità innovativa dei distretti si concentri soprattutto intorno ad alcuni soggetti *leader*, non necessariamente di grandi dimensioni, che con le loro esternalità influenzano positivamente le altre imprese distrettuali.

6.2.2 Gli investimenti diretti esteri in uscita

Le analisi empiriche sul grado di internazionalizzazione dei distretti hanno quasi sempre riguardato le esportazioni, evidenziando la maggiore propensione all'*export* dei distretti rispetto al dato medio dell'industria italiana¹⁰². Poca attenzione è stata invece posta alla relazione tra distretti industriali e investimenti diretti esteri (IDE) in uscita, che rappresentano una forma forte di internazionalizzazione produttiva. Gli IDE stanno assumendo un'importanza via via crescente per le imprese distrettuali medio-grandi che negli ultimi anni hanno intensificato i loro sforzi commerciali per creare *network* distributivi nei mercati esteri.

Il legame fra distretti e propensione a investire all'estero non è scontato e l'evidenza empirica non offre indicazioni univoche¹⁰³. Le caratteristiche strutturali dei distretti, infatti, da un lato rappresentano un potenziale freno agli IDE, dall'altro lato spingono nella direzione di più investimenti diretti. L'alta presenza di PMI nei distretti tende a limitare gli investimenti all'estero, per via degli elevati costi fissi richiesti per l'apertura dello stabilimento, per l'impegno organizzativo e manageriale e per gli oneri legati alla raccolta di informazioni sulle istituzioni, sul sistema normativo e sul contesto economico del paese a cui si è interessati (Federico, 2006). Questo spiega anche perché tra le piccole imprese nei settori caratteristici del *made in Italy* tendono a prevalere forme leggere di internazionalizzazione produttiva basate su rapporti non proprietari di mercato e cooperazione con fornitori, subfornitori e terzisti esteri (Graziani 2001; Crestanello e Dalla Libera 2003).

¹⁰² A questo proposito si rimanda al capitolo 1 e ai contributi di Bronzini (2000), Bugamelli e Infante (2002), Foresti, Guelpa e Trenti (2009).

¹⁰³ Piscitello (1999) e Mariotti e Mutinelli (2001) trovano una correlazione positiva tra l'espansione produttiva all'estero e la concentrazione della struttura industriale locale. In particolare, Mariotti, Mutinelli e Piscitello (2004) evidenziano il ruolo delle imprese *leader* o di grandi aziende straniere nell'attivare iniziative produttive all'estero del tessuto produttivo distrettuale. Al contrario in Federico (2006) non emergono evidenze a favore dei distretti nella propensione a investire all'estero.

Ulteriori freni agli IDE sarebbero poi posti dalla cultura fortemente commerciale dei distretti, tendenzialmente più orientati a produrre in loco i prodotti esportati, e dalla potenziale perdita dei vantaggi legati alle economie esterne garantite dal tessuto produttivo locale.

Al contrario, l'alta propensione a esportare potrebbe favorire gli investimenti esteri delle imprese distrettuali, riducendo gli oneri informativi attraverso il bagaglio di conoscenze accumulate esportando. L'alta specializzazione produttiva dei distretti, inoltre, dovrebbe influenzare positivamente gli IDE, visto che renderebbe più agevole ed efficiente il controllo e la gestione delle imprese acquisite. Gli IDE, al contempo, svolgerebbero un effetto positivo sulle esportazioni, attivando flussi di beni intermedi, e, nel caso ad esempio della meccanica, facilitando la vendita di macchinari tramite la fornitura di servizi post-vendita.

6.2.3 Gli investimenti diretti esteri in entrata

L'apertura delle filiere produttive dei distretti può realizzarsi anche attraverso gli investimenti diretti esteri in entrata. Anche in questo caso il ruolo dei distretti non è scontato. Da un lato, infatti, la relativa chiusura dei distretti all'esterno associata alle ridotte dimensioni aziendali degli attori distrettuali e alla carenza in alcuni territori periferici di infrastrutture materiali e immateriali adeguate possono frenare l'ingresso di multinazionali estere nel capitale delle imprese distrettuali. Dall'altro lato, però, il *know-how* produttivo, l'alta specializzazione produttiva e il saper fare prodotti di alta qualità, spesso attira l'interesse dei gruppi esteri. Nel sistema moda, ad esempio, non sono pochi i casi di importanti *maison* internazionali che, dopo aver stabilito rapporti di fornitura con le imprese dei distretti, acquisiscono il controllo di questi soggetti entrando nel loro capitale. E' questo il caso dei gruppi Gucci e Louis Vuitton nella concia di Santa Croce sull'Arno, nella pelletteria e calzature di Firenze, nelle calzature del Brenta e di San Mauro Pascoli (De Propriis, Driffield, Menghinello, 2005; Tattara, 2009).

6.2.4 I certificati ambientali e dei sistemi di gestione della qualità

La ricerca sul legame tra distretti e certificazioni ambientali (ISO 14001) e dei sistemi di gestione della qualità (ISO 9001) è quasi del tutto assente. In linea teorica le relazioni informali all'interno della fitta rete degli attori distrettuali porta a pensare che lo strumento dei sistemi di gestione della qualità possa essere meno diffuso all'interno dei distretti. Nelle aree distrettuali, infatti, 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 imprese micro o piccolissime.

Al contempo, però, la crescente apertura delle filiere produttive dei distretti e la diffusione di reti aziendali che coinvolgono anche attori non distrettuali¹⁰⁴ possono essere supportati dai sistemi di certificazione ISO 9001 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 distretto¹⁰⁵. L'evidenza disponibile per l'Italia mostra poi come le imprese tendano in un primo momento a chiedere la certificazione dei sistemi per la qualità, per

¹⁰⁴ Sulla crescente diffusione nell'economia italiana dei contratti di rete si rimanda al capitolo 4 di questo Rapporto.

¹⁰⁵ Sull'utilità e la funzione d'uso della certificazione di qualità si rimanda anche ad Accredia e Censis (2011) che, con il supporto di Manageritalia, ha condotto un'indagine tra oltre 300 aziende italiane che operano secondo lo schema ISO 9001. Secondo questo campione di imprese la certificazione è vista come una garanzia di riconoscibilità sul mercato e uno strumento per razionalizzare i processi interni e velocizzare le procedure, monitorare l'organizzazione, rispondere agli *standard* produttivi richiesti dai clienti principali, ridurre i controlli esterni sull'attività d'impresa, partecipare a gare d'appalto.

poi attivare schemi più complessi e specializzati, come ad esempio il sistema di gestione ambientale o quello relativo alla sicurezza dei sistemi informatici.

Il progressivo coinvolgimento delle imprese distrettuali all'interno delle *global value chain*, unitamente alle crescenti pressioni competitive esterne, all'intensificazione degli scambi internazionali e alla maggiore sensibilità dei consumatori ai temi ambientali e della sicurezza, hanno reso più urgente l'adozione anche nelle imprese dei distretti di strategie dirette a soddisfare la crescente domanda di sicurezza, qualità e tutela dell'ambiente, a razionalizzare i processi per ridurre i costi di produzione, con un più attento controllo dei flussi energetici e delle giacenze di semilavorati e prodotti (*just in time*). Questi obiettivi possono essere colti anche attraverso l'adozione dei principi della norma ISO 9001 sui sistemi di gestione aziendale della qualità e della norma ISO 14001 sui sistemi di gestione ambientale.

Ciò è possibile in quanto le norme si basano su un insieme di codificazioni tecniche volontarie di metodi di misura, procedure e comportamenti che le categorie interessate hanno elaborato consensualmente per dimostrare in modo trasparente il livello di qualità raggiunto in termini di prestazioni dei prodotti, processi, servizi, di garanzia di sicurezza, di tutela dell'ambiente e di efficienza energetica (Andreini, 2004). Peraltro a livello internazionale la normativa sui sistemi di gestione, se adottata da tutti i principali *player* internazionali, può essere uno strumento per ridurre le distorsioni nella concorrenza, codificando metodologie e comportamenti in un linguaggio tecnico comune.

6.3 Innovazione, certificazione e internazionalizzazione nei distretti industriali italiani: la metodologia

Il lavoro è basato su un ampio *database* a livello di singola impresa che consente di unire le informazioni dei bilanci aziendali con quelle relative all'attività brevettuale¹⁰⁶, tratte dalla banca dati Thomson Innovation per il periodo 1998-2009, alle certificazioni ambientali e dei sistemi di gestione della qualità, presenti nel sito di Accredia e relative al periodo 2000-settembre 2011, agli investimenti diretti esteri in entrata (al 31 dicembre 2009) e in uscita (al 1° gennaio 2009) di fonte Reprint¹⁰⁷.

L'associazione dei bilanci aziendali alle informazioni sugli IDE è stata realizzata dapprima utilizzando i codici fiscali delle imprese. In un secondo momento, a ogni impresa appartenente a gruppi economici sono state associate le partecipazioni della *holding* di gruppo¹⁰⁸. Più laborioso è stato il processo che ci ha consentito di "unire" la base dati sui bilanci e quelle sui brevetti e le certificazioni. Questo perché le banche dati relative ai brevetti censiscono le singole domande di

¹⁰⁶ L'innovatività di un'impresa è un concetto difficile da catturare e da misurare. In questo approfondimento ci si concentra sull'innovazione tecnologica misurata attraverso i brevetti richiesti dalle imprese italiane presso l'ufficio europeo dei brevetti (EPO – European Patent Office). Si tratta, evidentemente, di una semplificazione: alcuni brevetti, infatti, possono avere un ridotto contenuto innovativo o non aver portato a effettive modifiche nell'offerta delle imprese, portandoci a sovrastimare l'innovatività di una impresa. All'opposto, un'impresa può essere altamente innovativa anche senza aver presentato brevetti, sia perché non tutte le innovazioni sono brevettabili, sia perché vi sono modalità di protezione diverse dal brevetto che possono essere più efficaci in funzione del tipo di prodotto, mercato e tecnologia in cui si opera (Archibugi e Pianta, 1996). Il brevetto rimane, tuttavia, una delle poche informazioni disponibili per poter cogliere, su un ampio campione di soggetti, la propensione di una impresa ad investire e sfruttare economicamente l'innovazione tecnologica e viene ampiamente utilizzato nella letteratura dedicata al tema dell'innovazione tecnologica.

¹⁰⁷ Nel lavoro che segue è stata utilizzata l'informazione Reprint relativa al numero di imprese italiane partecipate da operatori stranieri (IDE in entrata) e al numero delle partecipazioni estere degli operatori italiani (IDE in uscita).

¹⁰⁸ E' questo il caso ad esempio del gruppo Luxottica. Nel nostro *database* sui bilanci è presente la società operativa del gruppo, mentre nella base dati Reprint sono riportate le partecipazioni estere della *holding*.

brevetto specificando il nominativo del soggetto domandante (*applicant*), senza regole standardizzate che consentano di unire, in modo automatico, queste informazioni con quelle derivanti da altre fonti. Lo stesso vale per la base dati disponibile sul sito di Accredia. Si è pertanto proceduto a standardizzare, attraverso alcuni algoritmi, i nominativi delle imprese brevettatrici e, successivamente, tenendo conto sia dell'indirizzo sia della specializzazione tecnologica ricavata dalle classi IPC dei brevetti, ad abbinare a ciascun nominativo un codice fiscale, laddove presente nell'anagrafica del *database* Intesa Sanpaolo, identificando in modo univoco le imprese. In alcuni casi è stato possibile in modo preciso collegare a una impresa anche le domande di brevetto richieste da persone fisiche, laddove coincidenti con il nome dell'imprenditore e principale azionista dell'impresa. Una procedura analoga è stata utilizzata per i dati sulle certificazioni¹⁰⁹.

Nel resto di questo capitolo l'analisi si concentra sulle 56.356 manifatturiere con più di 1 milione di euro di fatturato nel 2008. Di queste 11.917 appartengono a distretti industriali e 33.578 sono localizzate al di fuori dei distretti ma hanno una specializzazione distrettuale¹¹⁰. Nel paragrafo 6.4 verrà studiata, utilizzando l'intero *database*, l'evoluzione dell'attività brevettuale, delle certificazioni, e degli IDE (in entrata e in uscita) delle imprese appartenenti ai distretti, messa a confronto con quella che emerge per il totale del manifatturiero italiano e, soprattutto, con quella delle imprese appartenenti agli stessi settori ma non localizzate all'interno di un distretto. Nel successivo paragrafo 6.5, invece, si cercherà di capire se, e in quale misura, gli sforzi relativi all'innovazione abbiamo avuto un impatto sulle *performance* economico-finanziarie nel triennio 2008-2010.

6.4 L'evoluzione dell'attività brevettuale, delle certificazioni e degli IDE nelle imprese dei distretti

Gli anni Duemila hanno rappresentato un periodo di forte trasformazione e selezione del nostro tessuto produttivo che si è trovato ad affrontare la crescente affermazione delle economie emergenti senza la possibilità di azionare la leva del cambio come avveniva prima dell'adesione alla moneta unica. In questo contesto un nucleo di imprese italiane, anche nei distretti, ha iniziato a reagire modificando il proprio comportamento strategico, dando una crescente attenzione alle funzioni non strettamente legate ai costi della produzione, quali l'innovazione, la qualità, il *design*, il *brand*, la distribuzione.

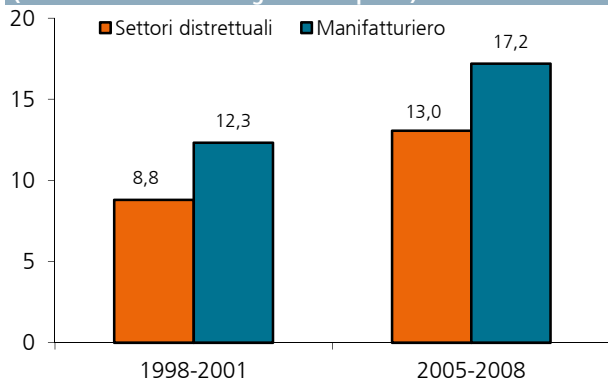
L'analisi che segue dà conto di questo fenomeno mostrando, per il complesso del manifatturiero, un incremento della propensione a brevettare. La figura 6.1 mostra la crescita della propensione a brevettare da parte delle imprese manifatturiere, misurata dal numero di domande di brevetto ogni 100 imprese, in due sottoperiodi 1998-2002 e 2004-2008: nel manifatturiero si passa dal 12,3% del 1998-2001 al 17,2% del 2005-2008. I settori tipicamente distrettuali (alimentare, moda, casa, meccanica, prodotti in metallo etc.) presentano, come atteso, una propensione a brevettare inferiore, ma si riscontra una elevata crescita tra i due sottoperiodi anche per le imprese appartenenti a tali settori.

¹⁰⁹ L'associazione dei dati di bilancio ai certificati è stata fatta sulla base della ragione sociale e della località geografica (comune) delle imprese (si è posta cioè la condizione che in entrambe le banche dati vi fosse una corrispondenza precisa tra codici di avviamento postale e una corrispondenza quasi perfetta tra ragioni sociali). Si tratta di un criterio stringente che molto verosimilmente ha creato una sottostima della reale propensione a certificare delle imprese. Ciononostante la sottostima dovrebbe aver riguardato in ugual misura le imprese distrettuali e quelle non distrettuali, rendendo pertanto possibile il confronto tra i due insiemi di imprese.

¹¹⁰ In questo lavoro si considerano esclusivamente le specializzazioni manifatturiere. Sono pertanto escluse le imprese agricole e commerciali appartenenti ai distretti agro-alimentari, considerate invece in altre parti di questo rapporto.

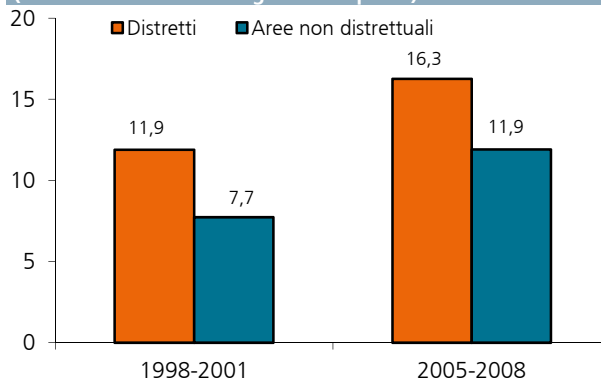
La figura 6.2 scompone i settori distrettuali tra imprese che appartengono ai distretti e quelle che, pur operando nei medesimi settori, si collocano al di fuori delle aree di specializzazione. Si nota come vi sia un differenziale importante a favore delle imprese distrettuali, anche a parità di condizioni esterne dal punto di vista delle opportunità tecnologiche e del livello di protezione offerto dai brevetti (simili all'interno di uno stesso settore). Tale *gap* si è, inoltre, lievemente ampliato nel periodo esaminato, grazie al forte incremento nella propensione a brevettare delle imprese distrettuali.

Fig. 6.1 - Propensione a brevettare nel manifatturiero italiano (domande di brevetto ogni 100 imprese)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

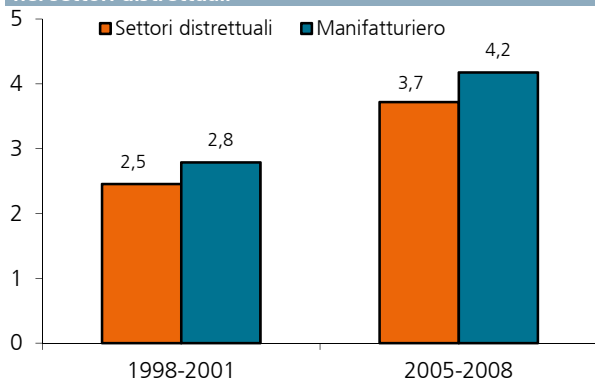
Fig. 6.2 - Propensione a brevettare nei settori distrettuali (domande di brevetto ogni 100 imprese)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

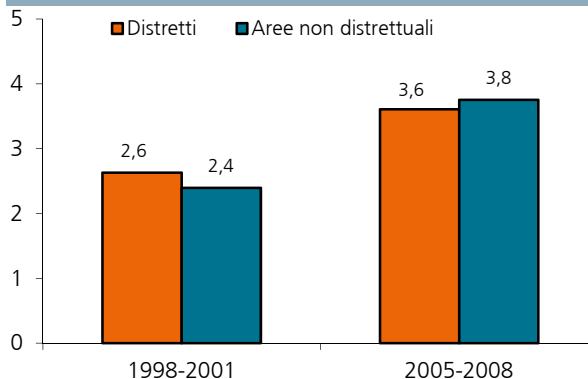
L'incremento nella propensione a brevettare è legato all'aumento nel numero delle imprese che hanno domandato brevetti per proteggere le proprie conoscenze. Questa tendenza è evidente sia nel complesso del manifatturiero sia nei settori ad alta intensità distrettuale (Fig. 6.3) e nei distretti (Fig. 6.4). Tuttavia, nonostante questi progressi, la quota di imprese distrettuali che hanno domandato almeno un brevetto nel periodo 2005-08 resta basso, fermandosi al 3,6%.

Fig. 6.3 - Quota (%) imprese con brevetto nel manifatturiero e nei settori distrettuali



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

Fig. 6.4 - Quota (%) imprese con brevetto nei settori distrettuali

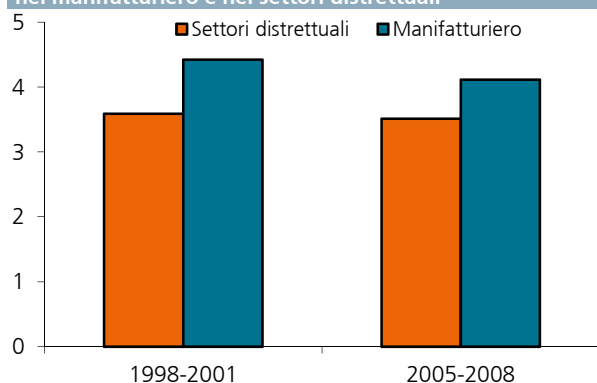


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

Il numero medio di brevetti per impresa è, invece, rimasto sostanzialmente simile nei due sottoperiodi (Fig. 6.5), con una lieve diminuzione per quanto riguarda il totale manifatturiero. Come atteso, all'interno dei settori distrettuali, caratterizzati da dimensioni medie delle imprese più basse e da minori opportunità di protezione, il numero medio di brevetti per impresa è inferiore rispetto al complesso del manifatturiero. Da sottolineare, tuttavia, come a parità di settore il numero medio di brevetti per impresa brevettatrice sia superiore nei distretti rispetto a quanto registrato per le imprese non appartenenti ai distretti (Fig. 6.6).

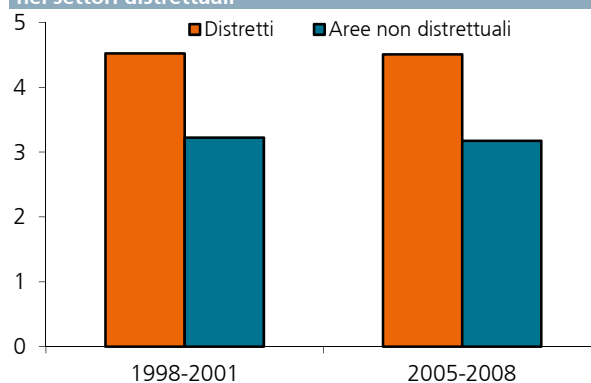
L'elevata frammentarietà del processo produttivo all'interno dei distretti non sembra riflettersi nel campo dell'innovazione: in parallelo a un numero medio di brevetti per impresa superiore, all'interno dei distretti riscontriamo anche una percentuale lievemente minore di imprese che hanno presentato un solo brevetto nel decennio considerato (37% vs. 39%; Fig. 6.8). Al contempo, è più alta la percentuale delle imprese distrettuali con almeno 4 brevetti nel portafoglio. Nei distretti, pertanto, emergono alcune aziende *leader* che presentano un'elevata propensione a brevettare.

Fig. 6.5 - Numero medio di brevetti per impresa (con brevetti) nel manifatturiero e nei settori distrettuali



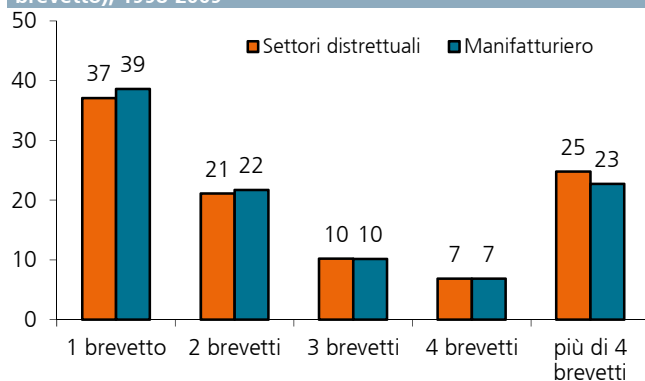
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

Fig. 6.6 - Numero medio di brevetti per impresa (con brevetti) nei settori distrettuali



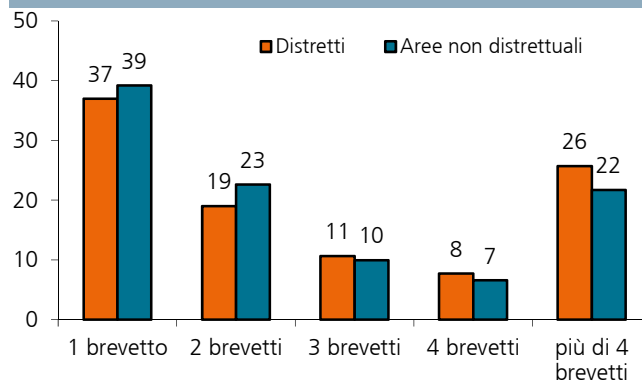
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

Fig. 6.7 - Quota di imprese per numero di brevetti nel manifatturiero e nei settori distrettuali (in % imprese con brevetto), 1998-2009



Nota: 2009 provvisorio. Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

Fig. 6.8 - Quota di imprese per numero di brevetti nei settori distrettuali (in % imprese con brevetto), 1998-2009



Nota: 2009 provvisorio. Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

L'analisi a livello di settore mostra come l'elevata propensione a brevettare derivi principalmente dai distretti degli elettrodomestici e della meccanica (Tab. 6.1). Su livelli più contenuti ma superiore alle aree non distrettuali è la domanda di brevetti dei distretti nei settori dei prodotti in metallo, nei prodotti e materiali da costruzione e nell'alimentare. Meno elevata, come atteso, la propensione a brevettare dei settori più tradizionali della moda e dei mobili, dove i distretti registrano un numero di brevetti per impresa per lo più in linea con le imprese al di fuori di essi.

L'analisi dei singoli distretti evidenzia come l'attività brevettuale sia concentrata intorno ad alcuni *leader* nelle diverse filiere produttive accanto ai quali convive un ricco tessuto di soggetti con una propria capacità tecnologica continuativa. Questa caratteristica si riscontra in molte filiere produttive, con in testa la meccanica e gli elettrodomestici. Nella meccanica, ad esempio, spiccano Sacmi, GD, ACMA, IMA, Marchesini Group del distretto bolognese delle macchine per imballaggio, CNH nelle macchine agricole di Modena e Reggio Emilia, Danieli nella

componentistica e termoelettromeccanica friulana, SCM Group nelle macchine per il legno di Rimini, Santoni nelle macchine tessili e per materie plastiche di Brescia, Promatech nelle macchine tessili e per materie plastiche di Bergamo, System Spa per le macchine per l'industria ceramica di Modena e Reggio Emilia; negli elettrodomestici Indesit delle cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano ed Electrolux Italia dell'Inox Valley; nella filiera dei metalli Iseo Serrature dei metalli di Brescia; nell'alimentare Ferrero del polo dolciario di Alba, Barilla dell'alimentare di Parma; nel sistema moda Geox e Tecnica della calzatura sportiva di Montebelluna, Dainese nel tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno, Golden Lady nella calzetteria di Castel Goffredo; nel mobile la Arturo Salice del legno-arredo della Brianza.

Sembrerebbe emergere, pertanto, come – in particolare nei distretti degli elettrodomestici e della meccanica – l'ambiente distrettuale si sia rivelato favorevole agli sforzi innovativi che sono progressivamente aumentati, grazie sia a un ruolo importante svolto da alcuni grandi *leader* di distretto ma anche a un'ampia platea di brevettatori "minori".

Tab. 6.1 – La propensione a brevettare nei settori distrettuali nel periodo 1998-2009 (a)

	Quota (%) di imprese con brevetto		Numero di brevetti ogni 100 imprese	
	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali
Totale complessivo, di cui:	6,3	6,4	42,5	29,2
Elettrodomestici	43,2	26,6	690,5	175,7
Meccanica	20,3	13,9	190,3	71,7
Altri intermedi	8,8	7,0	28,9	30,8
Prodotti in metallo	5,6	4,6	24,6	15,9
Prodotti e Materiali da Costruzione	4,9	3,7	16,9	12,0
Mobili	3,8	4,5	10,0	10,9
Metallurgia	3,3	5,6	6,1	24,9
Moda: beni di consumo	2,6	3,5	9,8	10,8
Alimentare	2,0	1,8	17,3	4,9
Moda: beni intermedi	1,3	5,0	2,9	11,1

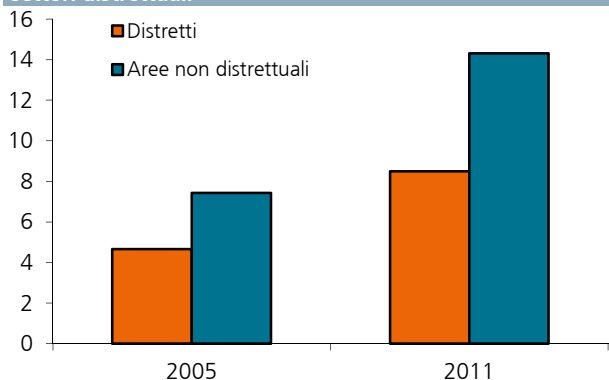
Nota: (a) 2009 provvisorio; Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati EPO

A livello di certificazioni di qualità e ambientali emerge invece un differenziale sfavorevole ai distretti (Figure 6.9 e 6.10). Nel corso degli anni Duemila la quota di imprese distrettuali con certificati di qualità si è quasi raddoppiata, salendo nel 2011 all'8,5%. Ciononostante il differenziale con le aree non distrettuali non si è ridotto. Lo stesso vale per i certificati ambientali, che sono ancora poco diffusi nell'industria italiana e, in particolare, nei distretti industriali.

Da un primo confronto tra imprese distrettuali e imprese non distrettuali (a parità di specializzazione produttiva) è evidente come il ritardo dei distretti sulle certificazioni di qualità riguardi gran parte dei settori (Tab. 6.2). Le uniche eccezioni sono l'alimentare, gli altri intermedi e i prodotti e materiali da costruzioni dove le differenze sono minime. Il differenziale è, invece, particolarmente alto nella filiera dei metalli e nei mobili. Pesa, inoltre, la bassissima intensità mostrata dalle imprese del sistema moda. Sul fronte dei certificati ambientali la situazione non cambia molto, con i soli distretti degli elettrodomestici e dell'alimentare a mostrare livelli di certificazione ambientale superiori ed elevati, spinti anche dalla presenza di sempre più stringenti normative europee in termini di riduzione dell'impatto ambientale dei beni messi sul mercato.

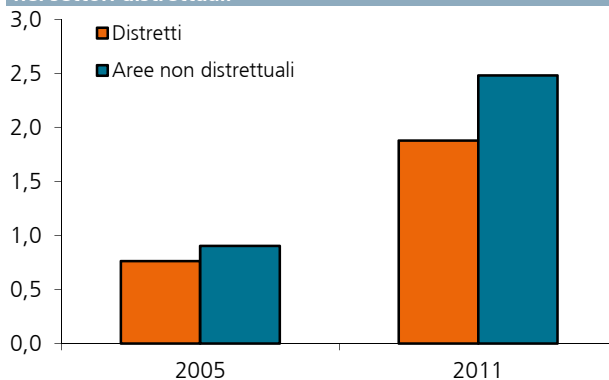
Il ritardo dei distretti può essere una conseguenza della loro tipica organizzazione reticolare, dove i rapporti tra imprese si sono da sempre basati prevalentemente su relazioni informali.

Fig. 6.9 - Quota (%) di imprese con certificazione di qualità nei settori distrettuali



Nota: al settembre 2011. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati Accredia

Fig. 6.10 - Quota (%) di imprese con certificazione ambientale nei settori distrettuali



Nota: al settembre 2011. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati Accredia

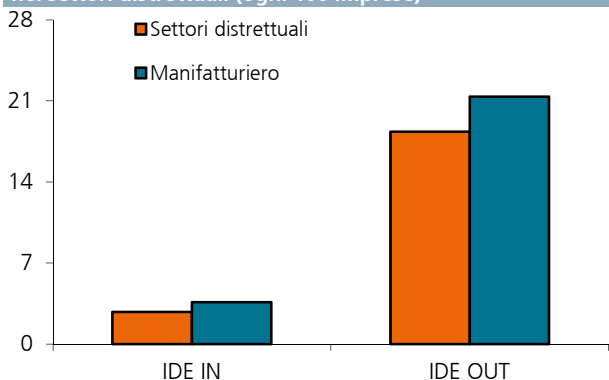
Tab. 6.2 - Quota di imprese con Certificati di qualità e ambientali per settore distrettuale (in % imprese del settore)

	Certificati di qualità (a)		Certificati ambientali (a)	
	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali
Totale complessivo, di cui:	8,5	14,3	1,9	2,5
Elettrodomestici	10,8	14,7	6,8	4,5
Meccanica	12,3	14,5	1,5	1,8
Altri intermedi	14,0	14,0	2,5	3,9
Prodotti in metallo	15,0	19,5	1,4	2,5
Prod. e Mat. da Costruzione	7,0	7,5	1,9	1,9
Mobili	6,6	12,0	3,1	3,4
Metallurgia	11,1	20,9	4,5	5,3
Moda: beni di consumo	1,9	2,6	0,5	0,4
Alimentare	13,0	14,0	4,3	2,9
Moda: beni intermedi	3,8	6,9	1,6	1,4

Nota: (a) al settembre 2011. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati Accredia

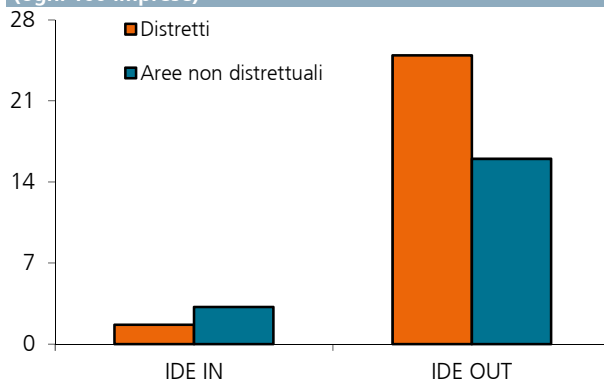
Sul fronte dell'internazionalizzazione è evidente la bassa capacità di attrarre investimenti esteri da parte del manifatturiero italiano e, in particolare, dei distretti industriali (Figure da 6.11 a 6.14).

Fig. 6.11 - IDE in entrata (a) e in uscita (b) nel manifatturiero e nei settori distrettuali (ogni 100 imprese)



Note: (a) numero di imprese italiane partecipate da operatori esteri al 31 dicembre 2009; (b) numero di imprese estere partecipate da operatori italiani al 1° gennaio 2009. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati Reprint

Fig. 6.12 - IDE in entrata (a) e in uscita (b) nei settori distrettuali (ogni 100 imprese)

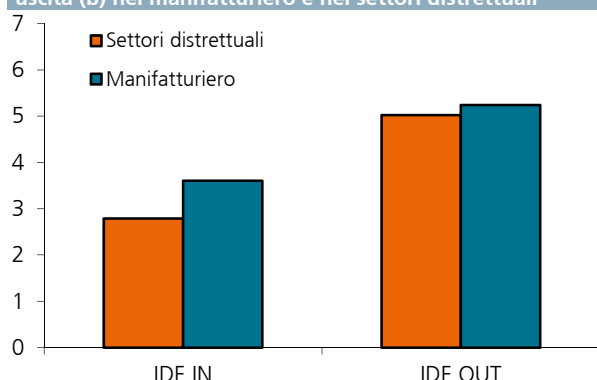


Note: (a) numero di imprese italiane partecipate da operatori esteri al 31 dicembre 2009; (b) numero di imprese estere partecipate da operatori italiani al 1° gennaio 2009. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati Reprint

Al contempo, emerge una maggiore propensione a investire all'estero delle imprese distrettuali, che a inizio 2009 avevano 25 imprese partecipate ogni 100 imprese. Questa quota si fermava a 16 nelle aree non distrettuali a parità di specializzazione produttiva e a 21,4 nella media manifatturiera.

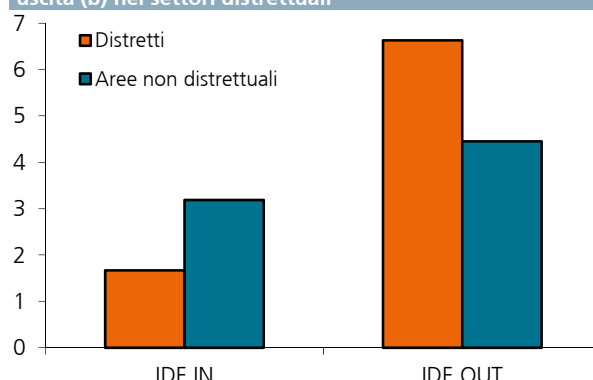
La più elevata presenza all'estero dei distretti si spiega soprattutto con la maggiore quota di imprese distrettuali con partecipazioni all'estero (6,6% vs. 4,5% nelle aree non distrettuali; Fig. 6.14) che interessa gran parte dei settori distrettuali (l'unica eccezione sono i beni intermedi del sistema moda; Tab. 6.3)¹¹¹.

Fig. 6.13 – Quota (%) di imprese con IDE in entrata (a) e in uscita (b) nel manifatturiero e nei settori distrettuali



Note: (a) numero di imprese italiane partecipate da operatori esteri al 31 dicembre 2009; (b) numero di imprese estere partecipate da operatori italiani al 1° gennaio 2009. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati Reprint

Fig. 6.14 – Quota (%) di imprese con IDE in entrata (a) e in uscita (b) nei settori distrettuali



Note: (a) numero di imprese italiane partecipate da operatori esteri al 31 dicembre 2009; (b) numero di imprese estere partecipate da operatori italiani al 1° gennaio 2009. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati Reprint

Tab. 6.3 - Quota di imprese con Investimenti diretti esteri per settore distrettuale (in % imprese del settore)

	IDE OUT (a)		IDE IN (b)	
	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali
Totale complessivo, di cui:	6,6	4,5	1,7	3,2
Elettrodomestici	16,2	11,9	8,1	7,3
Meccanica	10,5	7,3	3,7	5,7
Altri intermedi	5,9	4,2	2,2	3,4
Prodotti in metallo	4,2	2,5	1,2	1,3
Prod. e Mat. da Costruzione	10,9	2,7	2,3	3,3
Mobili	5,6	3,7	0,3	0,9
Metallurgia	9,0	6,4	2,9	4,6
Moda: beni di consumo	7,3	6,8	1,2	3,0
Alimentare	4,5	3,2	1,7	2,5
Moda: beni intermedi	5,0	7,3	0,5	3,5

Note: (a) 1° gennaio 2009; (b) 31 dicembre 2009. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati Reprint

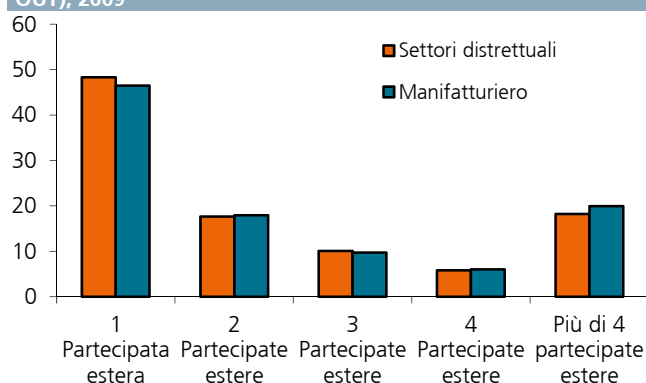
Anche in questo caso spiccano i settori degli elettrodomestici, della meccanica, cui si aggiungono i prodotti e materiali da costruzioni o, più in particolare, il distretto delle piastrelle di Sassuolo. Nel primo caso l'internazionalizzazione produttiva è la conseguenza di importanti processi di revisione dell'organizzazione del processo produttivo su scala mondiale, diretta sia all'ottimizzazione dei costi di produzione, sia all'avvicinamento dei nuovi sbocchi commerciali che offrono più opportunità di crescita rispetto ai mercati maturi. Nel caso della meccanica i

¹¹¹ A questo proposito si rimanda all'approfondimento "L'internazionalizzazione dei distretti industriali italiani".

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. Per le piastrelle di Sassuolo l'internazionalizzazione è stata una necessità dettata dagli alti costi di trasporto unitari per raggiungere i mercati più lontani e in forte espansione.

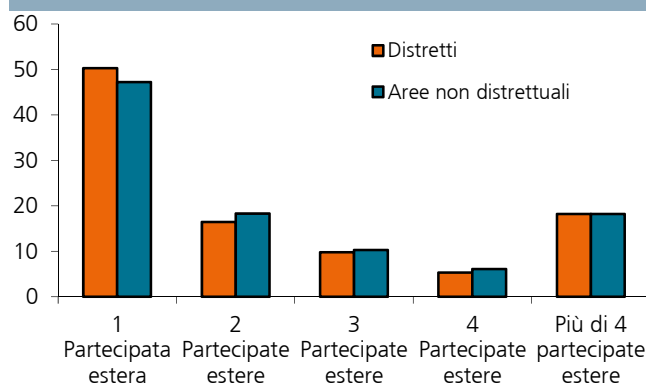
Al contrario, non emergono differenze significative nella distribuzione del numero di partecipazioni estere: il 50% circa delle imprese distrettuali ha una sola partecipazione estera (vs. il 47,2% delle aree non distrettuali; Fig. 6.16). Al contempo, però, poco meno di un quarto delle imprese distrettuali ha più di 4 partecipazioni all'estero, per lo più in linea con quanto osservato negli stessi settori al di fuori dei distretti e nella media del manifatturiero italiano.

Fig. 6.15 — Quota di imprese per numero di IDE in uscita (a) nel manifatturiero e nei settori distrettuali (in % imprese con IDE OUT), 2009



Nota: (a) 1° gennaio 2009. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati Reprint

Fig. 6.16 - Quota di imprese per numero di IDE in uscita (a) nei settori distrettuali (in % imprese con IDE OUT), 2009



Nota: (a) 1° gennaio 2009. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali e dati Reprint

In sintesi, l'analisi condotta in questo paragrafo ha confermato la capacità delle imprese appartenenti ai distretti di incrementare la propria capacità innovativa nel corso del decennio considerato, grazie all'ampliamento della base di imprese brevettatrici. Emerge, inoltre, come i processi innovativi all'interno dei distretti siano caratterizzati da una maggiore concentrazione. Al tempo stesso le imprese che operano nei distretti appaiono meno propense a utilizzare i risultati della ricerca scientifica, e più attive nel creare nuova conoscenza sulla base della ricombinazione di conoscenze precedenti. Le citazioni di brevetti precedenti risultano essere più alte nei settori ad elevata presenza distrettuale e, all'interno di questi, tra i brevetti presentati dalle imprese distrettuali. Questo potrebbe confermare la natura maggiormente incrementale delle conoscenze sviluppate all'interno dei distretti: le imprese dei distretti tenderebbero a costruire la propria capacità innovativa ricombinando e modificando conoscenza già sviluppata e codificata in altri brevetti con una maggiore frequenza rispetto alle imprese al di fuori dei distretti.

I distretti presentano anche una tendenza maggiore ad acquisire partecipazioni all'estero, favoriti molto probabilmente da una maggiore propensione a esportare che riduce le barriere informative agli investimenti diretti esteri. E' invece ancora contenuta la presenza di multinazionali estere in loco. Nonostante i progressi registrati negli ultimi anni, nei distretti è inoltre presente una quota più contenuta di imprese con certificati di qualità e ambientali, frenati molto verosimilmente dalla loro tradizionale organizzazione, basata su rapporti informali e di fiducia.

Nel complesso emerge l'immagine di un tessuto produttivo in cambiamento, che ha avviato un processo di riposizionamento competitivo non ancora terminato. Nei distretti, infatti, il grado di

diffusione delle strategie di innovazione, certificazione e internazionalizzazione è basso e ancora inferiore al 10%. Questo risultato è condizionato dall'alto peso delle imprese di piccole dimensioni che, come noto, presentano una minore propensione a domandare brevetti, a richiedere certificazioni e a investire all'estero (Tab. 6.4).

Tab. 6.4 - Quota di imprese con Brevetti, Certificati e Investimenti diretti esteri per dimensioni aziendali nei settori distrettuali (in % imprese della stessa classe dimensionale)

	Domande di brevetto all'EPO (a)		Certificati di qualità (b)		Certificati ambientali (b)		IDE OUT (c)		IDE IN (d)	
	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali
Micro imprese	1,6	1,5	4,0	8,7	0,4	0,5	0,7	0,4	0,2	0,4
Piccole imprese	4,2	4,8	8,5	15,4	1,1	1,9	2,7	1,8	0,8	1,7
Medie imprese	14,7	16,6	14,7	21,7	4,3	6,6	18,9	14,8	4,3	8,4
Grandi imprese (e)	31,5	30,5	14,6	18,6	12,3	11,6	48,2	36,0	12,7	27,5
Totale	6,3	6,4	8,5	14,3	1,9	2,5	6,6	4,5	1,7	3,2

Note: (a) 1998-2009; 2009 provvisorio; (b) al settembre 2011; (c) 1° gennaio 2009; (d) 31 dicembre 2009; (e) imprese medie e medio-grandi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali, dati EPO, Accredia, Reprint

6.5 Innovazione, certificazioni e IDE per superare la crisi

L'obiettivo di questo paragrafo è duplice. Da un lato si vuole capire se e come le strategie di innovazione, certificazione e internazionalizzazione abbiano aiutato le imprese distrettuali a riportarsi più vicino ai livelli di fatturato pre-crisi. Dall'altro si vuole verificare se l'implementazione di queste strategie influenza la probabilità per le imprese di confermarsi nel miglior decile della distribuzione in termini di redditività nel triennio 2008-2010. Si vuole cioè capire se le imprese più attive sui fronti dell'innovazione, della certificazione e dell'internazionalizzazione siano riuscite a costruire barriere all'entrata e, di conseguenza, a confermarsi nel triennio 2008-2010 su alti livelli di redditività.

Le tavole 6.5 e 6.6 offrono alcune risposte descrittive ai due quesiti. Le imprese distrettuali più attive su questi piani strategici mostrano generalmente una migliore capacità di recupero del fatturato e dei margini, soprattutto per quelle che hanno ottenuto la certificazione di qualità e ambientale (Tab. 6.5).

Nel caso degli investimenti diretti in entrata spicca l'effetto positivo sull'evoluzione del fatturato, ma anche su quella dei margini. Per gli investimenti diretti esteri in uscita, invece, non emergono differenze sostanziali sia in termini di crescita, sia in termini di livelli ed evoluzione dei margini unitari. Sul fronte dei margini sono evidenti la miglior tenuta e i livelli più elevati presenti nuovamente tra le imprese certificate¹¹².

Nel confronto con le aree non distrettuali spicca l'effetto più pronunciato nei distretti delle certificazioni sull'evoluzione del fatturato (Tab. 6.6). Nel caso dei certificati ambientali, ad esempio, il ritardo delle imprese distrettuali certificate rispetto ai livelli di fatturato pre-crisi si ferma al -5,3%, mentre quello delle imprese prive di certificazione è pari al -11,2%, con uno scarto di 5,9 punti percentuali. Nelle aree non distrettuali questo scarto è altrettanto elevato ma si ferma a 3,9 punti. Non emergono invece significative differenze tra distretti e aree non distrettuali in termini di differenziali (tra imprese certificate e imprese non certificate) nei margini unitari. Lo stesso vale con riferimento all'innovazione.

¹¹² Sugli effetti positivi dei certificati di qualità e ambientali sulla redditività si rimanda anche ad Accredia e Censis (2011).

Tab. 6.5 – Performance di crescita e reddituali a confronto nelle imprese dei distretti in funzione delle strategie di innovazione, certificazione, internazionalizzazione attiva e passiva (valori mediani)

	Domande di brevetto all'EPO (a)		Certificati di qualità (b)		Certificati ambientali (b)		IDE OUT (c)		IDE IN (d)	
	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI
EBITDA <i>margin</i> 2008	6,8	7,8	6,8	7,5	6,8	7,3	6,9	6,6	6,9	6,1
EBITDA <i>margin</i> 2009	5,8	6,5	5,7	6,9	5,8	7,2	5,8	5,2	5,8	4,7
EBITDA <i>margin</i> 2010	6,3	7,0	6,2	7,2	6,3	7,3	6,3	6,3	6,3	6,8
Var. % fatturato 2009	-18,3	-19,3	-18,5	-16,8	-18,4	-15,4	-18,3	-18,8	-18,3	-20,5
Var. % fatturato 2010	8,6	9,9	8,5	11,0	8,7	11,7	8,8	7,9	8,7	12,1
Var. % fatt. tra 2010 e 2008	-11,1	-9,9	-11,4	-7,4	-11,2	-5,3	-10,8	-11,9	-11,0	-8,7

Note: (a) 1998-2009; 2009 provvisorio; (b) al settembre 2011; (c) 1° gennaio 2009; (d) 31 dicembre 2009. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali, dati EPO, Accredia, Reprint

Tab. 6.6 – Performance di crescita e reddituali a confronto nelle imprese dei distretti e delle aree non distrettuali in funzione delle strategie di innovazione, certificazione, internazionalizzazione attiva e passiva (valori mediani; differenza tra imprese che adottano e quelle che non adottano le strategie)

	Domande di brevetto all'EPO (a)		Certificati di qualità (b)		Certificati ambientali (b)		IDE OUT (c)		IDE IN (d)	
	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali
EBITDA <i>margin</i> 2008	1,0	0,4	0,8	0,7	0,5	0,5	-0,2	-0,8	-0,8	-0,8
EBITDA <i>margin</i> 2009	0,7	0,2	1,2	0,9	1,4	1,1	-0,6	-0,9	-1,1	-1,7
EBITDA <i>margin</i> 2010	0,8	0,6	1,0	0,9	1,1	1,3	0,0	-0,3	0,5	-1,4
Var. % fatt. tra 2010 e 2008	1,2	1,2	4,0	2,4	5,9	3,9	-1,1	-0,1	2,3	3,0

Note: (a) 1998-2009; 2009 provvisorio; (b) al settembre 2011; (c) 1° gennaio 2009; (d) 31 dicembre 2009. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali, dati EPO, Accredia, Reprint

6.5.1 La variazione del fatturato tra il 2008 e il 2010

Queste prime evidenze hanno trovato conferma negli esercizi econometrici che seguono. L'analisi è stata condotta sulle 45.495 imprese specializzate nei settori distrettuali; di queste 11.917 appartengono a distretti industriali. Il modello ha una specificazione molto semplice, con una equazione della crescita utilizzata in altri lavori¹¹³, in cui la crescita (misurata come differenziale del logaritmo del fatturato nei due anni) è messa in relazione con la dimensione iniziale dell'impresa, includendo un termine al quadrato per dare conto della possibile non linearità del percorso evolutivo delle imprese. Oltre alle variabili di controllo relative al fatturato, sono state introdotte delle variabili *dummy* di appartenenza settoriale, nonché alcune variabili che approssimano il posizionamento competitivo delle imprese:

- la variabile relativa all'innovazione che assume valore uno quando l'impresa risulta aver domandato almeno un brevetto nel corso del periodo 1998-2007 e 0 altrimenti;
- la *dummy* "certificazione di qualità" che assume valore uno per le imprese che hanno ottenuto la certificazione dei sistemi di gestione della qualità;
- la *dummy* "certificazione ambientale" che assume valore uno per le imprese che hanno ottenuto la certificazione dei sistemi di gestione ambientale;
- la *dummy* "IDE OUT" che assume valore uno per le imprese che hanno almeno un'impresa partecipata all'estero;
- la *dummy* "IDE IN" che assume valore uno per le imprese che sono partecipate da operatori esteri;

¹¹³ In particolare dal filone di analisi dedicato alla verifica empirica della Legge sugli Effetti proporzionali di Gibrat.

- la *dummy* di distretto che assume valore uno se l'impresa appartiene a un distretto;
- la propensione a esportare stimata per ogni combinazione provincia-settore (a 3 digit) sulla base del rapporto tra le esportazioni e gli addetti del 2007, questi ultimi tratti dalla banca dati ASIA dell'Istat. Questa variabile è stata introdotta per verificare se le imprese collocate in settori/aree con alta propensione all'*export* sono state più o meno favorite in un triennio caratterizzato dal crollo della domanda mondiale nel 2009 e dal successivo recupero nel 2010¹¹⁴.

Si è quindi stimato l'impatto dell'innovazione, delle certificazioni di qualità e ambientali e dell'internazionalizzazione sull'evoluzione del fatturato tra il 2008 e il 2010 delle imprese italiane specializzate nei settori distrettuali.

Dalla tabella 6.7 emerge con chiarezza un legame positivo tra l'evoluzione del fatturato e l'innovazione, una volta tenuto conto della dimensione delle imprese e del settore di appartenenza¹¹⁵ (sintetizzato nelle *dummy* settoriali definite con i settori Ateco a due digit di disaggregazione).

Tab. 6.7 - Evoluzione del fatturato 2008-10 per i settori ad elevata intensità distrettuale: Modello 1				
	Parametro	Standard Error	t	P
Intercetta	-0,319	0,133	-2,410	0,016
Log (fatturato 2008)	0,010	0,030	0,340	0,731
Log (fatturato 2008) ²	-0,001	0,002	-0,660	0,511
Certificati di Qualità	0,103	0,011	9,060	<,0001
Certificati Ambientali	0,074	0,027	2,740	0,006
Brevetti	0,036	0,015	2,450	0,014
IDE OUT	-0,005	0,016	-0,290	0,775
IDE IN	0,058	0,020	2,870	0,004
Distretto	0,002	0,008	0,270	0,787
Propensione export	0,008	0,003	3,060	0,002
Alimentare	0,248	0,016	15,750	<,0001
Tessile	0,026	0,017	1,570	0,117
Abbigliamento	0,006	0,019	0,310	0,760
Calzaturiero	0,074	0,019	3,990	<,0001
Meccanica	0,001	0,014	0,060	0,950
Piastrelle	0,006	0,021	0,290	0,769

Nota: sono riportati solo i settori a più alta intensità distrettuale; mobile intercetta.

$R^2 = 0,0164$ Adj $R^2 = 0,0158$ F= 60,23 Pr > F = < 0,0001

Lo stesso legame emerge tra la dinamica del fatturato e i certificati sia di qualità sia ambientali¹¹⁶. Ha pagato cioè la fidelizzazione della clientela, raggiunta garantendo il rispetto e il mantenimento di *standard* qualitativi e di controllo dell'impatto ambientale. La variabile distretto, invece, assume segno positivo ma non è significativamente diversa da zero.

¹¹⁴ Purtroppo non si dispone di un sufficiente numero di imprese che valorizzano nel bilancio i dati di *export*. Questo ci impedisce di realizzare l'analisi a livello di impresa. In ogni caso la variabile introdotta può offrire spunti interessanti sui vantaggi offerti sul fronte commerciale dai territori che si caratterizzano per una elevata propensione a esportare e quindi possono garantire esternalità positive in termini di conoscenza dei mercati.

¹¹⁵ Come atteso l'alimentare presenta un segno positivo e significativo, a conferma della maggiore tenuta delle imprese di questo settore grazie alla minore ciclicità della domanda settoriale.

¹¹⁶ Gli studi sulla relazione tra certificazioni dei sistemi di gestione della qualità e *performance* delle imprese non sempre evidenziano un legame positivo. A questo proposito si rimanda tra gli altri a Heras, Casadéus, Ochoa (2001), Heras, Dick, Casadéus (2002), Chapman, Murray, Mellor (1997), Wayhan, Kirche, Khumawala (2002), Chow-Chua, Goh, Boon Wan (2003), Naser, Karbhari, Mokhtar (2004), Haversjo (2000).

Sul fronte dell'internazionalizzazione emergono risultati altrettanto interessanti. Spicca il segno positivo e significativo della propensione all'*export*, a conferma che anche "in tempi di crisi" la capacità di vendere all'estero i propri prodotti è stata premiante, grazie anche a un buon recupero della domanda estera nel corso del 2010. Questo risultato si spiega anche con la presenza di esternalità positive sul fronte commerciale nei territori/settori caratterizzati da una buona conoscenza dei mercati esteri.

Confermando quanto emerso finora in letteratura, le filiali di multinazionali presentano *performance* di crescita migliori, favorite dalla loro competitività ma anche dalla loro natura transnazionale. Le filiali estere, infatti, sono il ponte di accesso al mercato locale e alle aree limitrofe, verso cui vengono attivati flussi commerciali, anche *intra-firm* (O'Sullivan, 1993; Blake e Pain, 1994; Cabral, 1995).

Gli effetti dell'internazionalizzazione in uscita sono negativi ma non significativi. Sul segno e la significatività di questa variabile possono aver influito sia problemi di ordine contabile e statistico, sia motivazioni di ordine economico. Da un punto di vista contabile le stime econometriche si avvalgono di bilanci di esercizio delle imprese capogruppo e non dei bilanci consolidati, che, includendo anche i risultati dei siti produttivi delocalizzati, esprimono meglio gli effetti sulle *performance* degli investimenti produttivi esteri. Inoltre, l'apertura di siti produttivi all'estero può tradursi in un peggioramento dell'efficienza tecnica e avere ripercussioni negative sul controllo del processo produttivo, della logistica e degli *standard* di qualità (Maggi, Mariotti e Boscacci, 2007).

Tab. 6.8 - Evoluzione del fatturato 2007-09 per i settori ad elevata intensità distrettuale:

	Modello 2			
	Parametro	Standard Error	t	P
Intercetta	-0,048	0,145	-0,330	0,742
Log (fatturato 2008)	-0,032	0,032	-1,000	0,319
Log (fatturato 2008) ²	0,001	0,002	0,540	0,588
Certificati Ambientali	0,086	0,027	3,220	0,001
Brevetti	0,034	0,016	2,190	0,028
IDE OUT	-0,028	0,017	-1,670	0,095
IDE IN	0,075	0,027	2,720	0,007
Distretto	-0,008	0,009	-0,870	0,385
Propensione export	0,008	0,003	2,780	0,006
IDE * Cert. Qualità	0,096	0,043	2,240	0,025
Distretto * Cert. Qualità	0,109	0,028	3,940	<,0001
Debiti bancari a breve 2008	-0,040	0,012	-3,480	0,001
Leva finanziaria 2008	-0,025	0,001	-32,110	<,0001
Alimentare	0,246	0,017	14,420	<,0001
Tessile	0,060	0,019	3,230	0,001
Abbigliamento	0,030	0,022	1,410	0,159
Calzaturiero	0,120	0,021	5,810	<,0001
Meccanica	0,007	0,015	0,440	0,662
Piastrelle	0,016	0,023	0,710	0,481

Nota: sono riportati solo i settori a più alta intensità distrettuale; mobile intercetta.

$R^2 = 0,0164$ Adj $R^2 = 0,0158$ $F = 60,23$ $Pr > F = < 0,0001$

Per tenere conto della capacità delle imprese nel gestire la maggiore complessità connessa all'apertura internazionale dei loro processi produttivi, si è deciso pertanto di inserire un termine di interazione tra gli investimenti all'estero e i certificati di qualità, nell'ipotesi che questi ultimi possano rappresentare una misura indiretta della capacità delle imprese di organizzare e tenere sotto controllo la maggiore complessità, riuscendo a supervisionare e coordinare attività trans-territoriali e disperse geograficamente. La tabella 6.8 riporta i risultati di questo nuovo modello, che include anche un termine di interazione tra la *dummy* distretto e i certificati di qualità, nonché due variabili finanziarie, la quota di debiti bancari a breve termine e la leva finanziaria nel 2008. Si vuole cioè verificare se i certificati di qualità, che come si è visto sono poco diffusi

nei distretti, possano rappresentare uno strumento per aiutare le imprese distrettuali in una fase in cui il nuovo contesto competitivo richiede una sempre maggiore apertura internazionale e legami produttivi e commerciali trans-territoriali. Le variabili finanziarie, invece, sono introdotte per verificarne i condizionamenti sulla gestione industriale in un periodo caratterizzato da forti tensioni finanziarie¹¹⁷.

Se ci si concentra sulle nuove variabili esplicative introdotte, è evidente come la gestione finanziaria nel corso della crisi abbia influenzato l'evoluzione del fatturato. In particolare, alti livelli di debito bancario a breve termine e di indebitamento hanno penalizzato la dinamica delle vendite. Sembra dunque che in questa particolare fase storica sia quanto mai necessario avere una situazione patrimoniale e finanziaria in equilibrio per poter avere una crescita sostenibile.

Emerge, inoltre, un differenziale di crescita a favore delle imprese distrettuali certificate rispetto a quelle non distrettuali certificate. Essere nei distretti, pertanto, offre ancora vantaggi, che però, a differenza del passato, possono essere acquisiti solo azionando anche leve strategiche non meramente produttive, come ad esempio le certificazioni qualitative.

E' interessante, infine, osservare come gli effetti dell'internazionalizzazione produttiva divengano positivi per quelle imprese dotate di certificati di qualità, in grado cioè, secondo le nostre attese, di tenere sotto controllo l'alta complessità organizzativa connessa alla necessità di gestione e coordinamento della produzione su scala extra-territoriale. Resta, tuttavia, da verificare l'impatto nel medio-lungo periodo sulla base produttiva locale e, soprattutto, sulla capacità di mantenere *know-how* produttivo e capacità di innovare (Bellandi, Caloffi e Toccafondi, 2010).

Sempre in tema di internazionalizzazione, si è provato a stimare un modello del tutto analogo a quello mostrato nella Tabella 6.8, ma con l'interazione tra gli IDE OUT e la *dummy* brevetti al posto di quella tra IDE OUT e certificati di qualità. I risultati, che per motivi di brevità non vengono mostrati, evidenziano un effetto positivo di questa interazione, confermando la possibilità di sfruttare su larga scala i risultati dell'innovazione per le imprese internazionalizzate (Federico, 2006).

6.5.2 La persistenza delle imprese *over-performing*

Si è poi cercato di verificare l'effetto delle variabili strategiche analizzate sulla capacità delle imprese *over-performing* di confermarsi tali nel tempo (in questo caso nel triennio 2008-2010). Per raggiungere questo obiettivo è stata costruita una *dummy* che assume valore 1:

- nel caso in cui un'impresa collocata nel nono o nel decimo decile della distribuzione in termini di EBITDA *margin* nel 2008 si confermi tale nel 2010;
- nel caso in cui un'impresa collocata nell'ottavo o nel nono decile della distribuzione in termini di EBITDA *margin* nel 2008 salga al decimo decile nel 2010;
- 0 in tutti gli altri casi.

La ripartizione in decili segue la stessa metodologia adottata nel paragrafo 1.6, considerando in questo caso sia le imprese distrettuali sia quelle non distrettuali a parità di specializzazione produttiva¹¹⁸.

¹¹⁷ Su questo punto si rimanda anche al paragrafo 1.6 di questo Rapporto.

¹¹⁸ Nel 2008 e nel 2010 per ogni impresa è stata calcolata la differenza tra i margini della stessa e quelli mediani del settore di appartenenza (definito con la classificazione Istat Ateco 2002 a due digit). Le imprese sono state distribuite in dieci classi di redditività nel 2008 e nel 2010.

Per tenere conto di più caratteristiche contemporaneamente si è utilizzato un semplice modello *probit* che stima l'impatto delle diverse caratteristiche delle imprese (innovazione, internazionalizzazione, certificazioni, distretti,...) sulla probabilità di confermarsi *over-performing* nel 2010.

I risultati di questo esercizio sono riportati nella Tabella 6.9 ed evidenziano l'influenza positiva e significativa dei certificati ambientali e dei brevetti. L'implementazione di queste strategie sembra pertanto aver aiutato le imprese ad acquisire "potere di mercato" elevando barriere che consentono di conservare nel tempo i propri margini elevati e di acquisire una *leadership*, spesso di nicchia. L'appartenenza ai distretti, invece, sembra influenzare negativamente la capacità delle imprese di confermarsi *over-performing*. Questo in parte può essere spiegato dalle peculiarità dei distretti, dove storicamente l'interazione e gli scambi tra soggetti hanno portato a un processo di innovazione e imitazione che ha reso relativamente più difficile cristallizzare nel tempo le *performance*.

Tab. 6.9 - Probabilità di essere *over-performing* nel 2008 e nel 2010

	Parametro	Standard Error	Chi-quadro	Pr Chi-quadro
Intercetta	-1,327	0,076	305,020	<,0001
Log (fatturato 2008)	-0,009	0,008	1,210	0,272
Certificati di Qualità	0,019	0,028	0,470	0,491
Certificati Ambientali	0,237	0,062	14,830	0,0001
Brevetti	0,150	0,035	18,380	<,0001
IDE OUT	-0,029	0,040	0,520	0,472
IDE IN	0,046	0,049	0,890	0,346
Distretto	-0,080	0,020	15,650	<,0001
Propensione export	-0,005	0,007	0,600	0,438
Alimentare	0,283	0,041	46,910	<,0001
Tessile	0,153	0,046	11,290	0,001
Abbigliamento	0,015	0,055	0,080	0,778
Calzaturiero	0,032	0,052	0,370	0,545
Meccanica	0,212	0,037	32,380	<,0001
Piastrelle	0,176	0,056	10,010	0,002

Nota: sono riportati solo i settori a più alta intensità distrettuale; mobile intercetta. Log Likelihood -15,370

6.6 Conclusioni

Le imprese distrettuali hanno mostrato, dopo la forte crisi competitiva di inizio decennio, una buona capacità di reazione, puntando sempre di più sui mercati internazionali e su fattori immateriali, tra cui l'innovazione tecnologica e l'attenzione all'ambiente.

L'analisi condotta prendendo come misura dell'innovazione i brevetti mostra un rafforzamento significativo della capacità delle imprese distrettuali di reagire attraverso un utilizzo più intenso delle innovazioni tecnologiche e una maggiore propensione a proteggerle attraverso gli strumenti brevettuali. Si è ampliata la platea di imprese che hanno domandato brevetti e, in particolare all'interno dei distretti, è emerso il ruolo chiave di alcuni soggetti *leader* non solo delle filiere produttive ma anche dei processi cognitivi ed innovativi.

I distretti presentano anche una tendenza maggiore ad acquisire partecipazioni all'estero, favoriti molto probabilmente da una maggiore propensione a esportare che riduce le barriere informative agli investimenti diretti esteri.

Nel corso degli anni Duemila è inoltre cresciuto il numero di imprese distrettuali con certificati di qualità e ambientali. Queste leve competitive sono destinate ad assumere un'importanza via via crescente nel nuovo contesto competitivo. Sta, infatti, aumentando la sensibilità dei consumatori ai temi ambientali e allo sviluppo sostenibile. Inoltre, l'apertura delle filiere su scala

internazionale richiede un impegno crescente nel mantenere elevati e costanti *standard* qualitativi, fidelizzando in tal modo i propri committenti e la propria clientela.

Gli elevati sforzi sul fronte innovativo e della certificazione hanno avuto un impatto positivo sull'evoluzione del fatturato nel triennio 2008-2010 e sulla probabilità di confermare elevati livelli di redditività. Meno chiaro è l'effetto degli investimenti all'estero, che vanno accompagnati da profondi processi di riorganizzazione produttiva diretti a tenere sotto controllo la maggiore complessità della gestione dei processi produttivi e della logistica.

L'ambiente competitivo che si sta delineando per i prossimi anni non vede significativi cambiamenti ma, anzi, una maggiore nitidezza delle caratteristiche che erano emerse già nella prima parte degli anni Duemila, dal crescente ruolo dei paesi emergenti, all'apertura delle filiere produttive su scala internazionale, alla forte importanza delle variabili immateriali nel definire il posizionamento competitivo delle imprese.

In quest'ottica è necessaria una maggiore diffusione delle strategie di innovazione, certificazione e internazionalizzazione. Nei distretti, infatti, nonostante i progressi degli ultimi anni, il grado di diffusione di queste strategie è basso e ancora inferiore al 10%. Questo risultato è condizionato dall'alto peso delle imprese di piccole dimensioni che, come noto, presentano una bassa propensione a domandare brevetti, a richiedere certificazioni e a investire all'estero. In prospettiva queste criticità vanno affrontate e superate per innalzare ulteriormente la competitività del nostro tessuto distrettuale.

Box - Le strategie seguite dalle imprese distrettuali con migliori performance

La lettura delle relazioni sull'andamento della gestione aziendale nel 2010 di un campione di poco più di un centinaio di aziende distrettuali (appartenenti a tre comparti produttivi: Sistema moda, Legno-arredamento, Meccanica strumentale) che hanno conseguito buone *performance* in termini di fatturato e redditività¹¹⁹ consente di delineare un quadro delle strategie perseguite dalle imprese all'interno dei singoli comparti dopo il difficile periodo di crisi del 2009. Si possono in tal modo valutare gli esiti di tali strategie rilevando anche le linee di tendenza comuni nell'ambito delle politiche aziendali dei tre comparti presi in esame.

Gli investimenti in **progetti di ricerca innovativi** sono ormai una costante nell'ambito del pacchetto di strategie intraprese dalle aziende per differenziare le proprie produzioni e/o ampliare la gamma produttiva e fronteggiare così una concorrenza sempre più agguerrita (dei produttori asiatici in particolare) in uno scenario competitivo internazionale in continua evoluzione.

Alcuni progetti di ricerca vengono condotti dalle imprese in collaborazione con centri universitari. Le collaborazioni tra imprese e istituti universitari sono attività ancora poco diffuse ma si segnalano alcune esperienze interessanti nell'ambito dei distretti del Sistema Moda (Liu-Jo nota azienda del distretto di Carpi sostiene progetti in collaborazione con l'Università di Modena e anche il Calzaturificio S.C.A.R.P.A del distretto calzaturiero di Montebelluna ha attivato rapporti con centri universitari), del settore del legno-arredamento (l'azienda Arbor Sedie del distretto della sedia di Manzano collabora con istituti scolastici e facoltà universitarie sia italiane che estere) e del settore della meccanica strumentale (la Nova Roy Electrotex, azienda attiva nella

A cura di
Cristina De Michele

¹¹⁹ Le imprese sono state selezionate sulla base delle loro *performance* economico-reddituali: la maggior parte delle imprese prese in esame ha superato nel 2010 i livelli pre-crisi in termini di fatturato registrando MOL/ricavi superiori all'8%.

produzione di macchine tessili nel biellese, svolge attività di studio con un centro universitario per la generazione di energia nel campo delle risorse rinnovabili).

Il miglioramento del profilo **qualitativo** delle produzioni è un fattore incisivo nell'ambito delle politiche aziendali dei tre comparti analizzati. A questo riguardo un indicatore dell'attenzione alla qualità da parte di un'impresa è la presenza di **certificazioni di qualità** (sistemi di gestione aziendale, UNI EN ISO 9001/2008; sistemi di gestione ambientale UNI EN ISO 14001; sistemi per la sicurezza e la salute sul lavoro OHSAS 18001, oltre a quelle specifiche per il settore del legno arredo FSC - *Chain of custody* del materiale legnoso dalla foresta al consumatore).

Nell'ambito dei comparti produttivi considerati prevale la certificazione del sistema di gestione aziendale UNI EN ISO 9001 con una maggiore diffusione soprattutto nei distretti del settore meccanico. Diverse aziende dispongono di più certificazioni di qualità.

Nel sistema Moda, ad esempio, sono presenti aziende certificate sia per la qualità del sistema gestionale sia per il sistema ambientale, come la Conceria Incas del distretto di Santa Croce o che dispongono di certificazioni per il sistema ambientale e i sistemi per la sicurezza sul lavoro come il Gruppo GF del distretto tessile-abbigliamento di Prato. Nell'ambito dei distretti del legno arredo emergono aziende dotate anche di certificazione specifica settoriale (il mobilificio Ares Line di Bassano ha conseguito recentemente la certificazione OHSAS 18001 Salute e Sicurezza e FSC e dispone inoltre della certificazione di qualità per la gestione aziendale e per l'ambiente).

Tra i distretti della meccanica figurano imprese come la IMA, azienda di *packaging* di Bologna, che ha conseguito le certificazioni UNI EN ISO 9001/2008 e OHSAS 18001, e la Gemata nel vicentino, specializzata in macchinari per conterie, che è certificata a norma UNI EN ISO 9001/2008 e UNI EN ISO 14001.

E' interessante sottolineare la rilevanza di attività legate alla **promozione aziendale** (manifestazioni fieristiche, pubblicità su stampa, eventi ecc.) e segnalare l'implementazione di iniziative pubblicitarie nel corso del 2010 in molte aziende dei tre comparti, in particolare nei distretti del Sistema Moda e del legno-arredo.

La Tessilform Spa del distretto tessile-abbigliamento di Prato (marchio Patrizia Pepe) ha progressivamente aumentato nell'ultimo triennio il budget di spesa per la comunicazione aziendale. Aziende con produzioni di nicchia, come la Diamant Srl specializzata in calzature tecnico-sportive per il ciclismo e il calcio a marchio DMT, hanno aumentato gli investimenti pubblicitari così come il Calzaturificio Ballin della Riviera del Brenta o l'azienda di abbigliamento Facis Cortesi Spa di Gallarate.

Nel settore del legno-arredo molte aziende hanno continuato a investire in attività pubblicitarie aumentando nel 2010 il *budget* di spesa destinato alle attività promozionali. Fra queste aziende figurano Chateaux d'Ax e Medea (distretto del mobile della Brianza), Moretti Compact del distretto del mobile di Pesaro, specializzata nella produzione di camerette, Zaccariotto del distretto del Livenza attiva nella produzione di cucine. Alcune hanno raddoppiato gli investimenti pubblicitari come l'azienda Fay Components Group del distretto del mobile del Livenza, produttrice di arredi per il segmento *contract* (navi, alberghi, locali pubblici ecc.).

Nel settore della meccanica l'azienda distrettuale di *packaging* Marchesini Group di Bologna (attiva nel settore farmaceutico, cosmetico e alimentare) ha registrato un aumento dei costi per pubblicità e manifestazioni fieristiche rispetto al 2009. In questo settore, a differenza degli altri due comparti, alcune imprese hanno ridotto le spese pubblicitarie per privilegiare gli investimenti in ricerca e innovazione. E' questo il caso, ad esempio, della Tecno Pack di Vicenza.

Proseguendo nell'analisi si evidenziano alcune differenze nelle strategie adottate dalle imprese dei tre comparti produttivi. Nel Sistema Moda emergono politiche di **potenziamento della rete logistico-distributiva e strategie di marchio** meno sperimentate negli altri due settori, soprattutto nell'ambito dei distretti della meccanica dove contano di più altre strategie.

Nel Sistema Moda il calzaturificio B.A.G Spa del distretto di Fermo Spa e l'azienda Marcolin Spa (occhialeria di Belluno) si sono attivate per la creazione di un polo logistico nell'area distrettuale. La B.A.G. realizzerà una "piattaforma logistica interamente automatizzata e dedicata all'assemblaggio e alla spedizione di tutti i prodotti uomo, donna, bambino, abbigliamento e accessori" (Relazione annuale 2010). Marcolin riunirà in un unico nuovo centro, situato a Longarone, le attività logistiche del Gruppo.

Le politiche di **diversificazione produttiva** sono maggiormente incisive nell'ambito delle realtà distrettuali del settore legno-arredo in cui sono presenti imprese con un'ampia gamma diversificata di prodotti. L'azienda Porada Arredi del distretto della Brianza propone mobili per la casa e attualmente sta puntando sul segmento *contract* completando l'offerta con un articolato portafoglio di complementi d'arredo.

Il mobilificio ACF International (distretto del mobile del Livenza e Quartiere del Piave) ha diversificato il proprio portafoglio con una nuova tipologia di prodotto (arredo bagno) "grazie alla stipula di contratti di vendita con importanti aziende presenti su tutto il territorio nazionale" ottenendo un significativo incremento di fatturato.

Punta sulla diversificazione anche l'azienda M.B. Spa del distretto del mobile di Forlì con prodotti per il segmento *contract* (tavoli, sedie, sgabelli, poltrone e divani). Già nel corso del 2009 la M.B. aveva avviato la produzione di nuovi modelli potenziando la rete di vendita e partecipando a numerose manifestazioni fieristiche.

Emergono peraltro casi significativi anche negli altri due comparti produttivi. Nel Sistema Moda la già citata azienda di calzature Diamant nel 2010 ha inserito nel portafoglio della propria offerta una collezione di biciclette di alta gamma a marchio Cipollini.

Nell'ambito della meccanica l'azienda Mazzoni LB Spa (distretto di Varese), specializzata nella progettazione e produzione di impianti e macchine per l'industria del sapone, ha scelto di operare una diversificazione nel settore *food* avviando la produzione di macchine per *chewing gum* e caramelle. L'azienda IMA di Bologna, *leader* nel settore delle macchine automatiche per il confezionamento di prodotti farmaceutici, ha deciso di ampliare la propria presenza in comparti di nicchia extra-farmaceutici (*personal care*, *food*, *beverage*, in particolare imbustinamento di the, erbe, caffè).

Emergono differenze anche nell'ambito delle politiche commerciali seguite dalle imprese prese in esame, con una maggior propensione alla **diversificazione dei mercati di sbocco** nel settore della meccanica rispetto agli altri due comparti analizzati.

La Morbert Srl del distretto della meccanica di Varese (macchine per produzione di materiale plastico) ha investito risorse per indirizzarsi su nuovi mercati esteri, in particolare l'Iraq. La Comi Srl, azienda della meccanica della Val Seriana, che opera nel settore delle macchine per materie plastiche destinate ai produttori di elettrodomestici, punta all'acquisizione di nuovi clienti sul mercato cinese.

L'azienda distrettuale Trafimet di Vicenza, che produce torce per saldatura e per il taglio dei metalli e commercializza prodotti per la protezione e sicurezza sul lavoro, ha costituito una *Joint*

Venture con un *partner* cinese per la produzione e la commercializzazione sui mercati asiatici di torce per la saldatura.

Emerge una maggior **attenzione al servizio alla clientela** nell'ambito del settore della meccanica dove diverse aziende distrettuali hanno attivato servizi di pre e/o post vendita, associando anche in alcuni casi la vendita di ricambi. Aziende come Mesdan Spa (macchine per il tessile di Brescia) o l'azienda Marchesini del distretto dell'imballaggio di Bologna hanno incrementato in maniera significativa le attività di servizio di assistenza alla clientela.

Nei bilanci aziendali del 2010 si nota un'attenuazione delle **politiche di contenimento dei costi** rispetto al 2009, soprattutto nel settore della meccanica, dove prevalgono strategie di investimento (materiale e immateriale) per migliorare il posizionamento competitivo dell'azienda. Fa eccezione il settore del legno-arredo, dove si rileva un maggior ricorso a misure di riduzione dei costi anche a causa di condizioni di domanda più penalizzanti anche nel 2010.

In sintesi il quadro complessivo che emerge analizzando, attraverso i loro bilanci annuali, un campione di aziende distrettuali appartenenti a diverse filiere produttive testimonia la dinamicità delle imprese di ciascun comparto; queste sono state capaci di reagire tempestivamente alla crisi attivando strategie mirate grazie alle quali hanno potuto raggiungere obiettivi ambiziosi pur in uno scenario caratterizzato da forte incertezza.

Box - L'internazionalizzazione dei distretti industriali italiani

Lo scenario macroeconomico vede l'economia italiana e quelle dei principali *partner* europei rallentare fortemente, con diversi paesi, tra cui il nostro, attesi registrare alcuni trimestri di evoluzione negativa, penalizzata dalle manovre correttive sul debito pubblico e dal crollo della fiducia delle imprese e dei consumatori che ha già iniziato a riflettersi sulle decisioni di acquisto.

In questo contesto, pur in un quadro di generale rallentamento dell'economia globale, le imprese appartenenti ai distretti industriali presentano, come verificato anche in altre parti di questo Rapporto, l'indubbio vantaggio di avere storicamente una maggiore proiezione media sui mercati internazionali che può aiutare a controbilanciare, almeno parzialmente, la debolezza della domanda interna e di quella europea.

Non tutti i distretti, tuttavia, presentano la stessa predisposizione verso i mercati internazionali e un orientamento geografico sufficientemente diversificato verso i "nuovi" mercati dei paesi emergenti che, anche nei prossimi difficili mesi, potranno godere di condizioni di domanda più favorevoli.

Per questo motivo abbiamo ritenuto utile approfondire le modalità di internazionalizzazione dei distretti tradizionali (con l'esclusione dei distretti del sistema agro-alimentare)¹²⁰, costruendo, sulla base delle informazioni disponibili, un indicatore sintetico che consenta di cogliere alcuni elementi che la letteratura empirica degli ultimi anni ha identificato come dei fattori determinanti sulle *performance* delle imprese e dei sistemi economici sui mercati esteri.

A cura di
Stefania Trenti

¹²⁰ L'esclusione dei distretti del sistema agro-alimentare dipende dalla mancanza dei dati uniformi sull'occupazione, su cui sono basati alcuni degli indicatori utilizzati in questo lavoro, in particolare per quanto riguarda la filiera agricola a monte. Il problema si pone, in particolare, per i distretti vitivinicoli in cui la componente agricola appare particolarmente rilevante e che presentano, al tempo stesso, un livello elevato di esportazioni.

L'indicatore, costruito attraverso l'Analisi delle Componenti Principali¹²¹, considera, per ciascun distretto, le seguenti variabili:

- **dimensione media** delle imprese: le imprese di maggiori dimensioni e più strutturate appaiono meglio in grado di affrontare con successo i mercati internazionali, specie quelli più lontani e complessi. La variabile utilizzata sono gli addetti medi per unità locale tratti dalla banca dati ASIA dell'Istat e relativi al 2007, ultimo anno disponibile;
- **proiezione sui mercati esteri attuale**: l'attività internazionale è soggetta a fenomeni di apprendimento tali per cui una elevata presenza sui mercati internazionali facilita una ulteriore espansione. La variabile utilizzata è il rapporto tra le esportazioni del 2008 e gli addetti, questi ultimi tratti sempre dalla banca dati ASIA dell'Istat e relativi al 2007;
- **presenza di imprese controllate da operatori esteri**: la presenza di multinazionali estere è stata identificata dalla letteratura – in particolare da quella dedicata ai paesi in via di sviluppo – come un fattore abilitante la proiezione all'estero dei sistemi economici, date le ricadute in termini di competenze e contatti che questo comporta. La variabile utilizzata nell'indicatore è lo *stock* degli addetti delle imprese a controllo estero (IDE IN) al 31.12.2009 pesata sul totale degli addetti del distretto;
- **presenza di controllate estere** da parte delle imprese del distretto; la letteratura, infatti, identifica, al di là degli effetti di sostituzione tra produzione estera e produzione nazionale, un ruolo importante degli IDE sulle *performance* all'estero delle imprese, che risentono positivamente del migliore radicamento garantito da strutture proprie (commerciali, di servizio post-vendita, produttive, di R&S...). La variabile utilizzata nell'indicatore è lo *stock* degli addetti delle imprese controllate all'estero (IDE OUT) al 01.01.2009 pesata sul totale degli addetti del distretto;
- **peso dei "nuovi mercati" sulle esportazioni** che indica la capacità di raggiungere i paesi con le prospettive migliori di crescita nello scenario internazionale attuale. A questi paesi è stata aggiunta la Svizzera, paese spesso utilizzato, per motivi logistici e fiscali, come transito per altre destinazioni. Il peso è stato calcolato sulle esportazioni del 2010;
- **diversificazione dei mercati di sbocco** elemento che, in un contesto caratterizzato da un livello elevato di incertezza, può consentire ai distretti di diminuire i rischi connessi alla volatilità di singoli mercati. La diversificazione è stata calcolata come inverso dell'indice di concentrazione di Herfindahl utilizzando le esportazioni dei distretti nel 2010.

I distretti considerati nell'analisi, su cui è stato possibile costruire tutte le variabili dell'indicatore, sono 98, con una netta prevalenza dei distretti del Sistema Moda, seguita dalla filiera della metallurgia, prodotti in metallo, meccanica ed elettrodomestici. La Tabella 1 illustra i dati medi per settore delle variabili utilizzate per la costruzione dell'indicatore.

¹²¹ L'Analisi delle Componenti Principali è una tecnica di statistica multivariata che consente di sintetizzare l'informazione, utilizzando le correlazioni tra le diverse variabili che emergono dalla matrice delle covarianze, permettendo la costruzione di indicatori sintetici senza l'attribuzione a priori di pesi arbitrari.

Tab. 1 – Le variabili utilizzate nella costruzione dell'indicatore (dati medi per settore)*

	Distretto	Dimensione media	Export per addetto (euro)	IDE IN (%)	IDE OUT (%)	Peso emergenti e Svizzera (%)	Diversificazione
Sistema Moda	42	9,6	80.849	1,4	20,7	42,7	11,4
Tessile-abbigliamento	21	9,4	68.327	0,5	16,4	41,4	12,0
Filiera della pelle	17	9,4	82.560	2,7	22,6	41,2	11,3
Accessori moda	4	12,0	139.316	0,5	35,7	56,2	8,6
Filiera dei metalli	26	25,7	117.705	14,2	23,0	47,0	17,0
Meccanica	16	20,1	122.529	9,5	14,6	56,2	20,0
Metallurgia e prodotti in metallo	8	13,0	101.036	12,9	11,3	30,8	10,8
Elettrodomestici	2	120,6	145.791	56,6	136,8	38,5	17,6
Altri settori (legno, carta, piastrelle...)	17	13,5	61.376	4,5	17,6	29,2	9,6
Intermedi (legno, carta, gomma, plastica...)	8	14,5	64.684	7,4	10,2	24,1	8,7
Prod. per le costruzioni (marmo, piastrelle...)	9	12,7	58.435	2,0	24,2	33,6	10,4
Mobili	13	8,3	46.060	0,1	6,0	35,0	11,1
Totale	98	14,4	82.634	5,1	18,8	40,5	12,5

Nota: per una definizione precisa delle variabili si veda il testo. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat e Reprint

La dimensione media (misurata attraverso gli addetti per unità locale) è nettamente più elevata tra le imprese appartenenti alla **filiera dei metalli** che presentano anche una proiezione superiore sui mercati internazionali, sia in termini di esportazioni che in termini di strutture commerciali e produttive. Più elevata in questo macro-settore risulta essere anche la presenza all'interno dei distretti di operatori stranieri, così come la diversificazione dei mercati di sbocco. Una analisi ad un livello più elevato di dettaglio settoriale evidenzia il ruolo importante dei distretti degli elettrodomestici in cui si registra un peso degli addetti delocalizzati superiore all'occupazione locale. Anche i distretti della meccanica, comunque sperimentano una elevata propensione all'*export*, in particolare sui nuovi mercati e una elevatissima diversificazione dei mercati di sbocco.

La propensione all'*export* risulta essere alta anche tra i distretti del **Sistema Moda** e, tra questi, in particolare nelle aree locali specializzate nella produzione di accessori, a causa soprattutto dei livelli molto elevati raggiunti dai distretti dell'oreficeria che fanno parte di questo gruppo. Le esportazioni dell'oreficeria sono caratterizzate da un elevato valore medio unitario dei prodotti esportati, ulteriormente cresciuto negli ultimi anni a causa del *boom* dei prezzi dei metalli preziosi, oro *in primis*, che si sono riflessi parzialmente anche sul valore dei prodotti lavorati. La presenza di IDE all'estero è, invece, prevalentemente collegata al distretto dell'occhialeria di Belluno. Anche la filiera della pelle (concia, calzature e pelletteria) si distingue per una proiezione significativa sui mercati esteri sia di tipo commerciale che produttivo, quest'ultima su livelli di poco superiori alla media dei distretti nel loro complesso.

Nel settore del **mobile**, all'opposto, la proiezione sui mercati esteri risulta essere meno alta, anche a causa di una dimensione media delle imprese particolarmente contenuta se confrontata con quella delle altre filiere. Nonostante gli sforzi di diversificazione degli ultimi anni, inoltre, la quota di vendite sui "nuovi" mercati è ancora ridotta, condizionata dalle difficoltà di trasporto di molti beni del settore che richiedono una presenza locale articolata che le imprese di questo settore faticano a sostenere, date appunto le loro dimensioni ridotte.

I nuovi mercati di sbocco risultano essere ancora poco rilevanti anche per gli **altri settori**, anche a causa, così come per il mobile, delle difficoltà di raggiungere mercati lontani con prodotti dagli elevati costi di trasporto unitari (come il marmo e le piastrelle o la carta) o che vengono prodotti a stretto contatto con l'utilizzatore finale (ad esempio le plastiche per imballaggio).

Tab. 2 – Le variabili utilizzate nella costruzione dell'indicatore (dati medi per ripartizione geografica)*

	Distretto	Dimensione media	Export per addetto (euro)	IDE IN (%)	IDE OUT (%)	Peso emergenti e Svizzera (%)	Diversificazione
Nord Ovest	25	12,6	85.562	5,9	13,8	42,7	13,3
Nord Est	34	17,6	106.512	8,0	24,1	40,1	13,4
Centro	30	14,2	68.515	2,7	19,5	39,1	11,5
Sud	9	7,6	31.361	0,4	10,3	40,4	10,5
Totale	98	14,4	82.634	5,1	18,8	40,5	12,5

Nota: per una definizione precisa delle variabili si veda il testo. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat e Reprint

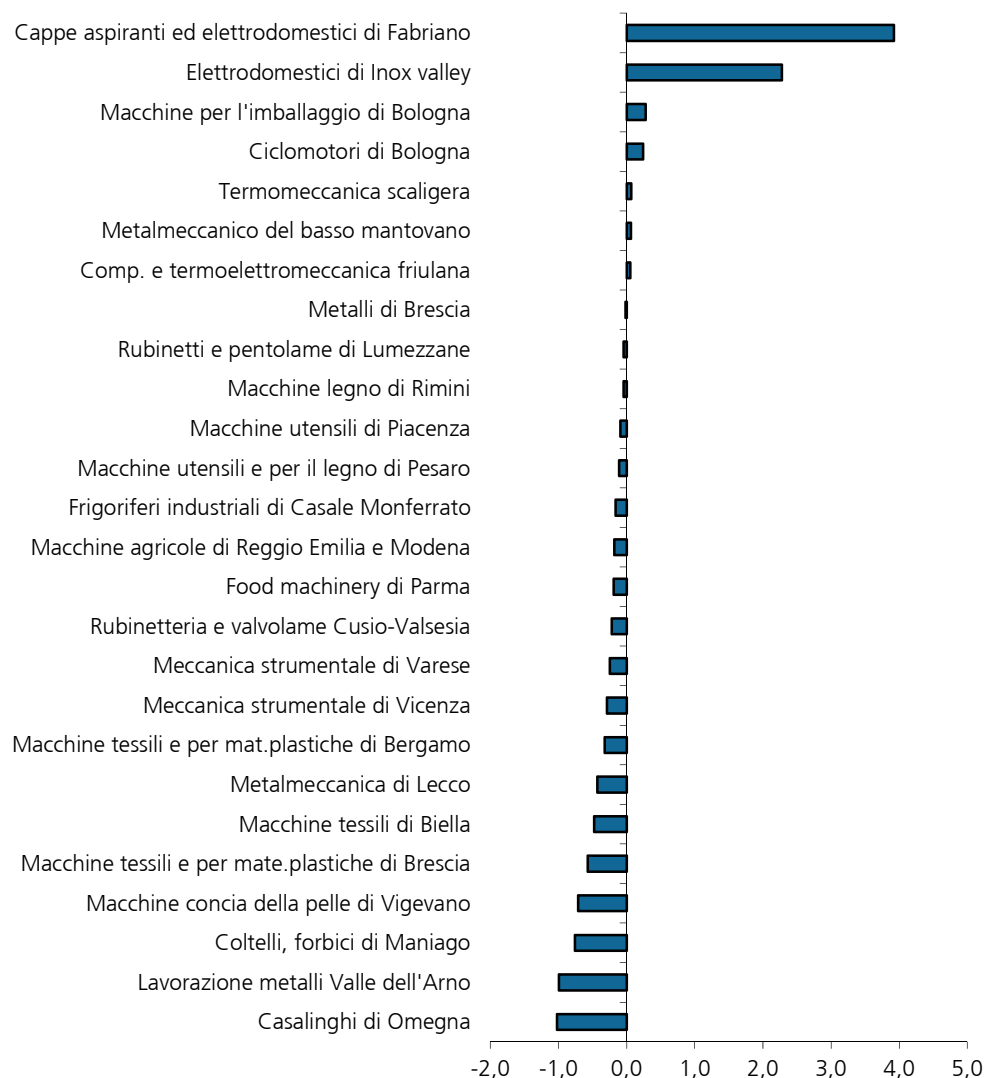
Dal punto di vista geografico (Tabella 2) spiccano i distretti del Nord Est che registrano un livello molto elevato della propensione all'*export*, rafforzata dagli IDE, sia in entrata che in uscita. I distretti del Sud, all'opposto, oltre a una dimensione media delle imprese nettamente più bassa (anche a causa della prevalente specializzazione nel Sistema Moda), registrano livelli inferiori a quelli delle altre ripartizioni (con l'unica eccezione del peso dei paesi emergenti).

Data l'importanza delle caratteristiche settoriali e dei prodotti, l'esercizio di costruzione dell'indice verrà condotto a livello di macro-settore, per meglio valorizzare le strategie dei singoli distretti e delle imprese che ne fanno parte, a parità di ambiente operativo.

Nella macro-filiera dei metalli e della meccanica (Fig.1) si confermano ai vertici i distretti degli elettrodomestici il cui livello di internazionalizzazione, nettamente più elevato rispetto alle altre aree specializzate, difficilmente potrà aumentare ulteriormente nei prossimi anni. Seguono un gruppo di distretti produttori della meccanica, con in testa il distretto delle macchine per imballaggio di Bologna, premiato per la maggiore dimensione media delle proprie imprese, la forte proiezione sui mercati emergenti, Cina *in primis*, sostenuta anche con investimenti diretti. L'intera area meccanica dell'Emilia Romagna (dalle macchine utensili di Piacenza, scendendo lungo la via Emilia fino alle macchine per il legno di Rimini, passando per le macchine alimentari di Parma, le macchine agricole di Modena e Reggio Emilia, i ciclomotori di Bologna) risulta comunque ben posizionata.

Un livello di internazionalizzazione inferiore contraddistingue, invece, i produttori di casalinghi, sia quelli localizzati a Omegna che la coltelleria di Maniago, che finora appaiono attardati rispetto alle altre realtà distrettuali sul fronte dell'*export* e della proiezione commerciale sui mercati esteri. L'adozione di strategie di *marketing* e comunicazione efficaci e una spinta più decisa nelle fasi a valle della distribuzione, potrebbero consentire nei prossimi anni a questi distretti di sfruttare meglio il potenziale creato dall'elevato livello qualitativo delle loro produzioni. Nonostante la presenza di *player* importanti e con una buona proiezione produttiva e commerciale sui mercati internazionali emergenti, i distretti della meccanica strumentale delle province di Brescia e Bergamo risultano essere penalizzati, nell'indicatore, dalla ridotta dimensione media delle imprese che, tuttavia, è anche legata alla presenza in loco di piccole aziende specializzate che spesso lavorano come fornitori per le aziende *leader*. Il posizionamento di questi due distretti sul piano dell'internazionalizzazione, pertanto, è da considerarsi buono e simile a quello di altre realtà distrettuali della meccanica.

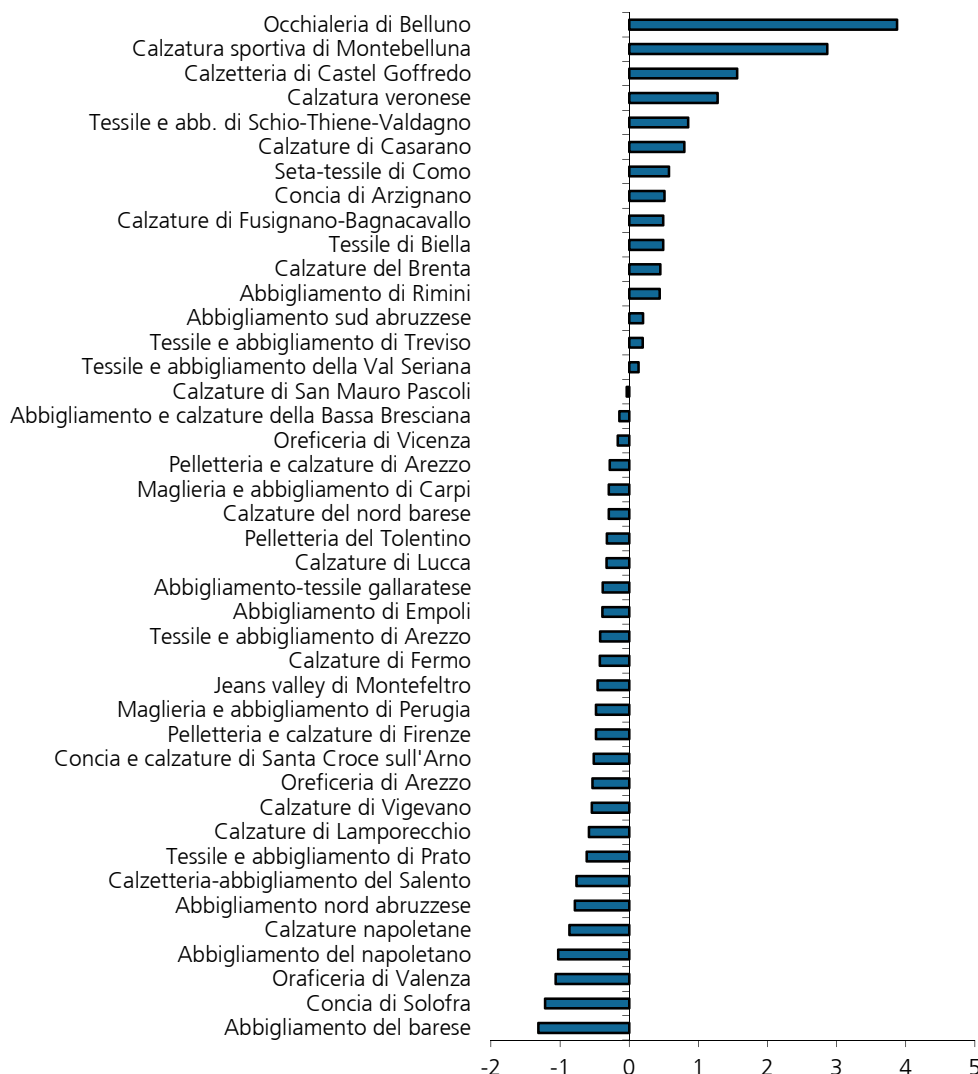
Fig. 1 – Indicatore sintetico di internazionalizzazione – Filiera dei metalli e della meccanica



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat e Reprint

Spunti interessanti emergono anche all'interno del sistema moda, dove emerge l'elevata internazionalizzazione del distretto dell'occhialeria di Belluno e della calzatura sportiva di Montebelluna, legata alle strategie delle imprese *leader* di questi distretti. Su livelli elevati anche la calzetteria di Castelfelfredo, premiata soprattutto dalla proiezione internazionale di tipo produttivo e da una elevata diversificazione dei mercati di sbocco, superiore al dato medio del settore.

Fig. 2 – Indicatore sintetico di internazionalizzazione – Sistema Moda



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat e Reprint

Tra i distretti della filiera del tessile-abbigliamento troviamo in ottime posizioni i distretti tessili specializzati in produzioni di alta qualità (Biella per la lana, Como per la seta ad esempio) che già da molti anni trovano spazi di crescita prevalentemente sui mercati internazionali, data la riduzione della base produttiva a valle sul territorio nazionale. Tale elemento in parte sostiene anche il buon posizionamento del distretto di Schio-Thiene-Valdagno, che è comunque legato in modo significativo anche alle strategie degli operatori del segmento a valle dell'abbigliamento che presentano una proiezione produttiva e commerciale sui mercati internazionali molto pronunciata. Un discorso simile può essere fatto per il distretto di Treviso che presenta livelli di internazionalizzazione produttiva molto elevati che comportano anche una incidenza significativa delle importazioni, in particolare da paesi asiatici. Agli estremi opposti troviamo i distretti dell'abbigliamento del Sud e Centro Sud (Bari, Napoli, Abruzzo) penalizzati da una propensione all'*export* bassa rispetto ai distretti dello stesso settore localizzati nel Nord.

Ai vertici troviamo invece un altro distretto del Sud, quello della calzatura di Casarano, premiato dalla proiezione internazionale attraverso strutture produttive. Questo risultato tuttavia va letto con particolare prudenza. Si tratta, infatti, prevalentemente di delocalizzazioni operate per

ridurre i costi del lavoro come conferma anche un forte e crescente afflusso di importazioni all'interno del distretto. Tali produzioni tendono a rimanere all'interno del territorio nazionale, dato il basso valore delle esportazioni per addetto (nettamente inferiore alla media del sistema moda e della filiera della pelle in particolare) e sui mercati europei (il peso dei nuovi mercati sulle esportazioni è infatti molto ridotto). Ricordiamo, inoltre, come anche a causa del basso livello qualitativo delle produzioni e delle difficoltà a raggiungere mercati di sbocco esteri sui mercati non europei, il distretto sta vivendo una fase di crisi importante.

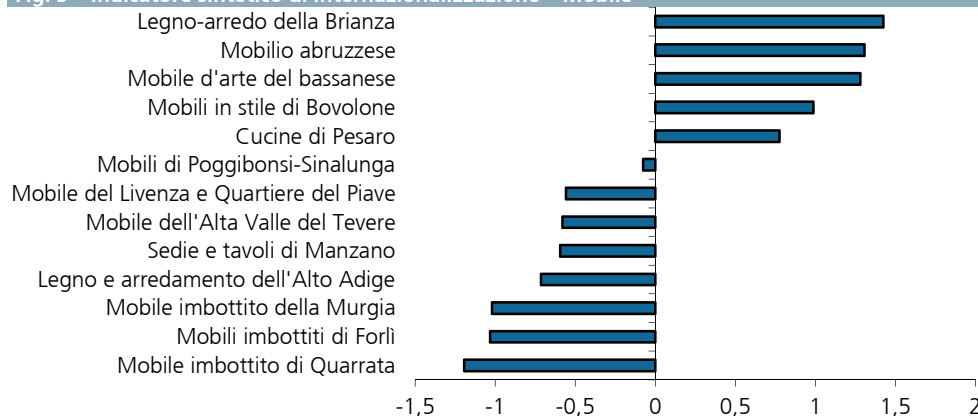
Tra i distretti delle calzature, oltre a Montebelluna e Casarano, tra le prime posizioni figura anche il distretto di Verona, i cui operatori hanno negli scorsi anni delocalizzato una parte rilevante della produzione. A differenza che per Casarano, tuttavia, e in modo più simile a Montebelluna, le imprese veronesi risultano avere una forte proiezione commerciale sui mercati internazionali, misurata dal livello delle esportazioni per addetto. Bassa e inferiore alla media della filiera è invece la presenza nei nuovi mercati su cui le imprese veronesi dovranno puntare maggiormente nei prossimi anni per migliorare il proprio posizionamento.

Ben posizionati, anche i distretti di S. Mauro Pascoli e Brenta, specializzati in produzioni di alta gamma, che sostiene un alto livello delle esportazioni per addetto. La calzatura del Brenta, rispetto alle altre realtà distrettuali della calzatura, presenta una minore propensione alle vendite sui mercati emergenti, dato il forte legame con le *maison* francesi (creato anche dalla presenza di imprese controllate all'interno del distretto) mentre S. Mauro Pascoli risulta penalizzata, nel nostro indicatore, da una eccessiva concentrazione degli sbocchi commerciali, dato il peso elevato che riveste il mercato russo sulle esportazioni del distretto.

Tra i distretti della concia, Arzignano risulta, secondo il nostro indicatore, meglio posizionata rispetto a S. Croce e Solofra, soprattutto a causa della dimensione media nettamente maggiore delle proprie imprese. Più elevato è stato anche il ricorso a strutture produttive all'estero e le esportazioni per addetto.

L'indicatore penalizza, invece, i distretti dell'oreficeria tra cui emerge Vicenza rispetto ad Arezzo e, in particolare, Valenza soprattutto a causa della maggiore dimensione media delle imprese. E', tuttavia, da considerare come in questa fase di elevata incertezza il posizionamento sulla fascia alta e molto alta delle imprese di Valenza può rappresentare un punto di forza importante, finora non pienamente sfruttato dalle numerose piccole e piccolissime imprese che compongono il distretto.

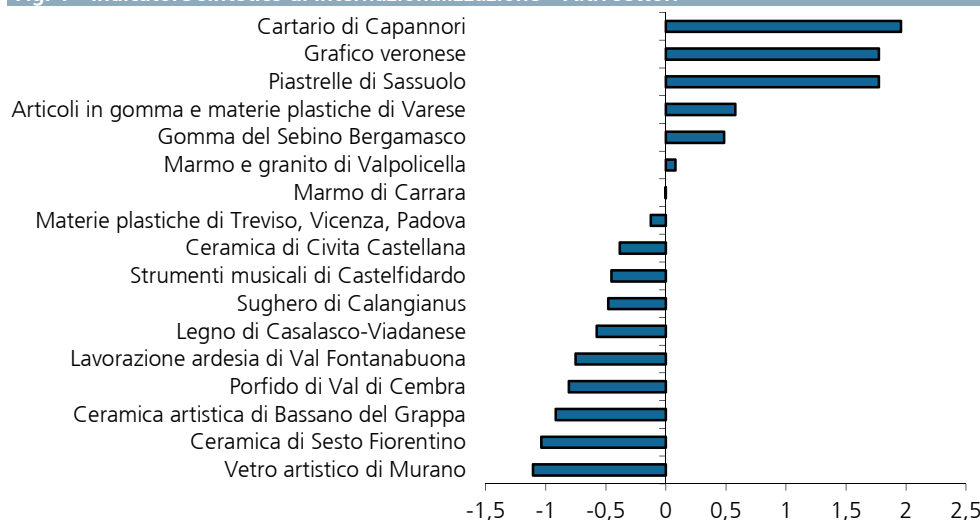
Fig. 3 – Indicatore sintetico di internazionalizzazione – Mobile



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat e Reprint

Da ultimo l'analisi del settore del mobile fa emergere alcuni distretti meglio posizionati tra cui spicca il risultato del distretto del mobile della Brianza, premiato dall'elevato livello delle esportazioni per addetto, a cui si associa un buon posizionamento sui mercati emergenti, pur a fronte di una diversificazione degli sbocchi relativamente bassa e che potrebbe rivelarsi importante nei prossimi anni per incrementare le *performance* dei mobili brianzoli. Ben posizionato nel nostro indicatore sintetico anche il distretto del mobilio abruzzese, specializzato nella produzione di mobili per ufficio e con una buona propensione all'*export* sui mercati emergenti, in particolare quelli dell'area del Mediterraneo. Bene anche il mobilio bassanese, grazie a un elevato livello delle esportazioni per addetto, e le cucine di Pesaro, queste ultime premiate in particolare da una proiezione importante sui nuovi mercati, Russia *in primis*.

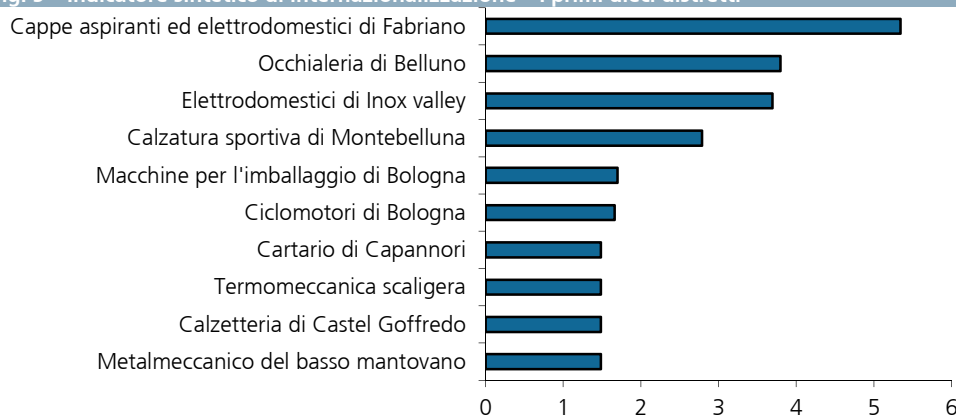
Fig. 4 – Indicatore sintetico di internazionalizzazione – Altri settori



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat e Reprint

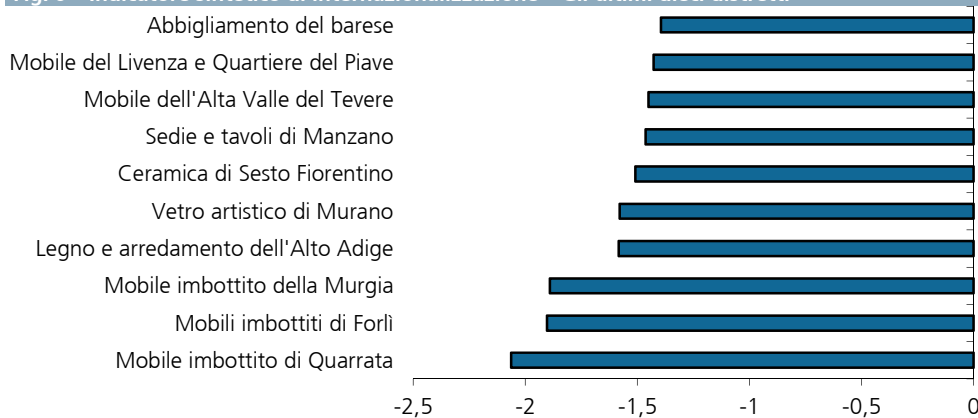
La Figura 4 mostra i risultati per quanto riguarda gli altri settori: si tratta, come già sottolineato, di produzioni poco internazionalizzate, prevalentemente di beni intermedi che presentano maggiori difficoltà a penetrare i mercati esteri. Tra i distretti spiccano il cartario di Capannori, con una elevata proiezione produttiva realizzata attraverso propri stabilimenti all'estero, il grafico veronese, caratterizzato da un elevato livello di esportazioni per addetto e dalla presenza di alcuni operatori esteri al suo interno, e le piastrelle di Sassuolo, distretto leader a livello mondiale di questi prodotti le cui imprese di maggiori dimensioni hanno già da tempo avviato una strategia di proiezione anche produttiva sui mercati esteri. Bene anche due distretti produttori di gomma e plastica (Varese e Sebino Bergamasco) in cui si registra una buona proiezione estera tramite IDE.

Per costruire un indicatore complessivo, che tenga conto anche delle diversità settoriali, i risultati dei singoli distretti sono stati "corretti" utilizzando un nuovo indicatore calcolato attraverso l'analisi delle componenti principali sui valori medi settoriali delle stesse variabili. A livello complessivo si confermano gli elevati livelli di internazionalizzazione della meccanica (con ben cinque distretti tra i primi dieci) e l'ottimo posizionamento di quei distretti del sistema moda, come l'occhialeria di Belluno e la calzatura di Montebelluna, i cui *leader* hanno accelerato, negli ultimi anni, la strategia di espansione nella fase a valle della distribuzione a livello internazionale. Bene anche il cartario di Capannori che, nonostante l'ancora bassa proiezione tramite *export* sui mercati emergenti (peraltro resa difficile e poco conveniente dalla natura stessa dei prodotti) presenta una elevata proiezione produttiva all'estero.

Fig. 5 – Indicatore sintetico di internazionalizzazione – I primi dieci distretti

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat e Reprint

All'opposto troviamo alcuni distretti del Sud, penalizzati come abbiamo visto dai bassi livelli di tutte le variabili che costituiscono l'indicatore e molti distretti del mobile, settore che nei prossimi anni dovrebbe vivere una fase ancora molto difficile, condizionato dalla grave crisi del settore immobiliare che ha colpito molti paesi a partire dal 2007. Un cambio di passo, con l'adozione di strategie più intense sul piano della proiezione internazionale, appare necessario per questi distretti alla luce della lenta attesa evoluzione della domanda interna.

Fig. 6 – Indicatore sintetico di internazionalizzazione – Gli ultimi dieci distretti

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat e Reprint

7. I numeri dei distretti industriali italiani nel triennio 2008-10

7.1 La mappa delle *performance*

A cura di
Angelo Palumbo

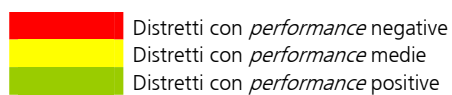
7.1.1 I 139 Distretti



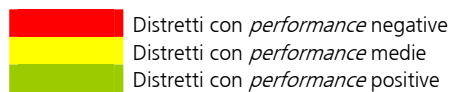
La mappa distribuisce sul territorio i 139 distretti industriali oggetto dell'analisi di questo Rapporto (con l'eccezione dei capitoli 5 e 8 dedicati ai poli tecnologici). Ogni distretto è rappresentato da un cerchio, la cui dimensione indica l'importanza del distretto in termini di fatturato (2008) e di numero di imprese appartenenti al distretto stesso. Il colore dei cerchi fornisce, invece, indicazioni circa l'andamento dei distretti in termini di margine operativo netto in % del fatturato (differenza 2009-10) e variazione del fatturato nel periodo 2009-10. Il colore rosso è assegnato ai distretti che hanno una variazione negativa di entrambi gli indicatori; il colore giallo è assunto dai distretti che hanno uno dei due indicatori negativi, mentre il colore verde è assegnato ai distretti che hanno entrambi gli indicatori positivi.

Distretto	Distretto	Distretto
1 Abbigliamento del barese	51 Jeans valley di Montefeltro	101 Ortofrutta del barese
2 Abbigliamento del napoletano	52 Lattiero-caseario del sassarese	102 Ortofrutta del foggiano
3 Abbigliamento di Empoli	53 Lattiero-caseario di Reggio Emilia	103 Ortofrutta di Catania
4 Abbigliamento di Rimini	54 Lattiero-caseario Parmense	104 Ortofrutta romagnola
5 Abbigliamento e calzature della Bassa Bresciana	55 Lavorazione ardesia di Val Fontanabuona	105 Pasta di Fara
6 Abbigliamento nord abruzzese	56 Lavorazione metalli Valle dell'Arno	106 Pelletteria del Tolentino
7 Abbigliamento sud abruzzese	57 Legno di Casaleasco-Viadanese	107 Pelletteria e calzature di Arezzo
8 Abbigliamento-tessile gallaratese	58 Legno e arredamento dell'Alto Adige	108 Pelletteria e calzature di Firenze
9 Alimentare di Parma	59 Legno e arredamento della Brianza	109 Piastrelle di Sassuolo
10 Articoli in gomma e materie plastiche di Varese	60 Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena	110 Pomodoro di Pachino
11 Caffè e pasta napoletana	61 Macchine concia della pelle di Vigevano	111 Porfido di Val di Cembra
12 Caffè, confetterie e cioccolato torinese	62 Macchine legno di Rimini	112 Prosciutto San Daniele
13 Calzatura sportiva di Montebelluna	63 Macchine per l'imballaggio di Bologna	113 Rubinetteria e valvole Cusio-Valsesia
14 Calzatura veronese	64 Macchine per l'industria ceramica di Modena e Reggio Emilia	114 Rubinetti e pentolame di Lumezzane
15 Calzature del Brenta	65 Macchine tessili di Biella	115 Salumi del modenese
16 Calzature del nord barese	66 Macchine tessili e per materie plastiche di Bergamo	116 Salumi di Parma
17 Calzature di Casarano	67 Macchine tessili e per materie plastiche di Brescia	117 Salumi di Reggio Emilia
18 Calzature di Fermo	68 Macchine utensili di Piacenza	118 Sedie e tavoli di Manzano
19 Calzature di Fusignano-Bagnacavallo	69 Macchine utensili e per il legno di Pesaro	119 Seta-tessile di Como
20 Calzature di Lamporecchio	70 Maglieria e abbigliamento di Carpi	120 Strumenti musicali di Castelfidardo
21 Calzature di Lucca	71 Maglieria e abbigliamento di Perugia	121 Sughero di Calangianus
22 Calzature di San Mauro Pascoli	72 Marmo di Carrara	122 Termomeccanica scaligera
23 Calzature di Vigevano	73 Marmo e granito di Valpolicella	123 Tessile di Biella
24 Calzature napoletane	74 Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	124 Tessile e abbigliamento della Val Seriana
25 Calzetteria di Castel Goffredo	75 Meccanica strumentale di Varese	125 Tessile e abbigliamento di Arezzo
26 Calzetteria-abbigliamento del Salento	76 Meccanica strumentale di Vicenza	126 Tessile e abbigliamento di Prato
27 Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano	77 Mele del Trentino	127 Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno
28 Carni di Verona	78 Mele dell'Alto Adige	128 Tessile e abbigliamento di Treviso
29 Cartario di Capannori	79 Metalli di Brescia	129 Vetro artistico di Murano
30 Casalinghi di Omegna	80 Metalmeccanica di Lecco	130 Vini bianchi di Bolzano
31 Ceramica artistica di Bassano del Grappa	81 Metalmeccanico del basso mantovano	131 Vini del Chianti
32 Ceramica di Civita Castellana	82 Mobile d'arte del bassanese	132 Vini del Friuli
33 Ceramica di Sesto Fiorentino	83 Mobile del Livenza e Quartiere del Piave	133 Vini del Montepulciano d'Abruzzo
34 Ciclomotori di Bologna	84 Mobile dell'Alta Valle del Tevere	134 Vini del veronese
35 Coltelli, forbici di Maniago	85 Mobile imbottito della Murgia	135 Vini di Franciacorta
36 Componentistica e termoelettromeccanica friulana	86 Mobile imbottito di Quarata	136 Vini di Langhe, Roero e Monferrato
37 Concia di Arzignano	87 Mobili di Poggibonsi-Sinalunga	137 Vini e liquori della Sicilia occidentale
38 Concia di Solofra	88 Mobili imbottiti di Forlì	138 Vini rossi e bollicine di Trento
39 Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno	89 Mobili in stile di Bovolone	139 Vino prosecco di Conegliano-Valdobbiadene
40 Conserve di Nocera	90 Mobili abruzzese	
41 Cucine di Pesaro	91 Mozzarella di bufala campana	
42 Dolci di Alba e Cuneo	92 Nocciola e frutta piemontese	
43 Dolci e pasta veronesi	93 Occhialeria di Belluno	
44 Elettrodomestici di Inox valley	94 Olio di Firenze	
45 Florovivaistico del ponente ligure	95 Olio di Lucca	
46 Florovivaistico di Lucca e Pistoia	96 Olio e pasta del barese	
47 Food machinery di Parma	97 Olio umbro	
48 Frigoriferi industriali di Casale Monferrato	98 Oreficeria di Arezzo	
49 Gomma del Sebino Bergamasco	99 Oreficeria di Valenza	
50 Grafico veronese	100 Oreficeria di Vicenza	

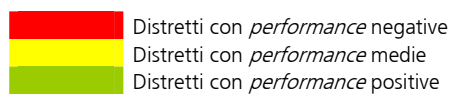
7.1.2 Agro-alimentare



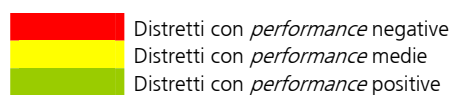
7.1.3 Metalmeccanica



7.1.4 Sistema Casa



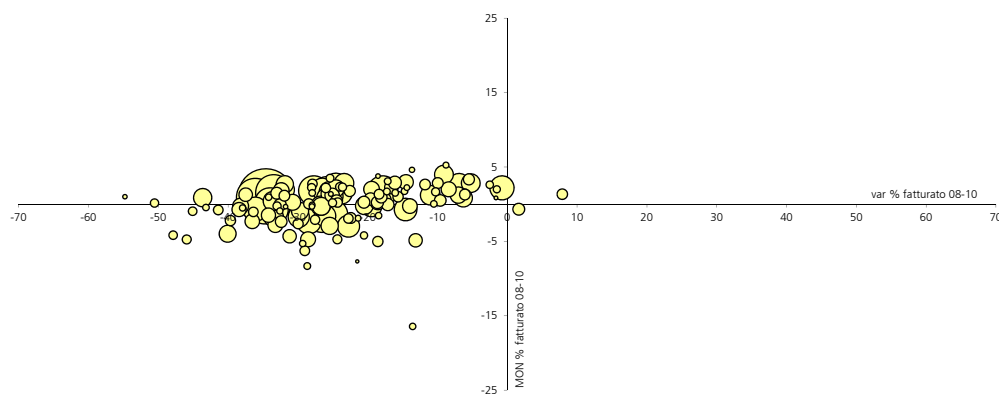
7.1.5 Sistema Moda



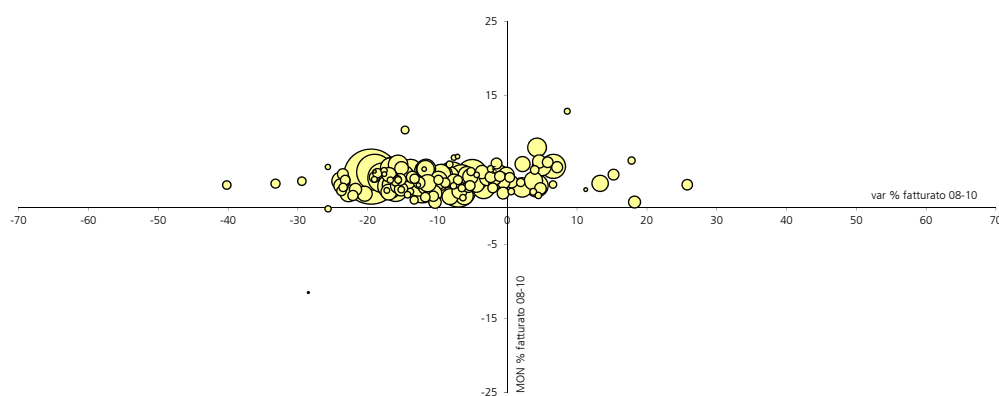
7.2 La dispersione delle *performance* "tra" distretti

7.2.1 I 139 Distretti

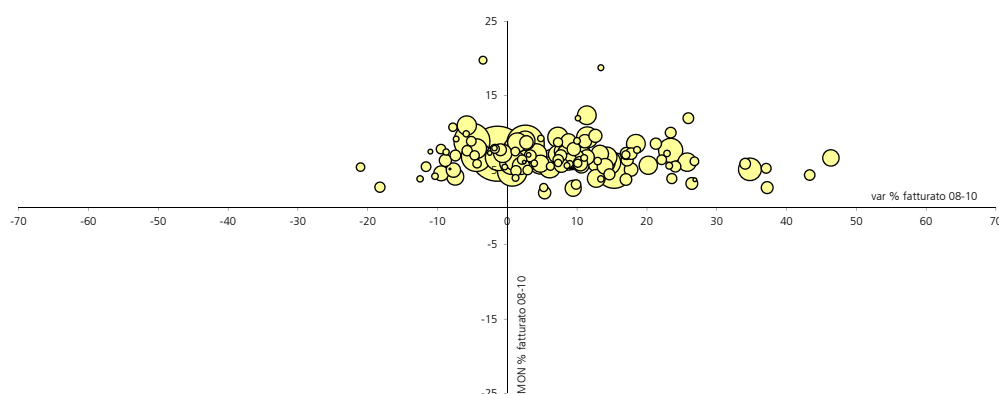
1° Quartile



Mediana



3° Quartile



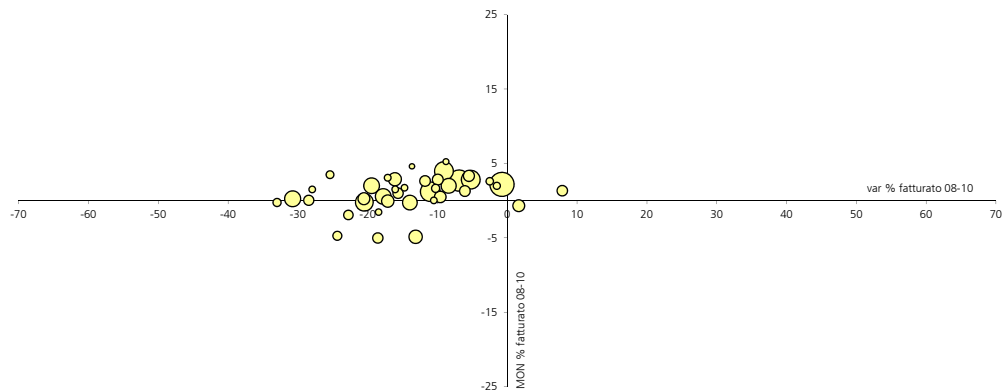
Ciascun cerchio rappresenta uno dei 139 distretti analizzati e la dimensione indica l'importanza del distretto in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2008) generato dalle stesse.

Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2008 e il 2010. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2008-10.

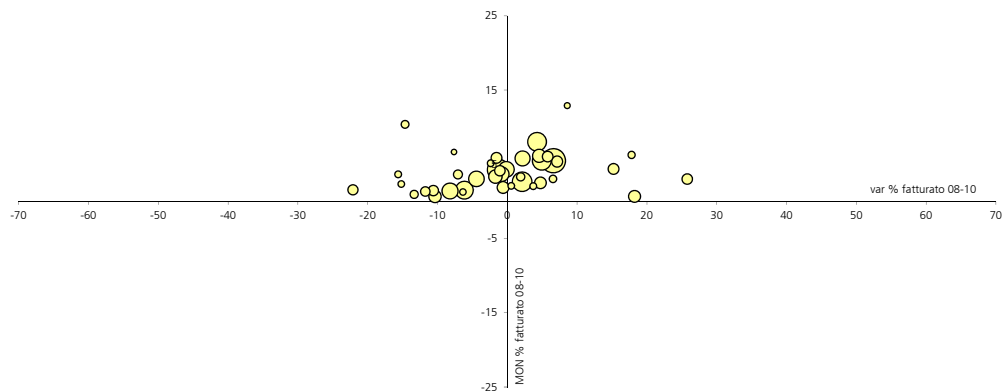
La variabilità delle *performance* all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle *performance* "tra" distretti.

7.2.2 Agro-alimentare

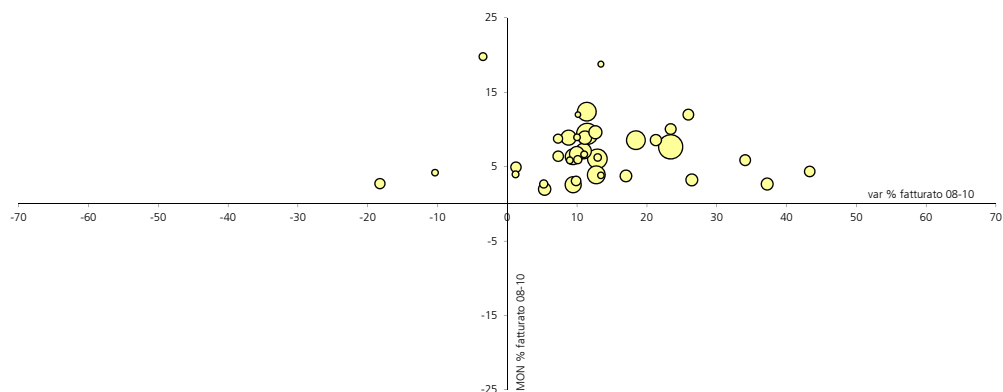
1° Quartile



Mediana



3° Quartile



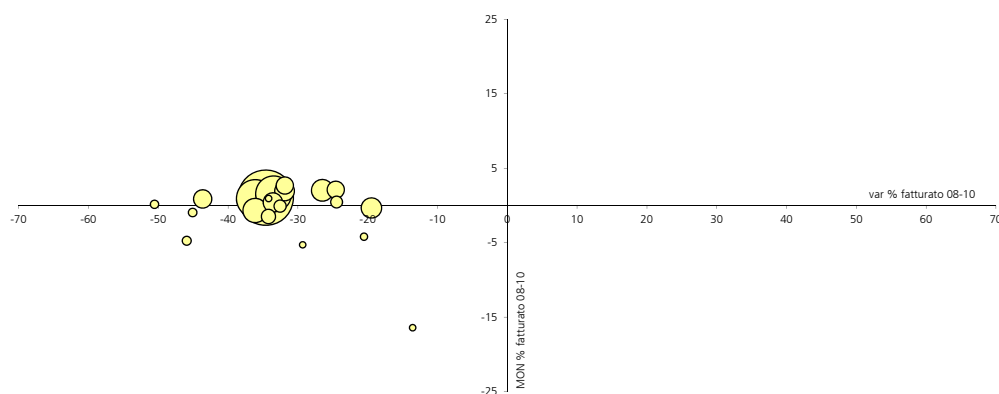
Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti al settore Agro-alimentare. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2008) generato dalle stesse.

Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2008 e il 2010. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2008-10.

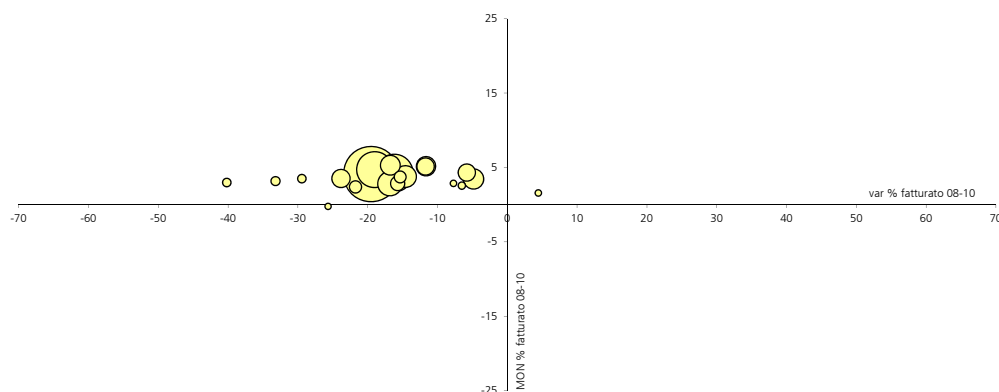
La variabilità delle *performance* all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle *performance* "tra" distretti appartenenti al settore Agro-alimentare.

7.2.3 Metalmeccanica

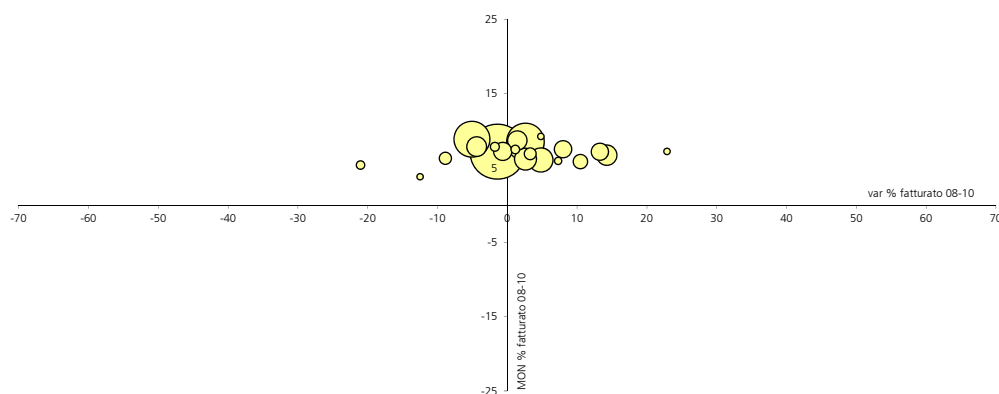
1° Quartile



Mediana



3° Quartile



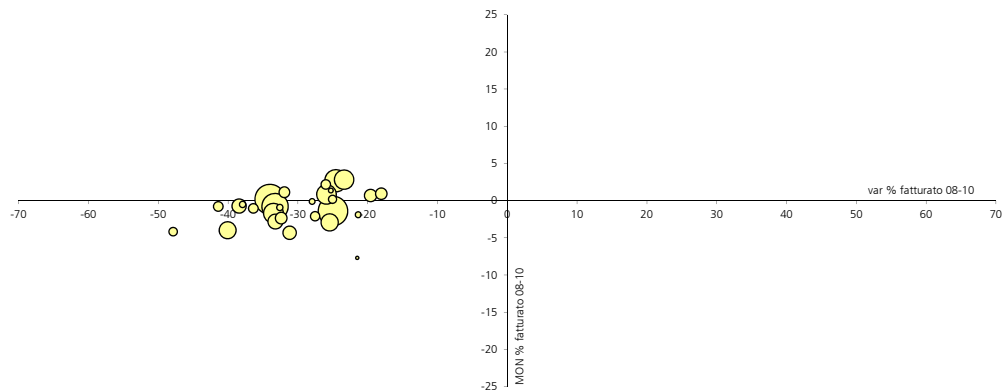
Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti alla Metalmeccanica. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2008) generato dalle stesse.

Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2008 e il 2010. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2008-10.

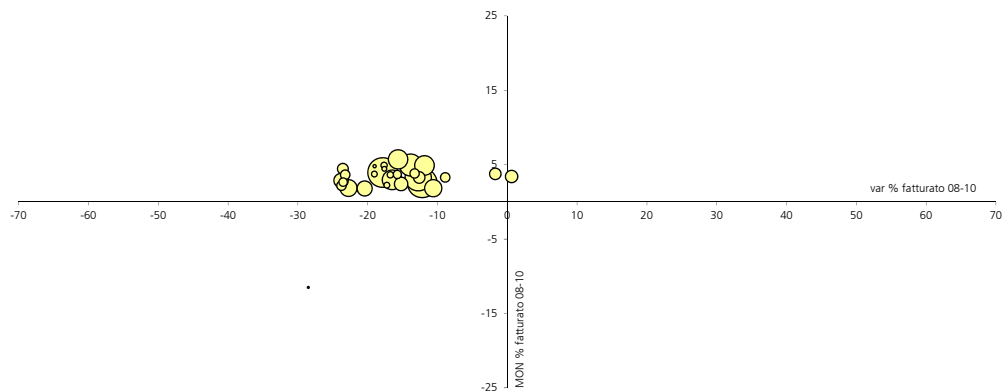
La variabilità delle *performance* all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle *performance* "tra" distretti appartenenti alla Metalmeccanica.

7.2.4 Sistema Casa

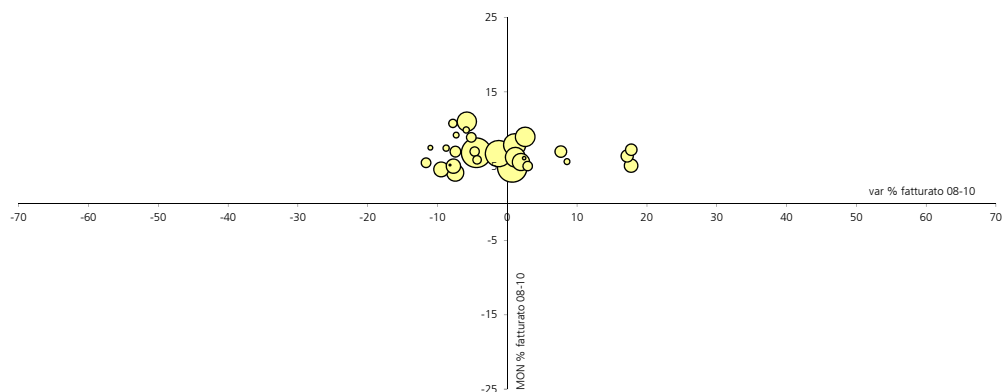
1° Quartile



Mediana



3° Quartile



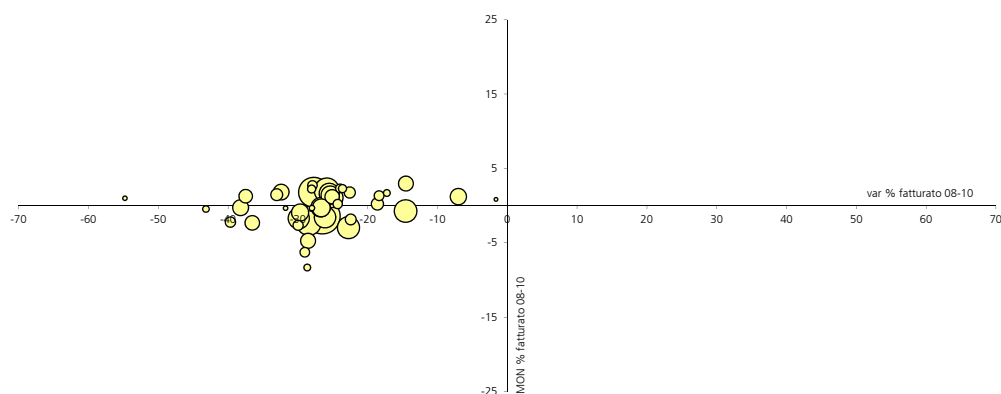
Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti al Sistema casa. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2008) generato dalle stesse.

Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2008 e il 2010. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2008-10.

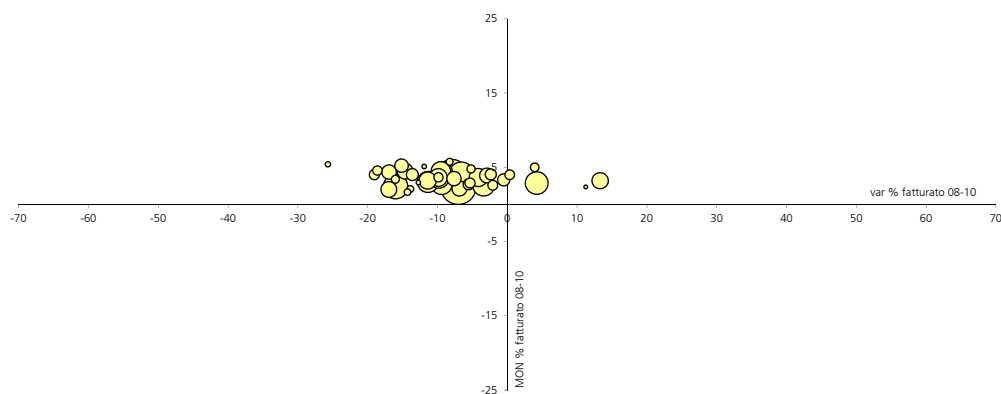
La variabilità delle *performance* all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle *performance* "tra" distretti appartenenti al Sistema casa.

7.2.5 Sistema Moda

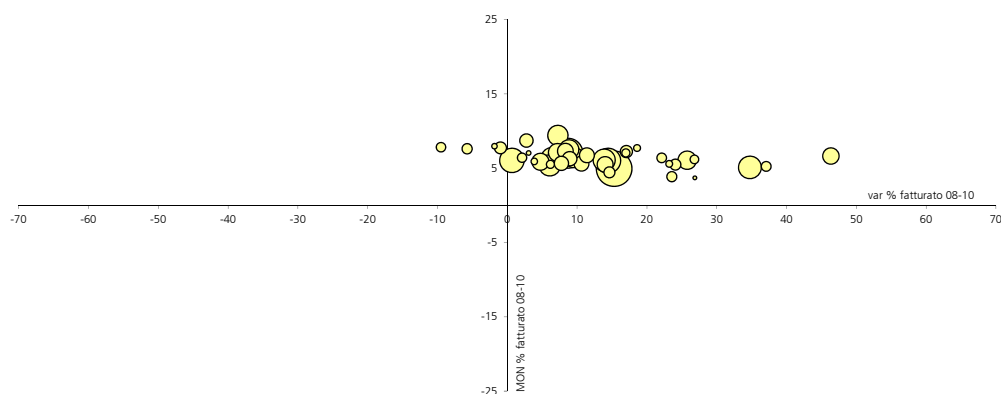
1° Quartile



Mediana



3° Quartile



Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti al Sistema moda. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2008) generato dalle stesse.

Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2008 e il 2010. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2008-10.

La variabilità delle *performance* all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle *performance* "tra" distretti appartenenti al Sistema moda.

7.3 Il benchmarking dei distretti per filiera (74 distretti)

Nelle tabelle sono riportati i risultati dei distretti di cui disponiamo di almeno 50 bilanci aziendali.

Agro-alimentare

DISTRETTO	Imprese	MON % fatturato media 08-10			Var % fatturato 08-10		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Caffè, confetterie e cioccolato torinese	58	2,0	5,8	8,9	-8,4	2,2	8,8
Conservé di Nocera	60	2,0	4,3	6,3	-19,4	-0,1	9,4
Lattiero-caseario Parmense	75	-0,7	0,7	2,7	1,6	18,2	37,2
Mozzarella di bufala campana	53	1,3	4,4	5,9	-6,1	15,2	34,1
Olio e pasta del barese	74	0,6	3,0	7,1	-17,8	-4,4	10,9
Ortofrutta del barese	126	0,3	1,4	2,6	-30,7	-8,2	9,4
Ortofrutta di Catania	75	0,3	1,9	3,2	-20,5	-0,6	26,4
Ortofrutta romagnola	108	-0,2	1,5	3,9	-20,5	-6,2	12,7
Pomodoro di Pachino	64	0,5	2,5	3,8	-9,6	4,7	17,0
Salumi del modenese	61	1,2	2,7	6,1	-11,0	2,1	12,9
Salumi di Parma	123	2,8	5,5	8,6	-5,2	4,9	18,4
Vini del Chianti	75	-4,9	3,3	8,9	-13,1	-1,7	11,1
Vini di Langhe, Roero e Monferrato	83	-0,3	3,7	6,7	-14,0	-0,8	10,0

Metalmeccanica

DISTRETTO	Imprese	MON % fatturato media 08-10			Var % fatturato 08-10		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Componentistica e termoelettromeccanica friulana	484	0,9	4,3	8,5	-36,1	-16,2	2,6
Food machinery di Parma	113	2,1	4,3	7,2	-24,6	-5,8	13,3
Lavorazione metalli Valle dell'Arno	179	1,9	5,3	7,9	-31,9	-16,8	-4,4
Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena	59	2,0	3,8	6,2	-26,5	-14,6	2,6
Macchine per l'imballaggio di Bologna	110	-0,3	3,4	6,7	-19,5	-4,8	14,3
Macchine per l'industria ceramica di Modena e Reggio Emilia	54	-0,1	2,4	6,3	-32,5	-21,7	-8,9
Macchine tessili e per materie plastiche di Bergamo	58	0,5	3,7	6,9	-24,5	-15,4	3,3
Macchine tessili e per materie plastiche di Brescia	86	-1,5	2,8	5,9	-34,2	-15,7	10,5
Meccanica strumentale di Varese	131	0,9	3,5	7,3	-43,6	-23,8	-0,7
Meccanica strumentale di Vicenza	261	-0,7	2,8	6,1	-36,1	-16,8	4,8
Metalli di Brescia	876	1,0	4,1	7,2	-34,6	-19,5	-1,4
Metalmeccanica di Lecco	526	1,6	4,7	8,9	-33,5	-19,0	-5,1
Metalmeccanico del basso mantovano	112	2,7	5,1	7,5	-31,9	-11,7	8,0
Termomeccanica scaligera	107	0,4	5,2	8,7	-33,6	-11,7	1,4

Sistema casa

DISTRETTO	Imprese	MON % fatturato media 08-10			Var % fatturato 08-10		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Cucine di Pesaro	177	-1,7	3,0	6,2	-33,5	-16,5	1,1
Elettrodomestici di Inox valley	77	0,8	4,9	9,0	-25,9	-11,9	2,5
Legno e arredamento dell'Alto Adige	66	0,7	3,4	6,4	-19,6	0,6	17,2
Legno e arredamento della Brianza	376	0,2	4,0	6,8	-34,0	-17,9	-4,4
Marmo di Carrara	69	-2,3	3,3	7,0	-32,4	-12,6	7,7
Marmo e granito di Valpolicella	105	-2,8	1,8	4,6	-33,2	-20,4	-9,5
Mobile d'arte del bassanese	93	-0,7	2,9	5,0	-38,4	-23,8	-7,7
Mobile del Livorno e Quartiere del Piave	353	-1,4	2,5	4,8	-25,0	-12,2	0,7
Mobile imbottito della Murgia	52	-4,3	2,4	5,1	-31,2	-15,2	17,7
Mobili di Poggibonsi-Sinalunga	50	-0,8	2,2	5,5	-41,4	-23,8	-11,6
Mobili imbottiti di Forlì	63	0,9	3,8	7,2	-18,1	-1,7	17,8
Mobili in stile di Bovolone	61	1,1	4,4	7,0	-31,9	-23,6	-7,4
Piastrelle di Sassuolo	156	-0,8	3,2	6,7	-33,3	-12,8	-1,3
Rubinetteria e valvolame Cusio-Valsesia	139	2,8	5,7	11,0	-23,4	-15,7	-5,8
Rubineti e pentolame di Lumezzane	180	2,7	5,0	7,9	-24,6	-13,9	1,0
Sedie e tavoli di Manzano	142	-4,0	1,9	4,1	-40,1	-22,7	-7,5

Sistema Moda

DISTRETTO	Imprese	MON % fatturato media 08-10			Var % fatturato 08-10		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Abbigliamento del barese	133	1,8	4,5	7,3	-32,4	-14,6	8,3
Abbigliamento del napoletano	71	0,2	3,3	7,3	-18,6	-0,5	17,1
Abbigliamento di Empoli	100	-2,3	4,4	6,3	-36,5	-16,9	8,9
Abbigliamento e calzature della Bassa Bresciana	135	-0,9	3,2	5,9	-29,7	-11,4	4,7
Abbigliamento-tessile gallaratese	224	-1,6	2,8	6,4	-26,1	-9,4	6,4
Calzatura sportiva di Montebelluna	62	1,2	3,2	6,6	-7,0	13,3	46,4
Calzature del Brenta	88	1,2	3,5	5,7	-25,1	-7,6	7,8
Calzature di Fermo	343	1,8	4,1	7,0	-27,7	-7,9	8,7
Calzature napoletane	70	1,8	4,0	5,5	-22,6	-2,4	24,1
Calzetteria di Castel Goffredo	57	3,0	3,9	6,7	-14,5	-2,9	11,4
Concia di Arzignano	193	-0,7	2,9	5,1	-14,6	4,2	34,8
Concia di Solofra	52	-2,6	2,9	3,9	-30,0	-5,3	23,6
Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno	300	2,0	4,0	6,0	-25,9	-6,6	14,4
Maglieria e abbigliamento di Carpi	179	1,1	3,5	6,4	-25,0	-9,8	9,6
Maglieria e abbigliamento di Perugia	55	1,5	4,0	7,7	-33,0	-13,6	-1,0
Occhialeria di Belluno	79	-0,2	4,4	7,5	-26,7	-9,5	8,8
Oreficeria di Arezzo	167	1,4	3,6	6,1	-25,4	-4,2	25,8
Oreficeria di Valenza	86	1,3	5,2	8,7	-37,5	-15,2	2,7
Oreficeria di Vicenza	107	-0,3	2,0	5,5	-38,2	-17,0	14,0
Pelletteria e calzature di Firenze	129	1,7	4,4	9,4	-25,5	-9,3	7,2
Seta-tessile di Como	278	-2,3	2,4	6,1	-28,4	-16,0	0,7
Tessile di Biella	154	-2,9	2,6	6,1	-22,8	-3,4	13,9
Tessile e abbigliamento della Val Seriana	83	-4,7	2,1	5,6	-28,5	-6,9	10,6
Tessile e abbigliamento di Prato	632	-1,4	2,4	4,9	-26,5	-7,0	15,3
Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno	86	-0,3	3,6	7,2	-26,6	-9,9	7,2
Tessile e abbigliamento di Treviso	114	-1,7	3,0	5,4	-29,9	-11,4	6,1

Altri settori

DISTRETTO	Imprese	MON % fatturato media 08-10			Var % fatturato 08-10		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Articoli in gomma e materie plastiche di Varese	172	1,5	4,1	7,1	-23,7	-8,4	4,1
Cartario di Capannori	59	0,8	3,5	5,7	-6,3	3,7	20,2
Gomma del Sebino Bergamasco	73	2,3	4,7	7,8	-16,6	-3,6	9,5
Grafico veronese	118	0,3	4,1	6,2	-18,5	-5,3	9,0
Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	358	1,8	4,4	7,1	-17,9	-5,0	9,7

7.4 74 distretti industriali secondo i dati di bilancio

In questo paragrafo sono presentati alcuni indicatori di bilancio di esercizio di 74 distretti industriali italiani di cui disponiamo di almeno 50 bilanci aziendali nel periodo 2008-10.

Per ognuno di questi 74 distretti è stata predisposta una scheda che contiene due grafici e una tabella. Nella tabella per ogni distretto e per il triennio 2008-10 sono rappresentati alcuni indicatori di redditività e competitività (ROI, ROE, *leverage*, ecc.), nonché le principali voci del Conto economico e dello Stato patrimoniale. Sono presentati i dati relativi alla distribuzione per quartili di questi indicatori e voci di bilancio. Per le variabili "Costo medio dell'indebitamento finanziario", "Oneri finanziari", "Debiti finanziari", "Leverage" non sono state prese in considerazione le aziende che redigono il bilancio in forma abbreviata poiché non sono tenute a distinguere tra debiti finanziari e debiti commerciali (art. 2435 bis del codice civile). Nei distretti in cui il numero di aziende con bilancio in forma non abbreviata è inferiore alle 50 unità si è preferito omettere la voce.

Nel grafico "Le *performance* in sintesi" sono rappresentati per gli anni 2008-10 la variazione del fatturato, il Margine operativo netto in % del fatturato e il ROI. Questo grafico offre al lettore la possibilità di verificare immediatamente l'andamento del distretto nel triennio di riferimento.

Nel grafico "La dispersione delle *performance*" viene illustrata la *performance* delle imprese di ogni distretto nel triennio 2008-10 in termini di variazione del fatturato e margini operativi netti in % del fatturato. I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto. La posizione e la dimensione dei cerchi offrono indicazioni circa le *performance* reddituali e di crescita delle imprese nel triennio 2008-10 e l'importanza delle stesse in termini di fatturato nel 2008. Per rendere tra loro confrontabili i grafici di ognuna delle 74 schede si è deciso di utilizzare le stesse scale minime e massime delle ascisse e delle ordinate. Alle imprese con valori minimi o massimi inferiori o superiori a quelli assegnati alle scale sono stati attribuiti valori pari a quelli minimi o massimi delle scale stesse.

Questa figura può offrire spunti di riflessione interessanti, visto che:

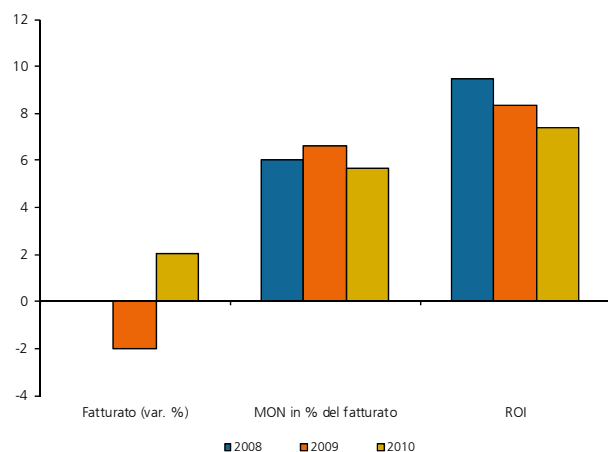
- consente di analizzare la dispersione delle *performance* all'interno di ogni distretto;
- offre indicazioni circa la numerosità e la dimensione delle imprese;
- da un'idea, almeno indiretta, della *performance* complessiva del distretto (media ponderata).

Il confronto tra le figure contenute nelle diverse schede consente inoltre di confrontare le diverse realtà distrettuali in termini di dispersione delle *performance*, numerosità e dimensione delle imprese, *performance* complessiva.

7.4.1 Agro-alimentare

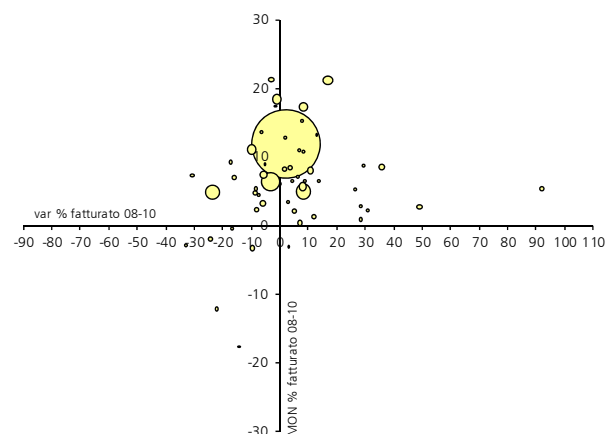
Caffè, confetterie e cioccolato torinese (campione: 58 aziende; fatturato 2010: 1.346,1 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	36,7	35,0	36,4	45,8	42,5	43,9	54,3	52,1	51,2
Costi per servizi e godimento beni di terzi	18,2	19,4	19,3	24,9	25,6	24,8	32,1	33,4	32,4
Costo del lavoro	12,7	14,1	13,8	18,9	19,4	18,2	25,4	25,4	26,2
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	2,2	2,0	2,0	3,2	3,4	3,5	4,6	5,6	5,2
Valore aggiunto	20,8	23,5	22,4	29,2	30,4	29,6	37,6	38,1	38,8
Imposte	0,6	0,5	0,7	1,5	1,2	1,5	2,4	2,3	2,6
EBITDA	4,4	4,4	4,1	9,4	10,1	9,6	15,3	16,2	13,8
Risultato netto rettificato	-0,6	-0,3	0,1	0,9	0,9	1,2	3,0	4,7	4,3

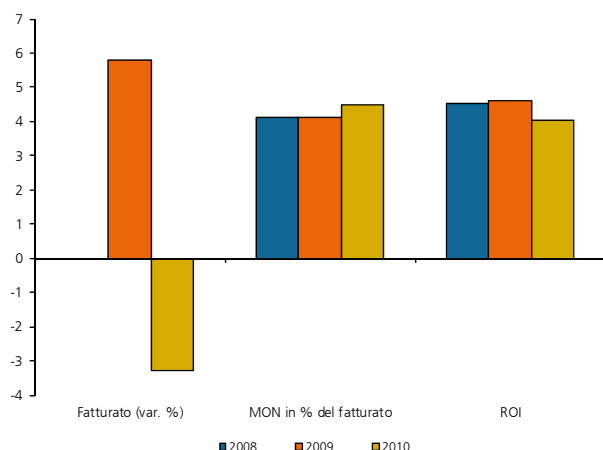
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	23,9	25,1	27,0	35,8	35,8	40,0	51,6	55,7	56,9
Immobilizzazioni immateriali	1,0	0,9	0,7	3,1	2,6	1,9	9,0	7,2	5,3
Immobilizzazioni materiali	18,8	16,2	19,7	26,8	27,0	29,4	38,8	35,8	44,0
Totale attivo corrente	48,4	44,3	43,1	64,2	64,2	60,0	76,1	74,9	73,0
Totale capitali permanenti	31,9	35,4	36,7	43,9	48,7	50,9	58,7	66,0	64,0
Totale passivo corrente	41,3	34,0	36,0	56,1	51,3	49,1	68,1	64,6	63,3

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-4,3	-8,8	-	1,7	5,5	-	10,4	16,5
Fatturato (var. %)	-	-9,1	-2,9	-	-2,0	2,1	-	5,6	6,4
MON in % del fatturato	1,9	3,0	1,8	6,0	6,6	5,7	10,2	9,1	9,3
Tasso di rotazione del capitale investito	114,6	108,4	98,2	155,4	143,1	142,9	222,4	220,1	202,2
ROI	2,0	3,7	3,2	9,5	8,4	7,4	14,6	17,8	15,4
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	0,5	0,8	2,2	15,6	13,9	13,6	46,1	37,3	36,8
ROE netto	-5,2	-1,0	-2,3	6,7	5,6	5,6	20,0	21,3	16,7
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,5	1,3	1,4	2,5	2,4	2,6	5,2	5,5	6,7

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

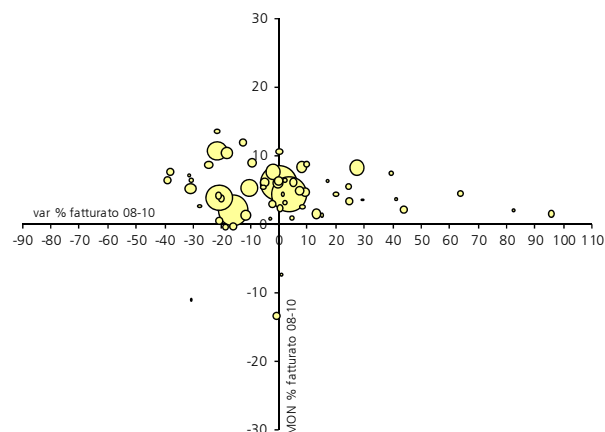
Conservas di Nocera (campione: 60 aziende; fatturato 2010: 1.419 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	64,9	56,6	56,0	70,0	65,9	64,3	78,8	77,2	75,9
Costi per servizi e godimento beni di terzi	12,5	11,6	11,1	16,9	15,9	17,4	21,1	20,5	24,3
Costo del lavoro	5,7	6,0	6,9	10,2	9,6	10,1	13,5	11,9	14,7
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,4	1,5	1,4	2,4	2,4	2,9	3,9	4,5	4,9
Valore aggiunto	11,3	10,3	13,0	16,7	18,2	17,8	22,3	22,4	24,2
Imposte	0,6	0,5	0,5	1,2	1,0	1,2	1,6	1,7	1,9
EBITDA	3,3	3,8	4,0	7,1	8,1	7,7	10,7	11,5	11,7
Risultato netto rettificato	0,2	0,3	0,3	0,7	1,3	0,7	2,0	2,1	2,5

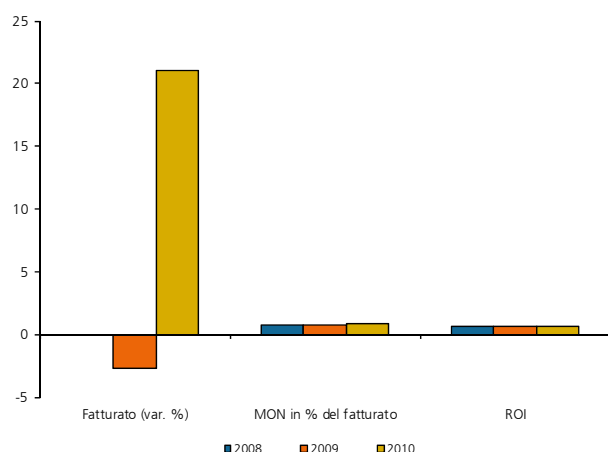
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	19,4	20,4	19,4	32,6	36,6	35,0	45,8	45,2	44,4
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,0	0,3	0,3	0,3	1,8	2,4	2,2
Immobilizzazioni materiali	16,1	17,9	16,9	28,9	32,3	30,2	43,2	42,8	42,9
Totale attivo corrente	54,2	54,8	55,6	67,4	63,4	65,0	80,6	79,6	80,6
Totale capitali permanenti	25,9	27,8	29,9	40,4	44,4	44,7	49,3	55,2	54,4
Totale passivo corrente	50,7	44,8	45,6	59,6	55,6	55,3	74,1	72,2	70,1

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-7,8	-2,1	-	2,3	3,6	-	10,5	11,8
Fatturato (var. %)	-	-8,0	-15,5	-	5,8	-3,3	-	15,8	3,8
MON in % del fatturato	1,9	2,2	2,4	4,1	4,1	4,5	6,8	6,9	7,1
Tasso di rotazione del capitale investito	73,6	72,2	70,9	95,7	97,0	89,6	149,0	156,2	135,3
ROI	2,8	2,5	2,2	4,5	4,6	4,0	6,6	7,3	6,4
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,0	3,5	2,5	5,2	4,8	3,7	6,8	6,5	4,8
Oneri finanziari (% fatturato)	1,0	0,8	0,8	2,3	1,9	1,5	3,3	2,7	2,6
Debiti finanziari (% fatturato)	23,2	21,8	25,3	42,1	40,2	45,5	66,7	61,8	63,5
Leverage	46,1	45,4	47,3	58,8	53,1	58,4	66,6	65,8	70,1
ROE	3,7	3,8	3,6	7,2	8,5	7,0	16,1	18,1	16,1
ROE netto	0,8	1,2	0,9	2,9	3,7	2,4	9,0	10,1	9,9
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	4,0	4,1	3,7	8,5	9,2	8,1	15,7	17,7	16,6

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

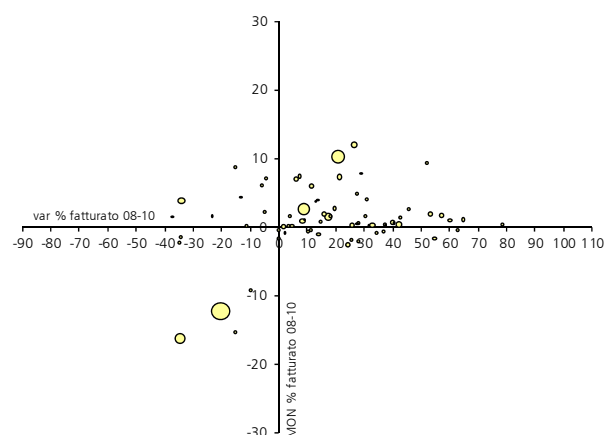
Lattiero-caseario Parmense (campione: 75 aziende; fatturato 2010: 337,8 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	64,8	69,2	79,9	71,5	81,5	91,2	76,8	94,4	101,8
Costi per servizi e godimento beni di terzi	16,4	16,3	14,0	20,9	19,9	17,1	24,7	24,8	21,0
Costo del lavoro	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	0,8	1,3
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,9	0,9	0,8	1,5	1,7	1,4	2,4	2,3	1,9
Valore aggiunto	0,8	1,4	1,2	3,0	2,7	2,5	6,9	7,4	9,1
Imposte	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,1
EBITDA	0,6	1,3	0,5	2,5	2,0	1,9	4,5	4,8	5,3
Risultato netto rettificato	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

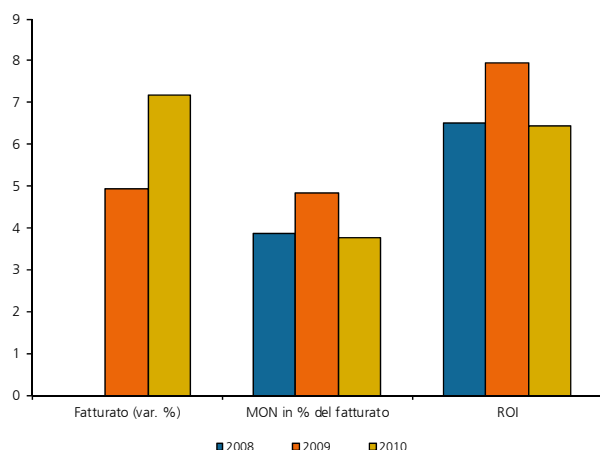
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	7,6	6,8	5,3	15,3	13,9	12,2	24,3	25,6	19,6
<i>Immobilizzazioni immateriali</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,4	0,2
<i>Immobilizzazioni materiali</i>	5,8	5,4	4,9	13,5	12,2	10,9	22,9	22,7	17,6
Totale attivo corrente	75,7	74,4	80,4	84,7	86,1	87,8	92,4	93,2	94,7
Totale capitali permanenti	4,0	3,7	2,9	15,8	11,7	8,9	35,0	29,1	24,2
Totale passivo corrente	65,0	70,9	75,8	84,2	88,3	91,1	96,0	96,3	97,1

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-6,2	4,0	-	3,9	16,0	-	13,3	29,3
Fatturato (var. %)	-	-13,8	2,9	-	-2,7	21,0	-	18,0	37,8
MON in % del fatturato	-1,0	-0,4	-0,6	0,8	0,8	0,9	3,2	2,5	3,7
Tasso di rotazione del capitale investito	59,5	60,0	60,9	76,2	68,6	72,4	93,0	84,4	95,2
ROI	-0,6	-0,3	-0,4	0,6	0,6	0,6	2,4	2,2	2,6
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	2,8	2,3	1,8
ROE netto	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,3	1,4	1,5	2,0	2,1	2,3	3,2	3,5	4,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

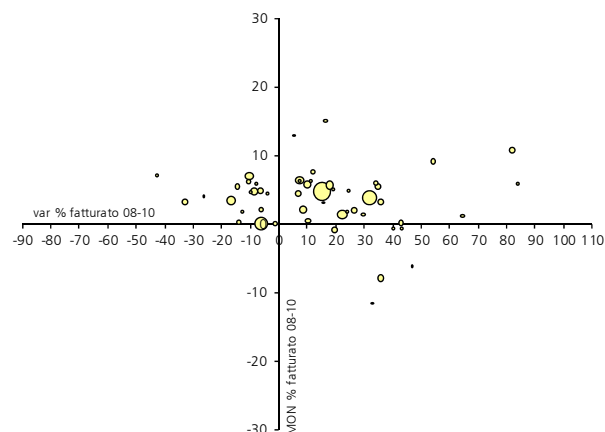
Mozzarella di bufala campana (campione: 53 aziende; fatturato 2010: 448 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	69,1	66,7	68,7	74,9	69,4	73,5	78,5	76,6	78,7
Costi per servizi e godimento beni di terzi	8,0	7,9	8,0	10,1	11,1	10,7	13,8	14,6	13,5
Costo del lavoro	7,2	7,2	7,4	9,3	9,5	9,4	13,5	13,7	12,5
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,4	1,4	1,2	2,4	2,2	2,1	4,0	3,6	3,0
Valore aggiunto	12,0	13,7	12,7	15,7	17,6	15,8	19,0	20,4	19,7
Imposte	0,3	0,3	0,5	0,7	0,7	0,8	1,2	1,3	1,4
EBITDA	4,0	4,3	3,5	5,9	6,7	5,8	7,8	10,0	8,0
Risultato netto rettificato	-0,3	0,1	0,2	0,4	0,5	0,8	1,1	2,4	1,9

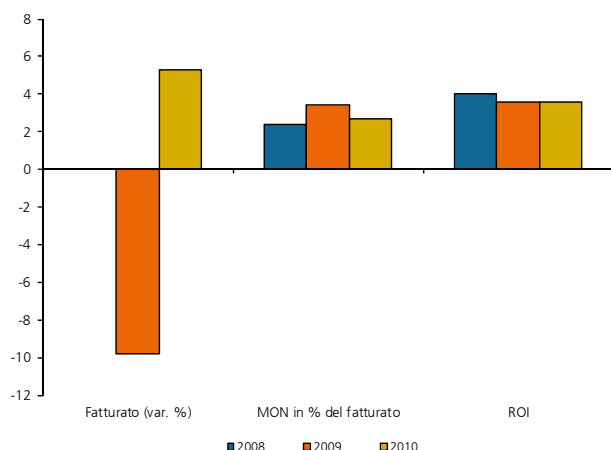
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	21,8	21,0	20,5	36,1	33,9	29,5	48,7	47,0	43,8
Immobilizzazioni immateriali	0,3	0,2	0,1	1,2	0,8	0,8	3,1	3,2	2,2
Immobilizzazioni materiali	18,6	15,0	14,1	27,7	28,0	26,5	40,8	40,5	37,0
Totale attivo corrente	51,3	53,0	56,2	63,9	66,1	70,5	78,2	79,0	79,5
Totale capitali permanenti	25,2	27,1	27,6	41,9	40,4	41,3	52,5	55,2	54,3
Totale passivo corrente	47,5	44,8	45,7	58,1	59,6	58,7	74,8	72,9	72,4

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-4,8	0,5	-	6,4	9,7	-	17,0	19,6
Fatturato (var. %)	-	-3,3	-4,8	-	4,9	7,2	-	16,6	20,5
MON in % del fatturato	0,4	1,2	1,5	3,9	4,8	3,8	5,2	6,9	5,2
Tasso di rotazione del capitale investito	125,5	136,0	139,4	175,9	171,4	182,1	289,9	244,7	253,1
ROI	0,8	2,7	2,5	6,5	7,9	6,4	13,7	14,3	10,2
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	0,3	3,2	4,1	5,0	10,9	11,5	25,2	32,0	30,0
ROE netto	-0,9	0,2	1,0	2,2	4,1	6,8	14,2	18,5	12,8
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,7	1,7	2,0	4,3	4,4	4,3	7,7	8,2	10,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

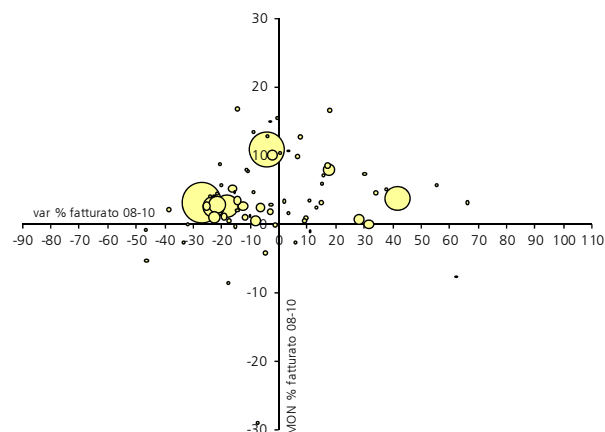
Olio e pasta del barese (campione: 74 aziende; fatturato 2010: 1.180,3 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	53,8	44,4	44,9	78,9	74,1	74,8	88,2	89,7	86,0
Costi per servizi e godimento beni di terzi	5,2	6,3	5,9	11,9	13,3	13,5	19,5	23,9	23,0
Costo del lavoro	3,6	3,6	4,0	7,2	8,6	7,4	14,7	16,8	16,2
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,2	1,5	1,4	2,7	3,0	2,8	4,5	4,8	4,4
Valore aggiunto	6,2	6,6	6,3	12,4	14,1	12,7	26,8	30,8	28,9
Imposte	0,2	0,1	0,1	0,5	0,5	0,5	1,5	1,6	1,7
EBITDA	2,7	2,5	2,8	5,8	6,4	5,3	10,6	13,4	11,4
Risultato netto rettificato	-0,1	-0,3	-0,3	0,2	0,2	0,2	1,6	1,7	1,1

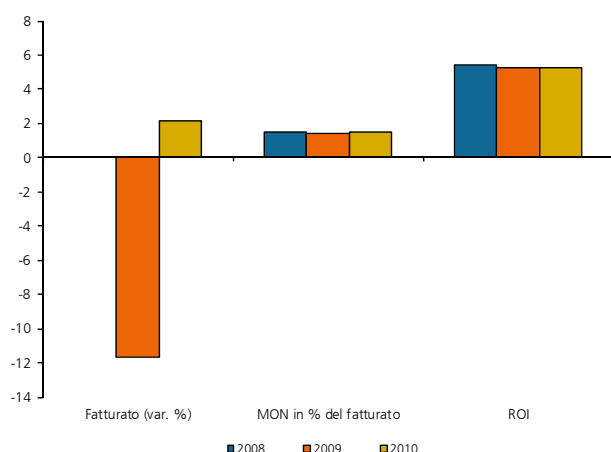
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	28,4	26,9	29,1	40,9	47,7	46,2	64,1	62,6	60,9
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,1	0,9	0,8	0,8	2,1	2,8	2,5
Immobilizzazioni materiali	23,6	23,0	22,4	34,2	38,4	43,6	59,2	58,1	57,0
Totale attivo corrente	35,9	37,4	39,1	59,1	52,3	53,8	71,6	73,1	70,9
Totale capitali permanenti	30,1	24,2	28,9	49,5	49,9	51,0	63,1	64,3	69,0
Totale passivo corrente	36,9	35,7	31,0	50,5	50,1	49,0	69,9	75,8	71,1

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-8,7	-6,4	-	2,2	1,1	-	7,6	11,7
Fatturato (var. %)	-	-21,8	-1,6	-	-9,8	5,3	-	6,5	16,9
MON in % del fatturato	0,9	0,8	0,0	2,4	3,4	2,7	5,8	8,5	7,1
Tasso di rotazione del capitale investito	72,3	67,1	72,0	127,8	122,3	118,6	189,7	176,4	179,1
ROI	1,3	1,6	0,0	4,0	3,6	3,6	7,1	7,1	7,1
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	0,2	0,1	0,0	4,4	2,8	3,8	13,6	9,2	13,9
ROE netto	-0,8	-1,2	-0,4	1,9	1,0	0,7	5,4	5,0	7,4
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,6	1,5	1,5	2,3	2,2	2,6	6,9	7,0	7,3

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

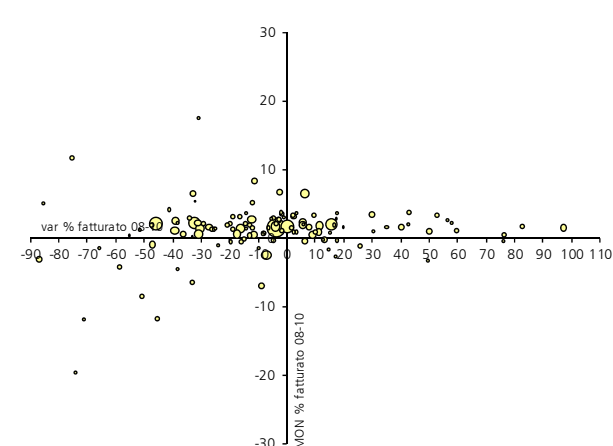
Ortofrutta del barese (campione: 126 aziende; fatturato 2010: 665 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	73,0	70,6	70,9	80,1	78,1	77,7	86,9	86,8	88,7
Costi per servizi e godimento beni di terzi	4,8	5,2	5,5	7,4	7,8	8,3	10,7	11,7	13,5
Costo del lavoro	4,1	4,6	4,2	8,7	10,3	9,7	14,2	16,4	15,3
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,3	0,3	0,3	0,7	0,9	0,8	1,3	2,0	1,9
Valore aggiunto	5,6	6,7	5,9	10,7	13,4	11,8	17,4	19,4	18,7
Imposte	0,2	0,2	0,1	0,6	0,7	0,5	1,0	1,0	1,0
EBITDA	0,9	1,1	1,0	2,2	2,6	2,9	3,9	4,2	4,2
Risultato netto rettificato	0,0	-0,4	-0,4	0,3	0,1	0,1	0,9	0,6	0,7

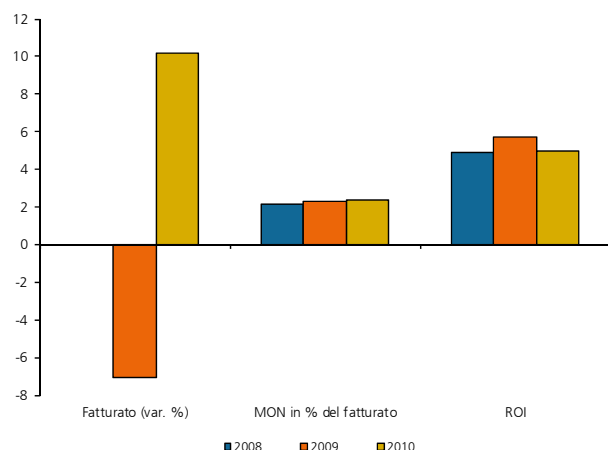
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	6,3	6,9	7,6	15,5	16,2	18,2	33,9	39,0	38,3
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,7	1,1	1,2
Immobilizzazioni materiali	4,4	4,4	4,0	12,7	14,0	14,4	29,3	34,6	34,6
Totale attivo corrente	66,1	61,0	61,7	84,5	83,8	81,8	93,7	93,1	92,4
Totale capitali permanenti	8,4	9,0	6,5	18,5	19,5	22,0	41,4	43,5	42,6
Totale passivo corrente	58,6	56,5	57,4	81,5	80,5	78,0	91,6	91,0	93,5

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-17,7	-7,4	-	-1,3	5,2	-	9,3	23,6
Fatturato (var. %)	-	-28,2	-9,4	-	-11,7	2,2	-	0,1	19,5
MON in % del fatturato	0,4	0,2	0,6	1,5	1,4	1,5	2,8	3,0	2,8
Tasso di rotazione del capitale investito	215,5	180,5	171,8	332,4	299,0	289,3	587,6	533,6	492,6
ROI	1,1	0,3	1,4	5,4	5,2	5,2	10,9	9,7	10,0
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,3	2,6	2,4	6,5	4,5	3,9	10,8	7,7	5,9
Oneri finanziari (% fatturato)	0,2	0,1	0,2	0,6	0,4	0,5	1,3	1,2	1,2
Debiti finanziari (% fatturato)	2,4	2,6	3,5	7,3	7,8	9,4	19,2	22,0	22,8
Leverage	38,2	35,4	36,0	72,1	70,3	73,5	85,8	88,6	87,6
ROE	3,0	0,6	0,2	27,1	16,0	11,8	64,3	45,9	37,8
ROE netto	0,0	-12,9	-7,2	7,7	3,7	2,9	29,7	14,6	13,7
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,0	1,7	1,7	3,2	2,6	2,8	6,4	5,5	6,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

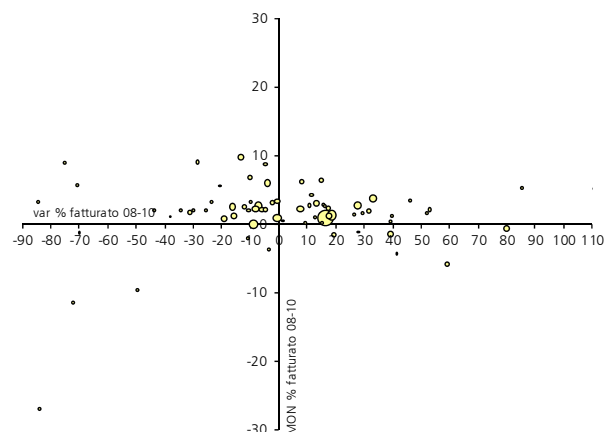
Ortofrutta di Catania (campione: 75 aziende; fatturato 2010: 356,6 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	67,2	65,9	61,7	77,2	77,2	74,3	88,7	87,1	86,9
Costi per servizi e godimento beni di terzi	5,8	5,1	5,0	11,1	9,7	11,3	16,9	16,5	18,0
Costo del lavoro	2,3	3,6	4,1	7,5	9,2	9,8	15,7	16,8	18,7
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,2	0,3	0,2	0,5	0,7	0,8	1,6	2,0	1,9
Valore aggiunto	4,6	6,1	5,9	11,1	11,1	14,3	18,7	20,2	23,2
Imposte	0,2	0,3	0,3	0,5	0,6	0,8	1,0	1,1	1,3
EBITDA	0,6	0,7	1,6	3,0	2,9	2,9	4,1	5,7	6,1
Risultato netto rettificato	0,0	-0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,9	0,7	0,7

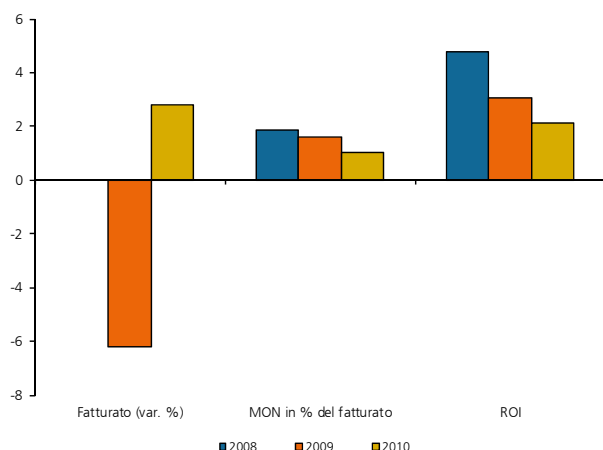
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	3,8	5,7	6,8	11,5	15,6	14,4	30,5	30,5	33,1
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,1	1,0	0,8	1,2
Immobilizzazioni materiali	2,5	3,9	3,0	7,9	10,9	9,9	19,2	22,2	19,2
Totale attivo corrente	69,5	69,5	66,9	88,5	84,4	85,6	96,2	94,3	93,2
Totale capitali permanenti	5,8	5,4	11,0	16,0	20,5	21,5	43,3	41,0	40,9
Totale passivo corrente	56,7	59,0	59,1	84,0	79,5	78,5	94,2	94,6	89,0

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-15,3	-5,2	-	-3,3	8,0	-	9,5	27,9
Fatturato (var. %)	-	-25,7	-9,2	-	-7,1	10,2	-	3,8	31,2
MON in % del fatturato	0,0	-0,5	0,6	2,2	2,3	2,4	3,7	3,4	4,2
Tasso di rotazione del capitale investito	207,9	197,3	184,2	312,5	294,1	313,6	561,4	462,4	516,7
ROI	-0,6	-1,3	1,8	4,9	5,7	5,0	11,8	10,3	11,6
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	3,0	0,0	1,7	25,6	21,0	21,4	71,2	57,1	45,9
ROE netto	-0,7	-8,6	0,0	4,5	1,5	4,0	28,1	14,0	15,8
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,6	1,3	1,3	2,6	2,2	2,7	5,1	4,5	6,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

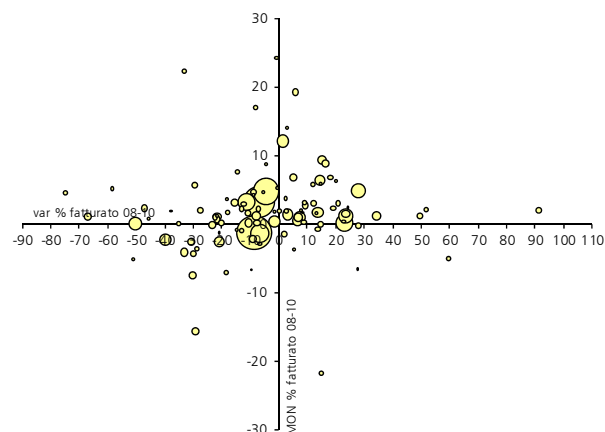
Ortofrutta romagnola (campione: 108 aziende; fatturato 2010: 1.483,1 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	65,6	64,2	64,7	77,0	75,5	75,9	89,6	88,7	90,2
Costi per servizi e godimento beni di terzi	5,5	6,1	7,0	11,3	11,2	12,0	15,8	17,6	17,7
Costo del lavoro	1,8	2,1	2,7	6,5	7,3	8,7	11,6	12,8	13,1
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,2	0,2	0,3	1,0	1,1	1,3	2,8	2,7	3,4
Valore aggiunto	4,2	4,5	4,5	11,3	11,9	11,0	18,9	19,4	18,3
Imposte	0,2	0,2	0,2	0,4	0,4	0,4	1,1	1,0	1,0
EBITDA	1,4	0,4	0,3	3,2	3,2	2,4	7,2	7,1	6,2
Risultato netto rettificato	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3	0,2	1,5	1,5	1,3

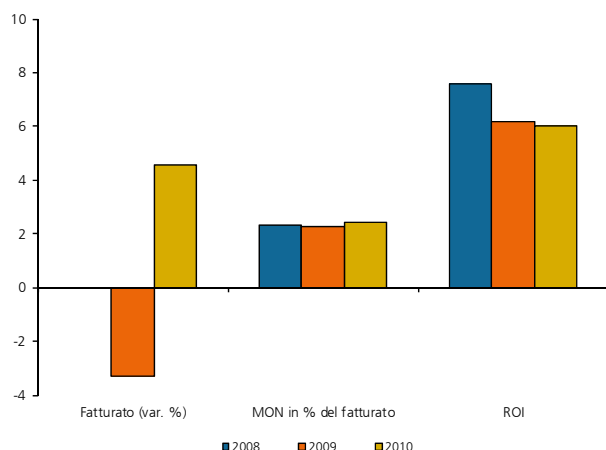
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	6,6	6,5	8,0	20,7	22,6	23,8	50,3	50,5	53,6
<i>Immobilizzazioni immateriali</i>	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	0,1	1,1	1,1	1,0
<i>Immobilizzazioni materiali</i>	2,5	2,1	3,1	12,6	18,3	15,0	41,6	43,6	42,8
Totale attivo corrente	49,7	49,5	46,4	79,3	77,4	76,2	93,4	93,5	92,0
Totale capitali permanenti	12,6	13,7	17,7	30,4	30,0	33,3	50,9	52,1	58,1
Totale passivo corrente	49,1	47,9	41,9	69,6	70,0	66,8	87,4	86,3	82,3

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-8,8	-6,3	-	1,9	2,2	-	13,0	18,5
Fatturato (var. %)	-	-15,9	-9,8	-	-6,2	2,8	-	5,4	15,0
MON in % del fatturato	0,2	-0,3	-1,6	1,9	1,6	1,0	4,8	4,8	3,5
Tasso di rotazione del capitale investito	108,4	100,6	100,3	260,9	220,0	202,3	536,0	471,4	430,9
ROI	0,7	-1,2	-1,8	4,8	3,1	2,1	11,5	8,9	6,6
Costo medio dell'indebitamento finanziario	3,6	2,6	1,8	5,1	3,6	2,5	7,2	5,4	4,2
Oneri finanziari (% fatturato)	0,4	0,3	0,2	0,8	0,7	0,6	2,9	2,2	2,1
Debiti finanziari (% fatturato)	5,6	6,1	5,8	20,7	19,2	19,0	57,3	59,9	55,4
Leverage	35,9	30,9	34,2	56,9	61,3	57,4	85,3	78,7	77,5
ROE	3,0	1,6	1,8	13,2	11,7	9,9	36,7	28,8	27,1
ROE netto	0,6	0,1	0,2	3,8	2,8	3,2	15,0	13,3	12,3
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,6	2,3	2,2	5,5	5,1	5,0	11,3	9,9	9,9

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

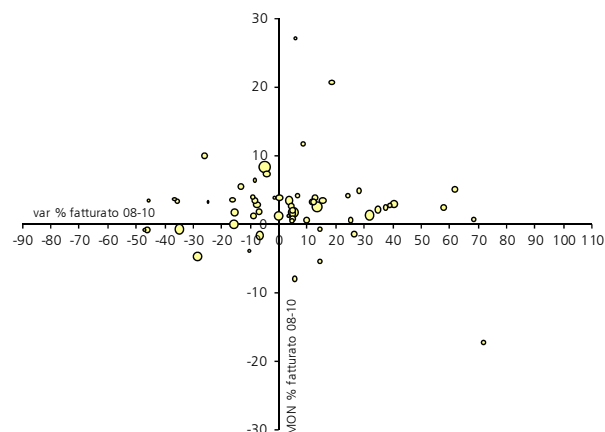
Pomodoro di Pachino (campione: 64 aziende; fatturato 2010: 438,3 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	74,7	71,1	73,6	85,9	86,0	85,0	91,7	93,0	91,7
Costi per servizi e godimento beni di terzi	1,9	2,6	2,5	5,5	5,8	6,1	12,1	10,5	11,9
Costo del lavoro	1,5	1,7	1,7	3,5	4,1	4,5	10,9	10,6	10,9
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,1	0,1	0,1	0,4	0,6	0,6	1,1	1,4	1,5
Valore aggiunto	4,6	4,4	4,1	7,9	7,4	7,2	14,5	15,6	14,0
Imposte	0,2	0,1	0,1	0,4	0,4	0,3	0,6	0,7	0,7
EBITDA	1,0	1,1	1,6	3,0	2,8	2,9	5,2	4,6	4,7
Risultato netto rettificato	0,0	0,0	0,1	0,5	0,3	0,4	1,1	0,9	1,3

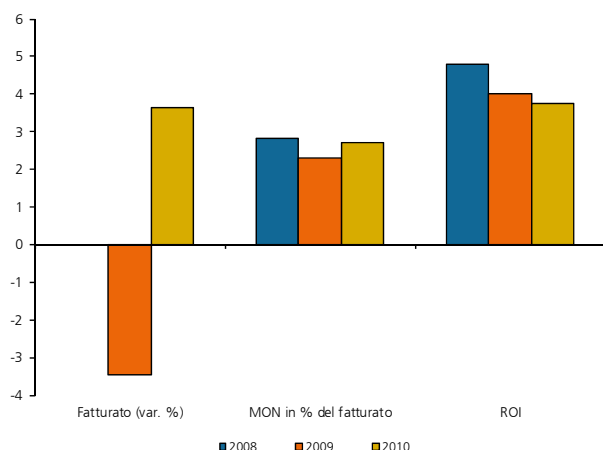
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	3,3	4,3	4,4	13,2	13,7	12,4	32,3	32,0	37,5
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,3	0,4
Immobilizzazioni materiali	1,3	1,6	1,9	6,1	8,0	8,3	25,1	28,7	28,6
Totale attivo corrente	67,7	68,0	62,5	86,8	86,3	87,6	96,7	95,7	95,6
Totale capitali permanenti	9,8	10,3	13,6	23,0	26,1	25,5	37,2	41,7	43,1
Totale passivo corrente	62,8	58,3	56,9	77,0	73,9	74,5	90,2	89,7	86,4

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-12,2	0,1	-	-4,6	12,2	-	8,3	23,4
Fatturato (var. %)	-	-16,9	-4,1	-	-3,3	4,6	-	9,8	17,2
MON in % del fatturato	0,4	0,3	0,6	2,3	2,3	2,4	4,6	3,6	3,8
Tasso di rotazione del capitale investito	197,4	187,8	149,8	328,7	337,1	333,3	562,4	534,8	492,3
ROI	1,6	1,6	2,2	7,6	6,2	6,0	14,3	12,1	14,6
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	4,5	1,6	4,7	25,4	18,1	16,1	46,4	43,1	35,0
ROE netto	0,2	0,0	0,3	11,6	4,0	5,3	24,7	16,8	27,5
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	3,1	3,3	3,7	5,7	5,3	6,2	7,5	7,2	8,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

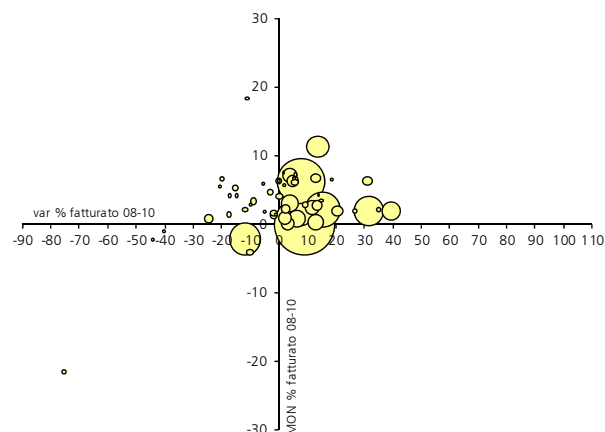
Salumi del modenese (campione: 61 aziende; fatturato 2010: 2.956,9 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	58,1	56,7	54,5	68,0	70,6	72,6	81,2	81,9	80,2
Costi per servizi e godimento beni di terzi	10,4	9,7	10,1	14,8	15,1	16,5	22,5	22,4	22,2
Costo del lavoro	4,3	3,8	4,3	7,7	7,3	8,2	10,8	11,6	12,1
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,8	0,7	0,8	1,8	1,9	1,7	2,7	3,1	2,7
Valore aggiunto	6,0	6,9	6,8	11,2	11,5	11,7	19,0	19,9	19,8
Imposte	0,3	0,3	0,3	0,5	0,7	0,7	1,0	1,3	1,4
EBITDA	2,4	2,5	2,5	5,4	5,0	4,7	8,4	8,1	8,5
Risultato netto rettificato	-0,5	-0,1	-0,2	0,2	0,2	0,4	0,9	1,3	2,0

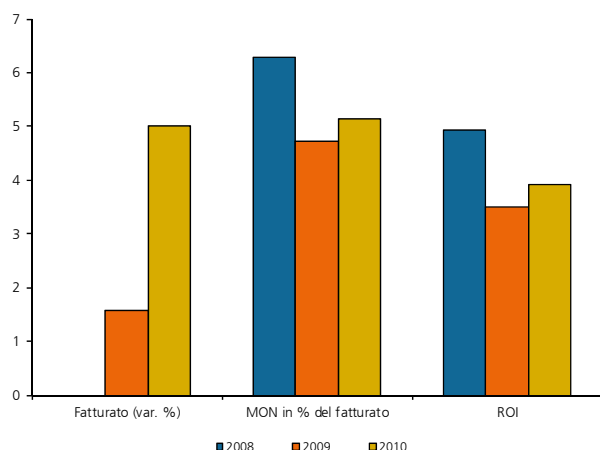
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	13,8	12,9	15,7	31,7	31,4	33,9	51,9	51,8	51,4
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	1,2	1,0	1,4
Immobilizzazioni materiali	7,0	6,0	8,7	25,3	24,8	23,2	44,7	43,7	45,4
Totale attivo corrente	48,1	48,2	48,6	68,3	68,6	66,1	86,2	87,1	84,3
Totale capitali permanenti	24,8	27,0	24,9	43,1	43,5	45,8	52,9	55,8	55,3
Totale passivo corrente	47,1	44,2	44,7	56,9	56,5	54,2	75,2	73,0	75,1

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-5,4	-5,3	-	-0,6	1,1	-	11,1	9,2
Fatturato (var. %)	-	-10,1	-6,9	-	-3,5	3,7	-	3,4	12,2
MON in % del fatturato	1,1	1,0	0,6	2,8	2,3	2,7	5,6	5,5	6,0
Tasso di rotazione del capitale investito	102,7	102,2	104,2	175,9	173,5	177,0	218,3	226,4	222,5
ROI	1,3	1,7	0,9	4,8	4,0	3,8	9,7	9,4	9,7
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	-1,0	2,1	0,6	8,6	10,4	8,4	19,2	21,2	23,4
ROE netto	-2,2	-1,4	-0,9	2,3	3,0	3,1	10,2	9,7	13,3
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,4	2,3	2,1	7,3	7,0	7,0	29,1	27,9	28,1

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

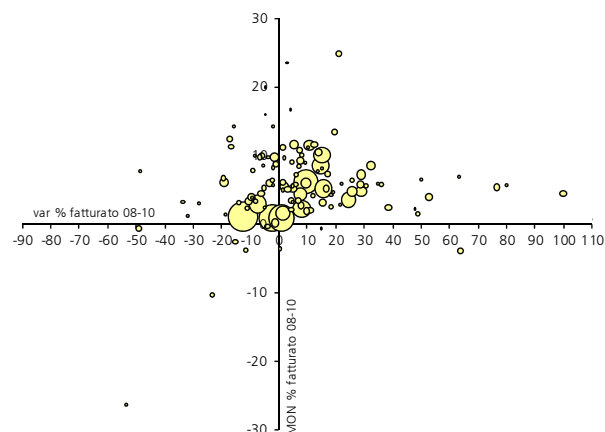
Salumi di Parma (campione: 123 aziende; fatturato 2010: 1.740 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	53,4	53,3	52,6	66,4	63,6	66,6	76,4	74,6	75,0
Costi per servizi e godimento beni di terzi	13,9	14,8	14,4	18,3	18,6	17,9	25,1	24,5	23,4
Costo del lavoro	4,9	4,7	4,8	8,4	8,6	8,6	14,4	14,9	13,8
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,0	1,2	1,2	2,0	2,7	2,6	4,0	4,8	4,3
Valore aggiunto	12,5	10,5	11,3	19,5	17,8	19,0	25,4	25,0	25,2
Imposte	0,6	0,4	0,4	1,3	1,0	1,0	2,2	1,8	1,9
EBITDA	6,1	4,6	5,2	9,1	7,8	8,3	14,3	12,5	11,9
Risultato netto rettificato	0,0	0,1	0,2	0,7	0,8	1,3	2,9	2,3	3,1

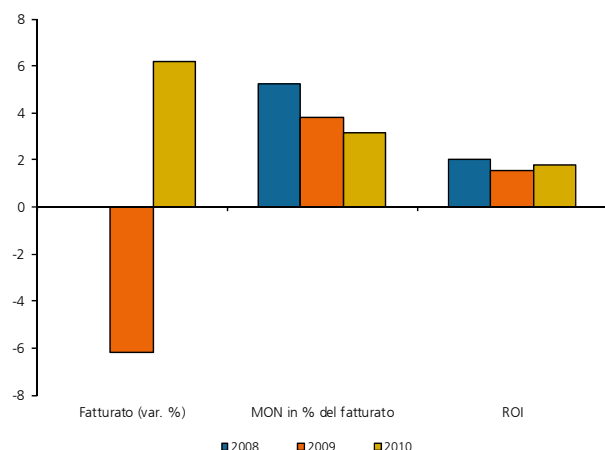
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	19,7	20,6	19,8	34,9	34,8	33,9	47,7	51,1	49,2
<i>Immobilizzazioni immateriali</i>	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	0,2	1,0	1,1	1,2
<i>Immobilizzazioni materiali</i>	17,0	16,6	15,3	33,1	32,6	31,9	46,4	45,4	43,8
Totale attivo corrente	52,3	48,9	50,8	65,1	65,2	66,1	80,3	79,4	80,2
Totale capitali permanenti	40,1	39,1	40,3	54,5	54,2	55,8	68,4	70,7	71,3
Totale passivo corrente	31,6	29,3	28,7	45,5	45,8	44,2	59,9	60,9	59,7

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-3,2	-2,2	-	2,0	2,2	-	8,7	8,5
Fatturato (var. %)	-	-6,3	-2,5	-	1,6	5,0	-	7,4	13,7
MON in % del fatturato	3,4	1,9	3,0	6,3	4,7	5,1	10,9	7,8	8,2
Tasso di rotazione del capitale investito	53,1	50,3	51,5	81,3	73,7	75,1	141,1	145,7	145,1
ROI	2,8	1,6	2,3	4,9	3,5	3,9	9,2	8,3	7,8
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,7	2,3	1,8	5,6	3,4	2,6	6,9	4,2	3,4
Oneri finanziari (% fatturato)	1,1	0,7	0,5	2,8	1,7	1,1	4,9	2,9	1,9
Debiti finanziari (% fatturato)	23,0	22,0	15,8	52,0	48,6	39,7	84,9	85,7	80,0
Leverage	38,0	37,5	33,7	55,2	56,3	55,3	65,5	65,2	66,5
ROE	1,6	0,8	2,0	5,6	4,6	6,6	11,4	11,7	12,7
ROE netto	0,1	0,1	0,6	2,6	2,7	3,3	6,3	7,0	8,7
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,1	2,1	2,4	4,9	4,9	4,9	9,6	10,1	11,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

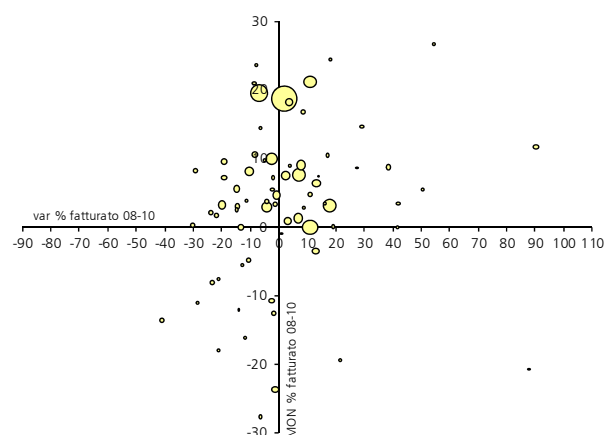
Vini del Chianti (campione: 75 aziende; fatturato 2010: 673,5 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	24,7	25,3	25,1	44,0	42,4	40,5	67,1	60,0	59,7
Costi per servizi e godimento beni di terzi	16,2	16,1	15,6	24,4	25,1	23,9	32,9	36,7	33,7
Costo del lavoro	9,3	10,6	10,7	20,4	21,1	19,4	28,7	33,2	26,4
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	2,8	3,1	3,3	7,0	6,9	7,3	12,1	14,3	13,6
Valore aggiunto	17,6	16,5	18,6	27,5	27,6	31,3	47,7	43,8	45,3
Imposte	0,3	0,0	0,1	0,6	0,5	0,4	1,4	1,0	1,2
EBITDA	2,4	3,3	2,6	10,3	9,7	9,9	20,7	18,3	17,8
Risultato netto rettificato	-8,5	-16,1	-10,4	0,0	-1,3	0,0	1,2	0,7	0,9

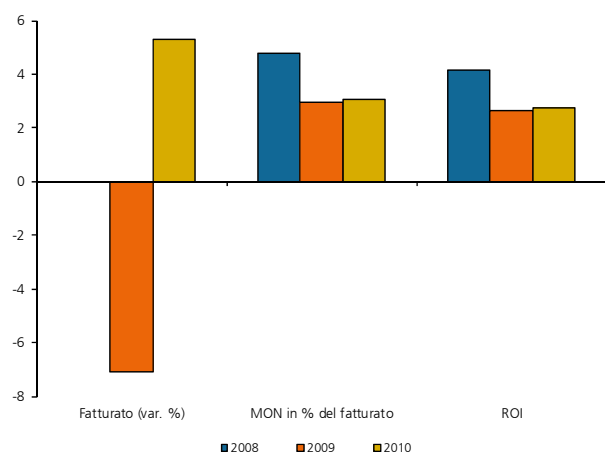
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	29,9	38,5	36,2	60,7	59,3	59,3	80,7	80,5	80,3
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,1	0,4	0,5	0,4	1,5	1,5	2,0
Immobilizzazioni materiali	19,4	20,5	20,6	46,4	48,5	46,8	74,1	76,3	77,0
Totale attivo corrente	19,3	19,5	19,7	39,3	40,7	40,7	70,1	61,5	63,8
Totale capitali permanenti	51,9	54,4	53,9	73,9	72,0	73,7	83,6	83,8	83,3
Totale passivo corrente	16,4	16,2	16,7	26,1	28,0	26,3	48,1	45,6	46,1

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-3,3	-3,0	-	0,2	-0,1	-	5,9	5,0
Fatturato (var. %)	-	-17,5	-7,8	-	-6,2	6,2	-	2,6	20,8
MON in % del fatturato	-3,0	-8,6	-4,4	5,2	3,8	3,1	9,6	7,7	9,9
Tasso di rotazione del capitale investito	16,6	14,2	14,2	32,7	28,3	29,6	86,2	78,4	83,2
ROI	-0,8	-0,9	-1,0	2,0	1,5	1,8	4,4	4,4	3,9
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	-4,1	-9,7	-5,5	0,5	-0,3	0,3	5,8	2,9	3,7
ROE netto	-4,4	-8,7	-3,9	0,0	-0,5	0,0	1,5	1,7	1,9
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,9	1,8	2,0	3,3	2,9	2,8	8,0	8,2	9,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

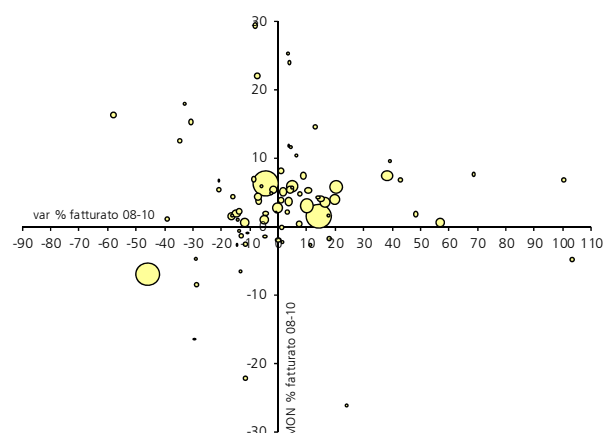
Vini di Langhe, Roero e Monferrato (campione: 83 aziende; fatturato 2010: 857,5 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	48,0	46,9	44,4	68,1	63,1	60,3	79,3	74,0	70,6
Costi per servizi e godimento beni di terzi	10,0	11,4	11,0	15,1	17,1	17,4	25,5	26,0	27,4
Costo del lavoro	6,3	6,8	6,7	9,5	10,1	10,4	13,6	16,1	16,8
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	2,1	2,3	2,1	3,1	3,7	3,1	5,6	5,9	6,0
Valore aggiunto	12,6	11,6	12,8	18,3	18,1	19,0	27,8	26,9	28,2
Imposte	0,2	0,2	0,2	0,6	0,5	0,6	1,4	1,5	1,7
EBITDA	4,6	3,0	4,1	9,0	6,6	7,1	13,7	11,9	11,5
Risultato netto rettificato	0,0	-0,4	0,0	0,1	0,0	0,5	1,7	1,6	2,6

La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	25,0	25,0	24,2	35,1	38,8	39,5	49,0	48,6	48,7
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,4	0,3	0,3	1,3	1,4	2,0
Immobilizzazioni materiali	20,4	21,5	19,4	32,0	33,4	35,6	44,8	45,1	43,9
Totale attivo corrente	51,0	51,4	51,3	64,9	61,2	60,5	75,0	75,0	75,8
Totale capitali permanenti	34,8	37,0	42,0	45,9	51,0	54,0	59,5	69,0	71,1
Totale passivo corrente	40,5	31,0	28,9	54,1	49,0	46,0	65,2	63,0	58,0

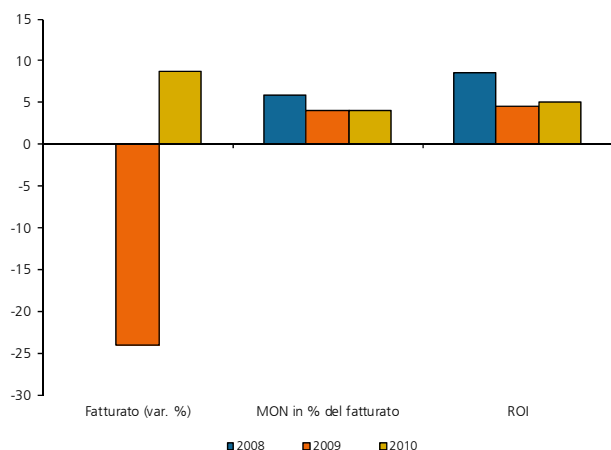
La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-7,4	-4,8	-	-1,1	0,7	-	7,1	8,6
Fatturato (var. %)	-	-14,8	-2,1	-	-7,1	5,3	-	3,2	17,0
MON in % del fatturato	1,0	-2,2	0,4	4,8	3,0	3,0	8,5	6,9	6,8
Tasso di rotazione del capitale investito	62,5	54,9	52,4	81,1	74,7	78,0	115,3	112,9	114,0
ROI	0,3	-1,7	0,5	4,1	2,6	2,8	6,9	7,1	7,2
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,3	2,7	1,8	5,4	4,0	2,8	6,1	5,1	3,7
Oneri finanziari (% fatturato)	1,5	1,0	0,6	2,3	1,8	1,4	4,1	3,8	2,9
Debiti finanziari (% fatturato)	29,8	31,8	29,9	47,8	49,0	50,6	70,7	73,9	74,6
Leverage	38,8	39,3	30,9	60,5	56,2	53,3	76,2	74,3	67,5
ROE	0,3	0,0	0,3	2,0	1,9	3,0	9,4	9,3	12,6
ROE netto	0,0	-1,0	0,0	0,3	0,0	0,8	4,7	4,5	7,5
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,8	1,7	1,7	4,1	3,9	4,0	9,5	8,5	9,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

7.4.2 Metalmeccanica

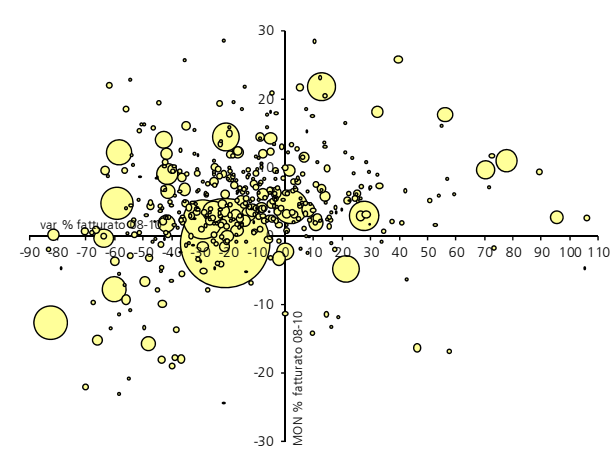
Componentistica e termoelettromeccanica friulana (campione: 484 aziende; fatturato 2010: 5.562,2 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	32,8	26,4	29,5	45,7	36,6	41,3	57,3	48,8	53,3
Costi per servizi e godimento beni di terzi	17,1	19,3	18,5	23,8	25,9	25,0	31,5	34,2	33,5
Costo del lavoro	14,3	16,8	16,8	20,6	24,9	24,4	28,6	34,2	32,6
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,1	1,4	1,3	2,1	2,7	2,4	3,7	5,0	4,5
Valore aggiunto	22,0	22,9	22,6	31,3	33,6	33,0	38,8	42,2	41,3
Imposte	1,0	0,7	0,7	1,9	1,4	1,5	3,3	2,8	2,9
EBITDA	5,3	2,5	3,5	8,8	7,1	7,4	14,5	12,7	12,3
Risultato netto rettificato	0,1	-2,8	-0,7	1,5	0,4	0,7	6,1	3,4	4,1

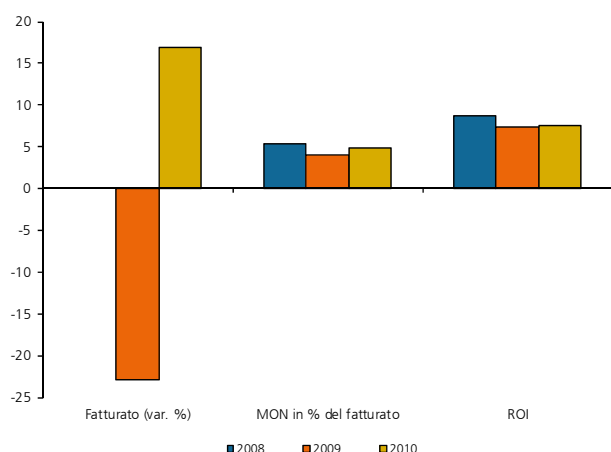
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	13,0	14,8	15,4	29,8	32,9	30,9	45,0	48,8	46,8
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,1	0,5	0,6	0,5	2,3	2,3	2,4
Immobilizzazioni materiali	7,8	9,4	8,4	21,0	23,2	23,8	37,9	40,8	39,9
Totale attivo corrente	55,0	51,2	53,2	70,2	67,1	69,1	87,0	85,2	84,6
Totale capitali permanenti	28,7	31,3	29,8	43,5	47,6	45,6	58,2	65,8	62,7
Totale passivo corrente	41,8	34,2	37,3	56,5	52,4	54,4	71,3	68,7	70,2

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-18,0	-3,7	-	-5,8	5,6	-	5,0	20,4
Fatturato (var. %)	-	-38,3	-6,5	-	-24,0	8,7	-	-8,8	25,6
MON in % del fatturato	2,7	-0,9	0,8	5,9	4,0	4,1	11,0	8,6	8,8
Tasso di rotazione del capitale investito	107,2	84,8	86,8	150,9	121,4	119,0	205,3	176,8	168,6
ROI	3,5	-1,0	0,7	8,5	4,5	5,0	17,4	11,5	11,4
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,3	2,9	2,0	5,7	4,4	3,2	8,1	6,7	5,3
Oneri finanziari (% fatturato)	0,6	0,6	0,3	1,4	1,3	1,0	2,6	2,4	1,7
Debiti finanziari (% fatturato)	11,0	10,8	13,9	24,3	30,2	30,1	44,2	59,2	52,2
Leverage	26,0	20,9	27,2	55,2	53,1	53,7	75,9	74,2	75,7
ROE	7,0	-8,8	0,1	21,4	6,7	11,5	49,4	22,7	29,4
ROE netto	0,7	-12,3	-3,8	8,5	1,5	3,9	24,8	11,2	15,9
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,7	1,3	1,4	3,2	2,4	2,7	7,4	5,6	6,1

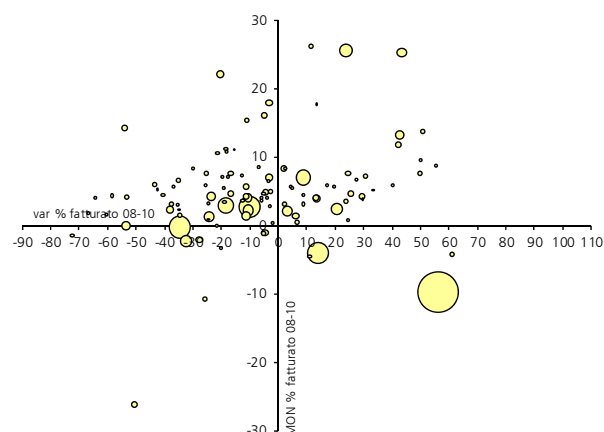
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Food machinery di Parma (campione: 113 aziende; fatturato 2010: 1.418 mln €)

Le performance in sintesi



La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	34,4	28,9	31,8	42,2	39,4	41,5	53,1	48,9	51,7
Costi per servizi e godimento beni di terzi	22,8	23,7	23,0	28,4	31,6	30,8	37,3	42,0	36,6
Costo del lavoro	10,3	13,0	12,7	17,6	21,7	19,7	23,1	28,5	26,8
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,5	0,7	0,7	0,8	1,2	1,0	1,6	2,0	1,7
Valore aggiunto	17,5	19,3	19,8	25,3	28,0	26,3	32,5	36,6	35,0
Imposte	1,0	0,9	1,0	1,6	1,7	1,7	3,0	2,8	2,7
EBITDA	3,8	2,1	3,7	6,3	5,8	6,4	10,6	10,1	9,9
Risultato netto rettificato	0,1	-1,8	0,1	0,6	0,4	0,6	3,0	2,3	3,4

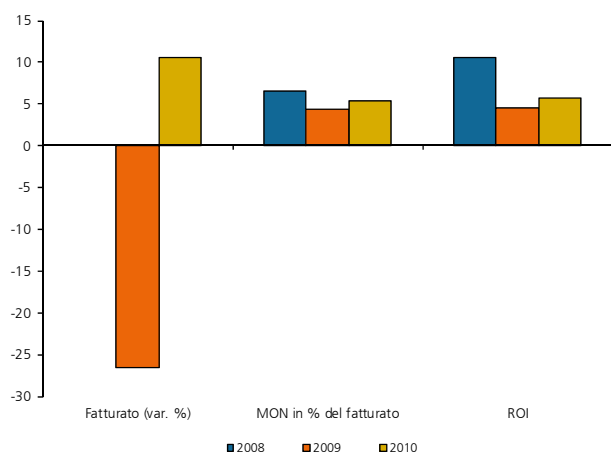
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	6,5	5,7	4,8	15,5	16,1	14,3	26,1	28,2	29,3
Immobilizzazioni immateriali	0,3	0,2	0,2	1,0	0,9	0,8	3,4	2,9	2,5
Immobilizzazioni materiali	2,7	2,8	2,4	6,2	7,6	6,6	21,9	23,3	20,1
Totale attivo corrente	73,9	71,8	70,7	84,5	83,9	85,7	93,5	94,3	95,2
Totale capitali permanenti	21,9	24,9	26,0	36,6	41,0	38,8	53,7	58,4	55,1
Totale passivo corrente	46,3	41,6	44,9	63,4	59,0	61,2	78,1	75,1	74,0

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-14,9	-3,9	-	-4,0	11,0	-	9,8	22,9
Fatturato (var. %)	-	-38,9	-0,7	-	-22,8	16,8	-	0,3	40,5
MON in % del fatturato	2,6	0,9	1,9	5,3	4,0	4,8	9,2	7,3	8,2
Tasso di rotazione del capitale investito	126,2	115,5	108,0	186,8	153,1	164,2	277,9	218,6	250,5
ROI	4,5	1,4	2,4	8,7	7,3	7,6	21,1	14,2	20,7
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,2	3,2	2,2	6,8	5,3	3,5	11,4	7,5	6,5
Oneri finanziari (% fatturato)	0,3	0,4	0,3	1,1	0,9	0,6	2,0	1,8	1,1
Debiti finanziari (% fatturato)	4,0	5,9	5,9	16,3	17,3	16,0	34,3	35,9	32,3
Leverage	14,8	23,5	12,7	45,8	48,0	48,9	69,0	67,9	69,2
ROE	7,3	-0,9	6,3	20,2	11,9	19,0	42,6	33,0	37,4
ROE netto	0,6	-4,4	0,3	6,4	3,0	4,5	19,4	13,0	18,0
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,7	1,4	1,6	3,0	2,5	2,7	7,7	6,1	7,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

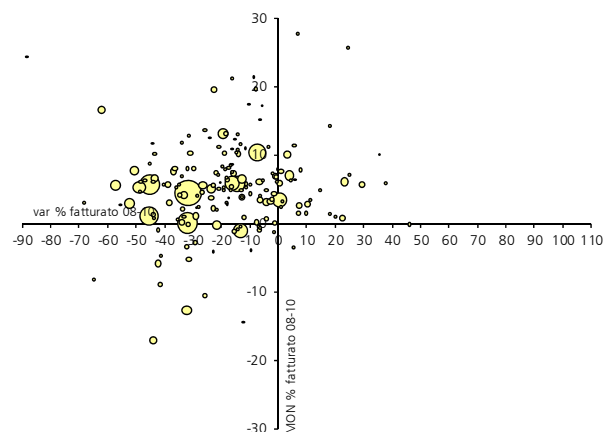
Lavorazione metalli Valle dell'Arno (campione: 179 aziende; fatturato 2010: 1.041 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	31,9	23,8	30,3	42,5	34,4	39,8	52,7	47,0	50,1
Costi per servizi e godimento beni di terzi	17,8	20,6	19,2	24,2	27,5	26,0	29,6	34,5	32,8
Costo del lavoro	13,9	16,7	16,8	20,7	26,1	24,6	29,9	35,8	33,3
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,4	1,6	1,6	2,2	2,7	2,8	3,6	4,7	4,2
Valore aggiunto	23,6	25,3	26,7	32,5	33,4	33,3	41,8	42,3	42,6
Imposte	1,1	0,6	0,8	1,9	1,2	1,6	3,2	2,4	2,8
EBITDA	5,9	3,3	5,4	9,7	7,3	9,1	14,8	12,4	12,7
Risultato netto rettificato	0,1	-2,7	-0,2	1,2	0,2	0,6	4,9	2,9	2,3

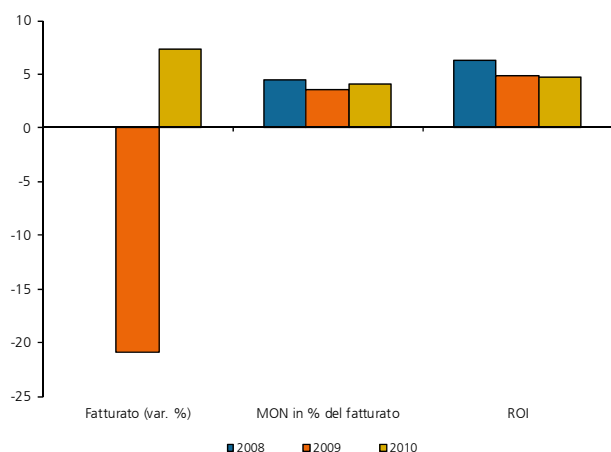
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	13,4	15,7	17,4	28,1	31,4	31,4	44,1	48,5	46,5
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,2	0,1	1,0	1,0	0,9	3,3	3,9	3,5
Immobilizzazioni materiali	9,4	9,9	9,6	21,2	24,7	22,8	38,9	42,9	41,6
Totale attivo corrente	55,9	51,5	53,5	71,9	68,6	68,6	86,6	84,3	82,6
Totale capitali permanenti	33,6	38,1	38,8	50,5	56,3	53,1	64,2	72,5	68,1
Totale passivo corrente	35,8	27,5	31,9	49,5	43,7	46,9	66,4	61,9	61,2

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-16,8	-1,0	-	-6,4	6,8	-	2,0	17,0
Fatturato (var. %)	-	-41,8	-4,5	-	-26,5	10,5	-	-13,5	34,6
MON in % del fatturato	3,7	-0,5	2,1	6,5	4,4	5,4	10,9	7,6	8,3
Tasso di rotazione del capitale investito	119,2	85,2	91,8	159,8	125,9	125,7	202,0	172,7	166,5
ROI	4,7	-0,5	2,2	10,5	4,5	5,6	19,1	10,9	12,4
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,1	3,5	2,5	7,4	5,5	3,9	11,8	7,6	6,5
Oneri finanziari (% fatturato)	0,6	0,4	0,3	1,5	1,5	0,9	2,7	3,1	2,0
Debiti finanziari (% fatturato)	6,5	8,0	6,3	17,1	23,6	25,2	37,3	52,4	48,5
Leverage	15,8	16,6	19,4	45,5	46,0	47,4	70,8	72,9	76,8
ROE	7,8	-3,3	2,0	22,9	7,4	9,7	51,5	27,0	29,6
ROE netto	0,8	-9,2	-1,2	8,1	1,3	2,8	23,8	10,3	10,9
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,5	1,1	1,3	2,4	1,8	2,0	5,5	3,9	4,5

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

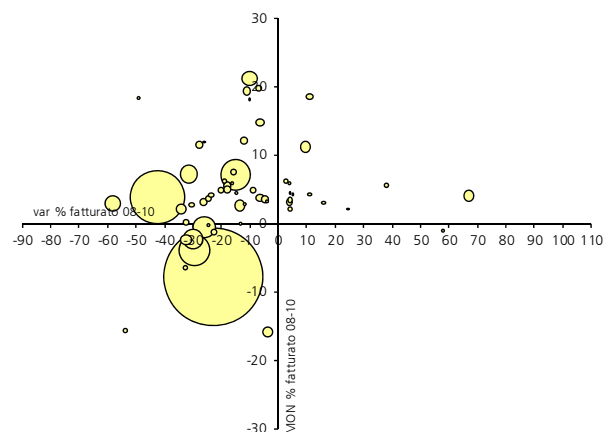
Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena (campione: 59 aziende; fatturato 2010: 2.739,8 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	48,9	39,2	42,9	58,5	50,7	56,7	66,6	62,3	66,7
Costi per servizi e godimento beni di terzi	16,4	16,3	15,1	20,1	21,1	20,1	24,7	25,6	24,9
Costo del lavoro	11,0	13,0	12,2	14,6	17,1	17,1	21,0	24,4	23,4
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,8	0,9	1,0	1,3	1,7	1,6	2,3	2,8	2,5
Valore aggiunto	16,7	16,3	18,4	20,9	22,1	24,1	28,7	32,4	29,9
Imposte	1,0	0,5	0,8	1,5	1,3	1,3	2,4	2,1	2,6
EBITDA	3,8	1,9	3,2	6,4	6,1	5,7	9,9	8,2	9,2
Risultato netto rettificato	0,2	-1,6	-0,7	1,4	0,5	0,7	4,7	2,8	4,0

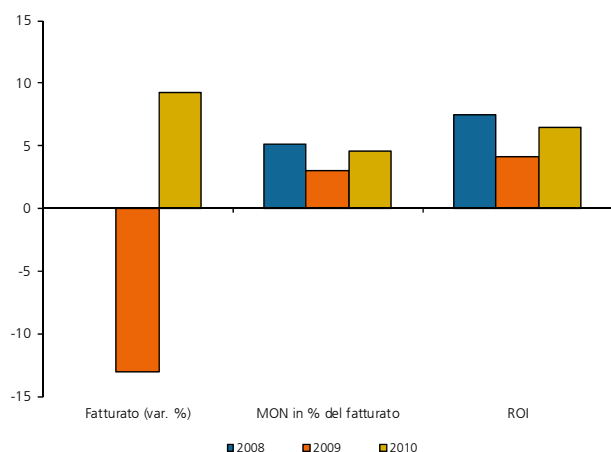
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	8,0	10,1	8,9	18,0	23,0	20,0	33,2	39,4	37,9
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,0	0,5	0,5	0,4	2,6	2,6	1,9
Immobilizzazioni materiali	4,6	4,7	4,8	9,6	12,5	12,5	20,5	30,4	27,4
Totale attivo corrente	66,8	60,6	62,1	82,0	77,0	80,0	92,0	89,9	91,1
Totale capitali permanenti	28,5	34,6	35,6	44,1	50,2	51,4	58,3	67,6	64,5
Totale passivo corrente	41,7	32,4	35,5	55,9	49,8	48,6	71,5	65,4	64,4

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-18,3	-1,7	-	-8,8	6,2	-	2,1	15,7
Fatturato (var. %)	-	-34,3	-0,5	-	-21,0	7,3	-	-6,3	22,9
MON in % del fatturato	2,2	0,8	1,3	4,4	3,5	4,1	7,4	6,4	6,5
Tasso di rotazione del capitale investito	124,0	92,4	98,4	161,3	137,7	143,7	208,0	187,6	179,5
ROI	3,4	0,5	2,0	6,4	4,8	4,7	14,1	9,4	9,9
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	7,0	-9,7	-0,5	17,3	9,8	10,8	52,6	18,3	21,8
ROE netto	1,0	-17,4	-2,1	8,0	2,5	3,1	27,1	9,4	9,7
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,5	1,9	2,3	6,7	5,5	5,4	17,0	13,3	12,5

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

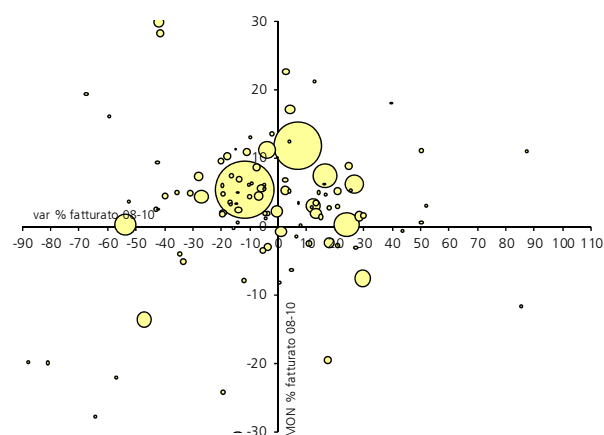
Macchine per l'imballaggio di Bologna (campione: 110 aziende; fatturato 2010: 2.298,9 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	34,3	29,9	31,3	41,9	38,4	43,4	51,6	48,3	52,7
Costi per servizi e godimento beni di terzi	22,9	23,2	22,2	28,6	27,7	27,2	37,8	37,1	38,7
Costo del lavoro	15,4	19,2	17,7	21,8	26,2	24,7	28,2	33,3	31,0
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,5	0,6	0,5	0,8	1,0	0,9	1,5	1,9	1,6
Valore aggiunto	22,7	22,7	21,3	29,3	31,0	29,9	35,7	37,3	37,1
Imposte	0,8	0,7	0,7	1,6	1,3	1,4	2,5	2,3	2,4
EBITDA	3,0	-0,3	1,3	6,3	4,7	5,7	10,2	9,3	10,1
Risultato netto rettificato	0,1	-1,4	-1,3	0,8	0,3	0,4	2,7	2,0	2,8

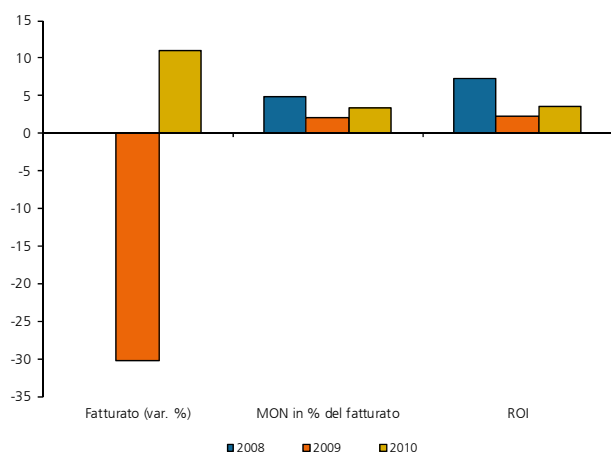
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	8,8	8,1	6,5	16,9	16,6	15,5	27,8	29,5	28,1
Immobilizzazioni immateriali	0,9	0,8	0,5	3,4	4,0	3,1	10,4	9,0	8,7
Immobilizzazioni materiali	2,5	2,2	1,9	4,9	4,2	3,3	11,8	13,1	11,6
Totale attivo corrente	72,2	70,5	71,9	83,1	83,4	84,5	91,2	91,9	93,5
Totale capitali permanenti	23,5	23,3	23,4	32,7	34,7	35,4	43,5	48,4	48,6
Totale passivo corrente	56,5	51,6	51,4	67,3	65,3	64,6	76,5	76,7	76,6

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-13,9	-5,7	-	-3,1	6,4	-	6,6	17,6
Fatturato (var. %)	-	-32,6	-4,2	-	-13,1	9,3	-	-0,7	24,3
MON in % del fatturato	1,9	-1,4	-0,7	5,1	3,0	4,6	9,1	8,0	8,4
Tasso di rotazione del capitale investito	99,7	96,9	99,0	145,2	130,7	134,9	220,5	195,0	211,9
ROI	2,9	-1,5	-1,2	7,4	4,1	6,4	14,1	12,1	11,9
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,7	3,3	2,8	7,1	4,9	3,7	9,0	7,3	6,4
Oneri finanziari (% fatturato)	0,3	0,3	0,2	1,3	1,2	0,8	2,9	2,7	1,8
Debiti finanziari (% fatturato)	4,5	10,0	5,3	22,5	19,7	24,4	45,6	47,6	48,6
Leverage	27,0	25,3	10,5	60,1	54,1	57,7	81,3	76,8	79,1
ROE	5,7	-5,4	-6,6	22,7	9,7	14,2	54,8	31,9	32,4
ROE netto	0,8	-17,0	-16,8	8,1	1,2	4,0	20,0	14,6	13,0
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,8	1,6	1,6	3,8	3,3	3,7	9,8	8,1	9,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

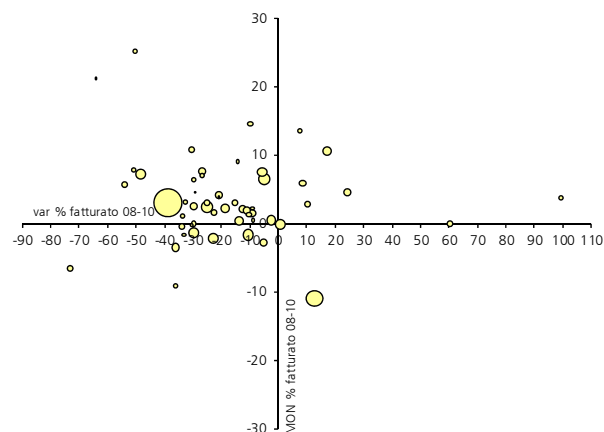
Macchine per l'industria ceramica di Modena e Reggio Emilia (campione: 54 aziende; fatturato 2010: 536,6 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	36,8	27,5	32,5	46,4	38,1	44,0	58,3	51,7	58,5
Costi per servizi e godimento beni di terzi	19,5	19,4	17,2	26,0	27,8	25,5	30,1	33,8	31,4
Costo del lavoro	14,9	18,4	15,1	21,0	27,0	21,3	28,6	36,8	34,3
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,6	0,8	0,6	1,2	1,5	1,3	2,1	3,4	2,7
Valore aggiunto	22,9	21,6	19,8	27,0	32,5	31,1	36,9	41,2	39,6
Imposte	0,9	0,5	0,4	1,4	1,0	1,2	2,1	1,9	1,9
EBITDA	3,5	0,3	2,4	5,7	3,7	4,7	9,9	8,2	8,6
Risultato netto rettificato	-0,6	-6,4	-0,8	0,4	-0,8	0,4	1,5	0,4	1,3

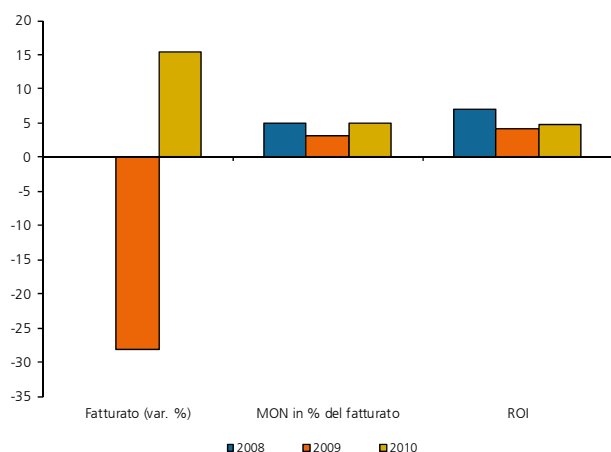
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	8,9	9,2	10,6	18,7	22,8	23,8	33,6	33,6	31,2
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,2	0,2	1,4	1,2	0,9	3,3	4,2	5,1
Immobilizzazioni materiali	3,6	3,3	2,5	8,4	7,9	9,3	22,9	23,7	19,3
Totale attivo corrente	66,4	66,4	68,8	81,3	77,2	76,2	91,1	90,8	89,4
Totale capitali permanenti	33,3	35,5	28,5	43,0	50,0	45,1	55,8	62,9	55,0
Totale passivo corrente	44,2	37,1	45,0	57,0	50,0	54,9	66,7	64,5	71,5

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-16,4	-3,4	-	-10,0	8,6	-	-3,5	17,2
Fatturato (var. %)	-	-40,6	1,9	-	-30,3	11,1	-	-21,7	34,0
MON in % del fatturato	1,8	-3,7	-0,8	4,8	2,0	3,3	7,6	4,4	6,6
Tasso di rotazione del capitale investito	111,9	78,7	84,3	142,9	121,1	119,3	198,2	159,3	149,5
ROI	2,2	-3,0	-0,4	7,4	2,3	3,7	12,2	7,6	7,1
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	0,3	-35,9	1,4	11,3	1,6	6,5	26,3	9,9	16,2
ROE netto	-4,4	-40,5	-10,6	3,1	-4,5	1,3	9,5	2,1	5,2
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	3,8	2,8	2,5	6,6	4,8	5,7	14,1	9,4	11,9

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

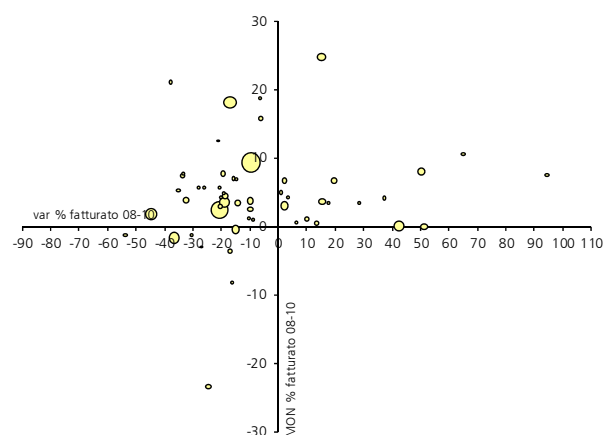
Macchine tessili e per materie plastiche di Bergamo (campione: 58 aziende; fatturato 2010: 489,8 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	35,8	30,3	31,6	46,1	38,9	44,7	52,8	46,0	52,7
Costi per servizi e godimento beni di terzi	19,5	21,1	20,1	25,6	27,1	25,9	33,4	33,4	33,4
Costo del lavoro	17,9	19,9	16,5	22,3	26,2	25,1	27,7	35,0	29,7
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,8	1,2	0,8	1,6	1,9	1,7	2,5	3,6	2,9
Valore aggiunto	26,3	23,2	25,3	30,1	31,5	31,9	35,8	38,3	38,4
Imposte	1,1	0,6	0,7	1,5	1,3	1,4	3,0	2,3	2,7
EBITDA	4,4	0,5	3,7	7,4	5,4	7,4	10,3	9,0	11,2
Risultato netto rettificato	0,0	-3,3	-0,3	0,6	0,1	0,8	3,7	2,0	4,4

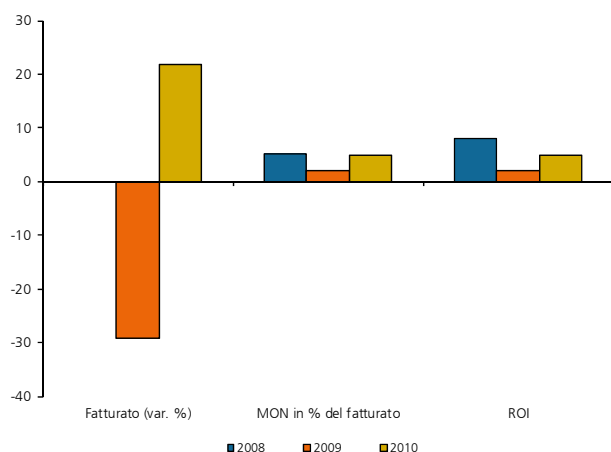
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	11,1	12,8	11,3	23,9	30,8	29,5	46,8	44,8	44,0
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,1	0,1	0,8	0,6	0,6	3,0	4,0	4,4
Immobilizzazioni materiali	6,9	5,2	4,9	12,6	15,4	14,5	31,6	34,5	33,6
Totale attivo corrente	53,2	55,2	56,0	76,1	69,2	70,5	88,9	87,2	88,7
Totale capitali permanenti	35,2	40,1	38,3	50,4	53,8	47,6	60,3	65,8	61,8
Totale passivo corrente	39,7	34,2	38,2	49,6	46,2	52,4	64,8	59,9	61,7

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-16,7	-7,3	-	-7,3	5,7	-	5,0	17,2
Fatturato (var. %)	-	-36,3	-2,7	-	-28,1	15,4	-	-13,0	41,4
MON in % del fatturato	1,9	-2,4	1,8	5,0	3,1	4,9	8,1	6,1	8,6
Tasso di rotazione del capitale investito	97,9	71,6	87,7	138,2	128,8	139,9	232,0	180,2	215,5
ROI	3,2	-1,4	1,7	7,1	4,2	4,7	10,8	9,3	14,9
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	2,4	-12,5	3,6	11,7	4,6	10,4	32,7	20,3	27,8
ROE netto	-0,2	-15,0	-0,5	2,4	0,1	4,9	14,4	7,7	11,3
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,8	1,2	1,4	3,1	2,4	3,3	7,7	6,1	8,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

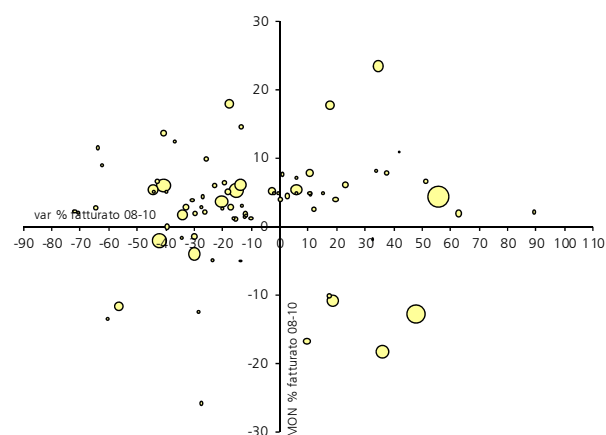
Macchine tessili e per materie plastiche di Brescia (campione: 86 aziende; fatturato 2010: 787,1 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	29,0	21,1	24,7	43,7	32,4	40,1	57,2	50,3	52,3
Costi per servizi e godimento beni di terzi	21,2	23,0	21,8	28,9	31,3	28,0	37,8	40,3	38,2
Costo del lavoro	13,5	17,0	14,6	20,0	25,8	22,6	31,5	35,6	31,9
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,7	0,9	0,8	1,4	1,9	1,6	2,8	4,5	3,4
Valore aggiunto	20,4	19,5	19,7	27,3	29,5	29,6	37,5	38,8	38,5
Imposte	1,1	0,6	0,8	1,6	1,3	1,4	2,3	1,9	2,4
EBITDA	3,6	-5,0	4,2	7,4	3,8	7,1	11,1	9,4	10,5
Risultato netto rettificato	-0,3	-9,4	-0,5	0,3	0,0	0,6	2,4	1,5	2,4

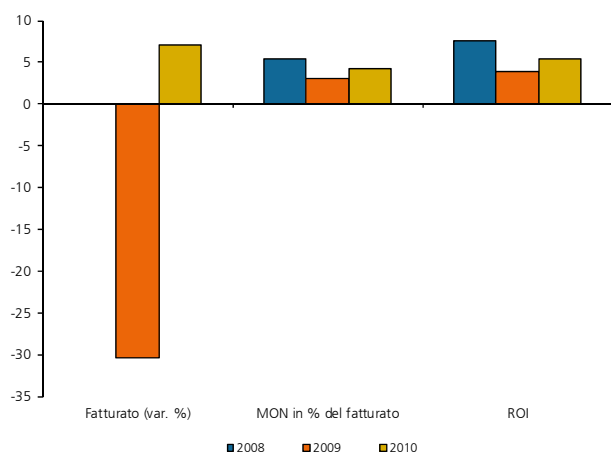
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	10,8	11,2	9,8	20,8	23,1	25,5	37,3	41,2	41,4
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,2	0,1	1,0	1,1	0,6	3,7	3,7	3,0
Immobilizzazioni materiali	5,2	5,8	4,7	12,5	14,8	15,0	26,2	29,2	30,7
Totale attivo corrente	62,7	58,8	58,6	79,2	76,9	74,5	89,2	88,8	90,2
Totale capitali permanenti	21,1	25,5	26,2	34,7	36,1	36,0	48,0	53,4	57,3
Totale passivo corrente	52,0	46,6	42,7	65,3	63,9	64,0	78,9	74,5	73,8

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-21,4	-5,9	-	-7,9	9,5	-	7,8	26,1
Fatturato (var. %)	-	-44,3	-6,0	-	-29,3	21,9	-	-17,8	49,9
MON in % del fatturato	2,0	-7,8	1,4	5,1	2,1	4,9	7,9	5,9	7,5
Tasso di rotazione del capitale investito	91,8	73,8	83,6	138,6	107,8	120,7	197,9	153,7	165,0
ROI	2,1	-7,4	1,9	8,1	2,1	4,8	12,9	6,7	9,3
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,3	3,1	2,3	6,0	4,2	3,7	7,6	7,6	4,8
Oneri finanziari (% fatturato)	0,8	0,6	0,5	1,8	2,0	1,3	3,2	2,9	2,0
Debiti finanziari (% fatturato)	12,8	18,9	15,7	26,0	31,5	29,1	55,8	68,9	57,8
Leverage	35,5	23,3	24,5	61,5	54,3	52,6	77,6	76,2	78,6
ROE	3,2	-35,7	-1,9	19,3	5,4	8,9	45,5	18,7	28,4
ROE netto	-1,5	-37,8	-6,8	4,0	-1,0	3,2	17,6	5,6	12,1
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,7	1,1	1,4	3,3	2,5	2,9	7,5	6,2	7,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

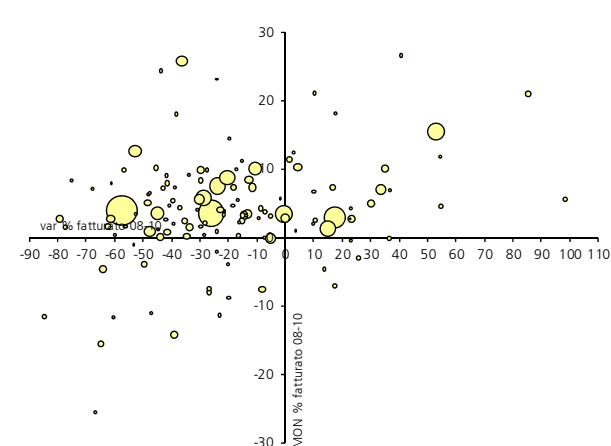
Meccanica strumentale di Varese (campione: 131 aziende; fatturato 2010: 1.133,8 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	34,2	24,6	30,9	45,9	35,8	42,9	56,5	51,0	52,7
Costi per servizi e godimento beni di terzi	18,5	19,6	19,1	24,6	26,3	23,8	30,8	32,8	31,7
Costo del lavoro	15,0	17,9	17,2	21,3	25,6	24,5	30,7	38,8	35,4
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,6	1,0	0,8	1,3	1,9	1,5	2,3	3,5	2,8
Valore aggiunto	22,9	21,7	22,7	29,5	32,9	32,6	38,5	43,5	42,4
Imposte	1,0	0,5	0,8	1,7	1,5	1,5	3,1	2,5	2,7
EBITDA	3,2	0,9	2,3	7,5	5,3	6,3	11,5	9,5	10,6
Risultato netto rettificato	-0,3	-4,8	-1,0	0,7	0,1	0,8	2,8	2,0	2,5

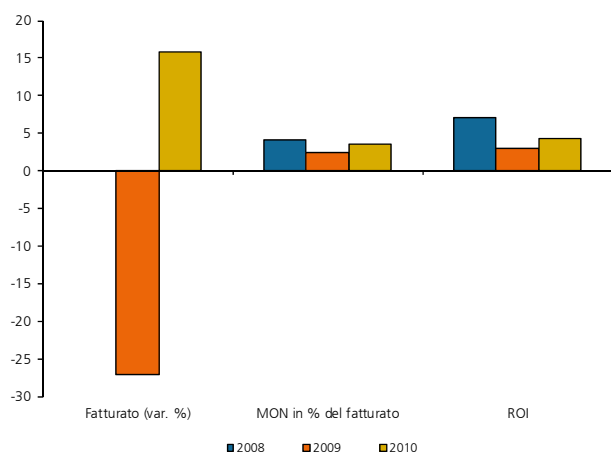
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	8,9	9,0	8,4	23,9	24,0	22,8	44,9	46,0	42,3
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,1	0,7	0,9	0,7	2,8	3,3	2,9
Immobilizzazioni materiali	3,8	4,2	3,8	12,0	14,0	14,4	32,8	37,3	32,1
Totale attivo corrente	55,1	54,0	57,7	76,1	76,0	77,2	91,1	91,0	91,6
Totale capitali permanenti	25,6	33,8	31,6	47,7	51,0	49,0	64,1	71,7	65,2
Totale passivo corrente	35,9	28,3	34,8	52,3	49,0	51,0	74,4	66,2	68,4

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-21,9	-6,2	-	-9,9	5,0	-	2,2	14,5
Fatturato (var. %)	-	-43,7	-17,4	-	-30,5	7,0	-	-12,5	39,0
MON in % del fatturato	1,8	-1,6	1,3	5,4	3,1	4,2	9,1	6,6	8,6
Tasso di rotazione del capitale investito	98,3	77,7	76,6	146,4	109,2	122,7	219,5	176,9	191,4
ROI	2,6	-1,6	1,4	7,5	3,9	5,4	13,6	7,6	10,8
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,5	3,3	2,4	7,6	4,5	3,6	12,5	7,2	5,6
Oneri finanziari (% fatturato)	0,4	0,3	0,2	1,1	0,8	0,5	2,0	2,7	1,9
Debiti finanziari (% fatturato)	2,7	4,9	4,2	14,8	17,0	16,5	29,5	42,4	33,7
Leverage	7,9	10,7	9,4	33,5	37,3	34,8	64,1	61,5	62,6
ROE	1,7	-15,9	0,3	13,3	3,8	9,3	33,0	16,8	31,1
ROE netto	-3,2	-18,9	-2,9	3,9	0,4	2,9	12,3	5,5	12,8
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,7	1,3	1,2	3,3	2,3	2,5	8,5	6,5	6,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

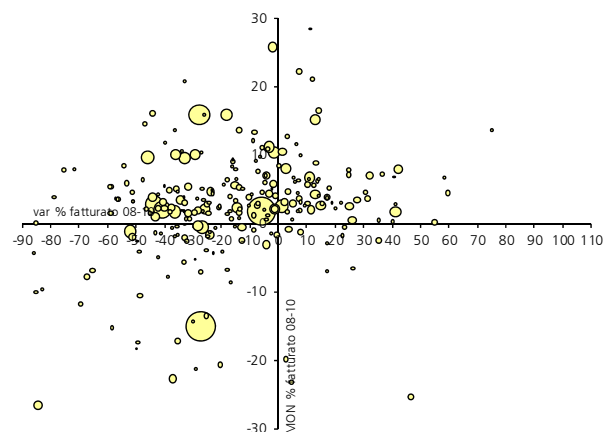
Meccanica strumentale di Vicenza (campione: 261 aziende; fatturato 2010: 1.699,6 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	39,7	32,5	35,9	48,9	42,4	47,0	58,7	52,6	56,9
Costi per servizi e godimento beni di terzi	19,7	20,9	19,8	24,6	25,5	25,0	30,2	31,8	31,6
Costo del lavoro	13,1	16,7	14,5	19,6	24,1	21,9	27,5	32,9	30,9
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,7	0,9	0,7	1,2	1,7	1,5	2,1	3,4	2,7
Valore aggiunto	18,0	19,8	21,2	26,8	28,5	27,8	35,0	36,2	37,0
Imposte	0,8	0,5	0,7	1,5	1,1	1,4	2,4	2,4	2,4
EBITDA	3,2	-1,3	2,1	5,9	4,3	5,3	10,1	8,8	9,6
Risultato netto rettificato	-0,2	-5,2	-1,2	0,5	0,1	0,5	3,0	1,6	2,3

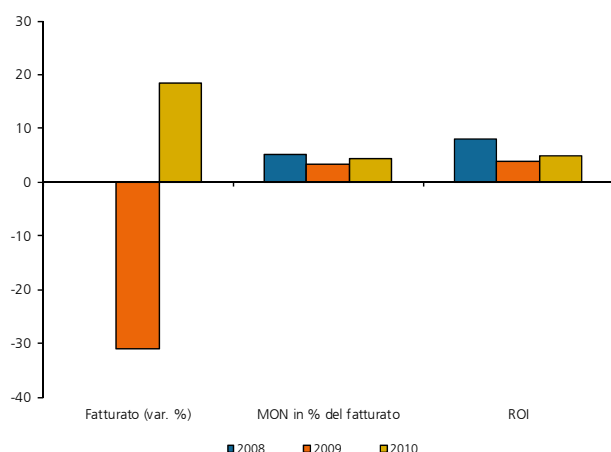
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	8,0	8,4	7,2	18,1	19,3	19,2	38,2	38,8	37,2
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,1	0,1	1,2	1,0	0,7	3,3	3,1	2,9
Immobilizzazioni materiali	3,5	3,4	3,0	9,3	9,1	8,7	29,2	32,5	31,2
Totale attivo corrente	61,8	61,2	62,8	81,9	80,7	80,8	92,0	91,6	92,8
Totale capitali permanenti	25,3	27,7	24,9	41,9	47,5	43,1	60,2	65,9	61,6
Totale passivo corrente	39,8	34,1	38,4	58,1	52,5	56,9	74,7	72,3	75,1

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-17,8	-2,7	-	-6,9	6,9	-	4,5	15,1
Fatturato (var. %)	-	-44,0	-2,7	-	-27,2	15,9	-	-10,1	35,8
MON in % del fatturato	2,0	-4,1	0,2	4,0	2,5	3,5	7,8	6,3	6,8
Tasso di rotazione del capitale investito	104,8	82,0	93,6	156,6	118,2	132,5	224,7	181,2	187,8
ROI	2,6	-3,9	0,3	7,0	2,9	4,3	12,9	8,2	9,6
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,2	3,5	2,4	6,7	5,1	3,8	10,5	6,9	5,7
Oneri finanziari (% fatturato)	0,4	0,4	0,2	1,2	1,0	0,6	2,4	2,3	1,6
Debiti finanziari (% fatturato)	5,0	6,2	5,0	16,5	23,8	20,0	32,9	47,2	41,8
Leverage	16,3	16,9	15,7	46,6	48,0	45,0	74,2	75,6	76,6
ROE	3,6	-12,6	-0,7	14,4	6,1	12,3	37,4	25,7	30,3
ROE netto	-1,4	-15,5	-4,3	4,0	0,9	2,8	15,8	9,5	12,4
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,8	1,3	1,4	3,4	2,5	2,8	7,3	5,8	6,5

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

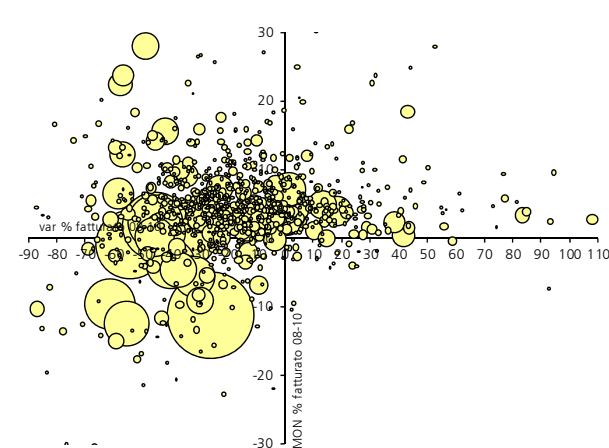
Metalli di Brescia (campione: 876 aziende; fatturato 2010: 12.252,6 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	25,6	19,9	22,5	40,6	32,4	38,9	58,7	50,1	56,9
Costi per servizi e godimento beni di terzi	19,4	22,3	20,2	29,1	32,6	30,6	39,5	43,2	39,2
Costo del lavoro	9,9	13,1	12,1	16,9	21,5	20,2	25,4	31,7	29,2
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,1	1,6	1,4	2,1	2,9	2,7	3,9	5,3	4,8
Valore aggiunto	17,4	19,2	18,8	26,9	29,7	29,2	36,9	39,6	40,3
Imposte	0,8	0,5	0,6	1,5	1,2	1,4	2,5	2,0	2,2
EBITDA	4,9	1,9	4,3	8,1	6,8	7,7	12,6	11,8	12,0
Risultato netto rettificato	0,0	-3,4	0,0	0,7	0,1	0,5	3,1	1,4	2,5

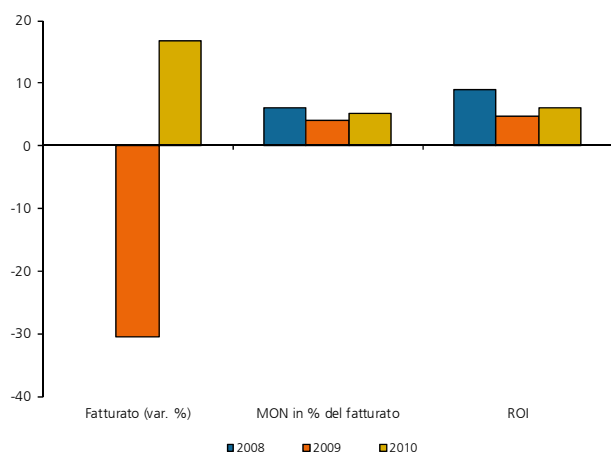
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	14,1	16,0	14,7	28,0	33,0	30,5	45,1	50,0	46,3
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,0	0,6	0,6	0,5	2,7	3,0	2,5
Immobilizzazioni materiali	9,7	11,2	10,5	23,2	25,7	23,5	38,8	43,4	39,6
Totale attivo corrente	54,9	50,0	53,7	72,0	67,0	69,5	85,9	84,0	85,3
Totale capitali permanenti	22,8	26,4	26,5	40,1	46,7	43,2	58,1	66,7	62,1
Totale passivo corrente	41,9	33,3	37,9	59,9	53,3	56,8	77,2	73,6	73,5

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-19,3	-0,3	-	-7,6	9,2	-	4,2	23,4
Fatturato (var. %)	-	-43,3	-0,1	-	-31,0	18,4	-	-18,6	38,4
MON in % del fatturato	2,8	-1,4	1,7	5,1	3,3	4,3	8,9	7,1	7,8
Tasso di rotazione del capitale investito	116,3	82,5	87,3	163,4	121,2	125,4	228,8	175,9	176,2
ROI	4,3	-1,2	1,9	8,1	3,8	5,0	15,5	9,8	10,3
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,2	3,5	2,2	6,5	4,8	3,5	8,7	6,5	4,9
Oneri finanziari (% fatturato)	0,7	0,6	0,4	1,5	1,5	0,9	2,7	2,9	2,2
Debiti finanziari (% fatturato)	11,3	12,4	12,7	22,3	32,2	29,6	41,0	61,0	50,0
Leverage	30,1	23,4	29,1	60,1	58,9	59,9	83,8	85,3	85,6
ROE	4,5	-15,6	1,3	19,2	4,8	10,9	43,6	22,7	29,1
ROE netto	0,0	-23,0	-1,5	5,7	0,5	3,6	19,6	7,5	13,4
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,8	1,2	1,4	3,4	2,5	2,7	8,2	5,5	6,8

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

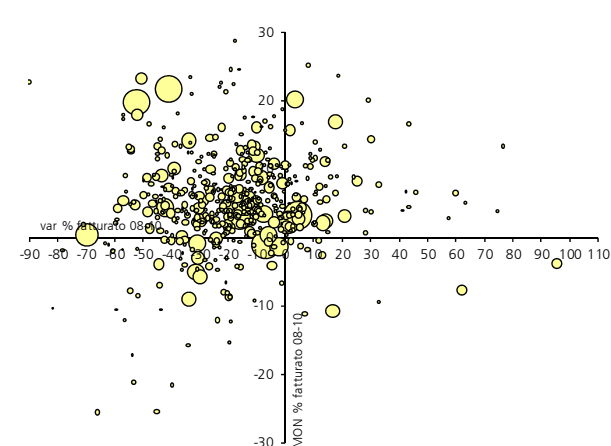
Metallmeccanica di Lecco (campione: 526 aziende; fatturato 2010: 4.087,7 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	33,4	26,2	29,9	45,2	36,9	42,1	57,1	47,8	53,6
Costi per servizi e godimento beni di terzi	17,3	20,5	19,2	24,2	27,3	25,2	31,6	36,3	32,7
Costo del lavoro	12,3	15,3	14,2	18,4	22,6	21,4	26,6	33,0	30,1
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,2	1,6	1,6	2,2	3,0	2,8	3,5	5,2	4,5
Valore aggiunto	21,9	23,4	23,0	29,0	30,9	31,3	37,1	40,8	41,6
Imposte	1,1	0,6	0,9	1,8	1,4	1,6	3,2	2,4	2,9
EBITDA	5,2	3,3	4,8	9,0	7,5	8,6	13,6	12,1	13,6
Risultato netto rettificato	0,1	-3,8	-0,4	1,1	0,3	0,8	5,0	2,8	3,9

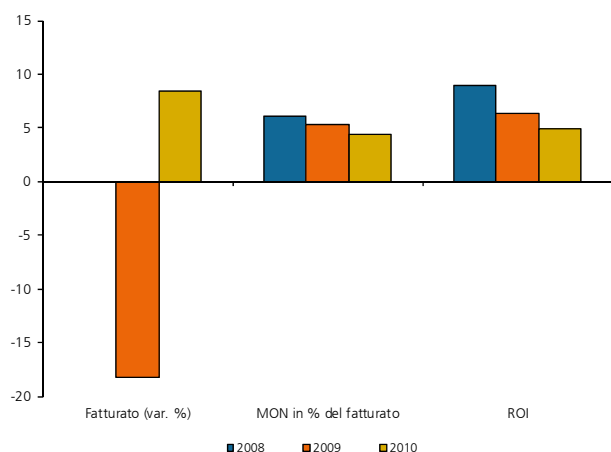
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	15,0	17,4	16,1	29,4	31,5	29,5	44,2	48,1	47,4
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,0	0,5	0,6	0,5	2,1	2,5	2,2
Immobilizzazioni materiali	10,6	11,8	11,6	22,9	24,6	23,6	40,2	43,3	41,3
Totale attivo corrente	55,8	51,9	52,6	70,6	68,5	70,5	85,0	82,6	83,9
Totale capitali permanenti	32,8	36,0	33,7	48,1	54,8	50,1	64,6	70,5	67,9
Totale passivo corrente	35,4	29,5	32,1	51,9	45,2	49,9	67,2	64,0	66,3

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-17,4	-0,2	-	-8,4	8,6	-	1,0	20,2
Fatturato (var. %)	-	-42,5	-0,9	-	-30,6	16,8	-	-16,6	36,0
MON in % del fatturato	3,1	-1,3	2,1	6,0	4,1	5,1	10,4	7,8	9,7
Tasso di rotazione del capitale investito	111,1	80,6	82,6	150,1	116,8	120,6	205,3	167,4	166,3
ROI	4,5	-1,1	2,2	8,9	4,7	6,0	18,2	11,3	11,5
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,4	3,4	2,3	6,5	4,6	3,5	9,2	7,6	5,1
Oneri finanziari (% fatturato)	0,6	0,4	0,3	1,4	1,2	0,8	2,5	2,7	2,0
Debiti finanziari (% fatturato)	8,2	9,1	9,2	20,8	28,1	26,8	37,9	54,6	49,3
Leverage	21,7	21,5	20,2	46,7	47,2	48,5	68,8	70,2	72,1
ROE	5,7	-7,8	1,6	18,9	5,5	10,8	40,1	22,8	27,5
ROE netto	0,6	-12,6	-2,1	7,4	0,8	3,7	21,3	9,5	12,9
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,8	1,3	1,5	3,8	2,6	3,0	9,0	6,2	7,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

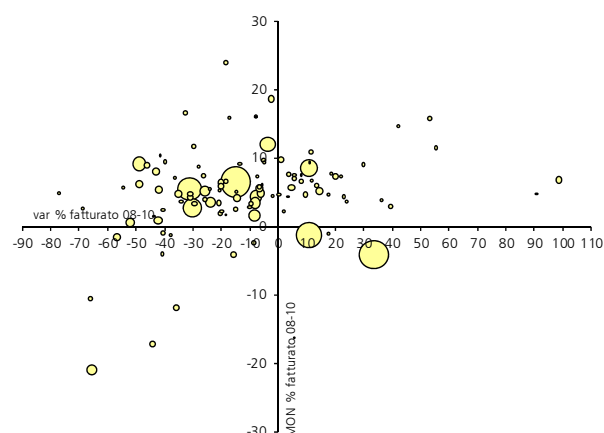
Metalmecanico del basso mantovano (campione: 112 aziende; fatturato 2010: 1.205,3 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	38,5	33,1	36,1	49,5	41,0	47,5	59,4	52,5	56,9
Costi per servizi e godimento beni di terzi	15,6	17,7	17,2	22,0	23,9	23,3	32,6	36,5	33,2
Costo del lavoro	12,8	16,3	15,9	17,8	21,5	22,0	23,1	28,1	29,1
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,9	1,3	1,2	1,6	2,2	2,4	2,7	3,6	3,5
Valore aggiunto	20,2	22,5	21,6	28,3	29,5	28,7	34,0	37,5	36,7
Imposte	1,1	0,9	0,9	1,9	1,8	1,6	2,8	2,9	2,5
EBITDA	5,3	3,8	3,9	8,1	8,1	6,7	12,5	12,2	10,5
Risultato netto rettificato	0,3	-1,1	-0,1	1,3	0,7	0,7	4,0	3,4	2,7

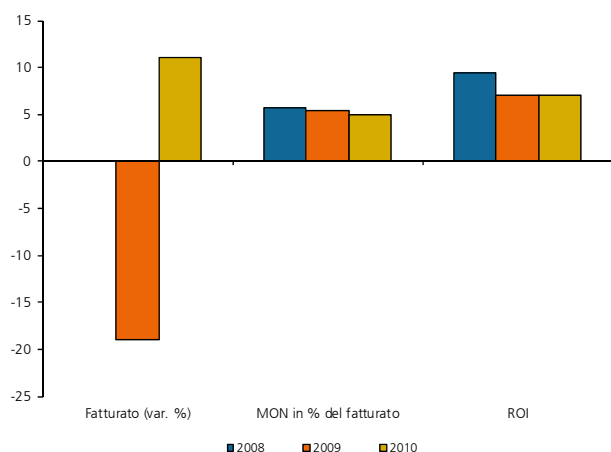
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	9,7	12,8	11,7	23,0	25,7	25,7	40,6	41,2	40,6
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,1	0,0	0,6	0,6	0,4	2,1	2,0	1,5
Immobilizzazioni materiali	6,8	8,4	7,3	18,3	20,3	19,4	32,2	37,6	33,1
Totale attivo corrente	59,4	58,8	59,4	77,0	74,3	74,3	90,3	87,2	88,3
Totale capitali permanenti	21,3	28,8	29,0	40,4	44,0	44,2	60,9	64,5	61,1
Totale passivo corrente	39,1	35,5	38,9	59,6	56,0	55,8	78,7	71,2	71,0

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-15,5	-2,6	-	-4,2	6,7	-	8,6	18,4
Fatturato (var. %)	-	-34,5	-4,4	-	-18,2	8,4	-	1,7	19,7
MON in % del fatturato	4,2	1,8	2,0	6,1	5,4	4,4	9,8	8,8	7,4
Tasso di rotazione del capitale investito	100,3	81,4	84,7	148,5	116,9	119,5	201,9	180,0	166,1
ROI	5,5	2,3	2,4	9,0	6,3	4,9	14,5	12,2	10,1
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,9	3,4	1,8	7,5	5,1	3,3	12,2	9,0	5,9
Oneri finanziari (% fatturato)	0,5	0,5	0,3	1,3	1,0	0,7	2,5	2,1	1,5
Debiti finanziari (% fatturato)	5,0	6,6	4,7	22,5	24,4	26,3	32,0	43,1	44,2
Leverage	21,1	20,7	8,7	58,3	57,0	55,0	77,1	75,9	74,1
ROE	7,9	-1,1	2,9	20,5	9,4	12,7	44,1	27,6	28,4
ROE netto	1,1	-4,8	-0,7	7,5	2,5	3,5	18,3	14,2	11,5
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,8	1,4	1,4	3,3	2,6	2,9	7,6	6,4	6,5

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

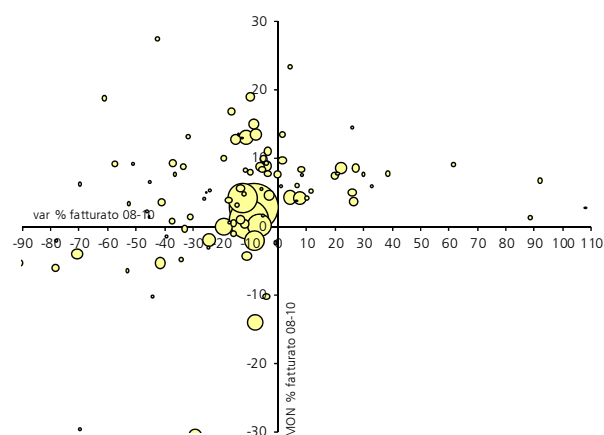
Termomeccanica scaligera (campione: 107 aziende; fatturato 2010: 1.880,8 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	45,7	37,3	39,9	52,4	45,6	51,1	60,1	54,7	61,1
Costi per servizi e godimento beni di terzi	15,5	17,8	16,3	21,2	23,8	21,1	28,8	30,2	30,7
Costo del lavoro	10,5	13,8	13,4	15,4	18,2	17,7	22,4	26,5	23,6
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,7	0,9	0,9	1,4	1,5	1,4	2,1	2,8	2,8
Valore aggiunto	18,1	19,4	18,9	25,4	27,0	25,2	32,0	33,5	33,8
Imposte	0,9	0,5	0,5	1,6	1,5	1,7	2,9	2,5	2,6
EBITDA	4,9	2,2	1,3	7,5	7,7	6,7	12,5	11,1	12,0
Risultato netto rettificato	0,1	-2,2	-1,5	0,8	0,5	0,4	4,0	2,7	3,3

La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	7,7	7,5	8,2	18,0	18,3	17,5	28,7	32,2	31,0
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,2	0,1	1,1	1,1	0,8	3,8	4,6	4,4
Immobilizzazioni materiali	4,4	4,1	4,1	8,4	8,7	8,5	20,5	22,5	22,6
Totale attivo corrente	71,3	67,8	69,0	82,0	81,7	82,5	92,3	92,5	91,8
Totale capitali permanenti	21,4	26,2	26,4	34,9	40,0	39,4	55,5	63,7	59,5
Totale passivo corrente	44,5	36,3	40,5	65,1	60,0	60,6	78,6	73,8	73,6

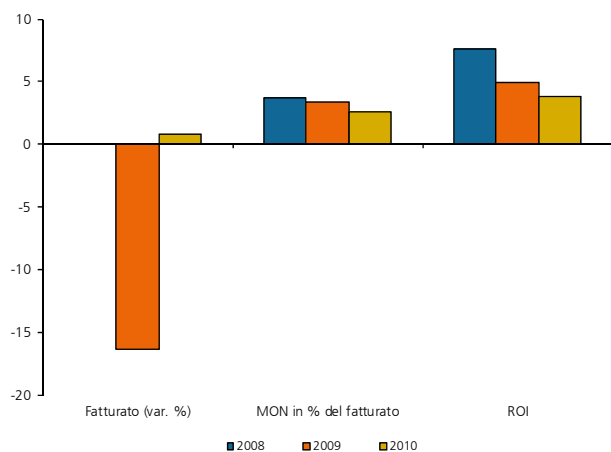
La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-17,0	-5,2	-	-5,3	5,5	-	3,2	15,8
Fatturato (var. %)	-	-33,9	-9,0	-	-19,0	11,1	-	-8,4	25,9
MON in % del fatturato	2,9	0,0	-0,3	5,8	5,5	5,0	10,4	8,9	10,1
Tasso di rotazione del capitale investito	116,9	95,7	92,5	155,3	137,8	139,7	211,3	187,1	204,2
ROI	4,5	0,0	-0,4	9,4	7,1	7,0	19,1	14,4	12,6
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,0	3,1	1,9	6,4	3,9	3,8	9,1	5,9	6,6
Oneri finanziari (% fatturato)	0,3	0,2	0,1	1,2	0,9	0,5	2,9	1,8	1,7
Debiti finanziari (% fatturato)	3,1	3,3	1,9	20,6	20,7	17,7	45,7	48,2	57,1
Leverage	6,3	5,6	3,8	52,3	47,8	36,1	75,7	72,8	71,8
ROE	6,2	-4,1	-2,5	22,3	12,3	12,0	52,4	36,0	34,8
ROE netto	0,4	-9,1	-8,7	9,1	3,3	4,3	23,2	16,0	14,6
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,0	1,6	1,8	5,7	4,8	5,1	12,5	11,7	13,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

7.4.3 Sistema Casa

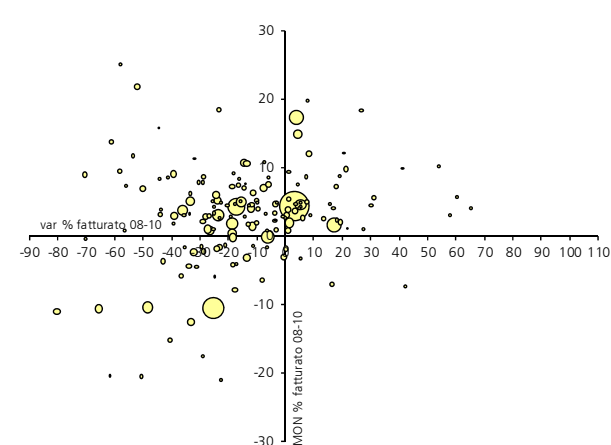
Cucine di Pesaro (campione: 177 aziende; fatturato 2010: 1.055,5 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
 I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	37,4	34,3	33,5	46,7	43,7	44,5	57,5	54,6	54,3
Costi per servizi e godimento beni di terzi	22,7	23,5	22,8	28,3	30,2	31,0	34,5	36,5	37,0
Costo del lavoro	12,0	13,3	12,5	17,9	19,4	18,9	24,8	27,8	28,2
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,7	0,8	0,7	1,3	1,7	1,5	2,1	2,8	2,5
Valore aggiunto	14,9	17,2	16,1	23,9	24,3	23,6	30,7	32,2	32,8
Imposte	0,6	0,4	0,5	1,2	1,1	1,1	2,2	2,1	2,0
EBITDA	2,0	1,0	0,8	5,1	5,0	4,7	8,4	9,0	7,5
Risultato netto rettificato	-1,1	-2,7	-3,1	0,2	0,1	0,2	1,5	1,3	1,2

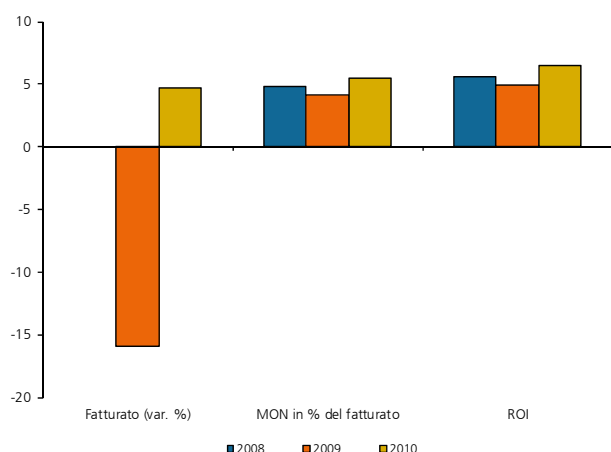
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	9,6	8,0	7,5	15,9	17,1	16,0	29,4	34,3	33,1
Immobilizzazioni immateriali	0,3	0,2	0,1	1,1	1,0	0,8	3,7	3,5	2,7
Immobilizzazioni materiali	4,6	4,9	4,5	11,9	11,7	9,5	24,8	25,4	25,6
Totale attivo corrente	70,6	65,7	66,9	84,1	82,9	84,0	90,4	92,0	92,5
Totale capitali permanenti	17,8	16,2	18,1	33,4	35,4	34,7	50,0	51,3	53,1
Totale passivo corrente	50,0	48,7	46,9	66,6	64,6	65,3	82,2	83,8	81,9

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-13,0	-6,2	-	-2,9	1,8	-	7,7	14,7
Fatturato (var. %)	-	-28,8	-10,7	-	-16,4	0,8	-	-4,7	13,8
MON in % del fatturato	0,9	-0,5	-2,4	3,7	3,3	2,6	6,8	7,1	6,3
Tasso di rotazione del capitale investito	126,4	114,3	94,8	178,6	160,9	145,4	295,0	247,9	236,4
ROI	1,4	-1,0	-2,2	7,6	5,0	3,9	14,7	12,6	11,7
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,4	3,8	2,5	7,2	6,1	3,9	10,0	7,9	5,8
Oneri finanziari (% fatturato)	0,8	0,5	0,3	1,6	1,5	1,3	3,4	3,8	3,2
Debiti finanziari (% fatturato)	9,6	8,3	8,0	23,2	27,4	33,2	47,3	49,6	55,7
Leverage	37,6	28,6	24,5	64,1	60,2	59,9	86,4	82,3	86,2
ROE	-5,8	-21,4	-17,0	16,6	9,1	8,4	43,2	33,3	38,5
ROE netto	-16,3	-27,8	-27,3	3,4	0,8	1,5	15,9	8,9	9,4
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,7	1,3	1,3	2,8	2,6	2,4	6,1	5,6	5,2

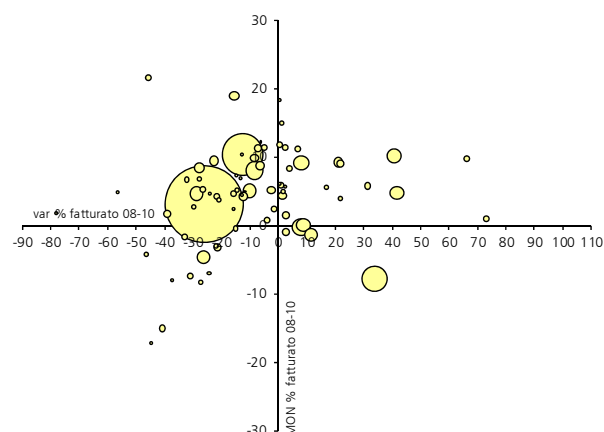
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Elettrodomestici di Inox valley (campione: 77 aziende; fatturato 2010: 2.214,1 mln €)

Le performance in sintesi



La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	41,0	36,4	38,5	48,2	46,0	48,2	56,8	54,4	56,5
Costi per servizi e godimento beni di terzi	15,7	16,7	15,7	21,5	23,1	21,8	27,1	29,0	27,6
Costo del lavoro	15,4	15,2	15,2	19,9	23,2	21,7	26,5	30,2	28,9
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,9	1,0	0,8	1,6	1,9	1,6	2,6	3,2	3,1
Valore aggiunto	19,6	23,1	23,5	27,8	30,5	30,4	35,3	36,0	35,6
Imposte	0,8	0,5	0,7	1,4	1,4	1,6	2,3	2,2	2,8
EBITDA	3,0	3,4	3,4	6,9	7,0	8,0	10,6	11,4	11,7
Risultato netto rettificato	-1,0	-3,3	-0,9	0,5	0,4	0,8	4,1	3,3	3,3

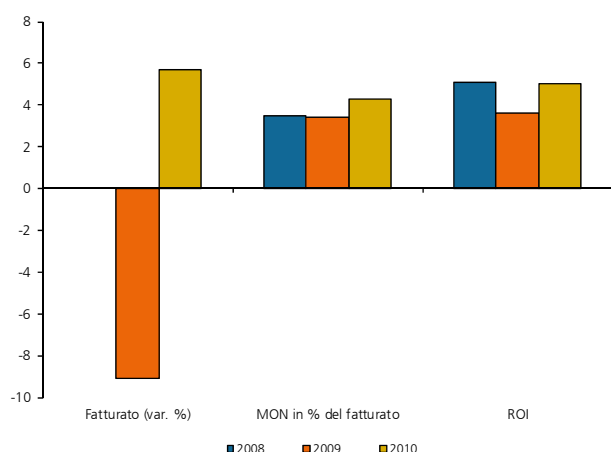
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	12,5	10,2	9,5	26,8	25,7	23,6	40,5	38,5	38,3
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,2	0,1	1,0	0,8	0,8	3,5	3,6	3,2
Immobilizzazioni materiali	4,9	3,9	3,5	10,2	10,7	11,2	28,9	31,3	33,3
Totale attivo corrente	59,5	61,5	61,7	73,2	74,3	76,4	87,5	89,8	90,5
Totale capitali permanenti	24,2	31,7	33,0	49,5	52,1	48,4	61,2	64,8	62,4
Totale passivo corrente	38,8	35,2	37,6	50,5	47,9	51,6	75,8	68,3	67,0

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-8,0	-4,6	-	-1,9	1,1	-	5,0	10,2
Fatturato (var. %)	-	-26,0	-5,7	-	-16,0	4,8	-	-5,3	16,3
MON in % del fatturato	0,9	1,1	1,5	4,8	4,2	5,4	8,8	8,8	9,9
Tasso di rotazione del capitale investito	106,1	88,2	93,5	142,4	121,8	123,8	211,1	188,6	179,9
ROI	1,5	1,0	1,0	5,6	4,9	6,4	11,4	14,5	11,8
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,5	2,8	2,4	7,0	4,5	4,0	11,1	6,4	5,9
Oneri finanziari (% fatturato)	0,5	0,3	0,2	1,4	0,9	0,7	2,8	2,2	1,9
Debiti finanziari (% fatturato)	6,3	7,2	8,7	19,5	21,9	22,1	37,7	41,5	40,4
Leverage	26,1	20,1	10,2	48,2	43,8	38,8	76,1	76,3	71,6
ROE	-0,6	-11,7	-3,5	9,8	8,0	9,1	23,6	21,8	23,5
ROE netto	-3,8	-14,5	-9,4	3,6	2,6	2,7	13,7	11,3	13,3
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	3,0	2,2	2,4	5,5	4,5	5,1	13,7	11,6	12,4

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

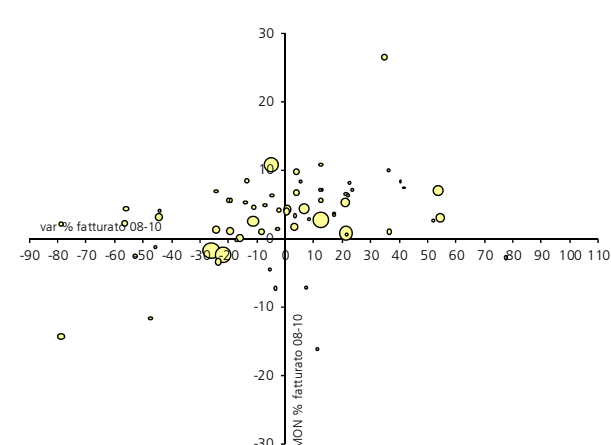
Legno e arredamento dell'Alto Adige (campione: 66 aziende; fatturato 2010: 525 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	40,5	36,6	38,8	50,1	45,9	48,3	64,6	57,4	58,4
Costi per servizi e godimento beni di terzi	13,7	15,7	15,9	19,8	22,7	23,2	33,2	31,9	35,3
Costo del lavoro	11,2	11,2	14,4	19,7	21,5	19,9	25,4	27,9	26,4
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,4	1,8	1,7	2,7	2,5	2,8	4,3	4,2	4,0
Valore aggiunto	16,9	16,9	20,7	28,1	28,7	29,5	34,5	37,5	36,9
Imposte	0,6	0,6	0,6	1,1	1,0	1,0	1,9	1,8	1,9
EBITDA	3,0	2,9	2,8	6,5	6,6	7,4	10,1	9,8	11,1
Risultato netto rettificato	-0,1	-0,3	-0,6	0,6	0,3	0,8	2,3	1,8	3,3

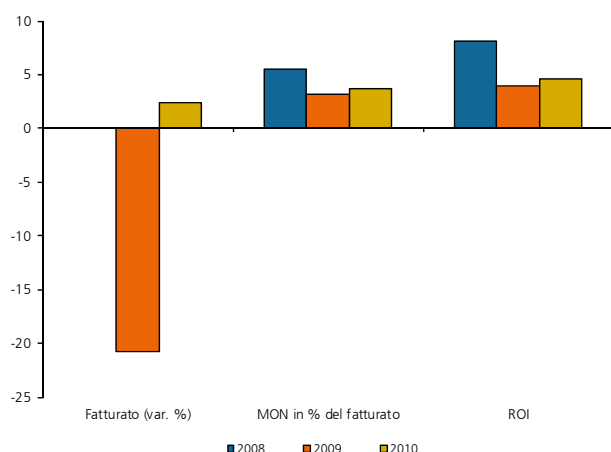
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	17,0	18,2	18,9	42,6	43,6	37,3	56,0	55,9	56,4
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,4	0,4	0,4	2,0	2,3	2,1
Immobilizzazioni materiali	13,2	15,0	13,5	34,1	35,2	33,8	50,2	52,2	49,9
Totale attivo corrente	44,0	44,1	43,6	57,4	56,4	62,7	83,0	81,8	81,1
Totale capitali permanenti	22,6	31,7	28,3	44,9	52,0	50,0	65,1	66,7	65,7
Totale passivo corrente	34,9	33,3	34,3	55,1	48,0	50,0	77,4	68,3	71,7

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-9,3	-7,0	-	-0,6	1,0	-	8,1	12,6
Fatturato (var. %)	-	-18,3	-5,0	-	-9,1	5,7	-	4,1	18,0
MON in % del fatturato	1,4	0,8	0,0	3,5	3,4	4,3	6,6	6,0	6,9
Tasso di rotazione del capitale investito	93,6	86,8	82,4	145,3	129,5	125,3	227,7	188,6	181,7
ROI	2,2	1,0	0,0	5,1	3,6	5,0	8,6	8,4	8,7
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	1,7	-1,0	0,4	11,5	7,4	13,1	30,2	32,4	31,9
ROE netto	-0,9	-5,2	-2,2	3,4	1,9	5,3	12,1	10,0	15,1
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,9	1,6	1,8	2,9	2,9	2,5	8,7	7,4	7,5

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

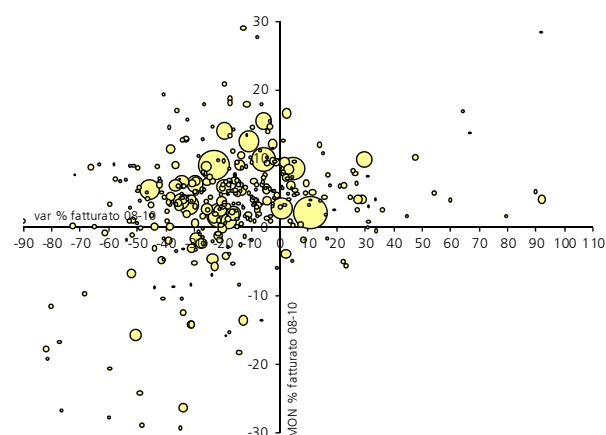
Legno e arredamento della Brianza (campione: 376 aziende; fatturato 2010: 2.789,2 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	34,7	30,9	32,8	43,7	39,7	41,9	52,3	49,6	49,9
Costi per servizi e godimento beni di terzi	21,5	23,6	23,5	28,2	30,5	30,4	36,9	39,2	38,3
Costo del lavoro	12,1	14,5	13,5	17,6	22,1	21,2	25,3	31,0	29,2
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,9	1,1	0,9	1,6	2,0	1,9	2,6	3,6	3,2
Valore aggiunto	18,9	18,9	19,3	25,4	27,3	27,9	33,6	35,7	34,4
Imposte	0,8	0,6	0,6	1,4	1,1	1,1	2,5	2,1	2,0
EBITDA	3,8	1,7	1,9	7,6	5,6	6,0	11,4	10,0	9,8
Risultato netto rettificato	-0,7	-4,3	-2,6	0,7	0,1	0,2	3,2	1,5	1,9

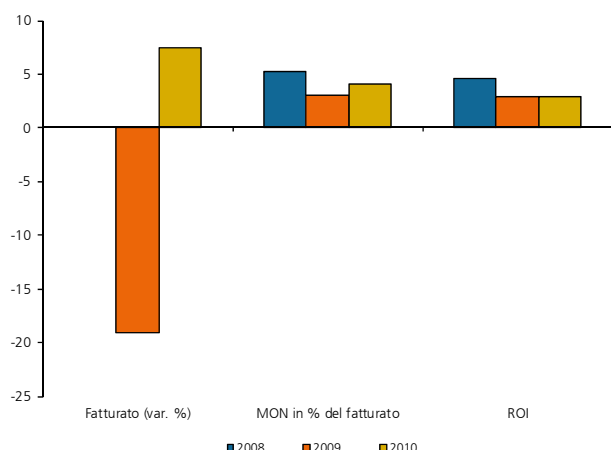
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	14,4	14,8	14,2	28,4	29,9	31,2	51,4	51,6	51,4
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,3	0,2	0,9	1,3	1,2	4,5	4,6	4,4
Immobilizzazioni materiali	6,8	6,7	6,3	20,8	23,6	22,6	44,3	43,7	44,3
Totale attivo corrente	48,6	48,4	48,6	71,6	70,1	68,8	85,6	85,2	85,8
Totale capitali permanenti	30,8	32,5	32,9	48,5	49,6	47,9	62,8	67,4	65,7
Totale passivo corrente	37,2	32,6	34,3	51,5	50,4	52,1	69,2	67,5	67,1

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-12,6	-4,9	-	-3,4	2,4	-	4,2	11,4
Fatturato (var. %)	-	-32,8	-11,3	-	-20,7	2,4	-	-8,8	15,9
MON in % del fatturato	2,1	-1,3	-0,2	5,5	3,2	3,7	8,9	6,8	7,1
Tasso di rotazione del capitale investito	101,1	77,7	77,3	143,7	120,5	117,7	226,0	198,1	188,6
ROI	2,4	-1,4	-0,2	8,2	4,0	4,6	15,1	9,6	10,1
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,1	3,0	2,1	6,6	4,3	3,6	9,2	5,9	5,5
Oneri finanziari (% fatturato)	0,5	0,5	0,4	1,3	1,2	1,0	2,8	2,6	2,1
Debiti finanziari (% fatturato)	6,7	11,0	13,4	20,1	23,8	29,6	40,8	55,7	50,0
Leverage	23,1	22,0	29,8	44,3	49,7	53,7	70,9	68,0	74,2
ROE	0,7	-12,2	-5,9	12,7	3,3	5,8	40,8	20,8	20,6
ROE netto	-2,8	-14,2	-9,2	4,6	0,4	0,9	17,3	7,3	8,7
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,9	1,4	1,4	3,2	2,5	2,6	6,6	5,4	5,6

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

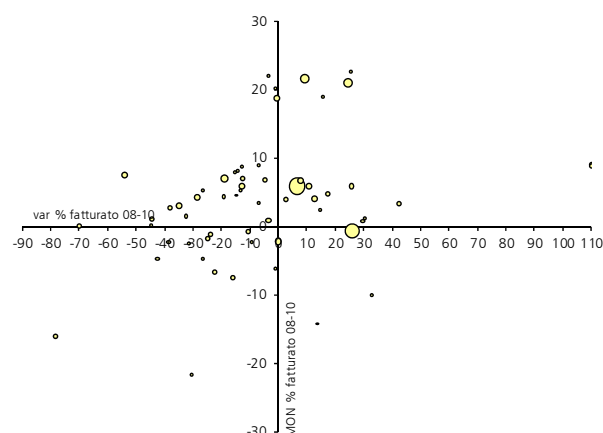
Marmo di Carrara (campione: 69 aziende; fatturato 2010: 332,4 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	33,8	31,9	28,8	41,9	39,3	40,9	59,6	49,8	54,7
Costi per servizi e godimento beni di terzi	20,5	23,7	19,8	29,9	29,3	29,5	39,2	39,1	39,0
Costo del lavoro	7,4	9,2	8,7	14,4	16,9	17,8	27,0	32,3	27,3
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,9	1,2	1,2	2,2	3,2	2,9	4,4	6,3	4,6
Valore aggiunto	13,6	15,7	13,9	23,6	23,6	24,1	33,0	33,6	36,6
Imposte	0,5	0,1	0,4	1,3	1,0	1,1	2,1	1,7	2,0
EBITDA	0,2	-2,3	3,1	7,9	6,7	6,8	12,2	11,1	11,7
Risultato netto rettificato	-3,1	-6,2	-5,6	0,4	0,2	0,3	1,5	1,6	1,7

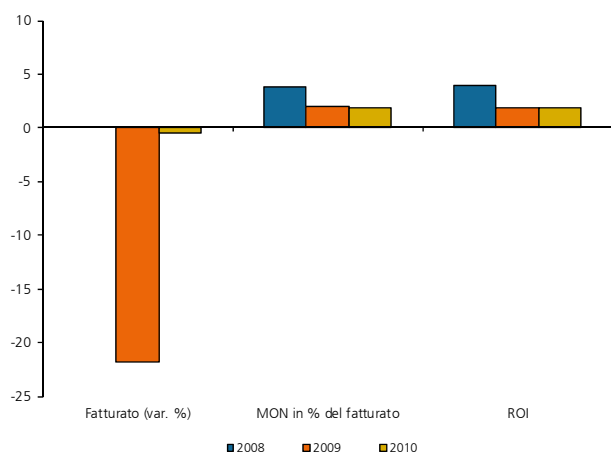
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	23,1	23,8	20,3	43,3	44,5	41,6	65,3	63,2	63,0
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,3	0,5	0,3	2,6	2,2	1,8
Immobilizzazioni materiali	11,0	10,5	12,2	36,4	36,3	35,9	55,9	56,5	58,1
Totale attivo corrente	34,7	36,8	37,0	56,7	55,5	58,4	76,9	76,2	79,7
Totale capitali permanenti	37,7	38,6	38,4	52,7	51,4	54,1	68,0	72,4	68,9
Totale passivo corrente	32,0	27,6	31,1	47,3	48,6	45,9	62,3	61,4	61,6

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-13,0	-4,9	-	-1,1	-0,3	-	8,4	6,6
Fatturato (var. %)	-	-34,2	-7,7	-	-19,1	7,5	-	-6,0	22,3
MON in % del fatturato	-2,3	-5,7	-2,0	5,3	3,1	4,1	8,2	7,5	7,5
Tasso di rotazione del capitale investito	64,5	51,0	48,4	108,4	86,5	94,0	142,1	131,5	136,8
ROI	-1,1	-2,5	-0,8	4,6	2,9	3,0	11,2	8,8	9,8
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	-2,2	-8,6	-4,5	5,1	2,7	3,8	17,3	17,6	17,3
ROE netto	-11,1	-11,5	-9,4	0,9	0,7	0,7	7,8	6,1	6,4
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,8	1,4	1,3	2,9	2,2	2,0	5,2	4,0	3,9

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

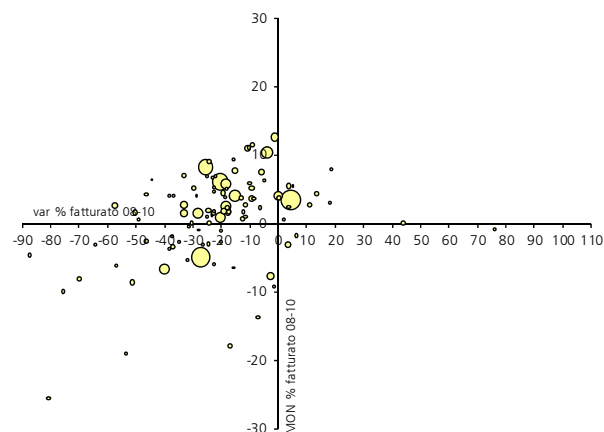
Marmo e granito di Valpolicella (campione: 105 aziende; fatturato 2010: 570,7 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	38,2	32,3	34,2	45,6	40,9	43,7	51,9	49,3	51,8
Costi per servizi e godimento beni di terzi	26,4	26,9	26,0	31,1	32,1	31,4	36,3	37,3	37,6
Costo del lavoro	12,0	13,7	12,9	18,8	20,2	19,8	24,7	27,8	28,9
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,4	1,9	1,8	2,3	2,7	2,7	3,4	4,6	4,5
Valore aggiunto	17,1	15,9	16,2	23,5	24,7	24,9	33,3	32,5	32,6
Imposte	0,5	0,3	0,4	1,1	0,8	0,9	1,8	1,4	1,6
EBITDA	3,0	0,7	1,7	6,0	5,4	5,1	9,7	8,7	8,3
Risultato netto rettificato	-2,8	-6,4	-3,1	0,2	-0,8	0,1	1,2	0,5	0,9

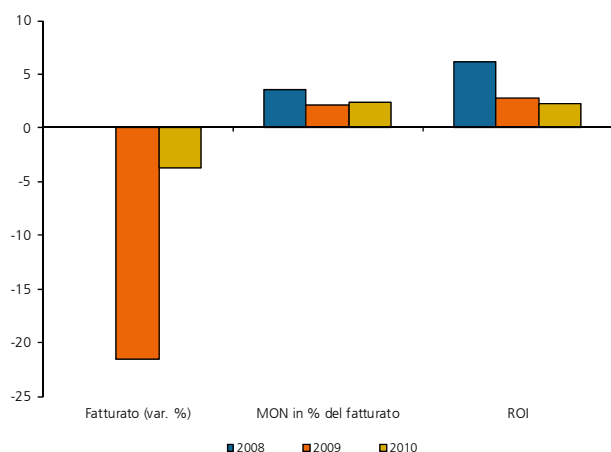
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	17,5	18,6	21,4	36,5	35,8	37,9	49,3	53,2	52,2
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3	0,2	1,2	1,5	1,5
Immobilizzazioni materiali	12,9	13,3	13,2	29,5	32,1	33,8	45,0	48,2	49,5
Totale attivo corrente	50,7	46,8	47,8	63,5	64,2	62,1	82,5	81,4	78,6
Totale capitali permanenti	31,1	32,1	32,7	48,9	51,5	51,2	64,9	67,0	70,9
Totale passivo corrente	35,1	33,0	29,1	51,1	48,5	48,8	68,9	67,9	67,3

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-12,1	-6,0	-	-6,1	-0,3	-	-1,2	5,9
Fatturato (var. %)	-	-28,8	-15,7	-	-21,8	-0,5	-	-11,5	8,2
MON in % del fatturato	0,5	-3,0	-2,7	3,8	2,0	1,8	6,5	5,5	4,6
Tasso di rotazione del capitale investito	85,8	67,1	58,3	124,0	106,4	102,5	178,7	163,1	149,9
ROI	0,6	-2,7	-2,2	4,0	1,9	1,9	7,1	5,5	5,3
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,2	3,5	2,7	7,0	4,7	3,8	9,4	6,8	5,9
Oneri finanziari (% fatturato)	1,1	0,8	0,6	1,8	1,8	1,2	4,5	3,9	2,9
Debiti finanziari (% fatturato)	15,4	14,0	16,1	36,1	34,0	28,6	69,0	71,4	71,4
Leverage	24,6	21,1	18,9	50,2	46,8	49,2	73,0	70,0	71,0
ROE	-5,5	-13,7	-5,2	4,0	-0,3	2,3	15,7	8,1	10,8
ROE netto	-8,4	-20,7	-8,8	1,0	-2,7	0,3	6,7	2,4	3,8
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,7	1,4	1,2	2,6	2,1	2,0	5,4	4,7	4,5

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

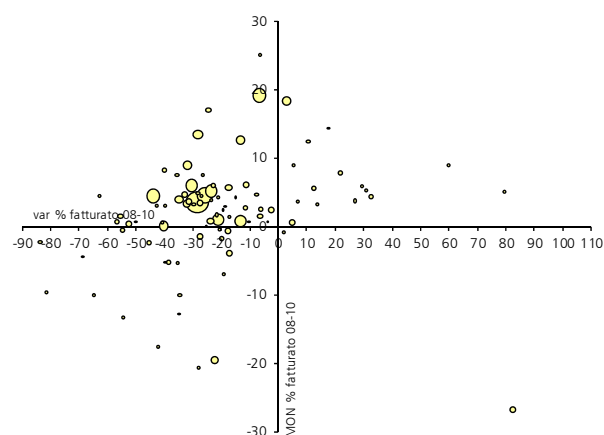
Mobile d'arte del bassanese (campione: 93 aziende; fatturato 2010: 510,1 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	34,5	29,3	32,9	41,2	38,6	39,9	52,2	47,3	50,1
Costi per servizi e godimento beni di terzi	22,1	24,1	22,7	27,8	28,4	27,9	36,4	37,1	37,9
Costo del lavoro	13,8	15,9	16,1	21,0	23,8	25,0	26,9	30,9	33,4
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,3	1,2	1,1	2,1	2,4	2,3	2,8	3,9	4,1
Valore aggiunto	19,3	21,6	21,5	27,4	28,8	29,0	34,8	34,8	37,4
Imposte	0,7	0,5	0,6	1,1	0,8	1,0	1,8	1,7	1,6
EBITDA	3,5	0,0	1,6	5,8	4,9	4,6	8,7	9,2	9,1
Risultato netto rettificato	-1,1	-5,2	-3,7	0,2	-0,1	0,1	1,4	0,8	0,9

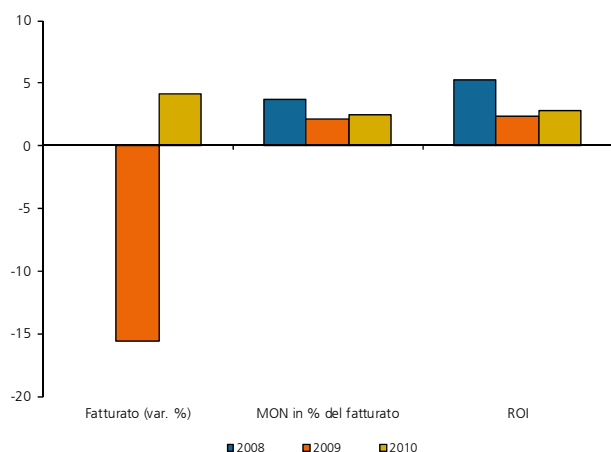
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	12,8	13,4	14,4	24,5	28,6	28,9	47,1	50,5	51,8
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,4	0,3	1,6	1,8	1,4	3,3	3,7	3,4
Immobilizzazioni materiali	8,3	7,3	7,2	19,0	19,3	18,4	33,7	41,5	40,3
Totale attivo corrente	52,9	49,5	48,2	75,5	71,4	71,1	87,2	86,6	85,6
Totale capitali permanenti	29,4	33,6	31,4	41,2	49,5	47,0	62,6	67,0	66,1
Totale passivo corrente	37,4	33,0	33,9	58,8	50,5	53,0	70,6	66,4	68,6

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-16,0	-6,3	-	-4,6	2,1	-	6,7	10,9
Fatturato (var. %)	-	-31,3	-17,9	-	-21,5	-3,8	-	-3,5	7,9
MON in % del fatturato	1,3	-2,2	-2,0	3,5	2,1	2,4	6,7	5,2	5,5
Tasso di rotazione del capitale investito	99,7	82,4	69,9	155,3	133,9	117,7	229,7	215,2	190,7
ROI	1,8	-3,3	-1,1	6,1	2,8	2,3	12,5	8,6	8,4
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	-2,3	-13,2	-4,9	6,6	1,7	3,6	22,0	19,0	19,8
ROE netto	-4,9	-16,9	-10,4	1,0	-0,9	0,3	8,7	4,4	5,6
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,4	1,3	1,1	2,7	2,0	2,2	6,3	5,0	5,3

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

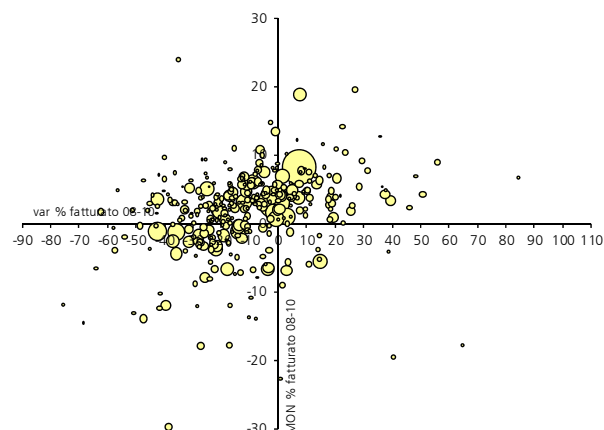
Mobile del Livenza e Quartiere del Piave (campione: 353 aziende; fatturato 2010: 3.169,2 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	39,7	36,2	37,5	47,8	44,4	46,9	55,7	53,9	55,9
Costi per servizi e godimento beni di terzi	20,9	21,7	21,2	27,1	27,6	27,5	34,4	35,3	32,7
Costo del lavoro	13,6	15,7	15,3	18,4	21,3	21,0	25,5	29,2	29,8
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,3	1,3	1,4	1,9	2,3	2,2	3,1	3,7	3,5
Valore aggiunto	18,9	19,7	19,1	23,4	25,1	25,4	31,6	33,1	33,9
Imposte	0,7	0,4	0,4	1,0	0,8	0,8	1,6	1,4	1,3
EBITDA	3,3	0,5	1,4	6,3	4,6	4,9	8,9	7,7	8,2
Risultato netto rettificato	-1,6	-4,9	-3,5	0,2	-0,2	0,1	1,1	0,6	0,8

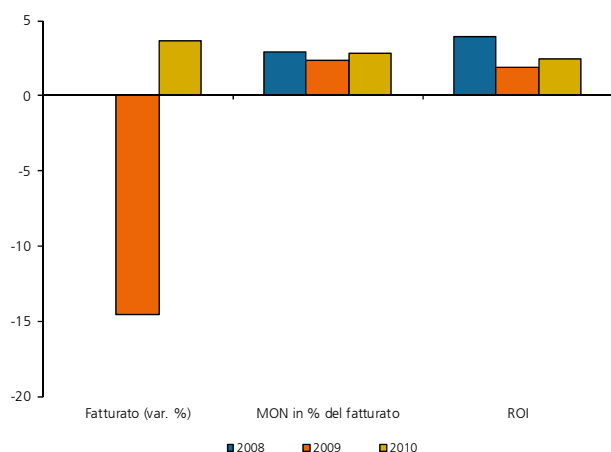
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	15,9	15,7	14,7	30,9	31,0	30,7	46,8	48,0	47,6
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,1	0,1	1,0	0,8	0,7	2,8	2,9	3,0
Immobilizzazioni materiali	11,7	11,7	10,2	25,4	26,2	24,9	41,9	43,9	43,7
Totale attivo corrente	53,2	52,0	52,4	69,1	69,0	69,3	84,1	84,3	85,3
Totale capitali permanenti	28,0	29,5	27,9	43,9	45,6	44,7	60,1	60,9	59,7
Totale passivo corrente	39,9	39,1	40,3	56,1	54,4	55,3	72,0	70,5	72,1

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-10,1	-4,8	-	-3,6	1,6	-	3,8	10,4
Fatturato (var. %)	-	-26,3	-5,2	-	-15,6	4,1	-	-4,9	15,7
MON in % del fatturato	1,4	-3,3	-1,5	3,7	2,2	2,5	6,1	4,9	4,9
Tasso di rotazione del capitale investito	96,3	80,7	84,4	134,5	114,6	114,2	195,2	167,4	172,3
ROI	1,4	-2,9	-1,2	5,3	2,4	2,8	9,0	6,1	6,5
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,8	2,7	2,0	5,8	3,6	2,7	7,9	5,5	4,3
Oneri finanziari (% fatturato)	1,1	0,7	0,5	1,8	1,4	1,0	3,0	2,3	2,0
Debiti finanziari (% fatturato)	16,5	18,8	19,6	30,6	34,3	35,8	45,8	55,0	53,9
Leverage	38,0	37,6	38,1	55,4	54,3	54,8	74,3	73,4	74,6
ROE	-3,0	-14,6	-12,0	5,4	2,0	2,7	21,2	11,8	14,0
ROE netto	-7,3	-16,0	-13,9	0,8	-0,7	0,3	7,6	3,3	5,2
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,2	1,8	1,9	4,8	3,9	4,0	10,3	9,2	9,9

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

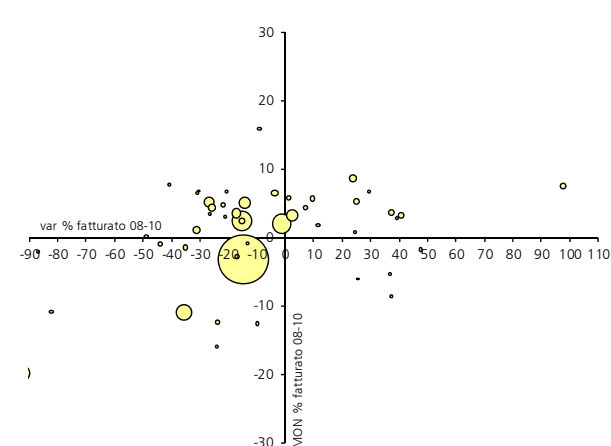
Mobile imbottito della Murgia (campione: 52 aziende; fatturato 2010: 822 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	47,8	45,3	45,3	56,2	52,7	53,8	63,9	63,7	64,1
Costi per servizi e godimento beni di terzi	11,6	12,8	12,1	15,5	17,0	16,5	24,0	23,7	25,7
Costo del lavoro	15,0	15,8	14,6	19,8	24,3	22,6	29,7	32,1	30,7
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,0	0,9	1,1	2,2	2,7	2,1	3,1	4,1	3,5
Valore aggiunto	16,5	17,6	12,1	24,2	26,4	24,6	31,3	35,4	38,0
Imposte	0,4	0,2	0,2	0,7	0,7	0,6	1,2	1,1	1,0
EBITDA	1,0	-1,7	-1,7	4,8	4,3	5,4	7,4	7,3	8,6
Risultato netto rettificato	-1,4	-3,7	-4,3	0,2	0,2	0,3	0,7	0,8	0,5

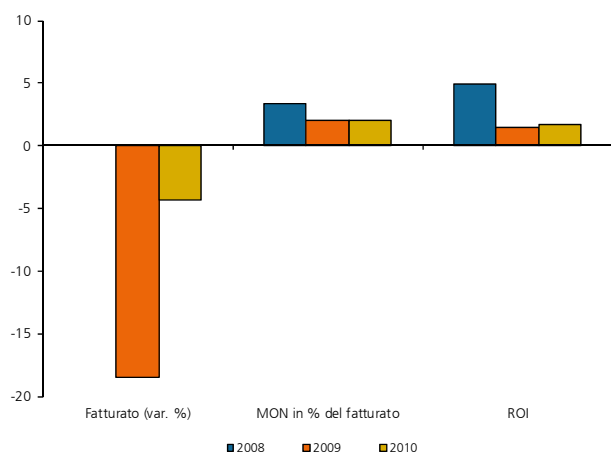
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	26,4	29,7	22,7	44,4	47,7	40,2	52,2	56,1	57,3
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,2	0,8	1,0	1,3	3,1	4,1	4,0
Immobilizzazioni materiali	16,1	16,8	13,5	36,3	37,1	34,0	49,0	50,2	48,7
Totale attivo corrente	47,8	43,9	42,7	55,6	52,3	59,8	73,6	70,3	77,3
Totale capitali permanenti	26,0	30,5	30,6	44,5	50,3	48,1	64,1	63,5	64,5
Totale passivo corrente	35,9	36,5	35,5	55,5	49,7	51,9	74,0	69,5	69,4

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-8,6	-5,2	-	-3,5	0,1	-	4,1	10,6
Fatturato (var. %)	-	-24,9	-13,6	-	-14,6	3,6	-	1,9	21,0
MON in % del fatturato	-1,6	-5,9	-3,8	2,9	2,3	2,8	4,8	4,7	5,5
Tasso di rotazione del capitale investito	78,4	67,4	63,7	105,3	92,5	94,3	164,6	138,3	150,4
ROI	-1,9	-2,8	-3,0	3,9	1,9	2,5	5,4	4,9	4,9
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	-4,7	-7,5	-9,1	2,7	2,1	2,3	9,1	7,2	10,3
ROE netto	-7,4	-8,1	-7,3	0,7	0,4	0,9	4,0	3,1	4,3
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,8	1,4	1,4	3,3	3,0	3,2	7,6	6,4	6,7

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

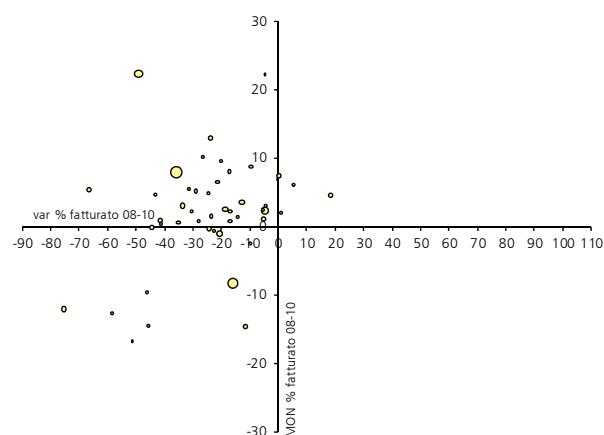
Mobili di Poggibonsi-Sinalunga (campione: 50 aziende; fatturato 2010: 139,3 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	37,3	36,2	35,1	47,8	42,2	44,6	59,1	55,1	53,4
Costi per servizi e godimento beni di terzi	20,3	21,3	21,7	25,0	27,9	27,7	34,1	35,0	35,7
Costo del lavoro	11,7	14,9	14,1	17,9	19,1	21,7	25,6	31,3	31,7
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,7	1,0	0,8	1,3	1,6	1,6	2,9	4,4	4,3
Valore aggiunto	16,4	18,4	17,4	22,8	24,1	25,5	33,3	35,1	36,1
Imposte	0,7	0,6	0,4	1,1	0,9	0,8	1,7	1,6	1,5
EBITDA	2,8	-0,4	-0,5	4,8	3,8	4,5	10,8	9,1	9,3
Risultato netto rettificato	-0,5	-5,0	-3,5	0,3	-0,2	-0,1	1,4	1,0	0,9

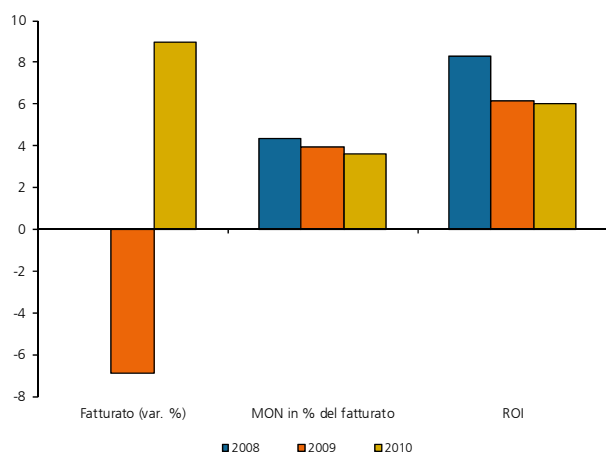
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	13,5	12,8	13,3	24,5	25,5	26,6	50,1	51,1	51,5
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,3	0,4	1,6	1,8	1,5	3,7	3,6	3,9
Immobilizzazioni materiali	8,3	7,4	7,1	18,1	18,6	18,3	47,4	49,4	49,4
Totale attivo corrente	49,9	48,9	48,5	75,5	74,5	73,4	86,5	87,2	86,7
Totale capitali permanenti	35,7	34,1	32,3	49,2	50,2	50,3	63,9	64,0	63,8
Totale passivo corrente	36,1	36,0	36,2	50,8	49,8	49,7	64,3	65,9	67,7

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-7,8	-6,5	-	-1,9	-0,8	-	2,4	4,1
Fatturato (var. %)	-	-31,6	-17,5	-	-18,5	-4,3	-	-12,8	10,9
MON in % del fatturato	0,9	-3,0	-2,4	3,4	2,0	2,0	7,9	6,3	5,1
Tasso di rotazione del capitale investito	71,9	61,5	62,0	140,1	115,7	106,5	213,6	170,5	177,2
ROI	0,9	-4,0	-4,0	4,9	1,5	1,7	11,8	5,9	5,4
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	0,9	-13,0	-9,1	7,3	0,9	1,0	20,0	12,7	11,3
ROE netto	-4,2	-15,8	-11,8	1,6	-2,1	-0,9	6,2	2,2	3,5
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,7	1,3	1,1	2,2	1,7	1,5	3,5	2,7	2,6

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

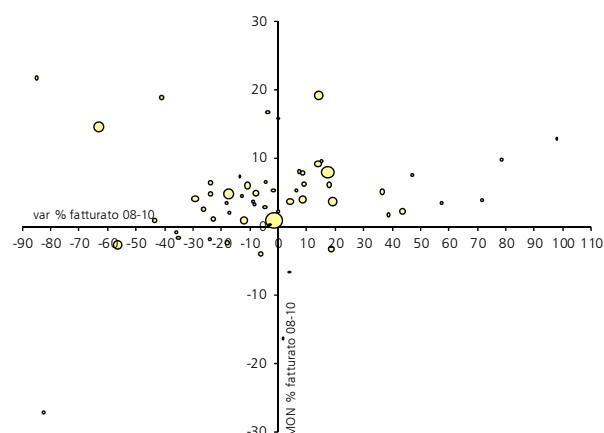
Mobili imbottiti di Forlì (campione: 63 aziende; fatturato 2010: 494,2 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	40,4	39,6	41,4	51,2	47,1	50,3	58,9	55,8	59,2
Costi per servizi e godimento beni di terzi	18,2	19,4	19,8	25,8	26,9	26,8	32,4	32,0	31,6
Costo del lavoro	12,2	11,4	11,5	18,4	18,8	18,4	24,8	25,9	25,0
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,5	0,6	0,5	0,9	1,1	1,2	2,0	2,3	1,8
Valore aggiunto	18,4	17,2	17,4	24,7	26,5	24,4	29,9	31,6	33,8
Imposte	0,4	0,6	0,5	1,2	1,1	0,9	1,8	1,8	1,7
EBITDA	3,2	2,5	2,8	5,6	5,8	5,5	8,4	9,7	8,8
Risultato netto rettificato	-1,2	-2,5	-0,3	0,6	0,4	0,4	2,8	1,9	1,4

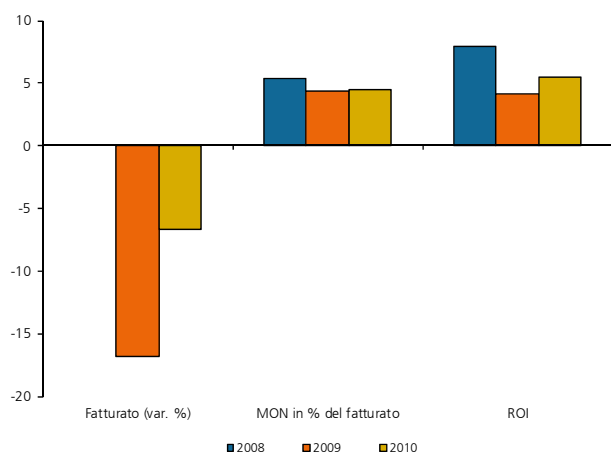
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	6,9	7,8	7,1	18,0	18,6	20,7	36,5	38,6	37,2
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,2	0,0	1,5	0,9	1,2	4,8	4,4	4,7
Immobilizzazioni materiali	4,7	3,5	3,0	7,7	8,0	11,2	30,7	28,1	30,8
Totale attivo corrente	63,5	61,4	62,8	82,0	81,4	79,3	93,1	92,2	92,9
Totale capitali permanenti	21,5	20,8	20,9	31,4	32,9	34,1	48,7	52,9	51,7
Totale passivo corrente	51,3	47,1	48,3	68,6	67,1	65,9	78,5	79,2	79,1

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-7,5	-5,6	-	4,8	2,8	-	27,7	19,3
Fatturato (var. %)	-	-18,8	-3,7	-	-6,9	8,9	-	11,8	20,7
MON in % del fatturato	2,0	1,4	1,0	4,3	4,0	3,6	7,0	6,5	7,3
Tasso di rotazione del capitale investito	143,1	124,0	105,8	181,1	157,0	165,3	230,1	219,5	240,7
ROI	1,9	1,0	0,6	8,3	6,1	6,0	12,9	11,7	13,1
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	-2,2	-6,3	-0,3	18,7	11,6	11,7	50,5	37,2	45,5
ROE netto	-4,3	-8,1	-7,1	6,6	4,7	4,5	25,3	15,0	19,9
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,8	1,6	1,7	2,6	2,4	2,8	6,2	5,7	5,7

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

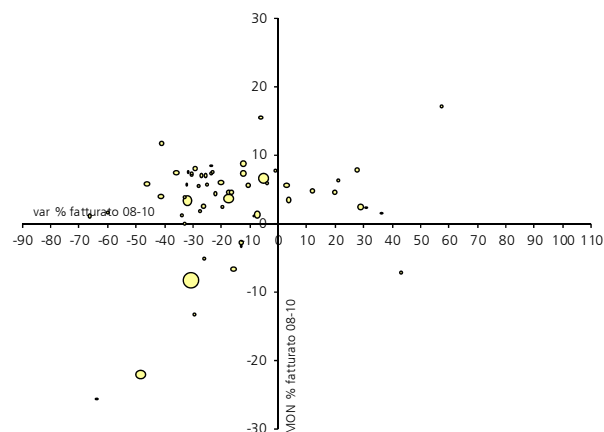
Mobili in stile di Bovolone (campione: 61 aziende; fatturato 2010: 211,4 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	37,8	36,3	34,8	44,2	42,5	42,3	52,8	48,3	50,2
Costi per servizi e godimento beni di terzi	20,7	23,5	24,2	27,9	30,3	29,4	33,3	36,4	37,2
Costo del lavoro	14,1	15,4	16,3	18,9	23,1	19,5	25,1	32,4	31,1
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,7	0,7	0,7	1,5	1,5	1,2	2,4	2,8	2,3
Valore aggiunto	20,7	21,1	19,1	25,4	27,4	27,1	32,8	33,7	36,0
Imposte	0,8	0,1	0,1	1,5	0,9	1,1	1,9	1,6	1,7
EBITDA	4,4	1,6	1,7	6,6	6,1	6,2	10,1	8,1	8,7
Risultato netto rettificato	-0,2	-3,7	-0,9	0,4	0,2	0,3	1,4	1,3	1,3

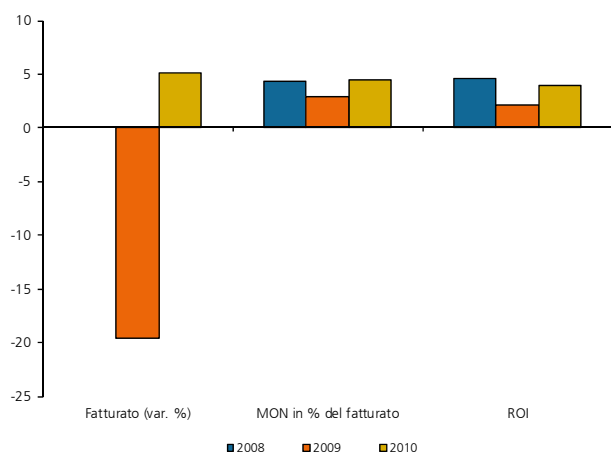
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	9,7	9,8	8,6	19,8	19,5	19,6	40,4	46,6	46,8
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,2	0,1	1,9	2,5	2,0	4,7	6,6	6,3
Immobilizzazioni materiali	4,4	3,8	3,7	10,8	11,1	11,1	29,7	31,0	29,9
Totale attivo corrente	59,6	53,4	53,2	80,2	80,5	80,4	90,3	90,2	91,4
Totale capitali permanenti	28,8	26,2	30,4	38,0	42,1	42,7	56,4	55,6	56,3
Totale passivo corrente	43,6	44,4	43,7	62,0	57,9	57,3	71,2	73,8	69,6

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-12,4	-7,0	-	-4,1	2,3	-	2,8	10,0
Fatturato (var. %)	-	-27,5	-14,8	-	-16,8	-6,6	-	-3,3	10,2
MON in % del fatturato	3,1	-1,2	0,1	5,4	4,4	4,5	7,4	6,3	7,3
Tasso di rotazione del capitale investito	100,8	81,3	83,0	134,1	133,4	125,6	245,5	177,5	170,6
ROI	3,7	-2,2	0,2	7,9	4,1	5,5	17,6	9,1	9,1
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	2,7	-22,9	-4,1	14,7	4,9	4,7	34,1	21,7	20,2
ROE netto	-2,0	-21,9	-19,2	3,4	0,5	1,5	12,0	8,5	7,3
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,4	1,1	1,0	2,2	2,0	1,7	4,3	3,7	4,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

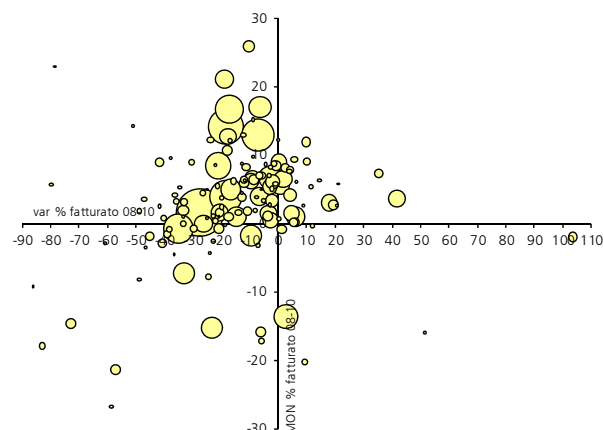
Piastrelle di Sassuolo (campione: 156 aziende; fatturato 2010: 3.737,3 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	21,9	18,8	20,8	31,4	26,0	28,7	44,4	38,9	39,6
Costi per servizi e godimento beni di terzi	29,6	29,0	27,6	36,7	34,5	33,0	44,4	43,1	40,7
Costo del lavoro	16,1	16,8	15,5	23,1	25,9	23,9	29,7	32,6	31,7
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,3	1,8	1,5	2,6	3,1	3,1	4,4	5,1	4,6
Valore aggiunto	21,6	19,8	20,7	31,0	31,3	33,0	38,8	40,4	40,9
Imposte	0,6	0,2	0,4	1,2	0,9	1,1	1,9	1,5	2,3
EBITDA	3,3	1,3	3,1	7,5	6,1	8,4	11,8	11,1	12,7
Risultato netto rettificato	-1,9	-4,9	-2,1	0,2	-0,7	0,1	1,9	1,1	1,8

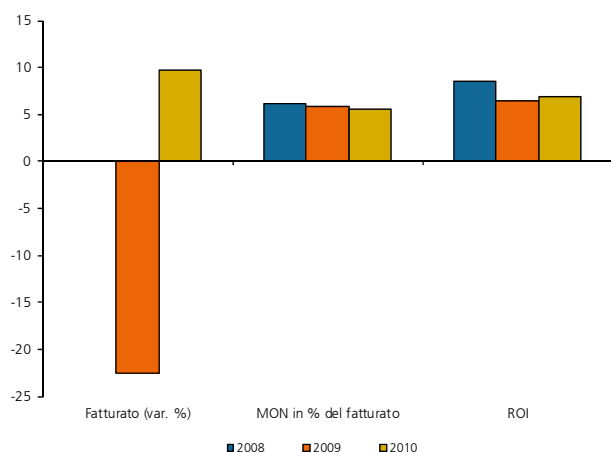
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	16,8	17,3	20,2	34,3	36,9	37,0	48,0	50,4	50,0
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,1	0,1	1,2	0,9	0,7	3,5	4,1	4,1
Immobilizzazioni materiali	11,0	10,4	10,2	22,9	25,4	27,1	37,0	39,3	39,4
Totale attivo corrente	52,0	49,6	50,0	65,7	63,1	63,0	83,2	82,7	79,8
Totale capitali permanenti	32,1	28,6	23,8	48,0	49,2	46,2	61,0	64,7	65,6
Totale passivo corrente	39,0	35,3	34,4	52,0	50,8	53,8	67,9	71,4	76,2

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-11,2	-6,2	-	-4,5	0,9	-	3,5	10,5
Fatturato (var. %)	-	-31,4	-4,2	-	-19,5	5,2	-	-9,1	17,2
MON in % del fatturato	0,9	-2,7	0,1	4,4	2,9	4,5	8,1	6,4	7,4
Tasso di rotazione del capitale investito	76,8	65,8	64,2	110,7	88,8	93,5	157,3	127,7	142,2
ROI	0,9	-2,0	0,1	4,6	2,1	3,9	10,5	6,8	7,9
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,2	3,0	2,0	6,0	3,9	2,8	7,7	5,4	4,5
Oneri finanziari (% fatturato)	1,5	1,1	0,6	2,7	2,1	1,4	4,0	3,5	2,8
Debiti finanziari (% fatturato)	24,7	30,1	27,1	39,7	49,4	48,3	64,4	82,9	85,2
Leverage	35,1	31,2	30,4	59,3	59,6	59,4	75,6	76,8	78,4
ROE	-4,0	-14,1	-10,2	6,0	0,1	3,5	29,7	13,8	17,6
ROE netto	-7,6	-28,5	-13,5	1,0	-1,1	0,4	10,1	5,1	8,1
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,7	2,2	2,4	7,5	5,4	5,4	20,8	20,0	19,2

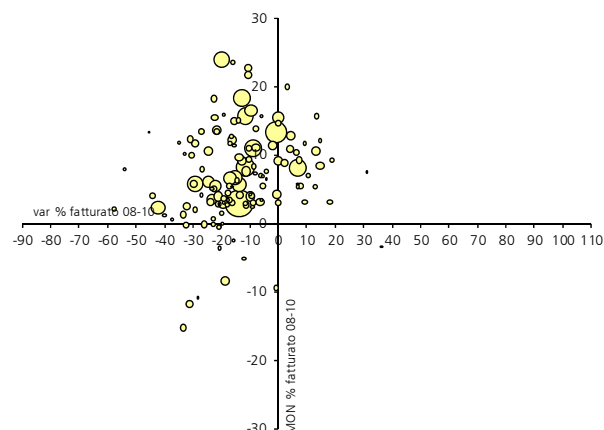
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Rubinetteria e valvolame Cusio-Valsesia (campione: 139 aziende; fatturato 2010: 1.431,6 mln €)

Le performance in sintesi



La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	40,9	31,0	40,8	49,4	41,2	47,7	57,5	49,9	58,3
Costi per servizi e godimento beni di terzi	18,9	20,4	19,7	25,4	26,6	26,1	30,7	34,1	31,9
Costo del lavoro	10,2	11,9	11,3	13,4	17,4	17,0	19,8	23,9	23,3
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,2	1,6	1,6	2,1	3,0	2,7	3,3	4,7	4,0
Valore aggiunto	18,5	21,0	21,0	24,2	28,5	27,3	30,0	34,9	33,3
Imposte	0,8	0,6	0,6	1,7	1,6	1,4	2,6	3,1	2,6
EBITDA	5,1	4,7	5,2	8,5	9,9	9,1	12,9	15,8	12,8
Risultato netto rettificato	0,0	-0,8	0,0	1,1	1,0	1,4	4,0	5,7	4,8

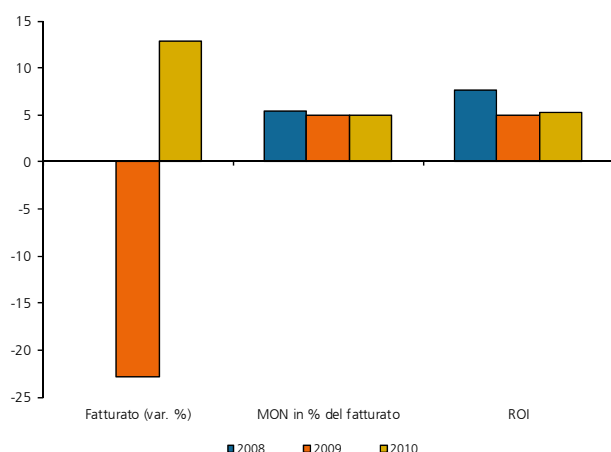
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	14,3	15,8	15,4	29,8	29,2	31,5	43,0	44,4	43,0
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,1	0,1	0,6	0,5	0,5	1,6	1,4	2,0
Immobilizzazioni materiali	12,1	12,6	11,4	22,2	23,9	24,0	35,3	39,2	39,8
Totale attivo corrente	57,0	55,6	57,0	70,2	70,8	68,5	85,7	84,2	84,6
Totale capitali permanenti	36,6	42,8	41,5	51,3	56,1	52,9	64,9	69,8	68,1
Totale passivo corrente	35,1	30,2	31,9	48,7	43,9	47,1	63,4	57,2	58,5

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-11,5	-2,0	-	-3,3	5,8	-	2,0	14,4
Fatturato (var. %)	-	-32,2	0,4	-	-22,5	9,7	-	-13,8	21,5
MON in % del fatturato	3,2	2,2	2,5	6,1	5,9	5,5	9,8	12,3	10,2
Tasso di rotazione del capitale investito	104,6	88,3	88,0	137,8	114,7	118,5	185,4	160,5	159,8
ROI	4,1	2,0	2,2	8,5	6,4	6,9	15,2	16,8	14,9
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,9	3,1	1,8	6,2	4,5	2,9	8,7	6,5	4,6
Oneri finanziari (% fatturato)	0,4	0,2	0,2	1,3	0,9	0,6	2,5	2,1	1,4
Debiti finanziari (% fatturato)	8,5	6,3	5,7	24,6	19,7	24,8	39,8	49,2	43,5
Leverage	18,9	15,5	12,0	45,2	36,1	32,6	65,9	63,1	63,3
ROE	4,0	0,8	2,6	13,0	9,5	10,2	32,5	25,2	24,0
ROE netto	0,3	-3,9	0,0	5,5	3,9	4,1	16,6	14,0	13,4
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,9	2,2	2,4	6,1	4,5	4,9	12,1	9,9	10,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

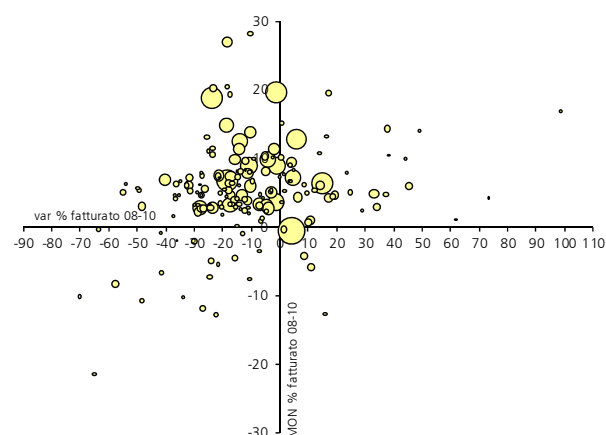
Rubinetti e pentolame di Lumezzane (campione: 180 aziende; fatturato 2010: 2.060,3 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	37,6	30,6	37,5	46,8	40,1	47,4	57,6	49,8	59,3
Costi per servizi e godimento beni di terzi	19,5	21,4	20,1	25,8	28,1	26,7	34,4	35,9	34,6
Costo del lavoro	8,9	11,2	10,6	13,1	16,3	14,8	20,6	23,8	23,1
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,4	2,0	1,9	2,4	3,3	3,3	3,9	5,4	5,1
Valore aggiunto	16,1	18,2	17,1	21,5	25,5	24,3	31,1	35,3	35,8
Imposte	0,6	0,5	0,7	1,3	1,2	1,4	2,4	2,5	2,4
EBITDA	5,3	5,3	5,3	8,6	8,6	8,6	12,8	13,2	12,6
Risultato netto rettificato	-0,1	-0,9	0,1	0,7	0,5	0,9	3,4	2,9	3,4

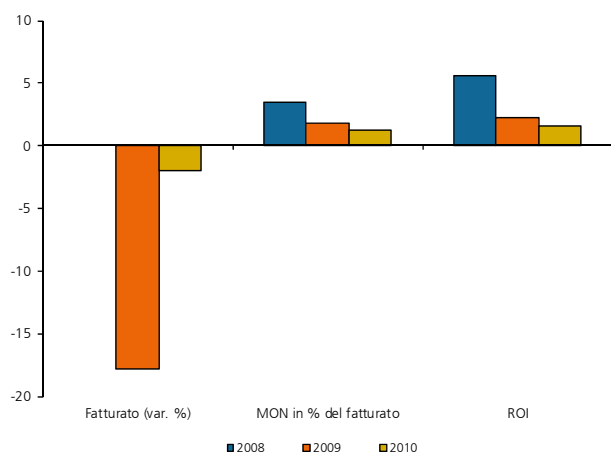
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	16,1	17,3	18,3	29,2	33,7	31,4	47,1	48,6	47,1
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,0	0,4	0,4	0,5	1,8	2,1	2,1
Immobilizzazioni materiali	10,2	10,9	12,5	25,2	26,9	26,5	41,7	43,8	41,8
Totale attivo corrente	52,9	51,4	52,9	70,8	66,3	68,6	83,9	82,7	81,7
Totale capitali permanenti	34,4	35,4	36,0	50,3	54,9	54,1	66,7	71,8	68,5
Totale passivo corrente	33,3	28,2	31,5	49,7	45,1	45,9	65,6	64,6	64,0

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-9,8	-1,6	-	-3,1	5,4	-	4,3	14,8
Fatturato (var. %)	-	-30,9	-0,9	-	-22,9	12,9	-	-12,5	28,0
MON in % del fatturato	3,0	2,0	2,2	5,4	4,9	5,0	9,3	8,9	8,2
Tasso di rotazione del capitale investito	91,7	74,1	78,3	131,9	99,5	106,7	177,5	145,4	148,2
ROI	3,2	2,0	1,9	7,6	5,0	5,2	12,5	10,3	9,4
Costo medio dell'indebitamento finanziario	6,0	3,6	2,5	6,9	4,9	3,5	8,5	6,3	4,6
Oneri finanziari (% fatturato)	0,9	0,7	0,4	1,9	1,5	1,0	3,3	2,7	2,0
Debiti finanziari (% fatturato)	11,7	14,3	11,6	25,0	33,1	31,7	49,1	56,3	58,7
Leverage	22,5	17,3	18,5	53,3	49,2	49,5	71,9	71,6	68,8
ROE	2,0	-0,7	2,0	10,8	6,8	10,7	23,8	17,4	24,4
ROE netto	-1,0	-2,9	0,3	3,4	1,5	5,5	12,2	8,7	12,5
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,2	1,7	2,0	4,7	3,6	4,1	11,1	9,5	10,5

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

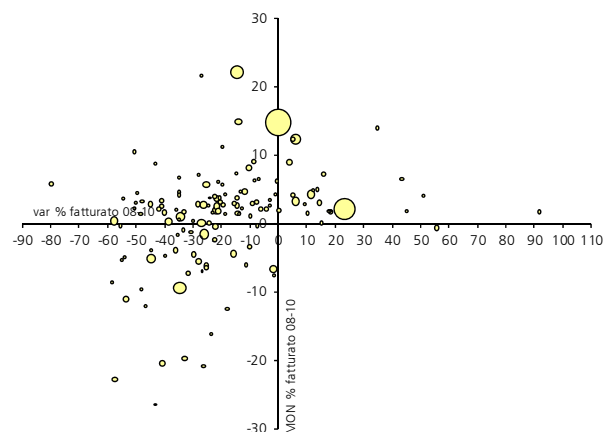
Sedie e tavoli di Manzano (campione: 142 aziende; fatturato 2010: 708,4 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	34,6	31,9	32,8	43,8	40,0	42,7	52,9	50,6	51,4
Costi per servizi e godimento beni di terzi	24,9	24,9	26,2	32,4	33,3	33,9	41,1	42,8	43,3
Costo del lavoro	11,3	11,9	11,2	17,1	18,4	19,0	23,8	27,3	26,8
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,8	0,9	0,9	1,5	1,7	1,8	2,5	2,9	3,0
Valore aggiunto	13,9	13,8	11,8	22,2	21,6	20,4	30,1	30,0	28,6
Imposte	0,5	0,2	0,3	0,9	0,7	0,9	1,5	1,3	1,4
EBITDA	2,3	-0,7	-1,6	4,8	3,7	3,1	7,6	6,7	6,9
Risultato netto rettificato	-2,2	-4,6	-5,1	0,1	-0,5	-0,1	0,9	0,8	1,0

La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	11,5	14,9	12,8	27,8	29,8	29,9	47,4	49,4	53,8
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,2	0,1	0,9	0,8	0,6	4,0	4,3	3,8
Immobilizzazioni materiali	5,9	6,5	6,7	20,1	19,1	19,9	38,2	42,3	41,2
Totale attivo corrente	52,6	50,6	46,2	72,2	70,2	70,1	88,5	85,1	87,2
Totale capitali permanenti	24,1	24,8	26,2	42,4	44,0	47,2	60,5	64,3	64,3
Totale passivo corrente	39,5	35,7	35,7	57,6	56,0	52,8	75,9	75,2	73,8

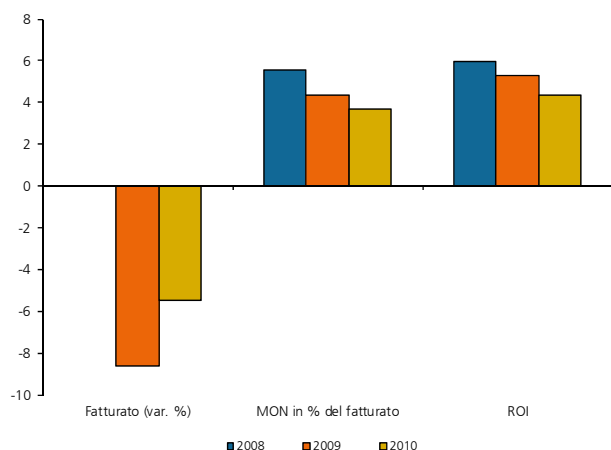
La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-10,9	-11,3	-	-3,2	-0,4	-	5,7	5,8
Fatturato (var. %)	-	-32,9	-16,6	-	-17,8	-2,0	-	-11,0	9,8
MON in % del fatturato	0,1	-3,4	-5,3	3,4	1,8	1,2	5,5	4,5	4,8
Tasso di rotazione del capitale investito	109,7	79,7	77,6	163,0	132,1	126,6	219,9	185,5	184,5
ROI	0,1	-3,9	-5,9	5,6	2,3	1,5	10,7	7,1	6,1
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,5	3,4	2,3	6,4	4,3	3,3	8,4	5,9	4,7
Oneri finanziari (% fatturato)	0,8	0,8	0,6	1,6	1,4	1,2	2,8	2,5	2,4
Debiti finanziari (% fatturato)	14,0	16,3	12,8	26,2	33,7	35,5	38,6	59,0	64,8
Leverage	40,5	39,6	36,4	56,6	57,3	59,4	74,0	76,4	80,3
ROE	-4,7	-20,7	-16,6	7,1	0,7	2,2	28,3	17,7	18,2
ROE netto	-10,2	-27,1	-22,1	1,2	-1,8	-2,3	9,9	7,4	5,4
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,7	1,2	1,1	2,8	2,4	2,1	5,0	4,3	4,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

7.4.4 Sistema Moda

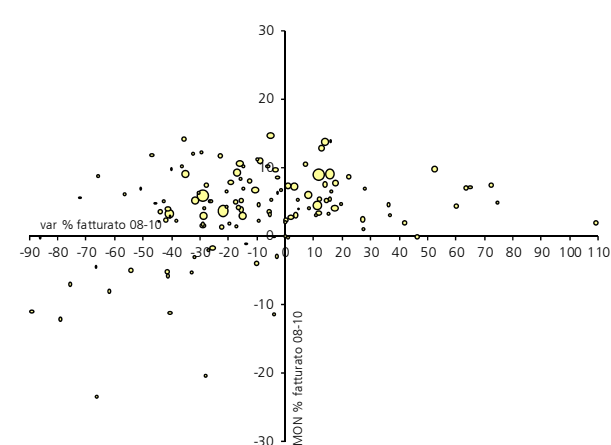
Abbigliamento del barese (campione: 133 aziende; fatturato 2010: 505,6 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	37,5	34,6	35,3	47,7	42,9	48,6	57,9	56,4	63,2
Costi per servizi e godimento beni di terzi	21,7	22,8	20,4	32,5	30,6	30,9	39,9	39,4	39,3
Costo del lavoro	7,3	8,3	7,9	12,1	13,4	13,7	17,6	21,8	22,4
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,7	0,7	0,8	1,4	1,3	1,4	2,3	2,4	2,3
Valore aggiunto	13,9	13,6	12,7	19,9	19,7	19,4	27,2	27,1	28,4
Imposte	0,5	0,4	0,3	0,9	0,8	0,7	1,4	1,3	1,2
EBITDA	5,0	3,0	2,3	7,8	6,5	5,7	9,9	10,0	9,2
Risultato netto rettificato	0,1	-0,2	-1,1	0,5	0,4	0,5	1,2	1,4	1,3

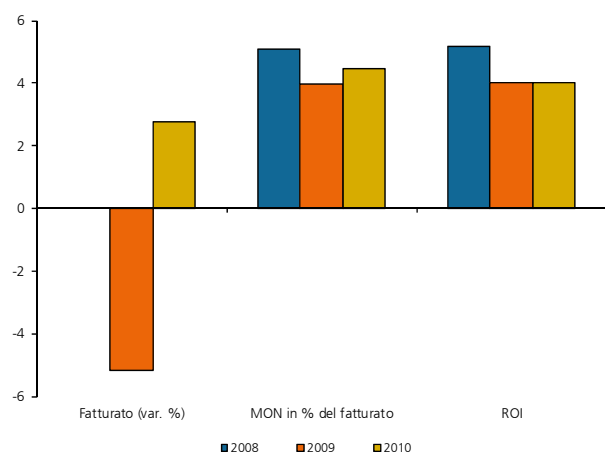
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	8,0	10,2	8,0	21,5	22,2	22,4	38,6	35,2	38,2
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,1	0,8	0,9	0,7	3,6	4,1	3,8
Immobilizzazioni materiali	4,1	4,1	2,8	11,9	16,8	17,4	31,8	32,6	31,0
Totale attivo corrente	61,4	64,8	61,8	78,5	77,8	77,6	92,0	89,8	92,0
Totale capitali permanenti	20,9	24,4	26,5	37,6	40,8	41,9	51,8	57,3	57,8
Totale passivo corrente	48,2	42,7	42,2	62,4	59,2	58,1	79,1	75,6	73,5

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-12,6	-5,0	-	-4,8	1,8	-	5,0	15,2
Fatturato (var. %)	-	-22,3	-16,3	-	-8,6	-5,5	-	1,5	9,2
MON in % del fatturato	3,2	1,3	0,5	5,6	4,4	3,7	8,3	7,8	7,6
Tasso di rotazione del capitale investito	78,6	74,1	63,5	106,3	102,8	92,2	140,8	149,8	128,1
ROI	3,7	1,6	0,3	6,0	5,3	4,3	8,9	8,0	6,7
Costo medio dell'indebitamento finanziario	6,1	4,0	3,1	7,0	5,7	4,9	10,7	9,4	6,8
Oneri finanziari (% fatturato)	0,8	1,1	0,7	2,8	2,3	1,5	4,5	3,7	3,9
Debiti finanziari (% fatturato)	15,7	17,9	18,4	37,6	40,9	39,3	58,0	65,2	71,0
Leverage	38,8	35,1	39,1	68,5	62,7	61,4	75,9	77,6	76,9
ROE	2,0	0,3	0,5	8,6	5,1	5,5	21,5	16,0	13,5
ROE netto	0,3	-3,8	-4,4	3,1	1,7	2,1	10,7	7,1	6,3
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,5	1,3	1,1	2,6	2,2	2,1	4,6	4,4	4,7

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

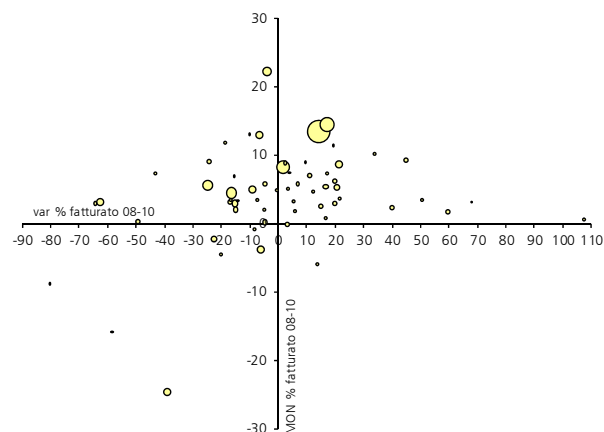
Abbigliamento del napoletano (campione: 71 aziende; fatturato 2010: 452,1 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	41,9	34,6	33,7	53,2	49,0	50,1	68,7	63,5	64,3
Costi per servizi e godimento beni di terzi	17,4	18,5	14,9	26,9	30,0	29,3	40,2	39,2	39,4
Costo del lavoro	7,0	8,1	7,7	9,7	11,3	10,7	19,8	20,9	18,4
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,7	0,6	0,6	1,3	1,2	1,2	2,6	3,0	3,3
Valore aggiunto	12,3	12,2	11,3	17,8	18,1	16,1	28,7	28,2	26,4
Imposte	0,5	0,3	0,3	1,0	0,8	1,0	1,9	1,8	2,2
EBITDA	3,2	2,8	1,3	6,7	5,9	6,2	10,7	10,2	9,5
Risultato netto rettificato	0,2	-0,9	-0,4	0,8	0,6	0,8	2,3	2,2	1,9

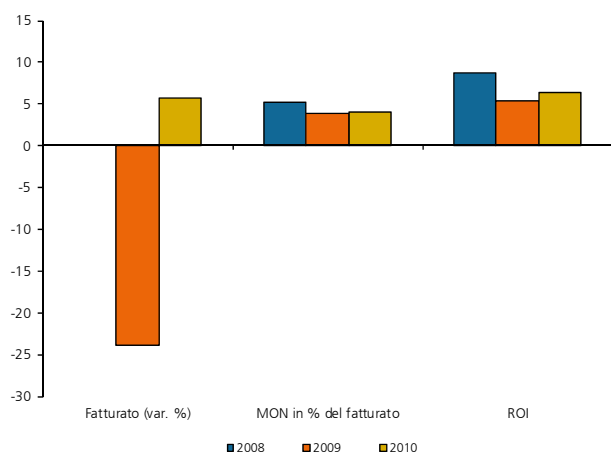
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	6,9	6,0	7,4	16,3	14,5	16,2	37,7	41,5	36,5
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,1	0,1	1,9	1,9	1,6	6,7	5,4	5,6
Immobilizzazioni materiali	3,2	2,9	2,6	8,3	7,7	7,3	29,0	26,4	25,0
Totale attivo corrente	62,3	58,5	63,5	83,7	85,5	83,8	93,1	94,0	92,6
Totale capitali permanenti	26,7	22,2	20,0	37,5	40,5	40,7	55,9	61,1	58,3
Totale passivo corrente	44,1	38,9	41,7	62,5	59,5	59,3	73,3	77,8	80,0

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-8,7	-8,6	-	-1,8	2,6	-	7,3	10,2
Fatturato (var. %)	-	-21,7	-8,7	-	-5,2	2,8	-	7,7	16,3
MON in % del fatturato	2,5	1,1	0,5	5,1	4,0	4,5	8,6	6,8	7,4
Tasso di rotazione del capitale investito	73,6	60,4	64,9	101,3	102,8	111,8	155,8	143,5	156,0
ROI	2,1	1,3	0,6	5,2	4,0	4,0	8,3	6,7	8,7
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	1,5	0,9	1,1	7,3	7,0	6,7	29,4	24,8	28,2
ROE netto	0,1	-4,3	-0,4	3,8	3,0	4,3	16,7	14,5	15,2
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,5	1,4	1,3	2,6	2,3	2,5	5,1	4,4	5,1

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

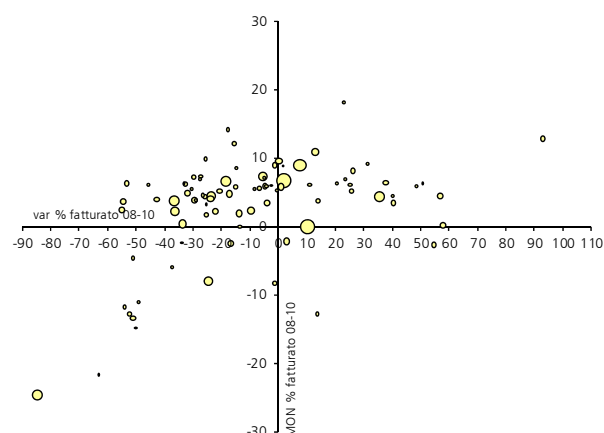
Abbigliamento di Empoli (campione: 100 aziende; fatturato 2010: 743,6 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	33,5	31,8	30,7	44,3	42,4	43,6	56,7	57,1	56,1
Costi per servizi e godimento beni di terzi	27,6	28,9	27,4	38,5	41,1	38,5	46,3	50,1	54,6
Costo del lavoro	6,4	7,2	7,3	10,0	12,1	12,1	14,0	18,7	18,9
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,4	0,5	0,4	0,8	0,9	0,7	1,3	2,0	1,7
Valore aggiunto	10,8	9,4	8,1	15,8	15,6	15,7	21,7	23,3	21,9
Imposte	0,5	0,3	0,2	1,3	1,0	0,9	2,0	2,0	1,8
EBITDA	3,4	-0,1	0,7	6,3	5,1	5,2	9,0	8,3	8,7
Risultato netto rettificato	-0,2	-2,6	-1,0	1,0	0,5	0,5	3,1	1,9	2,2

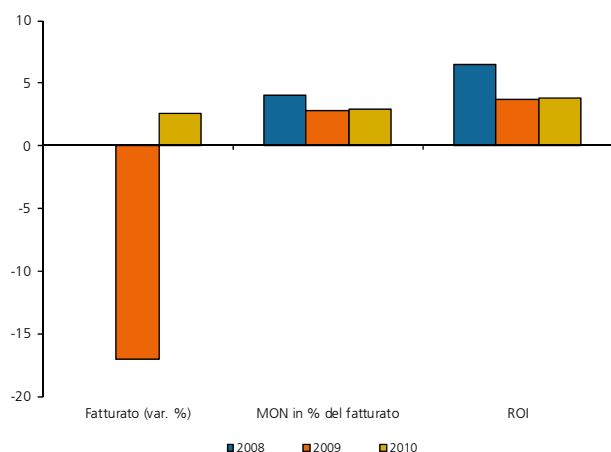
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	3,6	3,9	3,7	12,2	12,2	11,8	25,6	27,8	28,9
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,1	0,6	0,7	0,6	3,0	3,7	3,0
Immobilizzazioni materiali	2,0	2,3	1,6	5,3	5,4	5,2	17,4	19,0	21,5
Totale attivo corrente	74,4	72,2	71,1	87,8	87,8	88,2	96,4	96,1	96,3
Totale capitali permanenti	14,7	17,5	18,0	32,5	35,3	33,0	53,6	59,0	53,6
Totale passivo corrente	46,4	41,0	46,4	67,5	64,7	67,0	85,3	82,5	82,0

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-18,7	-7,5	-	-6,4	3,7	-	4,2	17,3
Fatturato (var. %)	-	-34,8	-10,7	-	-23,9	5,7	-	-8,6	25,1
MON in % del fatturato	2,0	-1,6	-0,3	5,1	3,8	4,1	7,9	6,4	7,1
Tasso di rotazione del capitale investito	101,8	97,9	92,9	164,5	139,8	149,1	267,1	222,1	245,1
ROI	2,9	-2,6	-2,0	8,8	5,5	6,3	15,7	11,6	12,1
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	1,6	-8,5	-3,9	14,6	8,6	7,5	49,6	28,5	28,6
ROE netto	-3,1	-11,7	-9,6	6,3	2,5	2,7	24,0	13,4	17,0
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,9	1,3	1,4	4,0	2,9	2,9	7,8	5,7	7,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

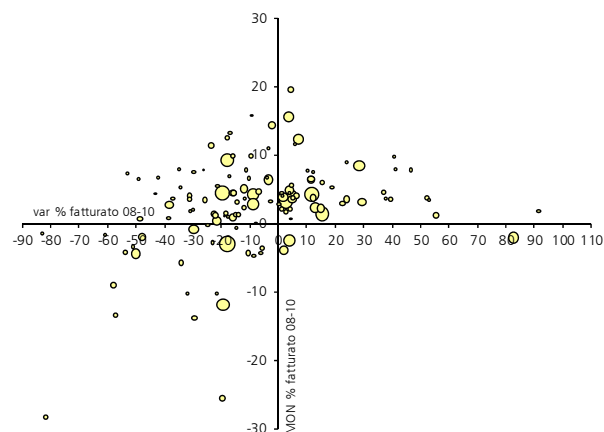
Abbigliamento e calzature della Bassa Bresciana (campione: 135 aziende; fatturato 2010: 916,9 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	34,6	32,0	30,4	44,1	42,5	45,3	55,0	51,1	55,8
Costi per servizi e godimento beni di terzi	25,9	26,4	27,0	35,6	36,3	36,0	43,4	45,1	45,4
Costo del lavoro	6,5	7,5	7,0	13,2	14,3	14,5	19,9	22,0	22,9
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,5	0,5	0,6	1,1	1,2	1,3	2,2	2,7	2,7
Valore aggiunto	11,6	10,3	9,8	17,2	17,0	18,6	26,8	26,3	28,3
Imposte	0,4	0,3	0,3	0,9	0,8	0,7	1,5	1,4	1,5
EBITDA	2,3	0,3	2,1	5,4	4,4	4,3	8,5	7,4	7,7
Risultato netto rettificato	-0,9	-3,6	-1,3	0,3	0,1	0,4	1,4	1,2	1,7

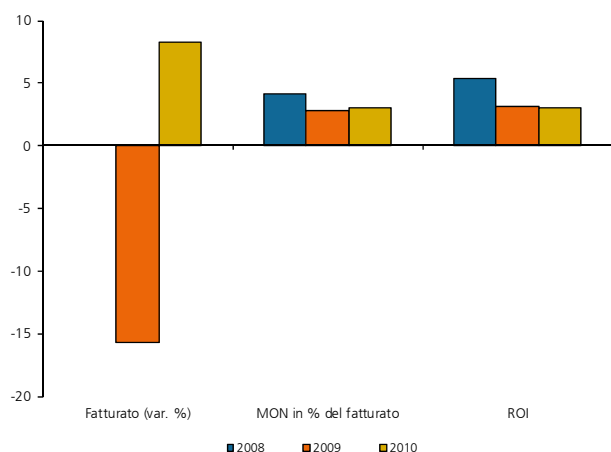
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	7,0	6,6	6,5	17,2	19,1	20,1	34,9	41,0	37,1
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,0	0,0	0,6	0,6	0,7	3,5	2,7	2,9
Immobilizzazioni materiali	2,7	3,5	3,3	10,2	9,7	10,8	25,7	27,0	25,0
Totale attivo corrente	65,1	59,0	62,9	82,8	80,9	79,9	93,0	93,4	93,5
Totale capitali permanenti	22,2	22,4	21,7	36,6	36,6	36,3	52,6	55,9	56,6
Totale passivo corrente	47,4	44,1	43,4	63,4	63,4	63,7	77,8	77,6	78,3

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-14,0	-5,8	-	-4,1	4,9	-	6,4	18,6
Fatturato (var. %)	-	-24,4	-10,5	-	-17,0	2,6	-	-6,7	19,2
MON in % del fatturato	0,8	-2,2	0,4	4,0	2,8	2,9	6,9	5,5	5,6
Tasso di rotazione del capitale investito	100,8	87,2	83,8	139,8	123,5	121,9	210,8	191,1	188,3
ROI	1,3	-2,2	0,3	6,4	3,7	3,8	10,6	8,4	8,7
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,0	3,3	2,2	6,3	5,4	3,3	9,9	8,2	5,4
Oneri finanziari (% fatturato)	1,1	0,8	0,5	2,0	1,6	1,1	3,7	3,5	3,0
Debiti finanziari (% fatturato)	19,4	12,5	12,4	35,3	34,0	37,8	57,5	63,2	61,6
Leverage	47,0	41,4	44,2	65,5	57,3	64,0	83,3	80,9	80,1
ROE	-1,0	-15,3	-2,5	9,9	5,2	6,3	34,3	24,6	26,3
ROE netto	-5,1	-20,9	-5,5	2,7	0,4	2,2	15,1	9,8	11,8
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,8	1,5	1,5	3,0	2,8	2,8	7,8	7,6	8,1

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

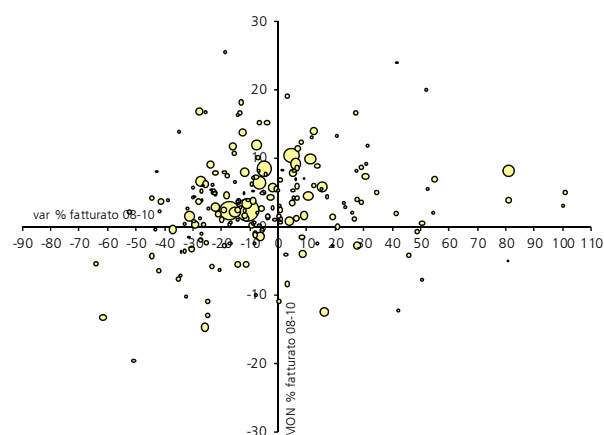
Abbigliamento-tessile gallaratese (campione: 224 aziende; fatturato 2010: 1.210,3 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
 I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	25,0	22,4	24,6	36,4	34,8	39,6	50,3	46,4	51,3
Costi per servizi e godimento beni di terzi	26,6	26,4	27,0	35,8	36,1	35,4	44,3	44,1	44,5
Costo del lavoro	10,6	11,6	11,6	18,4	20,2	19,2	26,8	29,7	29,4
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,7	0,8	0,8	1,6	2,0	1,8	3,4	3,5	4,0
Valore aggiunto	17,1	16,2	14,4	24,7	24,6	23,2	33,9	36,0	34,9
Imposte	0,7	0,4	0,5	1,2	1,0	1,0	2,1	1,8	2,0
EBITDA	2,6	1,1	1,2	6,7	5,2	5,2	9,9	10,0	8,8
Risultato netto rettificato	-1,7	-4,3	-1,6	0,3	0,2	0,3	2,0	1,6	2,0

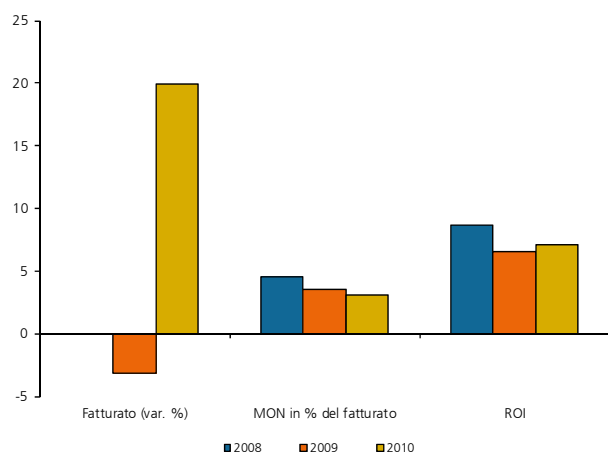
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	9,7	10,1	8,0	28,6	29,0	26,6	47,3	46,7	46,1
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,3	0,4	0,4	2,5	2,1	2,3
Immobilizzazioni materiali	6,0	5,3	4,2	22,9	22,9	20,6	43,7	41,7	39,1
Totale attivo corrente	52,7	53,3	53,9	71,4	71,0	73,4	90,3	89,9	92,0
Totale capitali permanenti	32,8	34,0	31,1	52,0	51,6	47,6	67,5	71,8	69,2
Totale passivo corrente	32,5	28,2	30,8	48,0	48,4	52,4	67,2	66,0	68,9

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-10,3	-4,6	-	-2,9	4,0	-	5,1	13,2
Fatturato (var. %)	-	-26,9	-5,7	-	-15,7	8,3	-	-4,9	20,4
MON in % del fatturato	0,5	-2,5	-1,4	4,2	2,8	3,1	7,9	6,9	6,3
Tasso di rotazione del capitale investito	80,5	66,8	65,5	117,9	98,4	105,6	171,3	149,2	149,7
ROI	0,5	-1,6	-1,1	5,3	3,1	3,0	10,4	8,0	7,7
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,0	3,4	2,6	7,0	5,6	4,3	11,1	8,7	7,2
Oneri finanziari (% fatturato)	0,6	0,5	0,4	1,7	1,7	1,2	3,6	3,4	2,4
Debiti finanziari (% fatturato)	11,2	13,9	9,8	25,3	31,9	30,5	44,0	49,3	50,0
Leverage	25,4	22,1	18,0	45,0	49,4	45,9	73,5	71,6	72,3
ROE	-3,9	-10,8	-3,3	5,9	2,7	4,3	24,7	16,4	16,7
ROE netto	-9,4	-13,3	-5,6	0,9	0,4	0,9	10,1	6,7	8,7
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,9	1,5	1,5	2,9	2,2	2,5	5,5	4,8	5,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

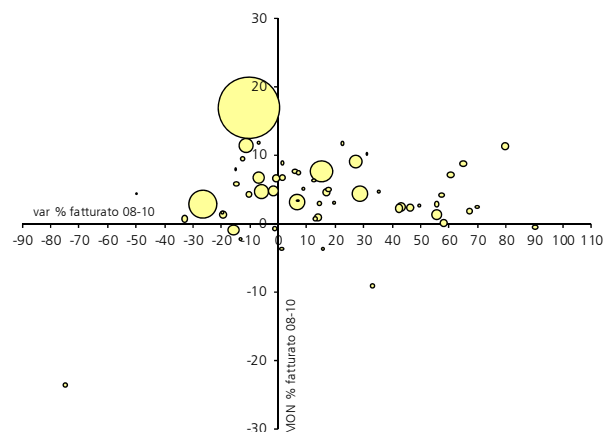
Calzatura sportiva di Montebelluna (campione: 62 aziende; fatturato 2010: 1.800,2 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	44,3	43,4	47,8	51,9	51,5	53,6	59,1	63,8	68,4
Costi per servizi e godimento beni di terzi	20,0	18,3	17,6	29,8	30,1	28,2	34,4	37,5	37,0
Costo del lavoro	7,2	7,8	6,8	10,8	11,4	10,2	15,5	18,3	14,1
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,9	1,0	0,8	1,4	1,6	1,3	1,9	2,4	2,0
Valore aggiunto	12,4	10,3	10,8	17,1	16,0	15,3	22,5	25,2	22,2
Imposte	0,5	0,4	0,5	1,0	0,9	0,9	1,8	1,8	2,0
EBITDA	2,9	1,0	3,1	6,6	5,3	4,7	9,0	8,8	8,7
Risultato netto rettificato	0,0	0,1	0,1	0,5	0,8	0,9	2,3	2,9	2,7

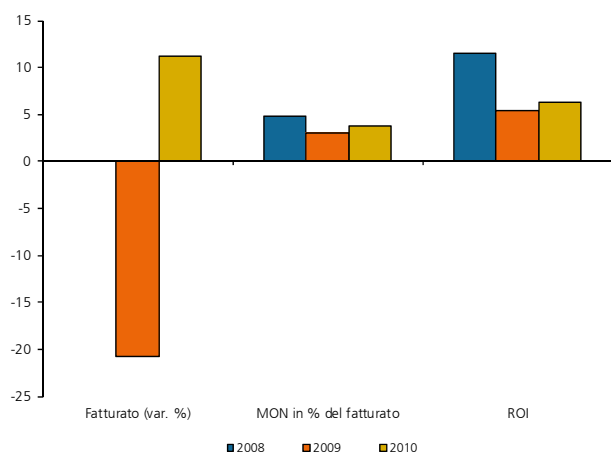
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	9,6	8,7	6,5	15,5	17,1	16,2	32,5	30,9	27,2
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,2	0,1	0,9	0,8	1,0	3,4	3,3	3,5
Immobilizzazioni materiali	5,9	5,6	4,5	9,2	9,0	7,8	14,9	16,3	15,7
Totale attivo corrente	67,5	69,1	72,8	84,5	82,9	83,8	90,4	91,3	93,5
Totale capitali permanenti	22,9	23,0	21,7	30,9	33,1	32,7	44,9	48,0	49,2
Totale passivo corrente	55,1	52,0	50,8	69,1	66,9	67,3	77,1	77,0	78,3

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-7,1	-1,7	-	-1,2	8,1	-	14,1	37,6
Fatturato (var. %)	-	-17,0	0,6	-	-3,2	19,9	-	11,1	40,1
MON in % del fatturato	1,6	0,0	2,0	4,5	3,6	3,1	7,4	7,1	6,8
Tasso di rotazione del capitale investito	136,2	132,1	149,6	185,6	178,2	195,0	282,2	256,0	234,9
ROI	3,3	-0,5	3,2	8,7	6,6	7,1	12,4	15,6	17,4
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	-0,7	4,2	5,5	19,6	13,4	21,0	45,1	36,8	44,1
ROE netto	-3,0	0,4	0,8	8,1	6,7	10,5	23,5	18,9	22,2
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,1	2,0	2,3	5,1	5,2	6,1	12,1	16,0	18,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

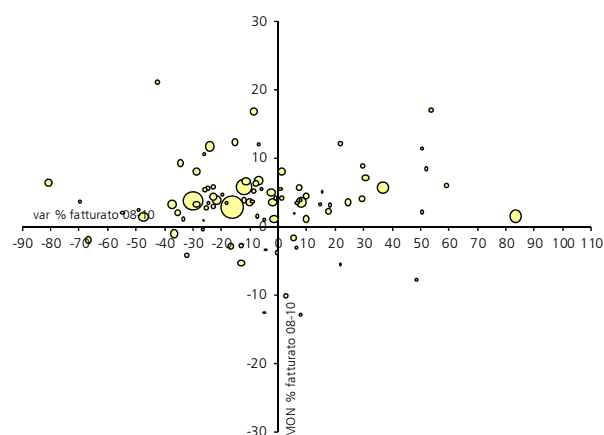
Calzature del Brenta (campione: 88 aziende; fatturato 2010: 667,3 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	38,0	36,6	38,2	43,1	42,0	43,0	48,2	47,6	49,4
Costi per servizi e godimento beni di terzi	21,2	22,3	21,7	28,9	29,0	28,1	35,8	35,2	35,1
Costo del lavoro	13,5	17,4	15,7	20,0	22,8	21,7	27,5	30,9	29,5
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,6	0,9	0,8	1,2	1,4	1,3	2,5	3,1	3,0
Valore aggiunto	20,7	21,0	20,5	26,2	27,9	27,8	33,2	36,4	35,9
Imposte	0,9	0,6	0,8	1,5	1,2	1,3	2,3	1,9	2,0
EBITDA	3,3	1,9	3,2	6,6	4,8	5,5	9,4	7,9	8,6
Risultato netto rettificato	0,0	-2,5	0,0	1,0	0,4	0,8	3,2	1,7	2,5

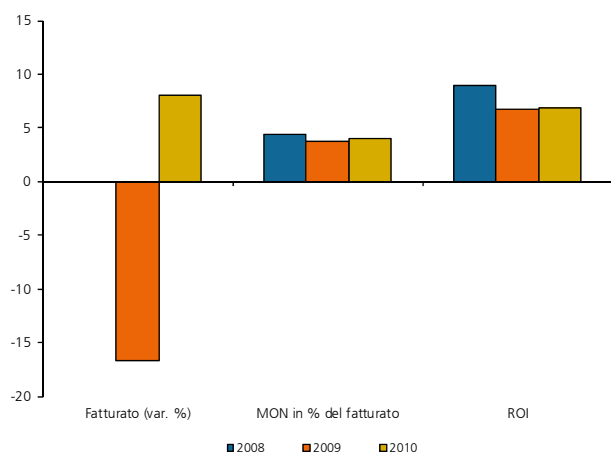
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	11,7	10,0	8,9	20,2	21,0	19,4	39,7	39,5	37,6
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,4	0,3	0,2	1,5	1,7	1,3
Immobilizzazioni materiali	6,6	6,6	6,2	15,4	16,5	14,7	34,9	34,4	34,4
Totale attivo corrente	60,3	60,5	62,4	79,8	79,0	80,6	88,3	90,0	91,1
Totale capitali permanenti	23,4	26,4	27,0	38,2	39,8	43,0	58,2	59,0	60,6
Totale passivo corrente	41,8	41,0	39,4	61,8	60,2	57,0	76,6	73,6	73,0

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-14,3	-1,3	-	-3,2	5,5	-	6,1	17,4
Fatturato (var. %)	-	-31,0	2,8	-	-20,8	11,2	-	-6,7	26,9
MON in % del fatturato	1,9	-1,2	1,6	4,8	3,0	3,7	8,1	5,6	6,5
Tasso di rotazione del capitale investito	161,8	140,9	137,9	253,8	197,5	200,2	347,0	273,5	288,5
ROI	5,2	-2,7	2,3	11,4	5,4	6,3	21,0	12,5	13,3
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	10,9	-6,5	5,3	29,8	10,3	21,8	65,2	34,5	49,7
ROE netto	-0,2	-15,0	0,1	9,5	2,6	7,9	27,6	14,3	23,9
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,2	1,7	1,8	3,9	3,0	3,6	8,9	7,3	7,9

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

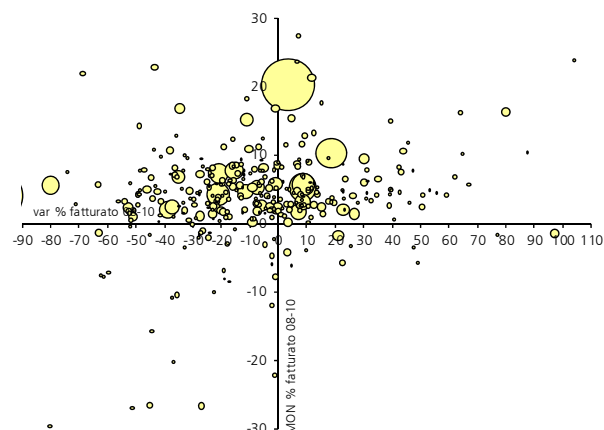
Calzature di Fermo (campione: 343 aziende; fatturato 2010: 3.035,8 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	37,5	34,0	37,0	43,5	41,9	44,4	51,4	49,4	52,6
Costi per servizi e godimento beni di terzi	23,7	24,6	24,4	30,1	31,0	30,2	36,1	37,0	38,0
Costo del lavoro	11,0	11,9	11,7	15,6	18,4	17,4	21,9	25,3	24,5
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,0	1,2	1,1	1,8	2,0	2,0	3,1	3,5	3,2
Valore aggiunto	17,4	18,2	17,8	24,1	24,9	24,7	31,3	32,6	33,2
Imposte	0,8	0,6	0,7	1,3	1,2	1,2	2,2	2,0	2,0
EBITDA	4,4	3,2	3,7	6,9	6,6	6,6	11,1	10,5	10,9
Risultato netto rettificato	0,1	-0,4	0,1	0,8	0,4	0,7	2,5	2,0	2,6

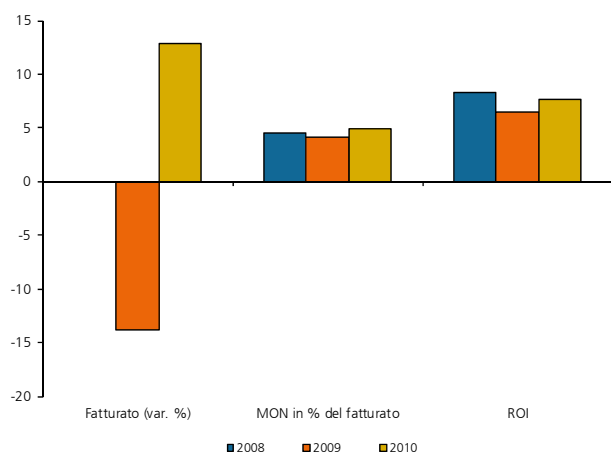
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	9,7	10,3	9,3	19,0	20,6	19,4	33,9	34,2	33,4
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,1	0,6	0,7	0,7	2,3	2,7	2,6
Immobilizzazioni materiali	6,3	6,6	6,2	13,5	14,0	13,1	26,5	25,6	24,5
Totale attivo corrente	66,1	65,8	66,6	81,0	79,4	80,6	90,3	89,7	90,7
Totale capitali permanenti	22,6	25,1	25,2	35,3	36,5	37,7	50,9	53,3	55,3
Totale passivo corrente	49,1	46,7	44,7	64,7	63,5	62,3	77,4	74,9	74,8

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-13,8	-4,2	-	-1,4	6,2	-	10,0	15,7
Fatturato (var. %)	-	-32,1	-5,1	-	-16,7	8,1	-	-4,2	23,5
MON in % del fatturato	2,3	1,1	1,7	4,4	3,8	4,0	7,5	6,9	6,9
Tasso di rotazione del capitale investito	144,0	124,1	124,3	204,7	175,1	172,6	307,5	253,4	261,1
ROI	4,7	1,4	3,0	8,9	6,8	6,9	18,4	13,1	14,4
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,9	3,8	3,0	7,5	6,1	4,4	11,1	9,2	7,9
Oneri finanziari (% fatturato)	0,5	0,4	0,3	1,2	1,0	0,7	2,2	2,0	1,7
Debiti finanziari (% fatturato)	6,2	1,8	3,7	16,5	17,5	16,4	29,9	34,1	33,9
Leverage	26,7	9,2	13,2	59,1	52,9	50,7	78,0	77,6	75,9
ROE	5,2	0,8	4,2	26,1	13,5	15,9	48,5	31,7	35,2
ROE netto	0,6	-5,8	0,6	7,9	3,0	6,0	23,9	14,1	17,7
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,7	1,4	1,4	3,3	2,6	2,9	7,0	5,6	6,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

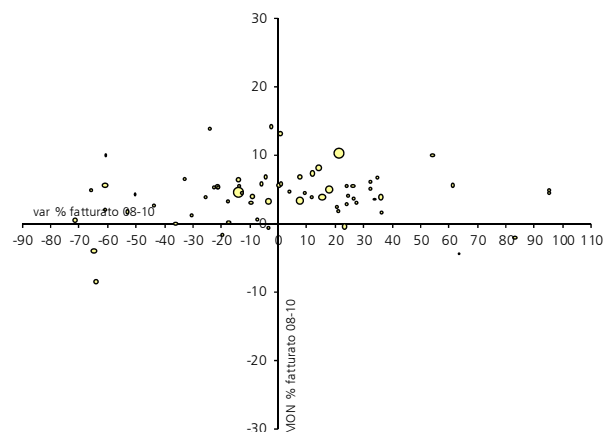
Calzature napoletane (campione: 70 aziende; fatturato 2010: 216,4 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	41,8	41,7	40,7	54,0	53,9	55,2	63,3	65,1	65,6
Costi per servizi e godimento beni di terzi	13,1	13,2	12,8	21,1	23,0	19,7	28,3	30,6	30,2
Costo del lavoro	12,0	11,9	10,5	16,4	18,3	17,0	26,0	27,1	25,0
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,7	0,8	0,7	1,5	1,7	1,7	3,3	3,7	3,4
Valore aggiunto	17,0	16,5	15,6	24,4	23,8	23,0	33,3	35,3	32,0
Imposte	0,9	0,6	0,6	1,4	1,3	1,1	2,0	1,8	2,1
EBITDA	4,0	2,8	4,1	6,9	5,4	6,4	10,3	8,6	10,2
Risultato netto rettificato	0,5	0,0	0,3	1,3	0,9	1,3	2,2	1,9	2,6

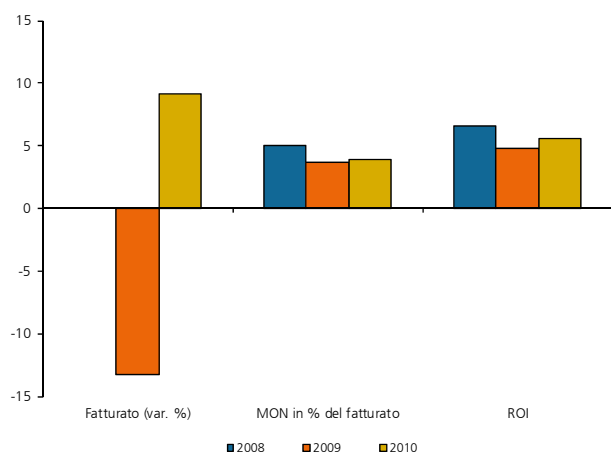
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	7,0	6,0	5,3	16,0	16,4	13,3	37,0	38,0	33,4
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,3	0,2	0,3	1,9	1,9	1,9
Immobilizzazioni materiali	5,5	5,2	3,3	10,8	10,7	9,5	28,8	33,3	26,0
Totale attivo corrente	63,0	62,0	66,6	84,0	83,6	86,7	93,0	94,0	94,7
Totale capitali permanenti	19,1	18,4	19,4	34,2	37,7	34,6	48,3	50,3	52,0
Totale passivo corrente	51,7	49,7	48,0	65,8	62,3	65,4	80,9	81,6	80,6

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-9,5	-2,1	-	0,3	8,6	-	14,4	29,4
Fatturato (var. %)	-	-23,2	-11,8	-	-13,8	12,9	-	3,5	26,7
MON in % del fatturato	2,7	0,7	2,9	4,6	4,1	4,9	6,3	5,4	6,9
Tasso di rotazione del capitale investito	141,9	112,8	98,6	197,1	170,0	159,6	245,2	206,9	207,1
ROI	4,5	0,8	3,4	8,4	6,4	7,6	12,8	10,8	12,1
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	14,4	2,0	4,8	29,5	17,7	24,4	58,0	40,0	42,2
ROE netto	5,5	0,0	1,3	12,8	6,5	10,4	24,9	21,1	25,2
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,5	1,2	1,3	2,1	1,7	1,9	3,1	2,7	3,3

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

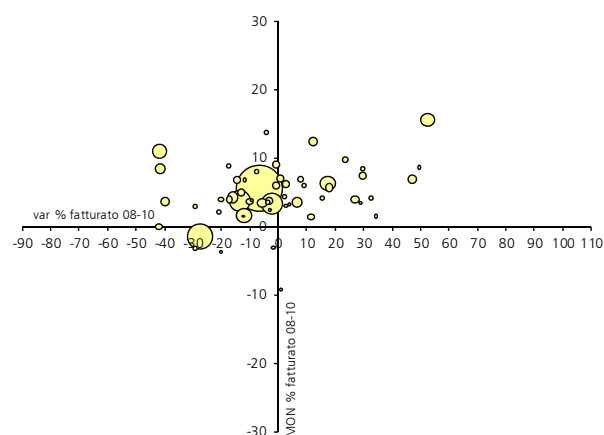
Calzetteria di Castel Goffredo (campione: 57 aziende; fatturato 2010: 1.188,3 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	39,1	36,1	39,6	46,3	43,2	45,0	59,4	52,0	55,2
Costi per servizi e godimento beni di terzi	22,2	26,0	23,6	31,1	31,1	30,3	34,8	35,8	35,7
Costo del lavoro	9,4	10,9	10,9	13,4	16,2	14,0	18,3	21,9	21,0
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,0	1,1	1,0	1,4	1,9	1,4	2,4	3,2	2,3
Valore aggiunto	15,9	17,3	16,9	21,3	22,8	21,8	25,6	29,1	27,9
Imposte	0,8	0,6	0,8	1,4	1,1	1,0	1,8	1,8	1,8
EBITDA	5,0	3,3	4,0	7,2	6,5	5,9	10,6	10,0	10,3
Risultato netto rettificato	0,1	-0,7	0,3	0,8	0,3	0,8	2,3	2,4	3,0

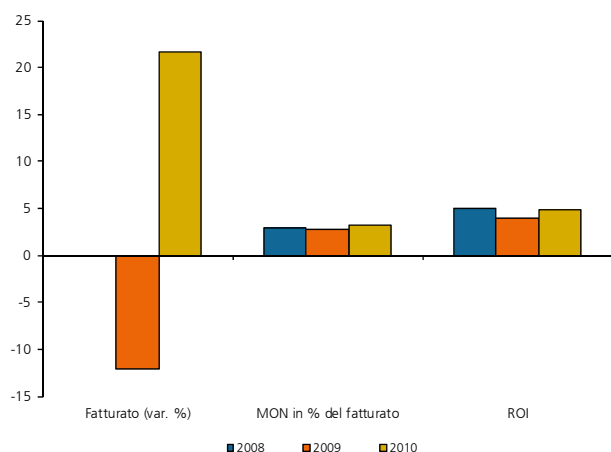
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	15,4	18,3	16,2	27,3	27,0	26,2	41,9	42,0	43,0
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	0,3	1,9	2,9	2,8
Immobilizzazioni materiali	13,6	13,2	11,1	24,8	23,2	22,8	37,4	39,7	37,7
Totale attivo corrente	58,1	58,0	57,0	72,7	73,0	73,8	84,6	81,7	83,8
Totale capitali permanenti	29,6	36,0	35,6	46,9	49,0	44,7	64,4	66,4	64,0
Totale passivo corrente	35,6	33,6	36,0	53,1	51,0	55,3	70,4	64,0	64,4

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-11,4	-1,3	-	-4,3	6,8	-	3,6	17,3
Fatturato (var. %)	-	-21,2	1,2	-	-13,2	9,2	-	-1,8	23,4
MON in % del fatturato	3,0	1,5	2,1	5,0	3,7	4,0	6,9	6,9	6,8
Tasso di rotazione del capitale investito	112,4	99,4	105,5	166,0	138,0	152,1	209,4	192,0	209,7
ROI	3,9	1,6	3,7	6,6	4,8	5,6	12,1	8,8	9,6
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	4,2	-1,3	3,7	16,0	6,4	8,9	29,4	20,0	25,0
ROE netto	0,8	-5,9	1,1	5,8	1,2	4,4	13,1	9,9	12,3
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,9	2,7	2,8	7,4	5,9	6,2	13,9	13,7	13,9

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

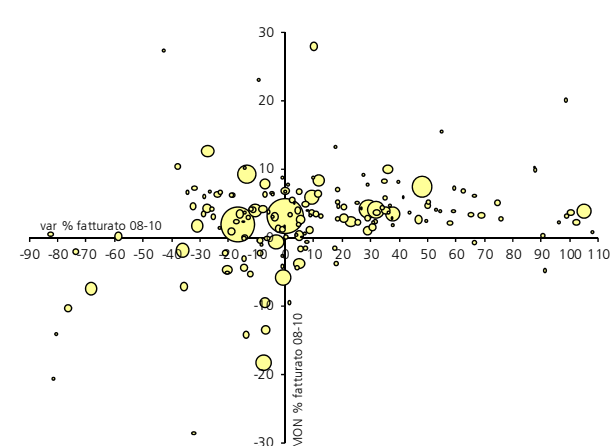
Concia di Arzignano (campione: 193 aziende; fatturato 2010: 2.295,7 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	42,9	40,0	37,8	54,2	52,3	59,2	66,6	61,0	69,1
Costi per servizi e godimento beni di terzi	20,4	21,0	20,0	26,1	27,1	26,3	35,0	34,7	34,9
Costo del lavoro	5,3	5,6	5,1	11,1	11,7	10,8	17,4	19,4	17,4
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,6	0,7	0,5	1,3	1,6	1,3	2,4	3,1	2,6
Valore aggiunto	8,1	8,9	8,2	14,3	17,0	15,6	23,5	24,9	23,6
Imposte	0,2	0,3	0,3	0,6	0,8	0,8	1,3	1,4	1,7
EBITDA	1,8	1,4	2,2	4,7	4,5	4,5	7,4	8,2	8,1
Risultato netto rettificato	-1,4	-1,9	-0,3	0,1	0,2	0,4	0,6	1,3	1,9

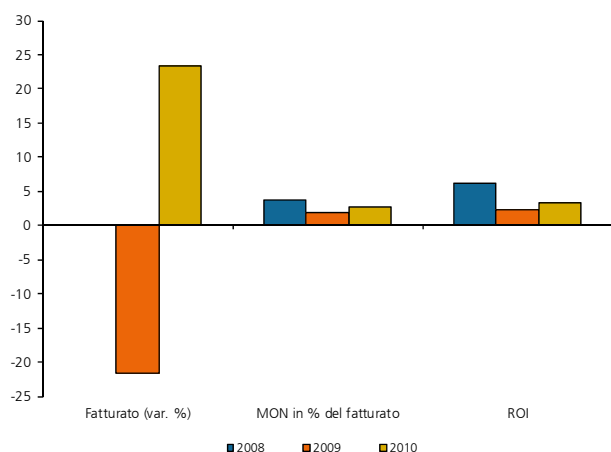
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	10,1	11,9	9,8	23,5	23,3	21,9	40,7	39,5	40,3
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,5	0,4	0,3	2,6	2,1	1,9
Immobilizzazioni materiali	5,2	6,4	5,7	15,9	16,6	16,2	33,9	31,3	33,8
Totale attivo corrente	59,3	60,5	59,7	76,5	76,7	78,1	89,9	88,1	90,2
Totale capitali permanenti	20,4	20,9	17,9	38,2	38,7	35,5	55,7	55,4	51,3
Totale passivo corrente	44,3	44,6	48,7	61,8	61,3	64,5	79,6	79,1	82,1

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-11,7	-4,1	-	-1,2	6,5	-	11,3	19,7
Fatturato (var. %)	-	-26,6	5,2	-	-12,1	21,7	-	4,6	42,9
MON in % del fatturato	0,2	-0,7	0,5	3,0	2,8	3,1	5,3	5,2	5,7
Tasso di rotazione del capitale investito	126,8	100,8	114,3	170,7	148,3	164,2	243,4	222,0	241,1
ROI	0,2	-1,0	0,6	4,9	4,0	4,8	9,0	8,1	10,3
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,4	2,8	2,1	6,7	4,1	3,2	8,7	6,0	4,4
Oneri finanziari (% fatturato)	1,1	0,6	0,4	1,8	1,2	0,8	3,1	2,1	1,6
Debiti finanziari (% fatturato)	15,2	14,0	14,5	26,2	27,4	25,4	46,9	51,8	42,5
Leverage	49,2	42,2	38,0	65,7	64,3	64,3	82,4	83,3	82,1
ROE	-7,7	-6,4	0,7	3,9	6,2	9,4	17,0	21,2	28,3
ROE netto	-13,2	-12,4	-3,1	0,6	1,9	3,0	5,4	8,5	12,7
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,2	2,0	2,1	4,6	4,2	4,7	9,8	8,2	9,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

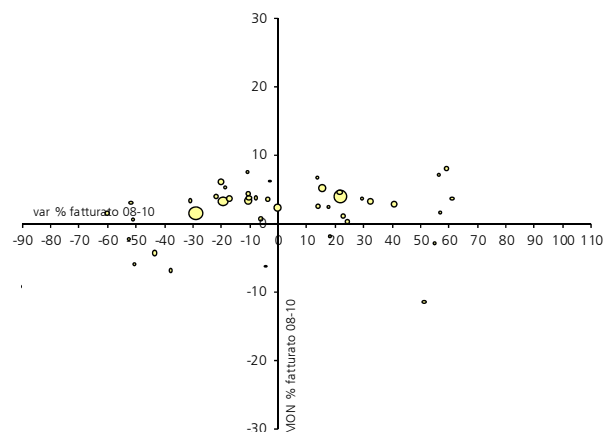
Concia di Solofra (campione: 52 aziende; fatturato 2010: 245,5 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	45,9	47,7	44,0	59,0	60,4	56,1	71,1	69,7	68,2
Costi per servizi e godimento beni di terzi	18,8	22,4	18,5	24,4	25,8	22,8	31,4	35,1	32,3
Costo del lavoro	4,6	6,4	5,9	9,3	12,2	11,1	17,7	19,5	18,4
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,3	0,3	0,2	1,2	1,2	0,8	3,0	3,4	1,9
Valore aggiunto	10,3	6,5	4,8	14,8	14,9	14,5	23,8	19,3	21,7
Imposte	0,2	0,1	0,1	0,6	0,6	0,6	1,2	1,0	1,1
EBITDA	3,4	0,9	-1,5	5,2	3,7	4,3	7,3	5,9	7,9
Risultato netto rettificato	-0,2	-1,0	-1,6	0,2	0,3	0,2	0,8	0,8	1,3

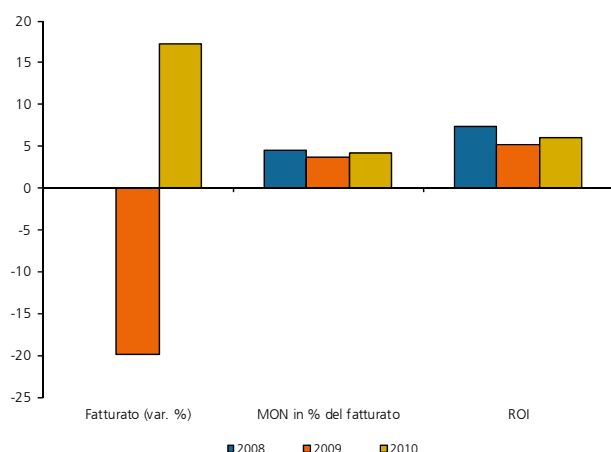
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	6,8	5,4	5,6	16,2	16,7	14,7	25,5	32,8	34,8
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	1,1	2,0	1,3
Immobilizzazioni materiali	3,3	3,4	2,2	12,9	13,3	13,5	19,2	24,3	26,8
Totale attivo corrente	74,5	67,2	65,2	83,8	83,3	85,3	93,2	94,6	94,4
Totale capitali permanenti	14,2	15,0	12,9	32,6	31,3	34,3	56,4	56,8	56,5
Totale passivo corrente	43,6	43,2	43,5	67,4	68,7	65,7	85,8	85,0	87,1

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-11,4	-17,3	-	-0,3	0,0	-	14,7	20,3
Fatturato (var. %)	-	-36,5	-14,6	-	-21,7	23,4	-	-6,0	55,2
MON in % del fatturato	1,5	-1,2	-3,3	3,7	2,0	2,8	5,6	4,2	5,6
Tasso di rotazione del capitale investito	100,5	77,1	78,0	156,7	122,8	130,3	210,8	162,8	216,1
ROI	1,7	-1,5	-4,4	6,3	2,4	3,3	8,6	5,0	8,6
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	1,2	-5,0	-9,8	9,2	3,6	5,4	17,8	14,8	13,2
ROE netto	-2,2	-10,2	-13,5	1,0	1,3	1,7	6,9	6,5	7,1
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,8	1,4	1,4	2,6	2,1	3,2	4,7	3,6	4,7

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

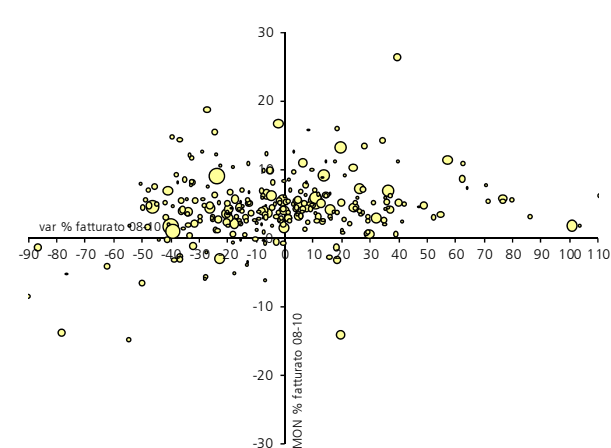
Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno (campione: 300 aziende; fatturato 2010: 1.841,5 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	39,2	35,8	39,5	47,6	44,3	49,8	55,2	51,8	61,0
Costi per servizi e godimento beni di terzi	23,4	25,6	24,3	29,7	32,1	30,7	35,9	38,0	36,2
Costo del lavoro	8,1	9,7	7,9	12,6	15,2	13,0	19,4	22,1	20,8
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,6	0,7	0,6	1,3	1,4	1,2	2,1	2,4	2,3
Valore aggiunto	13,6	14,7	12,7	19,0	20,0	18,7	27,6	28,1	28,1
Imposte	0,6	0,5	0,6	1,1	1,0	0,9	1,7	1,6	1,7
EBITDA	3,8	2,6	3,1	6,5	5,3	5,6	9,1	8,3	8,7
Risultato netto rettificato	0,0	-0,8	0,1	0,4	0,3	0,7	1,5	1,7	2,0

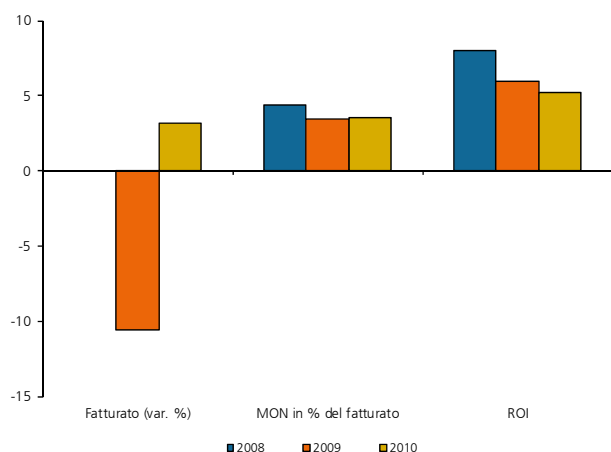
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	7,9	7,9	6,9	16,7	16,9	14,7	32,2	33,0	30,3
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,4	0,3	0,3	1,7	2,0	2,0
Immobilizzazioni materiali	3,8	4,1	3,7	11,0	12,5	9,2	26,4	25,0	24,1
Totale attivo corrente	67,8	67,0	69,7	83,3	83,1	85,3	92,1	92,1	93,1
Totale capitali permanenti	24,4	28,0	26,6	41,5	44,9	42,1	58,1	61,8	58,2
Totale passivo corrente	41,9	38,2	41,8	58,5	55,1	57,9	75,6	72,0	73,4

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-15,5	-1,6	-	-5,4	7,5	-	4,0	21,2
Fatturato (var. %)	-	-33,1	1,1	-	-20,0	17,2	-	-8,2	34,3
MON in % del fatturato	2,4	1,3	2,1	4,5	3,8	4,2	7,3	6,4	6,7
Tasso di rotazione del capitale investito	117,9	99,8	106,9	178,0	146,2	154,3	260,5	205,2	221,1
ROI	4,0	1,5	2,4	7,4	5,2	6,0	14,3	10,3	11,4
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,2	3,1	2,2	6,3	4,6	3,6	7,9	6,3	5,2
Oneri finanziari (% fatturato)	0,9	0,6	0,3	1,8	1,5	1,0	2,8	2,4	1,8
Debiti finanziari (% fatturato)	13,7	14,8	13,5	29,0	30,2	29,9	48,5	52,3	50,7
Leverage	36,9	30,5	29,6	64,7	58,5	58,7	80,2	76,1	73,7
ROE	2,2	-0,6	2,5	9,4	6,7	11,1	28,4	18,6	22,2
ROE netto	0,1	-3,8	0,5	2,5	1,4	3,9	11,3	10,3	11,3
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,2	1,6	1,9	4,0	3,3	3,7	7,6	6,2	7,4

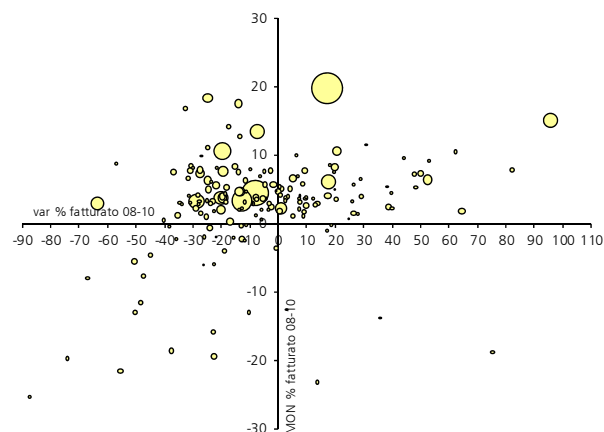
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Maglieria e abbigliamento di Carpi (campione: 179 aziende; fatturato 2010: 1.441,7 mln €)

Le performance in sintesi



La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	27,2	26,9	28,4	35,4	35,2	36,1	44,3	43,2	44,3
Costi per servizi e godimento beni di terzi	36,7	37,1	35,8	47,2	47,2	47,0	52,6	54,4	53,7
Costo del lavoro	7,0	7,5	8,0	10,2	11,8	11,9	14,5	17,1	16,2
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,4	0,4	0,4	0,6	0,7	0,7	1,5	1,5	1,4
Valore aggiunto	12,3	11,8	10,7	16,1	16,6	16,8	21,9	20,7	21,5
Imposte	0,8	0,6	0,4	1,2	1,2	0,8	1,9	1,9	1,6
EBITDA	3,4	2,3	2,4	5,4	4,5	4,9	8,4	8,4	7,7
Risultato netto rettificato	0,0	0,0	-0,6	0,4	0,4	0,5	1,6	1,7	1,9

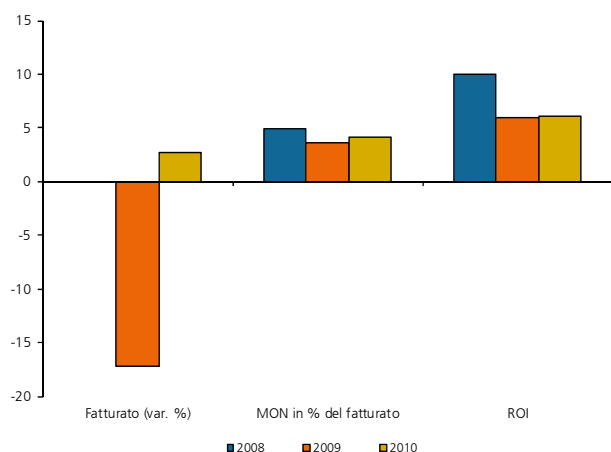
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	4,0	4,4	4,0	11,2	10,4	11,0	24,8	24,9	24,1
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,0	0,1	0,4	0,3	0,4	1,9	2,0	2,7
Immobilizzazioni materiali	1,8	1,7	1,7	4,3	4,6	3,9	16,0	15,9	14,1
Totale attivo corrente	75,2	75,1	75,9	88,8	89,6	89,0	96,0	95,6	96,0
Totale capitali permanenti	20,0	19,9	17,6	32,2	35,2	31,2	45,1	53,3	48,7
Totale passivo corrente	54,9	46,7	51,3	67,8	64,8	68,8	80,0	80,1	82,4

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-11,2	-3,9	-	-3,2	5,0	-	10,3	18,1
Fatturato (var. %)	-	-24,5	-9,5	-	-10,6	3,2	-	-0,1	18,0
MON in % del fatturato	2,1	1,1	1,2	4,4	3,4	3,6	6,9	6,6	6,4
Tasso di rotazione del capitale investito	127,6	110,1	115,1	182,4	148,4	154,1	256,6	226,3	209,5
ROI	3,4	1,2	1,3	8,0	5,9	5,2	15,6	11,7	10,4
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,4	2,8	2,1	6,4	4,4	3,5	9,5	6,7	5,8
Oneri finanziari (% fatturato)	0,6	0,3	0,3	1,2	1,0	0,6	2,3	2,2	1,6
Debiti finanziari (% fatturato)	7,0	7,0	5,6	20,7	21,4	18,4	31,6	40,8	34,7
Leverage	30,0	20,6	21,8	58,4	58,5	53,5	82,6	80,6	73,5
ROE	3,0	2,0	-0,9	15,1	12,9	9,5	34,0	33,7	28,4
ROE netto	0,0	0,0	-3,7	3,5	4,2	3,4	13,7	11,8	11,7
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,9	1,6	1,7	3,1	3,1	2,9	6,0	5,6	5,8

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

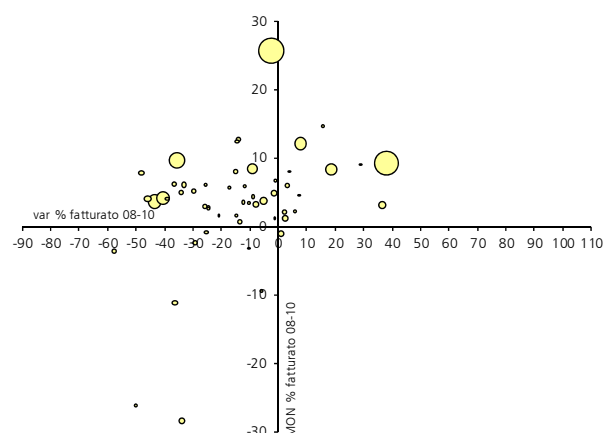
Maglieria e abbigliamento di Perugia (campione: 55 aziende; fatturato 2010: 571,1 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	8,6	9,3	14,3	25,7	26,2	26,2	35,6	39,0	42,7
Costi per servizi e godimento beni di terzi	30,3	30,3	28,2	39,0	42,2	44,0	53,4	54,3	52,9
Costo del lavoro	9,9	11,8	11,8	16,5	18,6	18,3	36,0	42,8	39,9
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,7	0,7	0,7	1,0	1,2	1,2	1,8	2,4	2,7
Valore aggiunto	15,1	16,0	15,9	24,0	24,9	23,8	43,3	47,5	47,1
Imposte	0,9	0,5	0,8	1,4	1,3	1,3	2,6	2,2	2,3
EBITDA	4,0	2,7	2,9	6,6	5,0	5,8	11,0	9,1	9,3
Risultato netto rettificato	-0,3	-1,4	0,0	0,7	0,1	0,5	3,2	2,8	1,9

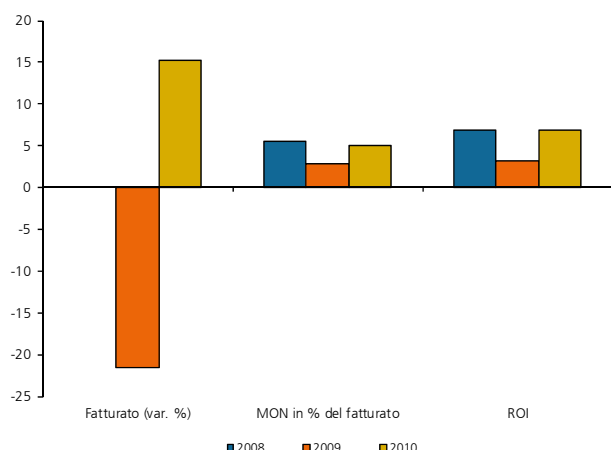
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	7,7	8,3	9,8	21,7	26,4	25,1	40,9	46,0	44,4
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,1	1,0	0,9	0,6	2,9	3,3	2,5
Immobilizzazioni materiali	5,5	3,6	4,6	18,2	19,7	15,2	34,7	36,3	38,6
Totale attivo corrente	59,1	54,0	55,6	78,3	73,6	74,9	92,3	91,7	90,2
Totale capitali permanenti	29,4	30,5	27,1	39,4	40,9	41,1	49,7	56,4	53,9
Totale passivo corrente	50,3	43,6	46,1	60,6	59,1	58,9	70,6	69,5	72,9

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-14,7	-6,0	-	1,5	3,9	-	14,3	14,9
Fatturato (var. %)	-	-29,7	-5,2	-	-17,3	2,7	-	-6,8	11,4
MON in % del fatturato	2,8	1,1	2,1	4,9	3,6	4,1	9,2	7,7	7,2
Tasso di rotazione del capitale investito	129,2	97,8	102,4	183,0	151,4	138,5	271,5	202,5	217,7
ROI	3,6	1,6	1,9	10,0	6,0	6,1	15,5	13,5	12,9
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	4,3	-4,0	4,2	24,5	9,9	14,9	49,0	35,2	40,5
ROE netto	-1,3	-8,1	0,0	8,8	1,6	4,7	23,9	12,5	14,1
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,6	1,3	1,4	2,9	2,3	2,3	7,8	6,2	5,6

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

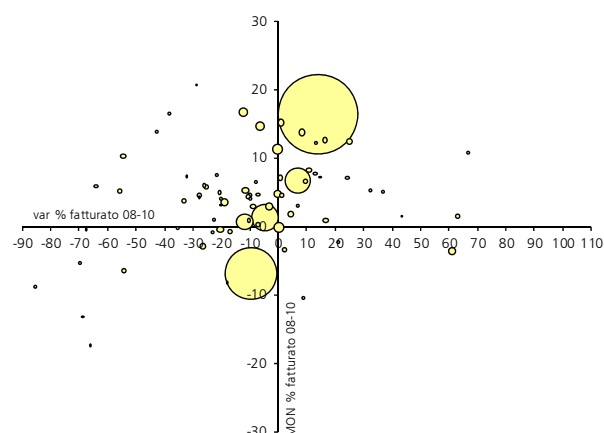
Occhialeria di Belluno (campione: 79 aziende; fatturato 2010: 2.615,6 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	18,5	20,0	17,9	28,0	28,5	31,2	41,1	39,9	40,8
Costi per servizi e godimento beni di terzi	26,2	25,6	24,9	32,4	32,2	31,7	39,0	39,1	40,9
Costo del lavoro	17,8	18,6	17,8	25,2	29,3	26,0	35,4	44,0	38,9
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,5	1,7	1,4	2,3	2,7	2,2	3,7	4,9	3,8
Valore aggiunto	25,5	26,1	24,4	38,1	35,5	35,8	45,8	47,0	48,9
Imposte	1,1	0,5	1,0	1,7	1,2	1,9	3,0	2,5	3,7
EBITDA	5,3	0,6	4,2	8,5	5,8	8,4	15,3	10,2	13,9
Risultato netto rettificato	-1,2	-5,2	0,1	0,8	-0,4	1,1	2,9	1,2	3,8

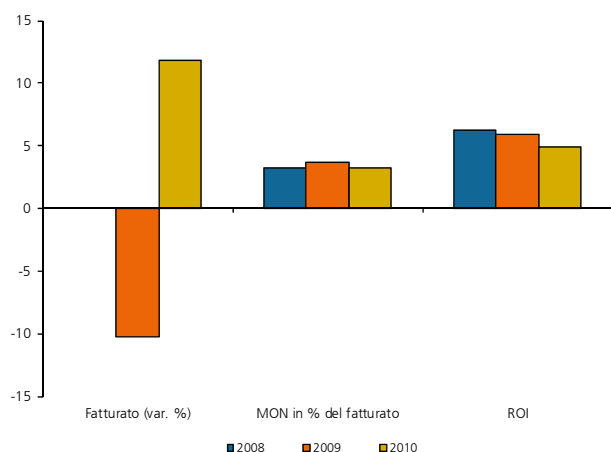
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	14,3	14,6	18,0	28,3	29,4	29,6	42,0	43,0	43,7
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,1	0,6	0,5	0,5	2,8	3,2	3,0
Immobilizzazioni materiali	7,2	10,0	8,4	19,7	21,1	20,1	36,5	39,0	34,2
Totale attivo corrente	58,0	57,0	56,3	71,7	70,6	70,4	85,7	85,4	82,0
Totale capitali permanenti	32,3	33,8	32,2	49,3	46,9	43,7	62,8	68,0	65,7
Totale passivo corrente	37,2	32,0	34,3	50,7	53,1	56,3	67,7	66,2	67,8

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-14,4	-7,9	-	-9,0	6,5	-	-0,1	17,3
Fatturato (var. %)	-	-37,7	1,4	-	-21,5	15,2	-	-8,1	36,0
MON in % del fatturato	2,7	-4,2	2,0	5,6	2,8	5,0	10,0	7,7	11,4
Tasso di rotazione del capitale investito	100,7	82,5	88,4	130,4	111,9	119,9	191,0	158,0	173,7
ROI	2,9	-4,3	1,7	6,9	3,2	6,8	13,0	11,9	13,7
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	-2,1	-28,7	1,9	10,8	2,9	14,4	32,9	16,2	51,6
ROE netto	-6,5	-27,4	0,9	3,2	-1,3	4,8	18,1	6,9	16,7
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,4	1,1	1,4	2,8	2,1	2,5	6,0	5,0	5,9

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

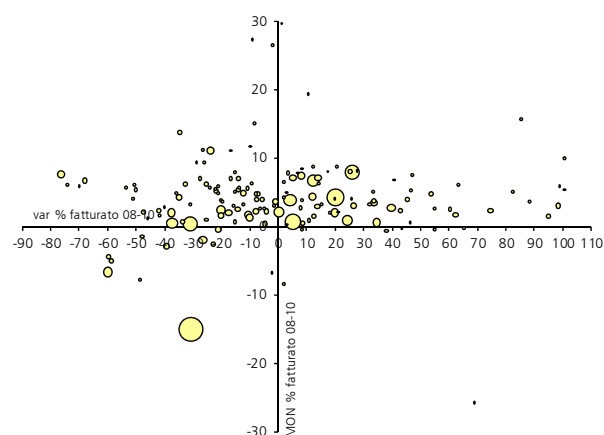
Oreficeria di Arezzo (campione: 167 aziende; fatturato 2010: 899,4 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	44,0	41,0	45,5	64,2	62,1	66,8	77,4	75,9	79,4
Costi per servizi e godimento beni di terzi	9,5	9,4	9,0	16,4	17,1	17,3	33,1	31,7	32,3
Costo del lavoro	7,9	7,8	6,9	12,3	13,4	11,7	19,1	20,2	19,0
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,6	0,7	0,6	1,1	1,3	1,1	1,8	2,3	1,9
Valore aggiunto	11,8	12,2	9,9	17,6	18,3	15,8	24,6	28,5	26,5
Imposte	0,4	0,4	0,5	0,9	0,8	0,8	1,5	1,5	1,6
EBITDA	2,2	2,5	2,3	4,9	5,4	4,8	8,4	9,2	9,0
Risultato netto rettificato	-0,6	-0,8	-0,3	0,2	0,2	0,3	1,3	1,3	1,7

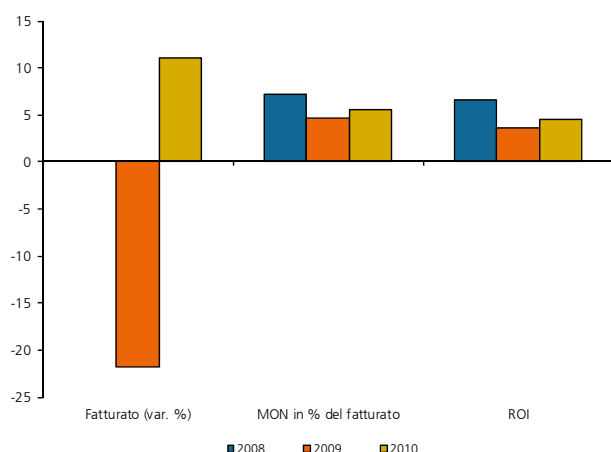
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	8,9	8,7	9,7	21,1	20,1	20,1	32,1	34,8	38,2
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	0,2	1,4	1,4	1,6
Immobilizzazioni materiali	6,2	6,0	6,2	13,4	13,5	13,4	29,2	30,2	31,3
Totale attivo corrente	67,9	65,2	61,8	78,9	79,9	79,9	91,1	91,3	90,3
Totale capitali permanenti	26,8	24,1	27,1	44,1	43,3	42,6	64,4	62,1	58,9
Totale passivo corrente	35,6	37,9	41,1	55,9	56,7	57,4	73,2	75,9	72,9

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-10,1	-6,1	-	-0,1	4,8	-	13,4	18,7
Fatturato (var. %)	-	-26,1	-12,9	-	-10,3	11,9	-	6,0	37,1
MON in % del fatturato	1,0	1,6	1,2	3,3	3,7	3,2	6,3	7,1	6,1
Tasso di rotazione del capitale investito	123,0	101,7	104,9	187,9	165,2	162,7	298,9	258,6	281,8
ROI	2,4	2,1	2,4	6,3	5,9	4,9	13,1	11,8	11,8
Costo medio dell'indebitamento finanziario	6,3	4,9	3,6	10,1	9,2	6,1	17,4	16,2	22,6
Oneri finanziari (% fatturato)	0,9	0,9	0,6	1,9	1,4	1,2	2,8	3,5	2,2
Debiti finanziari (% fatturato)	6,7	7,8	2,9	16,7	18,8	13,2	37,5	47,7	41,7
Leverage	30,3	28,9	16,9	56,6	54,6	52,1	79,3	78,5	70,5
ROE	-0,2	-1,4	1,2	8,0	6,6	8,0	23,9	19,0	22,3
ROE netto	-3,9	-4,0	-2,3	1,5	1,3	1,6	9,5	7,2	8,0
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,4	1,3	1,3	2,1	2,0	2,3	4,7	4,3	5,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

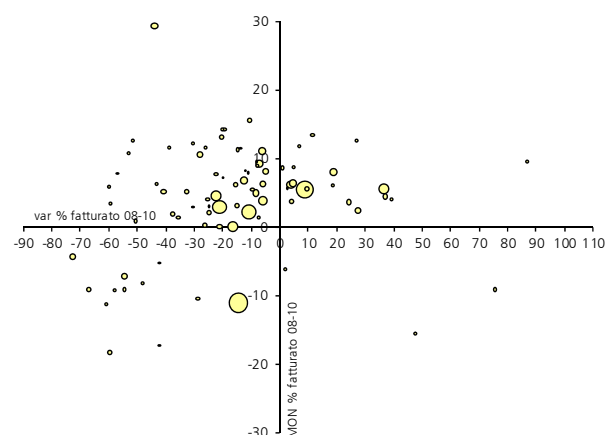
Oreficeria di Valenza (campione: 86 aziende; fatturato 2010: 561,3 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	43,1	31,0	38,4	52,5	44,9	49,3	63,1	53,5	63,9
Costi per servizi e godimento beni di terzi	17,9	16,8	17,8	22,9	22,8	24,3	29,3	32,3	30,1
Costo del lavoro	10,3	12,4	12,0	17,1	19,8	17,7	25,1	29,3	24,2
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,7	0,9	0,6	1,1	1,4	1,4	1,6	2,4	2,1
Valore aggiunto	18,0	14,9	15,6	25,0	25,8	25,3	34,6	36,3	33,5
Imposte	1,0	0,6	0,7	1,7	1,2	1,4	2,5	2,0	2,3
EBITDA	4,9	1,6	3,0	8,0	6,6	7,4	11,0	10,2	12,2
Risultato netto rettificato	-0,7	-5,3	-5,0	0,8	0,0	0,9	3,5	1,6	3,8

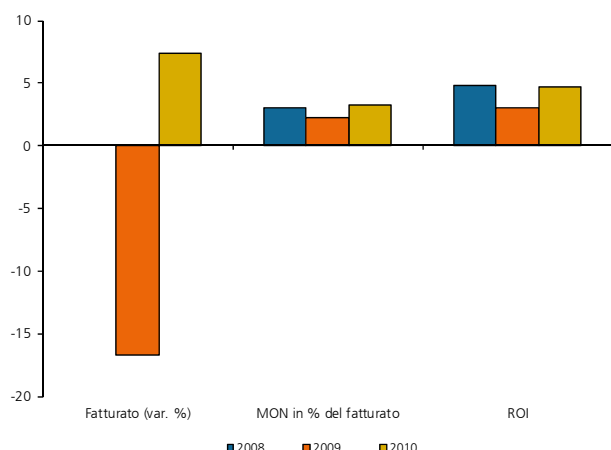
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	4,2	3,8	3,6	7,7	7,2	8,7	15,9	16,0	15,2
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,1	0,5	0,4	0,2	1,4	1,3	1,1
Immobilizzazioni materiali	2,0	1,7	1,5	4,0	3,7	3,1	11,4	8,6	7,7
Totale attivo corrente	84,1	84,0	84,8	92,3	92,8	91,3	95,8	96,2	96,4
Totale capitali permanenti	39,1	40,4	42,8	54,7	56,9	53,1	72,9	75,6	74,5
Totale passivo corrente	27,1	24,4	25,5	45,3	43,1	46,9	60,9	59,6	57,2

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-11,0	-4,3	-	-3,8	2,9	-	2,8	10,5
Fatturato (var. %)	-	-37,0	-5,9	-	-21,8	11,1	-	-11,7	27,2
MON in % del fatturato	3,6	-0,3	1,7	7,1	4,6	5,5	9,8	8,4	10,5
Tasso di rotazione del capitale investito	72,0	55,4	57,7	94,7	75,0	76,2	130,3	103,3	108,4
ROI	2,7	-0,4	1,5	6,6	3,7	4,5	12,4	7,0	9,0
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	0,9	-5,9	-4,2	7,5	2,5	6,5	20,0	10,6	16,1
ROE netto	-2,3	-8,5	-4,6	2,8	-0,2	2,4	9,5	5,8	8,3
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,5	1,2	1,1	2,4	1,8	2,0	6,1	4,7	5,7

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

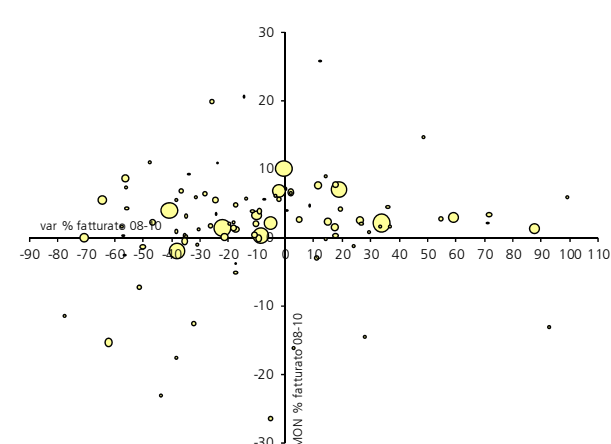
Oreficeria di Vicenza (campione: 107 aziende; fatturato 2010: 806,5 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	48,7	40,5	40,9	61,9	58,2	60,2	74,4	73,7	75,9
Costi per servizi e godimento beni di terzi	11,6	12,4	12,1	17,9	18,8	20,9	26,1	28,0	27,9
Costo del lavoro	7,7	8,0	6,7	14,2	16,1	15,0	21,8	24,5	22,2
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,8	0,8	0,6	1,3	1,5	1,1	2,2	2,6	2,3
Valore aggiunto	9,6	8,3	8,8	17,5	18,8	19,0	28,8	31,5	32,2
Imposte	0,3	0,3	0,3	0,8	0,8	0,8	1,2	1,5	1,3
EBITDA	1,2	-0,2	1,3	4,4	4,0	4,5	7,5	8,4	9,0
Risultato netto rettificato	-2,7	-3,7	-1,6	-0,1	-0,1	0,2	0,3	1,2	0,8

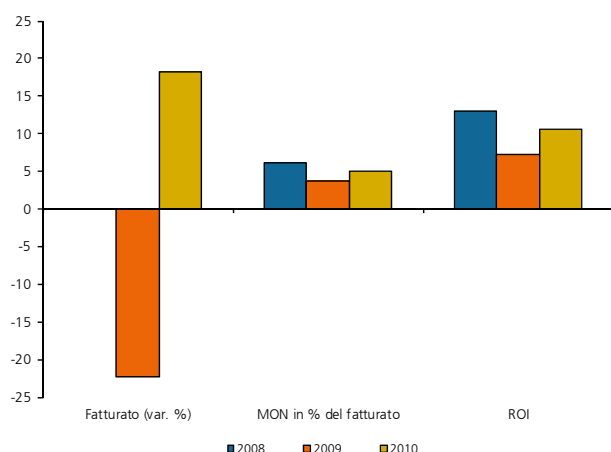
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	8,4	8,3	7,8	17,2	18,8	17,5	36,0	32,3	33,5
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,0	0,0	0,4	0,3	0,3	1,2	0,9	0,9
Immobilizzazioni materiali	3,9	4,1	3,6	13,7	12,7	12,5	28,5	28,9	28,5
Totale attivo corrente	64,0	67,7	66,5	82,8	81,2	82,5	91,6	91,7	92,2
Totale capitali permanenti	30,8	34,1	31,1	49,5	49,8	45,6	66,4	69,4	64,2
Totale passivo corrente	33,6	30,6	35,8	50,5	50,2	54,4	69,2	65,9	68,9

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-14,1	-10,6	-	-5,2	0,6	-	5,7	12,5
Fatturato (var. %)	-	-36,6	-10,3	-	-16,7	7,4	-	-4,3	30,3
MON in % del fatturato	-0,2	-3,8	0,3	3,0	2,2	3,3	5,4	6,2	6,6
Tasso di rotazione del capitale investito	105,3	90,1	87,5	153,4	125,8	127,9	231,2	194,7	204,4
ROI	-0,1	-3,3	0,6	4,8	3,0	4,7	8,7	8,2	9,9
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,4	3,9	3,1	8,5	6,9	5,8	12,3	10,7	9,9
Oneri finanziari (% fatturato)	1,2	1,0	0,9	1,9	2,1	2,0	3,6	3,9	3,5
Debiti finanziari (% fatturato)	12,2	13,6	12,7	24,0	29,4	31,3	49,4	63,3	68,3
Leverage	40,8	36,1	34,1	57,1	60,0	61,3	76,4	73,6	77,3
ROE	-6,2	-12,0	-6,5	3,3	2,0	4,4	11,8	15,2	13,6
ROE netto	-10,2	-18,9	-10,2	-1,2	-0,7	0,9	2,4	4,7	5,5
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,5	1,2	1,1	2,8	2,0	2,3	7,9	5,4	5,9

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

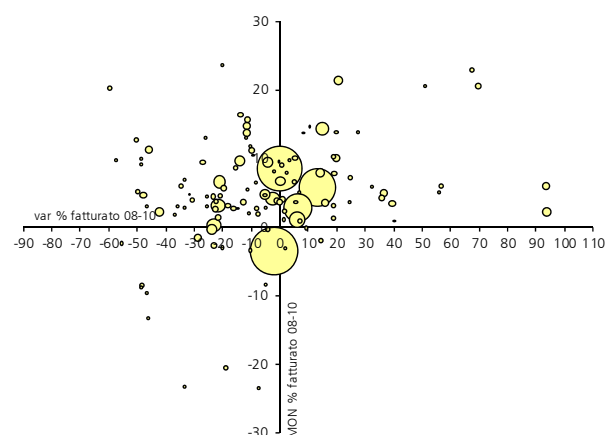
Pelletteria e calzature di Firenze (campione: 129 aziende; fatturato 2010: 2.120,8 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	21,9	17,1	14,7	37,0	35,4	39,0	47,7	44,8	46,5
Costi per servizi e godimento beni di terzi	28,5	30,4	29,8	36,8	39,5	39,6	52,2	52,1	53,2
Costo del lavoro	10,8	13,1	12,1	15,5	19,1	16,8	22,3	27,6	25,0
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,6	0,7	0,6	1,0	1,3	1,1	1,4	2,1	1,7
Valore aggiunto	17,5	17,6	17,6	24,8	25,2	25,0	32,3	32,2	33,4
Imposte	0,9	0,7	0,9	1,8	1,3	1,7	3,4	2,7	3,6
EBITDA	3,9	2,3	3,7	7,8	5,2	6,5	12,3	11,0	12,3
Risultato netto rettificato	0,0	-1,9	0,2	1,3	0,4	1,5	5,5	2,9	5,5

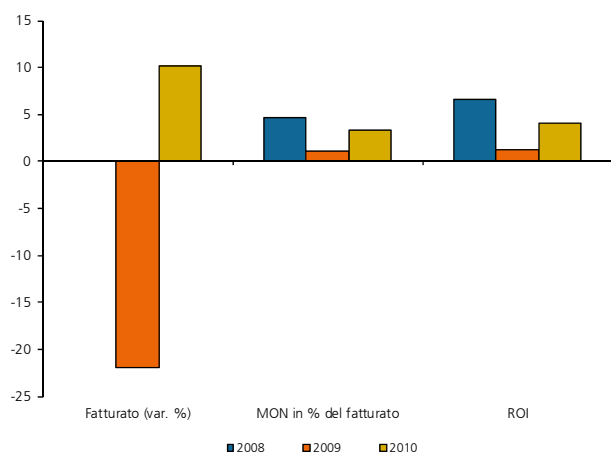
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	8,6	9,6	6,7	17,4	18,5	16,4	35,1	37,2	35,4
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,1	0,1	0,8	0,7	0,8	3,9	4,7	4,4
Immobilizzazioni materiali	4,3	4,3	3,1	7,7	8,7	7,8	21,1	21,9	19,4
Totale attivo corrente	64,9	62,8	64,6	82,6	81,5	83,6	91,4	90,4	93,3
Totale capitali permanenti	27,4	28,5	23,7	41,7	45,1	40,7	60,4	63,2	61,6
Totale passivo corrente	39,6	36,8	38,4	58,3	54,9	59,3	72,6	71,5	76,3

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-16,5	-0,8	-	-7,2	11,7	-	3,2	29,9
Fatturato (var. %)	-	-37,4	-3,1	-	-22,3	18,3	-	-10,5	45,9
MON in % del fatturato	2,2	0,0	2,2	6,1	3,7	5,0	11,1	8,3	10,6
Tasso di rotazione del capitale investito	155,9	119,3	132,4	233,1	216,5	224,7	394,5	348,3	333,9
ROI	5,1	0,0	4,1	13,1	7,3	10,5	32,1	23,7	27,6
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,4	3,4	1,6	7,6	5,4	3,8	9,5	7,7	5,6
Oneri finanziari (% fatturato)	0,3	0,2	0,1	1,1	0,9	0,4	2,5	1,7	1,3
Debiti finanziari (% fatturato)	1,5	1,1	2,0	16,1	19,5	13,2	33,6	38,2	33,3
Leverage	4,8	1,9	7,9	54,1	54,8	50,5	80,5	76,7	71,4
ROE	7,5	-6,3	8,5	29,0	12,1	30,7	59,6	36,7	56,4
ROE netto	0,2	-14,9	1,0	8,1	3,0	10,3	32,9	17,0	32,1
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,7	1,3	1,4	3,4	2,8	3,4	6,9	4,9	6,4

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

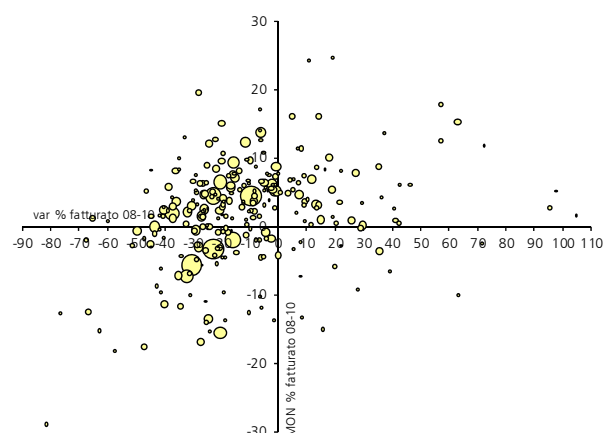
Seta-tessile di Como (campione: 278 aziende; fatturato 2010: 1.623 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	25,0	22,1	21,8	36,5	33,7	37,3	48,4	47,1	49,2
Costi per servizi e godimento beni di terzi	25,4	26,1	24,8	33,1	35,0	32,6	40,3	42,8	42,0
Costo del lavoro	11,2	13,0	11,8	19,6	24,2	22,6	33,2	39,4	35,7
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,7	0,8	0,7	1,8	2,3	2,0	3,7	4,3	4,4
Valore aggiunto	16,5	14,6	16,0	27,4	25,9	26,1	40,4	42,0	40,9
Imposte	0,7	0,3	0,4	1,4	0,9	1,0	2,7	1,8	2,1
EBITDA	2,1	-2,3	1,7	7,1	3,8	5,8	11,3	8,0	9,8
Risultato netto rettificato	-1,9	-7,5	-3,9	0,4	-0,8	0,4	3,2	1,4	2,3

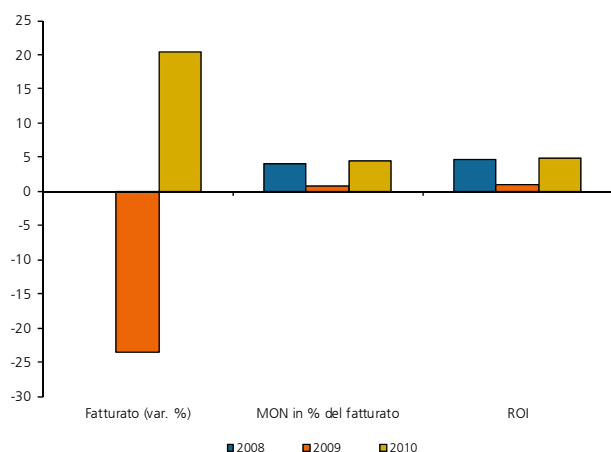
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	9,7	11,1	10,5	28,3	30,5	27,2	45,3	48,9	48,9
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,0	0,5	0,5	0,4	1,6	1,6	1,4
Immobilizzazioni materiali	5,0	4,8	4,2	20,7	22,9	20,5	37,8	42,3	40,9
Totale attivo corrente	54,7	51,1	51,1	71,7	69,5	72,8	90,3	88,9	89,5
Totale capitali permanenti	27,8	29,1	27,3	47,7	53,0	48,9	66,3	69,2	65,1
Totale passivo corrente	33,7	30,8	34,9	52,3	47,0	51,1	72,2	70,9	72,7

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-14,2	-3,7	-	-4,0	5,6	-	3,0	14,4
Fatturato (var. %)	-	-33,0	-2,4	-	-22,0	10,2	-	-10,2	22,7
MON in % del fatturato	0,3	-4,7	-1,4	4,6	1,0	3,3	8,6	4,9	6,5
Tasso di rotazione del capitale investito	97,5	79,2	82,5	141,8	115,8	120,5	205,1	173,2	177,6
ROI	0,4	-4,6	-1,2	6,7	1,3	4,1	13,9	8,7	9,8
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,4	3,3	2,5	7,0	4,8	3,8	9,7	8,7	6,3
Oneri finanziari (% fatturato)	0,6	0,5	0,4	1,5	1,3	1,0	3,4	3,6	2,8
Debiti finanziari (% fatturato)	8,7	7,5	6,3	24,7	24,7	22,3	46,5	60,2	54,8
Leverage	24,2	16,5	11,8	53,3	52,1	48,2	77,9	77,5	73,5
ROE	-3,7	-22,8	-9,8	11,1	0,7	5,4	29,2	14,3	23,8
ROE netto	-9,5	-27,9	-13,0	2,4	-3,9	1,3	12,0	5,1	10,0
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,9	1,6	1,6	3,6	2,8	3,1	7,4	5,8	6,8

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

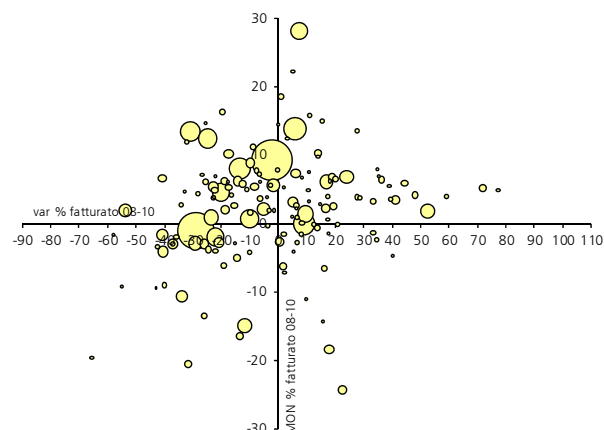
Tessile di Biella (campione: 154 aziende; fatturato 2010: 2.302,5 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	27,1	24,7	28,0	35,3	34,4	39,3	44,8	43,8	49,9
Costi per servizi e godimento beni di terzi	24,7	25,2	24,3	30,8	31,4	30,5	38,0	40,2	39,4
Costo del lavoro	14,2	15,9	14,3	21,6	25,0	23,2	32,7	40,3	33,6
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,1	1,4	1,3	2,1	2,6	2,2	4,7	6,0	4,8
Valore aggiunto	20,2	19,0	19,4	29,0	28,7	29,6	39,5	39,6	40,1
Imposte	0,6	0,0	0,5	1,0	0,8	1,1	1,9	1,5	1,8
EBITDA	2,8	-2,0	3,6	6,9	4,4	7,3	10,9	8,9	12,1
Risultato netto rettificato	-3,3	-11,2	-2,0	0,0	-1,8	0,6	1,5	0,5	2,9

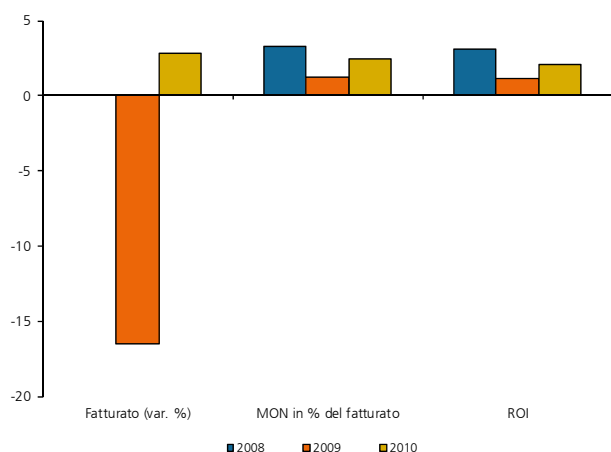
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	13,8	13,1	12,0	28,7	28,7	27,1	44,4	46,4	44,4
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,1	0,7	0,6	0,4	2,2	2,4	1,9
Immobilizzazioni materiali	9,9	10,4	10,3	20,8	24,2	20,7	37,8	39,2	37,9
Totale attivo corrente	55,6	53,6	55,6	71,3	71,3	72,9	86,2	86,9	88,0
Totale capitali permanenti	34,1	37,4	32,3	54,5	58,2	53,0	70,7	73,2	70,3
Totale passivo corrente	29,3	26,8	29,7	45,5	41,8	47,0	65,9	62,6	67,7

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-14,0	-3,1	-	-6,3	5,7	-	0,9	16,9
Fatturato (var. %)	-	-32,6	5,5	-	-23,5	20,4	-	-11,4	34,9
MON in % del fatturato	-0,2	-7,9	0,3	4,0	0,9	4,4	6,9	5,4	7,8
Tasso di rotazione del capitale investito	87,1	70,7	81,2	118,1	99,1	110,8	164,7	131,7	144,8
ROI	-0,3	-6,2	0,2	4,6	1,0	4,8	8,9	5,6	8,8
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,3	3,4	2,2	6,7	4,7	3,7	9,9	7,8	5,3
Oneri finanziari (% fatturato)	0,9	0,7	0,5	2,1	1,5	1,1	3,6	3,4	2,2
Debiti finanziari (% fatturato)	12,1	11,4	15,5	30,1	37,0	30,2	56,2	61,4	52,9
Leverage	19,4	14,9	19,6	50,6	46,8	48,5	71,7	70,3	71,3
ROE	-7,6	-23,4	-1,5	2,7	-1,7	5,7	12,0	6,4	18,3
ROE netto	-10,1	-24,5	-4,0	0,0	-5,7	1,7	3,5	2,0	10,2
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,3	1,9	2,2	4,9	3,8	4,7	13,4	10,6	13,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

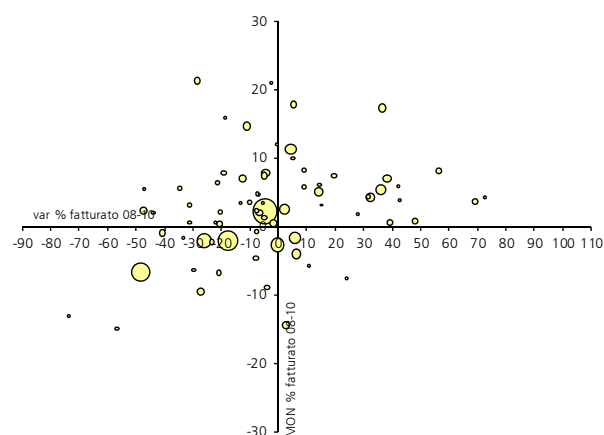
Tessile e abbigliamento della Val Seriana (campione: 83 aziende; fatturato 2010: 760 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	34,7	30,1	34,6	47,2	44,1	48,8	61,3	57,8	62,8
Costi per servizi e godimento beni di terzi	17,4	18,7	18,4	26,5	29,9	30,0	38,0	39,7	39,0
Costo del lavoro	8,8	9,0	7,8	14,6	15,7	15,0	23,0	24,0	23,3
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,9	1,0	0,8	1,9	2,1	1,7	3,4	5,0	4,3
Valore aggiunto	12,6	11,6	9,2	19,8	20,2	18,8	27,0	27,7	27,0
Imposte	0,2	0,2	0,3	0,8	0,9	0,8	1,7	1,8	2,0
EBITDA	-0,4	-3,1	-1,3	5,7	5,3	4,7	9,7	9,0	9,1
Risultato netto rettificato	-4,1	-5,5	-0,7	0,2	0,0	0,4	1,8	2,0	4,1

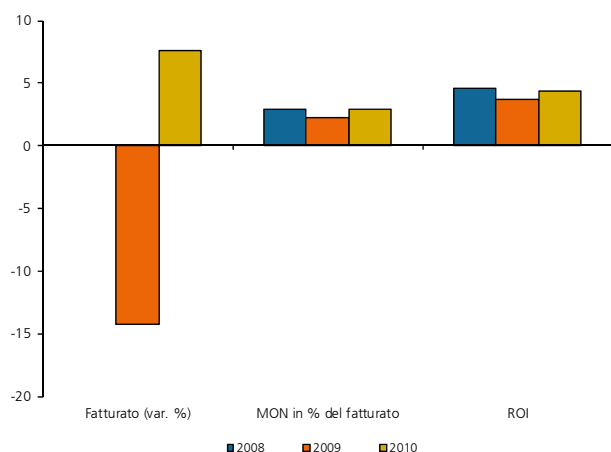
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	11,8	10,5	11,4	32,5	32,1	30,1	56,7	55,9	54,4
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	0,2	1,0	1,1	1,1
Immobilizzazioni materiali	6,2	5,5	5,7	23,4	25,2	24,3	43,3	49,0	47,3
Totale attivo corrente	43,3	44,1	45,6	67,5	67,9	69,9	88,2	89,5	88,6
Totale capitali permanenti	29,5	31,2	32,8	52,2	49,8	48,3	70,5	72,8	73,6
Totale passivo corrente	29,5	27,2	26,4	47,8	50,2	51,7	70,5	68,8	67,2

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-9,9	-8,3	-	-2,0	0,2	-	6,7	10,9
Fatturato (var. %)	-	-30,9	-11,2	-	-16,5	2,9	-	1,0	20,4
MON in % del fatturato	-1,8	-6,5	-6,8	3,2	1,2	2,4	6,4	6,2	7,0
Tasso di rotazione del capitale investito	67,8	52,7	51,5	102,1	88,7	94,0	171,5	158,4	163,0
ROI	-2,1	-4,5	-4,4	3,1	1,2	2,0	7,1	6,7	7,4
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	-15,4	-11,4	-7,3	1,9	1,2	5,1	15,8	12,9	18,3
ROE netto	-12,2	-18,9	-5,1	0,3	0,1	1,3	7,0	4,8	10,0
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,2	1,7	1,9	4,8	3,9	4,0	11,1	8,5	9,1

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

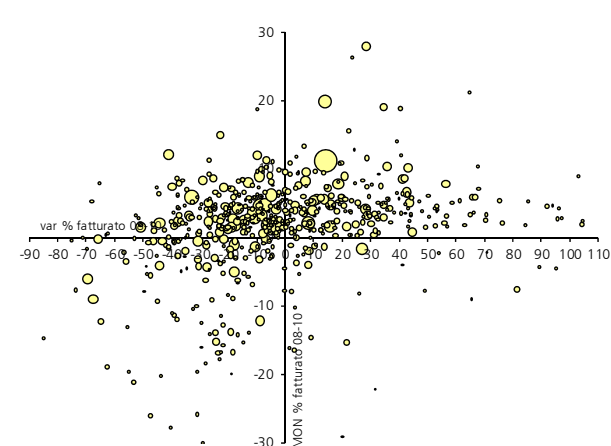
Tessile e abbigliamento di Prato (campione: 632 aziende; fatturato 2010: 3.238,8 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	27,8	24,5	27,1	37,6	35,9	38,3	49,8	48,1	49,1
Costi per servizi e godimento beni di terzi	33,2	33,8	32,4	44,5	44,5	44,1	52,8	53,6	52,4
Costo del lavoro	5,5	6,2	5,6	10,1	11,3	10,4	20,8	25,6	23,2
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,4	0,4	0,3	0,7	0,9	0,8	1,9	2,1	2,0
Valore aggiunto	8,8	8,7	8,4	14,1	14,7	14,5	24,8	25,5	26,1
Imposte	0,4	0,4	0,3	0,9	0,9	0,9	1,5	1,5	1,5
EBITDA	1,2	-0,2	0,4	4,4	3,9	4,3	7,4	7,0	7,7
Risultato netto rettificato	-1,9	-2,9	-1,1	0,2	0,1	0,3	1,2	1,0	1,6

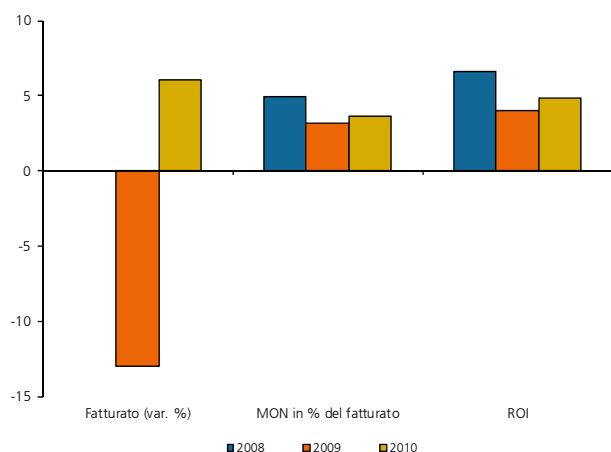
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	4,1	4,4	3,7	11,1	11,4	12,8	35,2	37,1	36,8
Immobilizzazioni immateriali	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3	0,3	1,9	1,9	1,9
Immobilizzazioni materiali	1,9	2,0	1,6	5,8	5,8	5,5	25,9	26,8	26,2
Totale attivo corrente	64,8	62,9	63,2	88,9	88,6	87,2	95,9	95,6	96,3
Totale capitali permanenti	18,2	19,6	20,3	33,0	36,3	36,7	52,5	56,1	55,1
Totale passivo corrente	47,5	43,9	44,9	67,0	63,7	63,3	81,8	80,4	79,7

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-15,7	-7,0	-	-4,8	4,5	-	6,8	18,2
Fatturato (var. %)	-	-26,2	-8,3	-	-14,2	7,6	-	2,1	21,7
MON in % del fatturato	-0,3	-1,9	-1,2	2,9	2,3	3,0	5,7	5,4	6,0
Tasso di rotazione del capitale investito	110,8	97,2	97,6	165,2	147,6	149,8	250,1	235,7	224,7
ROI	-0,6	-2,8	-1,5	4,6	3,7	4,4	9,8	9,1	10,0
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,0	2,9	2,3	6,6	4,6	3,6	9,0	6,4	5,6
Oneri finanziari (% fatturato)	0,5	0,5	0,3	1,6	1,3	0,9	3,0	2,5	2,1
Debiti finanziari (% fatturato)	8,5	10,6	8,7	23,1	26,1	29,2	41,9	50,0	49,9
Leverage	30,4	25,7	22,3	58,4	55,2	56,1	76,1	75,9	77,7
ROE	-6,9	-11,5	-3,1	6,8	4,8	7,7	24,6	21,6	26,5
ROE netto	-13,4	-16,4	-6,2	1,1	0,6	2,1	8,9	7,3	11,6
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,7	1,5	1,5	3,1	2,6	2,9	5,9	5,3	5,9

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

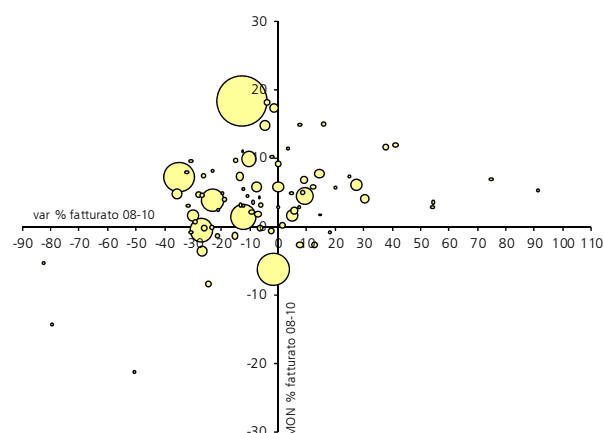
Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno (campione: 86 aziende; fatturato 2010: 1.610,3 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	26,8	24,2	25,1	36,6	37,8	37,6	48,5	46,7	51,2
Costi per servizi e godimento beni di terzi	27,6	27,3	28,9	37,3	36,4	37,3	46,8	47,8	49,5
Costo del lavoro	9,6	10,2	10,5	14,4	15,3	13,9	20,5	23,2	23,0
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,7	0,6	0,5	1,0	1,2	1,2	2,0	2,2	2,1
Valore aggiunto	15,9	14,6	13,8	21,9	20,9	20,5	30,9	31,4	30,0
Imposte	0,5	0,3	0,3	1,2	1,0	0,9	2,1	1,6	1,7
EBITDA	3,5	2,1	2,1	6,9	5,4	5,2	11,1	9,3	9,6
Risultato netto rettificato	-1,7	-4,3	-1,0	0,7	0,4	0,6	2,4	1,7	2,8

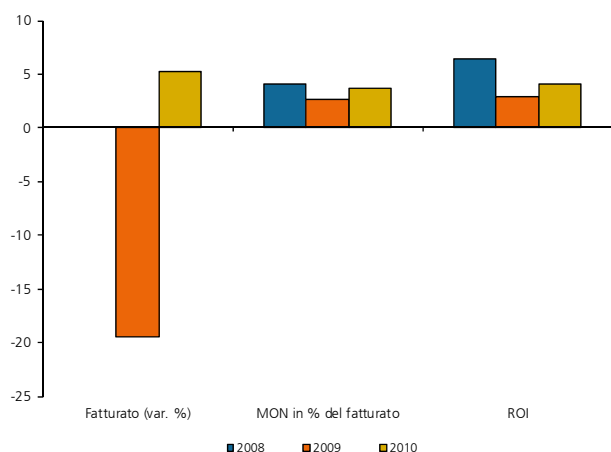
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	7,7	7,0	6,9	16,0	17,5	17,9	37,3	39,2	34,1
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,0	0,1	0,7	0,7	0,7	2,8	3,2	2,6
Immobilizzazioni materiali	3,1	2,9	3,2	10,8	11,1	9,1	25,9	28,4	25,5
Totale attivo corrente	62,7	60,8	65,9	84,0	82,5	82,1	92,3	93,0	93,1
Totale capitali permanenti	23,8	23,9	26,0	36,8	42,6	42,2	57,9	61,4	60,8
Totale passivo corrente	42,1	38,6	39,2	63,2	57,4	57,8	76,2	76,1	74,0

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-12,7	-7,5	-	-6,1	1,8	-	2,5	9,6
Fatturato (var. %)	-	-24,6	-10,8	-	-13,0	6,0	-	-0,9	16,0
MON in % del fatturato	1,3	-1,3	0,2	4,9	3,2	3,6	9,1	6,9	6,6
Tasso di rotazione del capitale investito	109,6	91,2	92,3	146,6	132,5	142,1	198,8	184,9	176,3
ROI	1,7	-1,3	0,1	6,6	4,0	4,9	15,3	10,4	9,0
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,1	3,2	2,1	6,1	4,1	3,0	7,6	5,6	4,6
Oneri finanziari (% fatturato)	0,9	0,5	0,4	1,7	1,3	0,9	3,6	2,5	1,7
Debiti finanziari (% fatturato)	15,8	11,4	14,2	26,1	31,3	35,6	50,1	53,6	55,7
Leverage	31,6	30,5	32,4	56,3	57,0	57,3	76,3	74,6	77,9
ROE	-2,9	-11,5	-0,5	12,1	5,3	8,6	38,0	21,6	20,7
ROE netto	-3,2	-12,2	-6,9	4,0	2,3	3,3	20,0	9,5	11,1
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,9	1,7	1,6	4,0	3,4	3,8	11,3	10,0	9,9

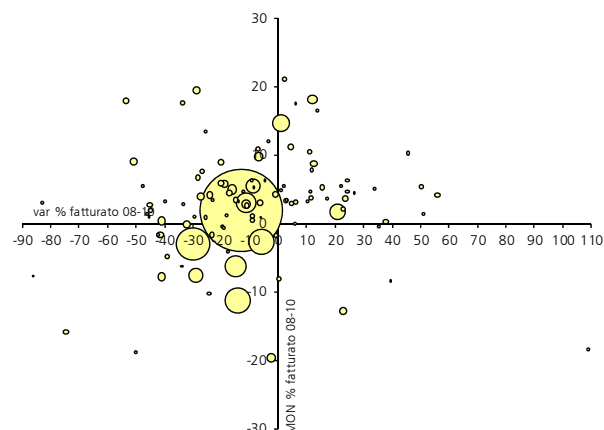
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Tessile e abbigliamento di Treviso (campione: 114 aziende; fatturato 2010: 2.326,2 mln €)

Le performance in sintesi



La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	18,7	15,0	16,4	32,8	30,7	32,1	44,7	41,8	46,0
Costi per servizi e godimento beni di terzi	27,4	28,1	29,3	39,2	39,1	38,9	49,2	48,6	49,2
Costo del lavoro	8,5	9,7	8,4	17,0	18,8	18,0	28,3	31,9	31,1
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,6	0,7	0,6	1,3	1,3	1,1	2,1	2,6	2,5
Valore aggiunto	14,0	11,8	12,9	23,1	22,0	21,5	36,7	34,1	34,5
Imposte	0,7	0,4	0,4	1,3	1,0	1,1	2,3	1,9	2,1
EBITDA	2,9	-4,8	1,4	6,0	4,6	5,5	9,6	9,0	8,4
Risultato netto rettificato	-1,1	-6,3	-1,4	0,2	0,1	0,4	2,2	1,7	3,0

La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	6,8	6,9	6,4	16,4	15,0	15,0	33,2	37,3	30,1
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,1	0,6	0,6	0,5	2,6	2,7	2,4
Immobilizzazioni materiali	3,5	3,4	2,2	8,3	8,0	7,4	23,2	25,0	22,9
Totale attivo corrente	66,8	62,7	69,9	83,6	85,0	85,0	93,2	93,1	93,6
Totale capitali permanenti	21,1	27,8	25,9	36,7	38,8	37,6	57,8	59,6	60,4
Totale passivo corrente	42,2	40,4	39,6	63,3	61,2	62,4	78,9	72,2	74,1

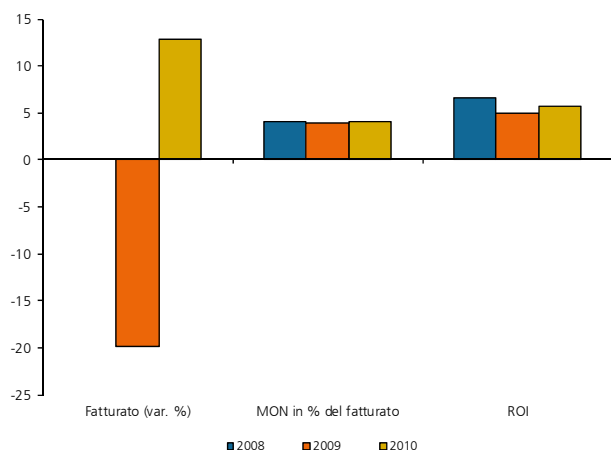
La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-17,0	-8,8	-	-5,7	4,2	-	2,0	14,3
Fatturato (var. %)	-	-28,6	-13,0	-	-19,5	5,3	-	-4,4	22,8
MON in % del fatturato	1,2	-6,2	0,0	4,1	2,7	3,7	6,7	6,1	6,0
Tasso di rotazione del capitale investito	110,7	91,5	100,4	156,3	145,2	138,3	238,0	213,6	208,9
ROI	1,2	-6,7	0,0	6,4	3,0	4,1	13,2	9,7	12,3
Costo medio dell'indebitamento finanziario	5,7	3,1	2,0	6,4	4,3	3,4	9,9	6,7	5,2
Oneri finanziari (% fatturato)	0,7	0,4	0,3	1,6	1,0	0,8	2,9	2,1	1,8
Debiti finanziari (% fatturato)	6,6	6,4	6,4	23,1	22,5	21,2	44,7	49,9	50,6
Leverage	22,7	24,8	19,4	63,1	58,1	60,3	82,1	77,6	78,2
ROE	1,2	-23,6	-3,1	13,6	5,1	9,5	40,2	33,3	31,1
ROE netto	-6,4	-35,3	-5,7	2,7	0,5	2,7	18,3	13,4	13,6
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,5	1,3	1,4	3,3	2,9	3,0	7,1	5,3	5,8

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

7.4.5 Altri settori

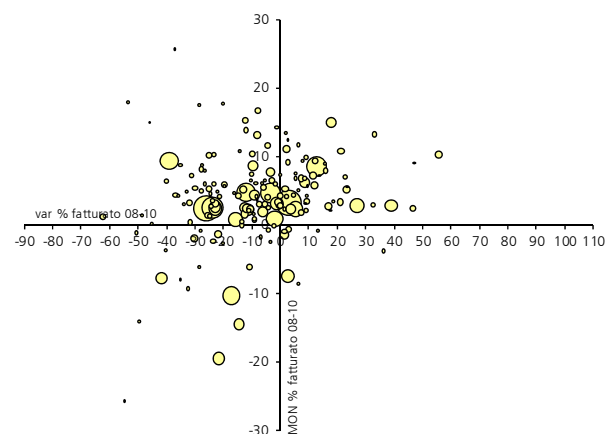
Articoli in gomma e materie plastiche di Varese (campione: 172 aziende; fatturato 2010: 1.761,5 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
 I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	41,6	37,0	40,8	51,7	47,7	51,9	65,0	59,9	65,8
Costi per servizi e godimento beni di terzi	15,5	17,5	15,5	21,5	22,3	20,3	28,7	29,4	27,7
Costo del lavoro	10,6	12,8	12,2	16,7	19,2	18,3	23,1	26,9	25,2
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,2	1,4	1,2	1,9	2,4	2,3	3,1	4,1	3,9
Valore aggiunto	16,1	19,2	17,5	24,6	26,6	26,2	32,1	35,0	33,6
Imposte	0,7	0,6	0,6	1,3	1,2	1,2	2,1	2,0	2,0
EBITDA	3,7	3,4	4,1	6,6	6,9	7,1	9,8	11,1	10,8
Risultato netto rettificato	-0,7	-2,1	-0,2	0,4	0,4	0,7	2,1	2,3	3,0

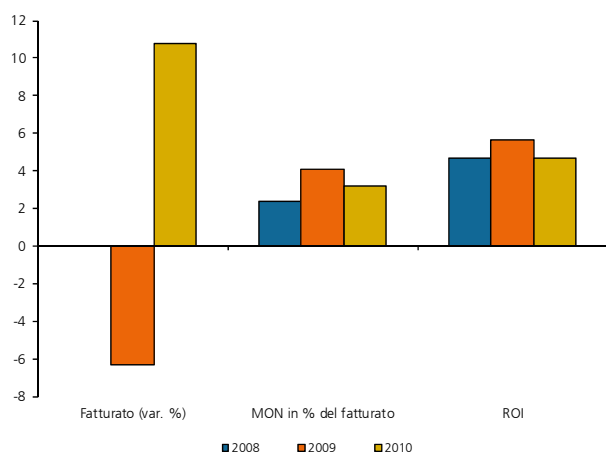
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	16,0	17,2	17,6	30,1	31,8	31,1	45,1	45,6	46,1
<i>Immobilizzazioni immateriali</i>	0,1	0,1	0,1	0,5	0,5	0,5	2,4	2,8	2,4
<i>Immobilizzazioni materiali</i>	12,0	11,1	11,6	23,0	23,4	23,8	36,8	37,5	40,4
Totale attivo corrente	54,9	54,4	53,9	69,9	68,2	68,9	84,0	82,8	82,4
Totale capitali permanenti	25,4	28,8	29,8	40,8	46,1	44,7	58,5	63,6	64,9
Totale passivo corrente	41,5	36,4	35,1	59,2	53,9	55,3	74,6	71,2	70,2

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-12,4	-3,0	-	-2,7	4,5	-	5,1	12,7
Fatturato (var. %)	-	-28,7	0,2	-	-19,9	12,8	-	-10,5	25,9
MON in % del fatturato	1,6	0,3	1,3	4,1	3,9	4,0	7,3	6,9	7,6
Tasso di rotazione del capitale investito	120,4	96,6	99,2	158,3	130,9	142,0	212,7	169,3	173,1
ROI	2,4	0,3	1,3	6,6	5,0	5,7	11,8	9,6	10,3
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,5	3,5	2,4	6,6	5,1	3,9	9,3	7,0	5,3
Oneri finanziari (% fatturato)	0,7	0,5	0,3	1,5	1,3	0,9	3,1	2,8	2,0
Debiti finanziari (% fatturato)	9,5	11,6	8,7	23,7	26,3	24,4	42,6	51,6	46,6
Leverage	21,7	24,1	20,2	58,7	52,7	51,4	75,5	76,5	74,0
ROE	0,0	-7,1	0,2	10,8	5,9	10,2	29,2	23,3	28,5
ROE netto	-5,0	-11,9	-2,8	3,1	1,8	3,7	12,9	10,9	12,4
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,9	1,5	1,6	4,3	3,5	3,9	9,1	8,0	9,8

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

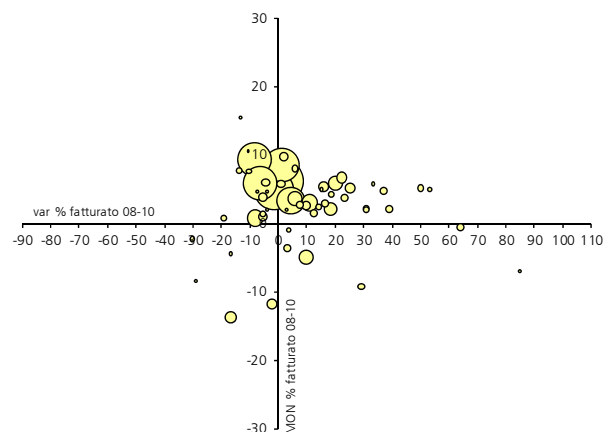
Cartario di Capannori (campione: 59 aziende; fatturato 2010: 2.322,1 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	49,5	45,6	50,7	63,5	57,7	64,2	73,8	69,6	76,1
Costi per servizi e godimento beni di terzi	14,6	15,4	14,3	20,1	23,0	20,1	32,6	32,9	29,6
Costo del lavoro	7,4	8,5	7,9	9,5	10,7	10,3	12,1	15,0	13,3
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,1	1,1	1,2	2,1	2,6	2,3	2,8	3,3	3,2
Valore aggiunto	10,9	13,0	11,4	15,6	17,2	15,0	19,2	23,1	21,0
Imposte	0,5	0,5	0,5	0,7	0,9	0,8	1,3	1,8	1,1
EBITDA	2,6	3,0	2,6	5,1	6,9	6,0	7,9	10,2	9,2
Risultato netto rettificato	0,0	-0,2	0,1	0,2	0,4	0,6	1,0	3,4	3,0

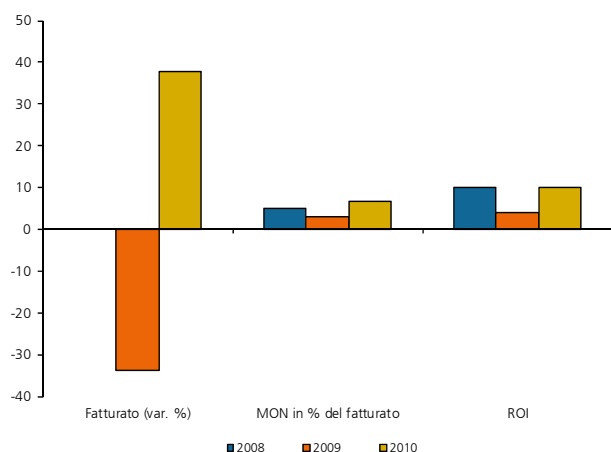
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	17,6	19,7	21,4	34,8	38,5	38,6	49,5	53,1	49,5
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,1	0,1	1,1	1,0	0,5	4,5	4,2	4,3
Immobilizzazioni materiali	9,4	13,8	17,3	25,0	30,6	27,4	39,4	41,7	40,6
Totale attivo corrente	50,5	46,9	50,5	65,2	61,5	61,4	82,4	80,3	78,6
Totale capitali permanenti	22,9	29,9	24,0	37,7	41,2	39,4	51,1	55,3	59,1
Totale passivo corrente	48,9	44,7	40,9	62,3	58,8	60,6	77,1	70,1	76,0

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-6,3	1,5	-	-1,8	6,6	-	9,5	19,8
Fatturato (var. %)	-	-14,6	3,4	-	-6,3	10,8	-	8,5	24,8
MON in % del fatturato	1,3	0,2	1,3	2,4	4,1	3,2	5,6	7,3	5,4
Tasso di rotazione del capitale investito	106,2	98,3	100,6	139,6	140,8	131,2	183,3	188,8	177,2
ROI	1,9	0,2	1,7	4,7	5,6	4,7	8,2	12,0	6,8
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	1,0	0,9	2,7	6,0	13,7	10,6	26,4	35,9	22,1
ROE netto	0,0	-0,2	0,5	2,2	6,5	4,7	10,9	21,2	13,0
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	4,3	4,6	3,8	10,5	10,2	11,6	22,5	23,4	26,1

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

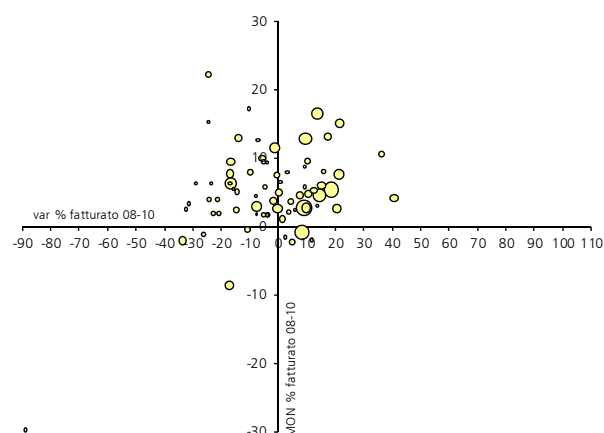
Gomma del Sebino Bergamasco (campione: 73 aziende; fatturato 2010: 699,1 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	37,2	32,0	34,0	45,7	43,5	44,7	54,0	48,2	52,9
Costi per servizi e godimento beni di terzi	20,6	20,8	18,4	24,6	27,3	25,1	29,8	33,8	29,3
Costo del lavoro	14,7	17,8	15,2	18,7	22,5	19,2	22,1	26,9	23,8
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,4	2,1	1,5	2,2	3,5	2,5	3,7	5,2	3,5
Valore aggiunto	23,5	24,5	23,4	27,8	27,8	29,0	31,6	36,6	35,4
Imposte	0,9	0,7	1,0	1,5	1,2	1,6	2,8	2,0	3,1
EBITDA	5,1	3,7	6,5	8,2	6,5	9,9	12,9	12,6	15,1
Risultato netto rettificato	0,1	-2,7	0,5	1,1	0,1	2,5	3,2	2,0	6,2

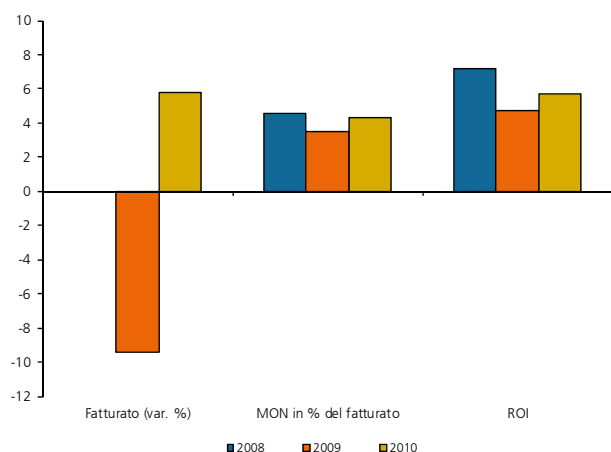
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	19,8	18,5	15,2	35,5	37,2	33,0	49,6	52,0	45,5
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,1	0,1	1,0	0,8	0,8	3,7	3,5	3,3
Immobilizzazioni materiali	10,6	12,5	11,6	24,4	24,5	22,3	39,8	43,4	38,5
Totale attivo corrente	50,4	48,0	54,5	64,5	62,8	67,0	80,2	81,5	84,8
Totale capitali permanenti	28,9	36,4	35,7	50,4	50,1	48,0	65,0	70,3	63,7
Totale passivo corrente	35,0	29,7	36,3	49,6	49,9	52,0	71,1	63,6	64,3

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-12,1	4,2	-	-4,6	14,4	-	2,3	25,0
Fatturato (var. %)	-	-39,0	27,3	-	-33,8	37,7	-	-24,7	53,4
MON in % del fatturato	2,6	0,2	3,8	5,0	3,1	6,5	8,2	6,1	10,5
Tasso di rotazione del capitale investito	126,9	93,8	126,5	187,6	131,6	159,9	242,5	170,7	207,6
ROI	4,5	0,2	5,4	9,9	4,0	10,1	17,7	9,4	18,8
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	6,6	-7,1	12,8	16,0	5,2	24,1	33,0	13,5	34,1
ROE netto	0,5	-9,8	4,5	5,8	0,6	13,3	15,5	6,8	22,2
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,4	1,5	2,1	6,6	4,0	5,8	12,1	8,8	10,7

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

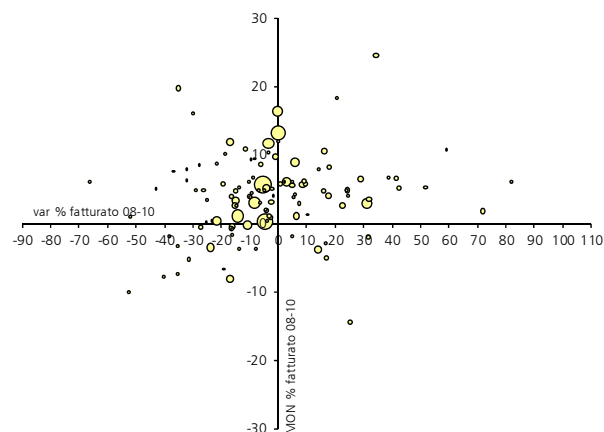
Grafico veronese (campione: 118 aziende; fatturato 2010: 647,9 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	21,2	20,2	20,1	31,4	33,4	34,4	50,5	45,8	50,1
Costi per servizi e godimento beni di terzi	23,3	24,6	21,8	36,7	37,1	35,0	49,2	48,9	45,1
Costo del lavoro	13,5	16,0	14,5	19,8	21,5	20,8	26,4	28,9	29,3
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,1	1,6	1,4	2,4	3,1	2,6	4,0	4,7	4,5
Valore aggiunto	20,6	22,5	21,3	27,5	28,1	27,3	34,2	34,8	35,5
Imposte	0,8	0,6	0,7	1,5	1,2	1,3	2,5	1,9	2,1
EBITDA	4,2	3,4	3,4	7,3	6,8	7,5	11,7	10,9	10,6
Risultato netto rettificato	-1,1	-2,2	-0,1	0,3	0,2	0,4	2,4	2,4	3,1

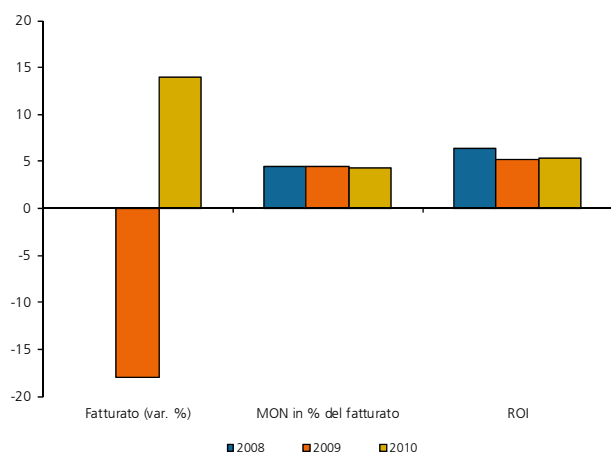
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	15,4	15,5	18,0	30,3	33,0	30,1	45,7	48,1	47,5
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,2	0,2	0,9	1,0	0,8	3,4	4,6	4,4
Immobilizzazioni materiali	7,4	8,1	7,2	21,4	20,6	21,9	41,7	43,5	43,4
Totale attivo corrente	54,3	51,9	52,5	69,7	67,0	69,9	84,6	84,5	82,0
Totale capitali permanenti	26,8	26,2	28,7	43,5	44,2	43,6	59,9	59,1	55,6
Totale passivo corrente	40,1	40,9	44,4	56,5	55,8	56,4	73,2	73,8	71,3

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-7,3	-2,8	-	-1,8	4,2	-	3,5	13,3
Fatturato (var. %)	-	-19,1	-3,4	-	-9,4	5,8	-	-2,5	18,2
MON in % del fatturato	1,1	0,6	1,0	4,5	3,5	4,3	7,7	6,6	6,7
Tasso di rotazione del capitale investito	106,2	96,6	90,7	150,2	138,4	135,0	199,5	188,0	185,8
ROI	1,3	0,5	1,7	7,2	4,7	5,7	16,4	9,7	10,7
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,5	2,6	1,7	5,9	3,7	3,1	8,2	5,7	4,4
Oneri finanziari (% fatturato)	0,7	0,5	0,3	1,7	1,3	0,9	3,2	2,1	1,6
Debiti finanziari (% fatturato)	12,0	11,6	13,1	27,4	29,7	31,3	51,2	58,6	56,9
Leverage	32,4	32,4	36,8	58,4	55,6	54,0	74,2	75,2	75,4
ROE	-0,7	-7,8	1,0	13,2	8,2	12,6	37,5	24,0	31,3
ROE netto	-6,1	-11,8	-0,9	4,1	1,5	4,7	15,4	9,0	13,6
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,5	1,3	1,3	2,5	2,4	2,5	5,2	4,5	6,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

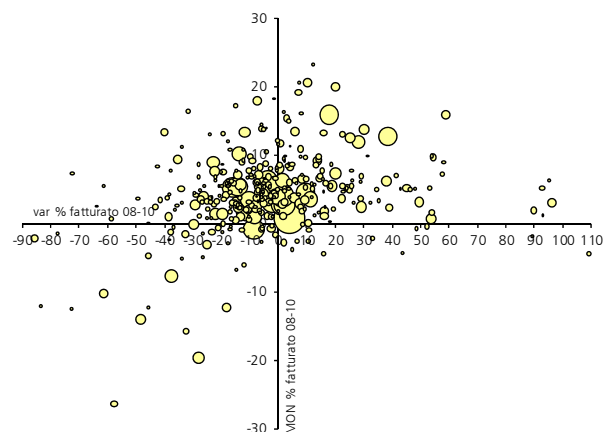
Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova (campione: 358 aziende; fatturato 2010: 3.701,3 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
 I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	40,3	35,1	41,0	49,5	44,7	49,7	61,6	56,6	62,1
Costi per servizi e godimento beni di terzi	18,2	19,4	17,6	24,2	25,7	24,4	30,3	30,9	30,2
Costo del lavoro	10,0	12,0	11,1	15,5	18,2	17,5	21,9	23,8	23,1
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	1,5	1,9	1,5	2,5	3,0	2,7	4,2	5,0	4,5
Valore aggiunto	16,8	19,6	19,0	24,3	27,9	26,2	32,1	34,3	32,6
Imposte	0,7	0,6	0,7	1,3	1,2	1,3	2,4	2,2	2,4
EBITDA	4,5	4,1	4,4	7,8	8,1	7,7	11,2	12,1	11,9
Risultato netto rettificato	-0,3	-0,9	0,1	0,5	0,7	1,3	2,9	3,0	4,5

La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	20,4	20,3	18,9	32,6	33,0	32,9	48,7	49,8	48,0
Immobilizzazioni immateriali	0,1	0,1	0,1	0,6	0,7	0,6	2,5	2,3	2,2
Immobilizzazioni materiali	13,7	14,5	14,0	25,3	26,7	24,6	44,9	44,0	42,5
Totale attivo corrente	51,3	50,2	52,0	67,4	67,0	67,1	79,6	79,7	81,1
Totale capitali permanenti	28,0	31,7	30,5	44,9	46,6	45,5	61,8	65,6	61,1
Totale passivo corrente	38,2	34,4	38,9	55,1	53,4	54,5	72,0	68,3	69,5

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-9,4	-1,9	-	-2,4	6,5	-	7,7	18,9
Fatturato (var. %)	-	-26,6	3,5	-	-18,0	14,0	-	-6,7	29,7
MON in % del fatturato	2,0	0,9	1,8	4,5	4,4	4,4	7,7	7,4	7,8
Tasso di rotazione del capitale investito	112,9	94,1	101,6	154,5	134,6	142,5	204,2	173,5	187,0
ROI	2,7	1,2	2,3	6,4	5,2	5,3	11,1	10,2	11,8
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,8	3,0	2,0	6,4	4,5	3,2	8,6	6,7	4,7
Oneri finanziari (% fatturato)	0,9	0,6	0,4	1,7	1,3	0,8	2,9	2,2	1,7
Debiti finanziari (% fatturato)	15,0	13,2	12,2	28,4	28,3	29,5	43,0	49,1	47,0
Leverage	39,1	30,4	28,7	59,8	57,3	58,4	80,4	78,9	76,6
ROE	2,2	-0,9	4,3	13,0	10,5	15,5	33,3	28,4	32,4
ROE netto	-2,2	-3,5	0,7	3,5	3,7	6,9	14,2	13,9	18,8
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	2,0	1,7	2,0	4,4	3,6	4,1	9,0	7,9	8,8

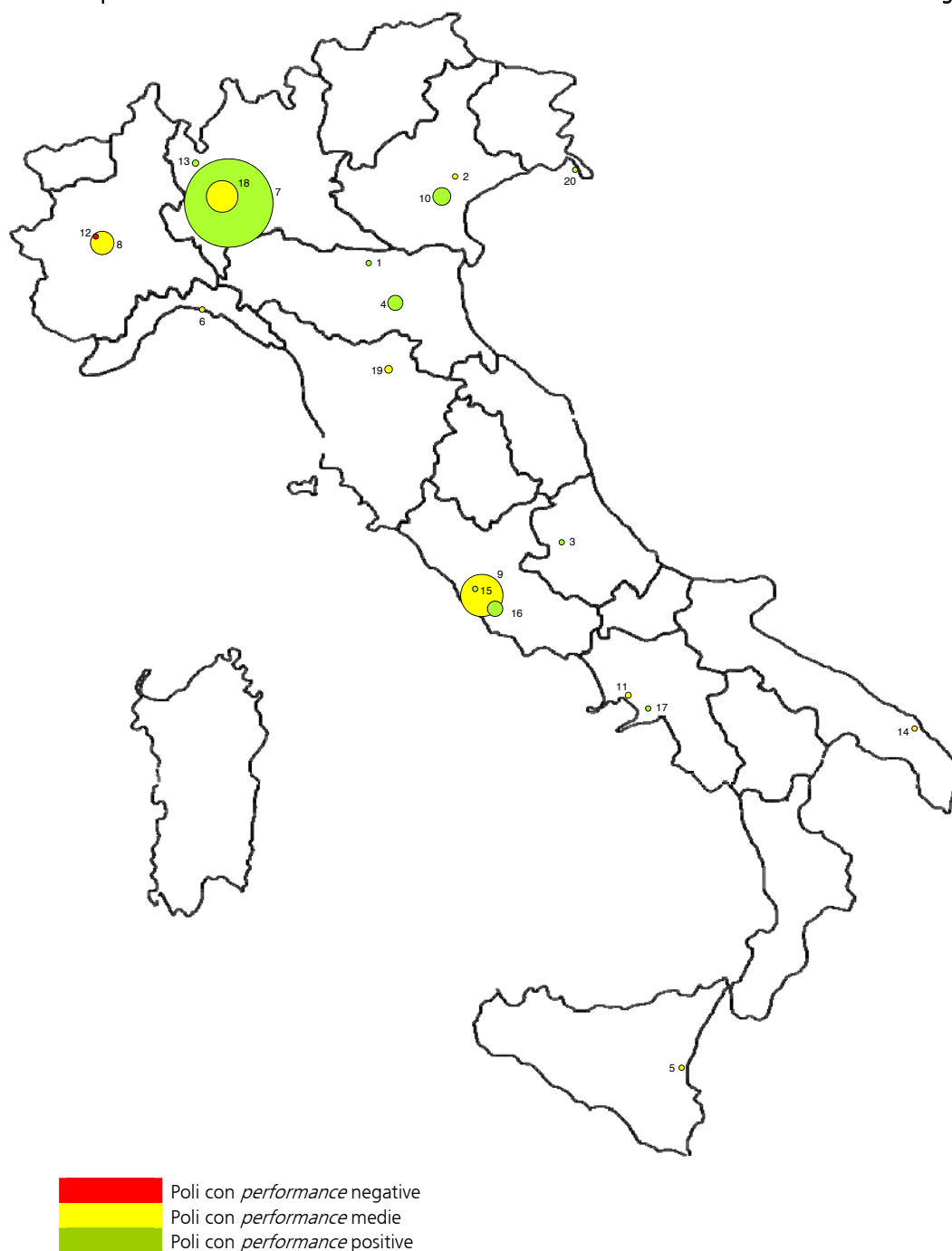
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

8. I numeri dei poli tecnologici italiani nel triennio 2008-10

8.1 La mappa delle *performance*

A cura di
Angelo Palumbo e
Serena Fumagalli

8.1.1 I 20 poli



La mappa distribuisce sul territorio i 20 poli tecnologici oggetto dell'analisi in questo capitolo e del capitolo 5. Così come è stato fatto per i distretti "tradizionali", ciascun polo è rappresentato sulla mappa da un cerchio. La dimensione del cerchio indica l'importanza del polo in termini di fatturato (2008) e di numero di imprese appartenenti al polo stesso. Il colore dei cerchi fornisce, invece, indicazioni circa l'andamento dei poli in termini di margine operativo netto in % del fatturato (differenza 2009-10) e variazione del fatturato nel periodo 2009-10. Il colore rosso è assegnato ai poli che hanno una variazione negativa di entrambi gli indicatori; il colore giallo è assunto dai poli che hanno uno dei due indicatori negativi, mentre il colore verde è assegnato ai poli che hanno entrambi gli indicatori positivi.

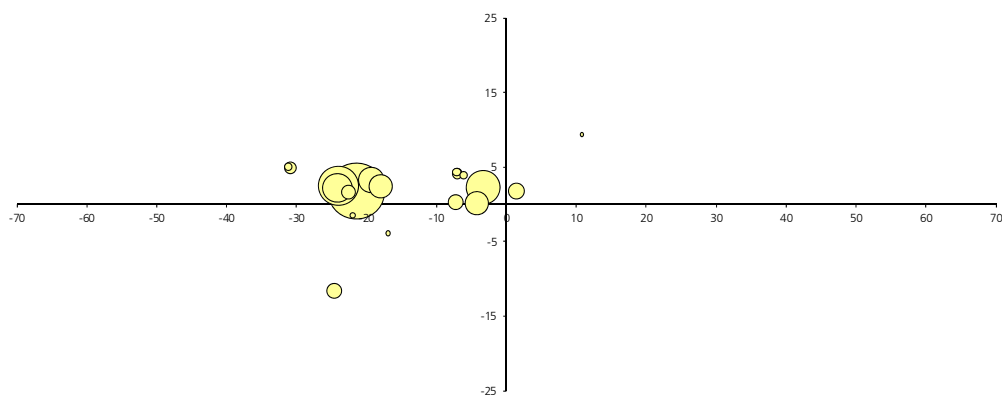
I 20 Poli tecnologici

- | | |
|----|-------------------------------|
| 1 | Polo biomedicale di Mirandola |
| 2 | Polo biomedicale di Padova |
| 3 | Polo ICT dell'Aquila |
| 4 | Polo ICT di Bologna e Modena |
| 5 | Polo ICT di Catania |
| 6 | Polo ICT di Genova |
| 7 | Polo ICT di Milano |
| 8 | Polo ICT di Torino |
| 9 | Polo ICT romano |
| 10 | Polo ICT veneto |
| 11 | Polo aeronautico di Napoli |
| 12 | Polo aeronautico di Torino |
| 13 | Polo aeronautico di Varese |
| 14 | Polo aeronautico pugliese |
| 15 | Polo aeronautico romano |
| 16 | Polo farmaceutico del Lazio |
| 17 | Polo farmaceutico di Napoli |
| 18 | Polo farmaceutico milanese |
| 19 | Polo farmaceutico toscano |
| 20 | Polo ICT di Trieste |
-

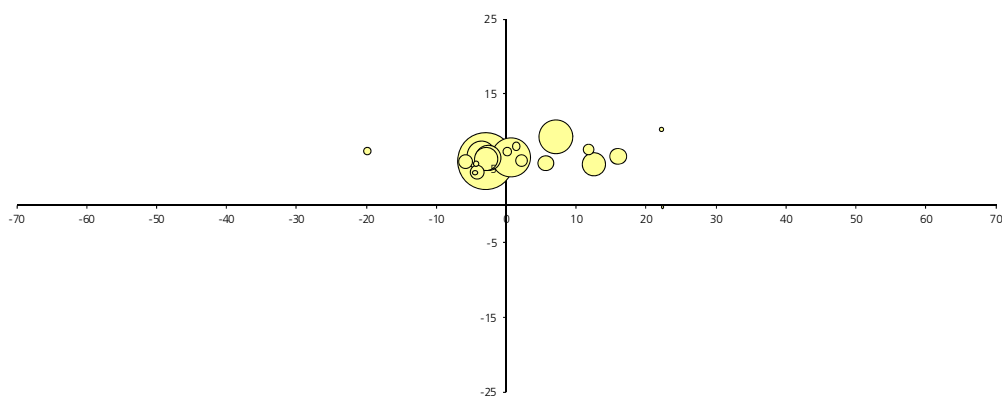
8.2 La dispersione delle *performance* "tra" poli tecnologici

8.2.1 I 20 Poli tecnologici

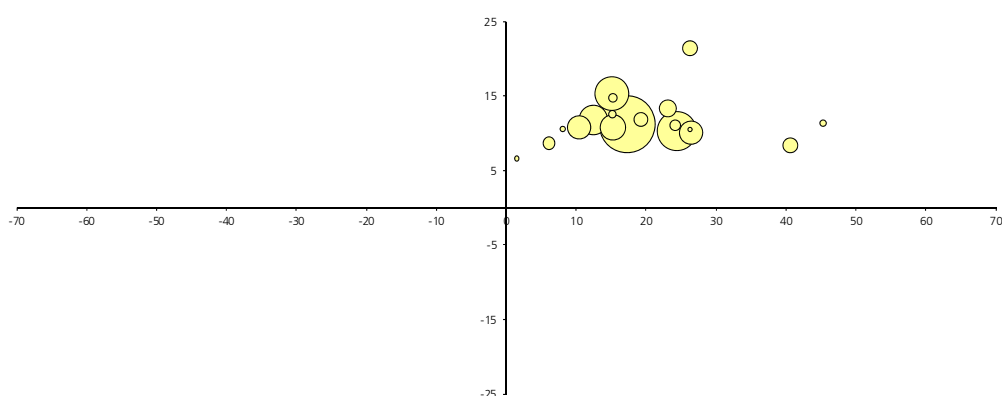
1° Quartile



Mediana



3° Quartile



Ciascun cerchio rappresenta uno dei 20 poli analizzati e la dimensione indica l'importanza del polo tecnologico in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2008) generato dalle stesse.

Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2008 e il 2010. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2008-10.

La variabilità delle *performance* all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle *performance* "tra" poli tecnologici.

8.3 Il *benchmarking* dei poli tecnologici

Nella tabella sono riportati i risultati dei poli di cui disponiamo di almeno 40 bilanci aziendali.

DISTRETTO	Imprese	MON % fatturato media 08-10			Var % fatturato 08-10		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Polo farmaceutico del Lazio	45	2,2	6,7	11,8	-24,1	-3,5	12,5
Polo farmaceutico milanese	122	-1,5	5,6	10,5	-21,9	-4,4	8,0
Polo ICT di Bologna e Modena	217	4,3	7,9	14,8	-7,1	1,4	15,2
Polo ICT di Genova	63	4,8	6,0	8,7	-30,9	2,2	6,2
Polo ICT di Milano	951	5,0	7,3	11,3	-31,1	-19,9	45,3
Polo ICT di Torino	318	1,6	5,9	11,8	-22,6	-5,8	19,3
Polo ICT romano	506	2,5	6,3	10,7	-17,9	-2,9	10,4
Polo ICT veneto	251	1,8	5,9	11,2	-21,4	-3,0	17,3

8.4 I poli tecnologici secondo i dati di bilancio

In questo paragrafo sono presentati alcuni indicatori di bilancio di esercizio di 8 poli tecnologici italiani di cui disponiamo di almeno 40 bilanci aziendali nel periodo 2008-10.

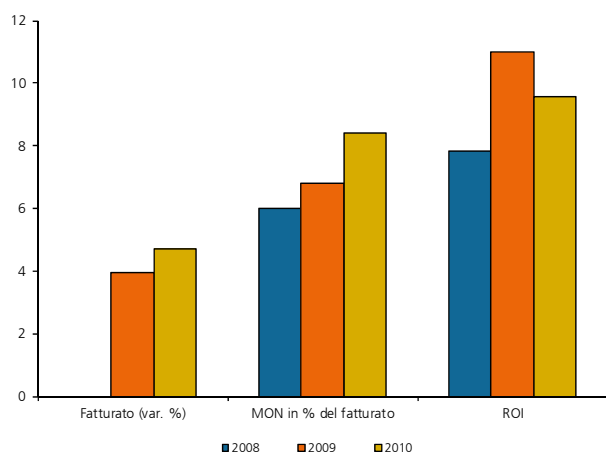
Come nel precedente capitolo, per ognuno di questi 8 poli è stata predisposta una scheda che contiene due grafici e una tabella. Nella tabella per ogni polo e per il triennio 2008-10 sono rappresentati alcuni indicatori di redditività e competitività (ROI, ROE, *leverage*, ecc.), nonché le principali voci del Conto economico e dello Stato patrimoniale. Sono presentati i dati relativi alla distribuzione per quartili di questi indicatori e voci di bilancio. Per le variabili "Costo medio dell'indebitamento finanziario", "Oneri finanziari", "Debiti finanziari", "*Leverage*" non sono state prese in considerazione le aziende che redigono il bilancio in forma abbreviata poiché non sono tenute a distinguere tra debiti finanziari e debiti commerciali (art. 2435 bis del codice civile). Nei poli in cui il numero di aziende con bilancio in forma non abbreviata è inferiore alle 40 unità si è preferito omettere la voce.

Nel grafico "Le *performance* in sintesi" sono rappresentati per gli anni 2008-10 la variazione del fatturato, il Margine operativo netto in % del fatturato e il ROI. Questo grafico offre al lettore la possibilità di verificare immediatamente l'andamento del polo nel triennio di riferimento.

Nel grafico "La dispersione delle *performance*" viene illustrata la *performance* delle imprese di ogni polo nel triennio 2008-10 in termini di variazione del fatturato e margini operativi netti in % del fatturato. I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto. La posizione e la dimensione dei cerchi offrono indicazioni circa le *performance* reddituali e di crescita delle imprese nel triennio 2008-10 e l'importanza delle stesse in termini di fatturato nel 2008. Per rendere tra loro confrontabili i grafici di ognuna delle 8 schede si è deciso di utilizzare le stesse scale minime e massime delle ascisse e delle ordinate. Alle imprese con valori minimi o massimi inferiori o superiori a quelli assegnati alle scale sono stati attribuiti valori pari a quelli minimi o massimi delle scale stesse.

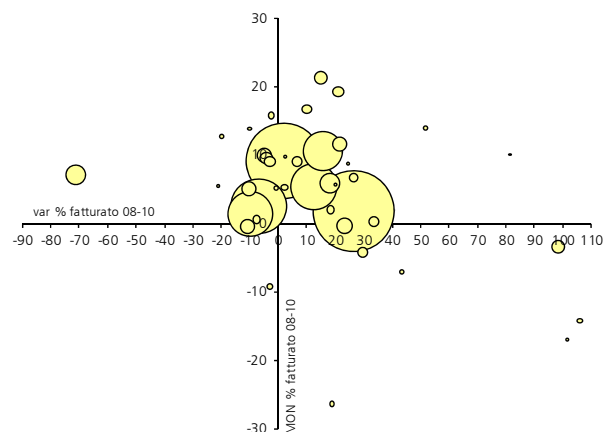
Polo farmaceutico del Lazio (campione: 45 aziende; fatturato 2010: 5.739 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	25,4	29,1	29,0	41,2	41,1	39,4	52,3	51,5	48,3
Costi per servizi e godimento beni di terzi	21,5	18,7	19,3	28,9	26,1	25,6	40,3	37,5	37,3
Costo del lavoro	8,5	8,7	11,7	21,5	23,2	22,2	28,5	27,0	28,8
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,3	0,2	0,1	2,0	1,2	0,9	4,7	3,4	3,6
Valore aggiunto	14,9	16,7	20,7	29,3	31,0	32,9	38,7	37,3	39,4
Imposte	0,2	0,8	1,0	2,3	1,9	2,7	2,9	3,2	3,8
EBITDA	3,4	0,9	4,8	9,2	8,7	11,3	13,2	14,2	15,3
Risultato netto rettificato	-2,9	-0,8	-1,3	1,3	0,8	2,8	4,1	3,6	5,1

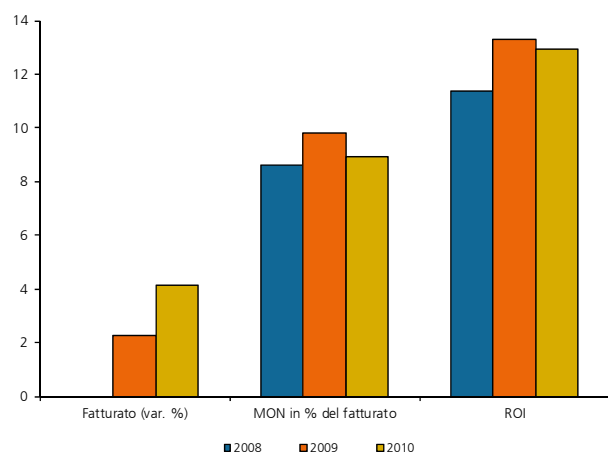
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	20,5	18,8	14,8	35,9	34,9	34,1	61,8	59,0	58,8
Immobilizzazioni immateriali	2,0	1,4	1,2	6,5	6,6	7,1	18,3	12,4	12,1
Immobilizzazioni materiali	1,0	0,6	0,7	9,1	8,5	11,6	26,0	33,4	29,7
Totale attivo corrente	38,2	41,0	41,2	64,1	65,1	65,9	79,5	81,2	85,2
Totale capitali permanenti	22,8	32,7	29,7	42,7	40,2	44,2	69,5	55,4	66,4
Totale passivo corrente	30,5	44,6	33,6	57,3	59,8	55,8	77,2	67,3	70,3

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-5,4	-4,8	-	6,5	6,0	-	21,2	20,2
Fatturato (var. %)	-	-6,9	-1,6	-	3,9	4,7	-	16,1	12,5
MON in % del fatturato	-0,9	-2,0	1,4	6,0	6,8	8,4	9,5	12,7	12,4
Tasso di rotazione del capitale investito	96,0	88,7	92,3	140,9	130,0	132,3	189,5	176,0	182,5
ROI	-0,9	-2,1	0,8	7,8	11,0	9,6	19,0	16,7	19,9
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	-2,8	-0,3	0,6	8,8	6,5	16,3	39,3	29,1	40,9
ROE netto	-10,5	-1,2	-1,0	3,5	3,1	8,1	20,4	15,4	17,8
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	3,5	3,8	5,6	18,8	19,0	20,3	40,6	48,6	40,5

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

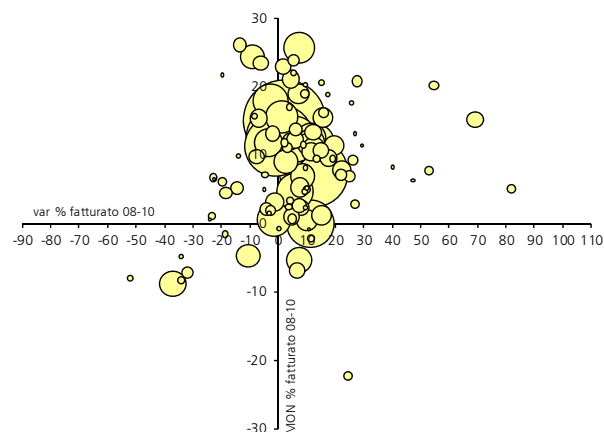
Polo farmaceutico milanese (campione: 122 aziende; fatturato 2010: 10.825,4 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	30,3	28,6	28,5	43,9	39,6	40,7	54,9	53,3	56,3
Costi per servizi e godimento beni di terzi	18,1	18,0	18,0	23,4	23,5	24,9	37,1	35,8	36,9
Costo del lavoro	9,7	10,7	10,2	16,4	16,3	15,6	23,2	25,1	23,5
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,3	0,4	0,3	1,5	1,5	1,4	4,4	4,0	3,7
Valore aggiunto	20,1	21,8	20,9	29,2	29,3	29,6	37,2	39,5	39,4
Imposte	1,0	1,1	0,9	2,4	3,1	2,5	4,4	5,5	5,1
EBITDA	5,6	6,4	5,0	11,5	11,6	11,4	17,7	19,5	17,9
Risultato netto rettificato	0,1	0,3	-0,4	2,7	4,4	2,9	7,8	9,0	9,9

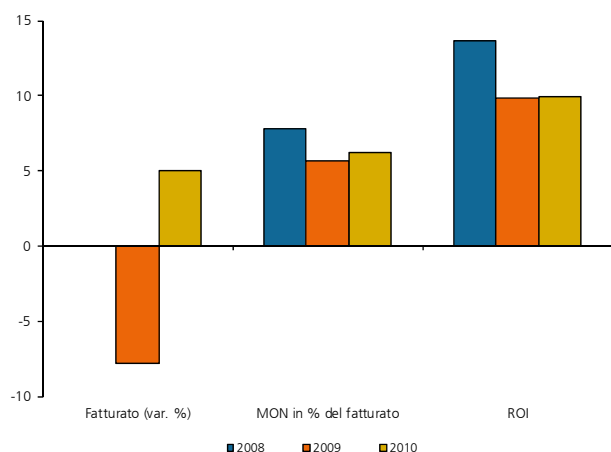
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	12,9	12,8	12,7	28,6	29,8	31,5	48,8	47,8	47,3
Immobilizzazioni immateriali	0,4	0,3	0,3	2,3	2,4	2,4	10,4	9,6	8,2
Immobilizzazioni materiali	1,5	1,7	1,4	10,5	10,6	10,1	29,7	29,3	27,5
Totale attivo corrente	51,2	52,2	52,7	71,4	70,2	68,5	87,1	87,2	87,3
Totale capitali permanenti	38,0	38,1	36,9	53,9	55,6	54,3	71,8	68,7	69,7
Totale passivo corrente	28,2	31,3	30,3	46,1	44,4	45,7	62,0	61,9	63,1

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-9,9	-4,4	-	-0,6	2,0	-	12,1	13,4
Fatturato (var. %)	-	-6,0	-4,2	-	2,3	4,1	-	9,7	12,0
MON in % del fatturato	2,7	2,8	2,3	8,6	9,8	8,9	14,2	16,2	15,1
Tasso di rotazione del capitale investito	105,2	108,7	108,5	144,9	150,6	150,3	210,4	205,8	216,7
ROI	4,3	4,7	4,5	11,4	13,3	12,9	22,7	25,5	25,2
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,9	2,5	1,5	6,2	4,0	2,6	8,4	6,3	5,0
Oneri finanziari (% fatturato)	0,3	0,2	0,1	1,4	0,7	0,5	2,7	1,9	1,6
Debiti finanziari (% fatturato)	6,1	3,2	4,6	22,3	18,7	21,8	47,9	45,0	46,1
Leverage	17,9	9,5	9,6	45,3	35,7	40,1	64,8	61,0	64,3
ROE	4,7	5,3	1,3	19,7	20,7	19,0	40,8	40,0	37,3
ROE netto	0,2	1,2	-1,6	8,4	12,2	10,7	25,0	26,4	24,1
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	6,8	6,7	7,1	21,7	22,4	24,2	75,4	77,0	87,4

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

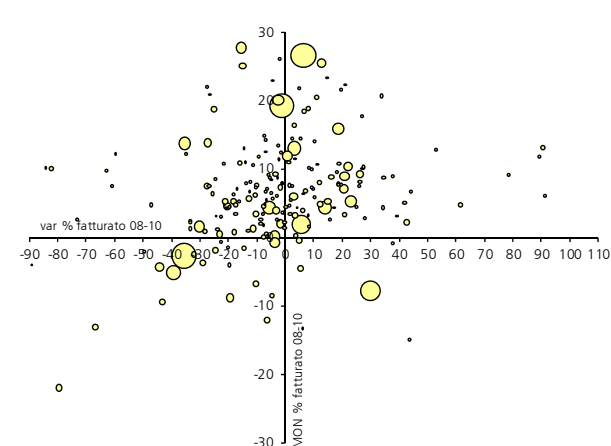
Polo ICT di Bologna e Modena (campione: 217 aziende; fatturato 2010: 1.605 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	2,2	1,9	1,7	16,5	13,7	13,4	43,7	38,6	42,6
Costi per servizi e godimento beni di terzi	24,3	26,3	25,4	35,9	37,8	36,1	51,9	52,8	50,1
Costo del lavoro	18,2	21,0	20,2	25,4	29,9	29,1	37,2	40,8	39,3
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,7	0,8	0,7	1,2	1,4	1,3	2,1	2,3	2,3
Valore aggiunto	28,2	28,4	27,7	36,3	37,3	39,1	51,2	51,4	50,8
Imposte	1,4	1,1	1,2	2,3	2,3	2,3	3,9	3,5	3,5
EBITDA	5,4	2,9	3,8	9,8	7,4	8,5	15,1	12,9	13,1
Risultato netto rettificato	0,1	-0,7	0,0	1,3	0,4	0,6	4,8	3,6	3,5

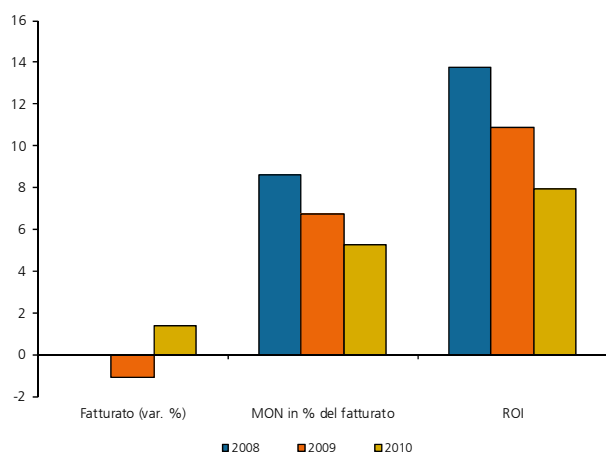
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	8,7	8,7	8,5	19,9	19,1	17,7	33,0	34,4	30,7
Immobilizzazioni immateriali	0,4	0,2	0,2	2,9	2,5	2,2	10,2	10,5	9,4
Immobilizzazioni materiali	2,4	2,7	2,3	6,4	6,2	5,6	14,6	13,8	11,9
Totale attivo corrente	67,0	65,6	69,3	80,1	80,9	82,3	91,3	91,3	91,5
Totale capitali permanenti	23,4	24,2	27,6	40,8	42,9	43,1	54,1	58,0	59,4
Totale passivo corrente	45,9	42,0	40,6	59,2	57,1	56,9	76,6	75,8	72,4

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-10,8	-6,5	-	-0,1	3,5	-	11,6	17,2
Fatturato (var. %)	-	-23,0	-4,4	-	-7,8	5,0	-	3,2	18,7
MON in % del fatturato	3,7	1,2	2,1	7,8	5,7	6,2	12,7	10,0	10,5
Tasso di rotazione del capitale investito	128,2	114,0	114,9	190,2	166,9	172,8	272,1	245,5	245,8
ROI	6,4	2,1	2,8	13,7	9,8	10,0	29,9	18,3	19,8
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,4	2,6	2,0	6,5	3,5	3,4	10,3	5,6	5,3
Oneri finanziari (% fatturato)	0,2	0,1	0,1	1,0	0,7	0,5	2,3	1,7	1,4
Debiti finanziari (% fatturato)	2,6	2,3	1,8	20,5	19,0	16,9	36,7	41,4	41,7
Leverage	9,7	6,0	4,6	49,2	40,9	41,4	77,8	78,4	80,0
ROE	14,8	2,7	6,1	39,0	24,7	25,4	62,3	50,0	50,8
ROE netto	1,6	-5,0	0,0	12,7	3,9	5,9	29,7	18,9	20,5
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,4	1,2	1,3	2,2	2,0	2,1	5,4	5,1	5,1

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

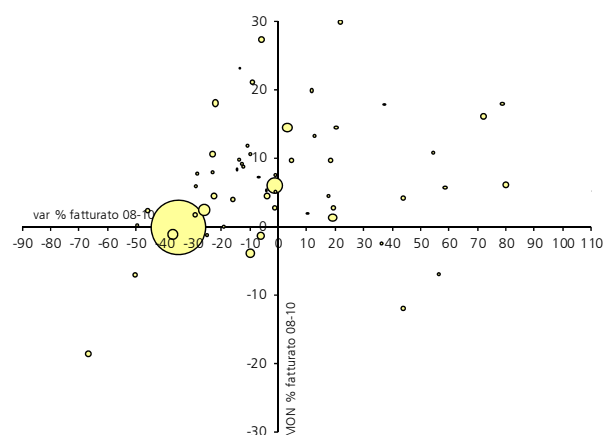
Polo ICT di Genova (campione: 63 aziende; fatturato 2010: 700,4 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	1,3	0,7	0,6	11,0	8,6	8,9	36,9	36,3	40,4
Costi per servizi e godimento beni di terzi	22,8	22,7	23,7	37,7	37,3	38,8	47,2	49,4	49,9
Costo del lavoro	13,6	15,4	12,6	31,1	33,3	33,0	42,3	46,3	53,0
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,4	0,3	0,4	0,8	0,8	0,7	1,3	1,6	2,0
Valore aggiunto	26,3	27,6	26,1	38,9	40,9	39,6	55,2	57,5	60,1
Imposte	1,3	1,2	0,8	2,7	2,4	2,2	3,9	3,3	3,0
EBITDA	3,9	2,6	2,0	10,7	7,9	8,0	13,2	14,2	14,0
Risultato netto rettificato	0,1	-0,3	-0,6	1,0	0,4	0,3	4,1	2,9	1,9

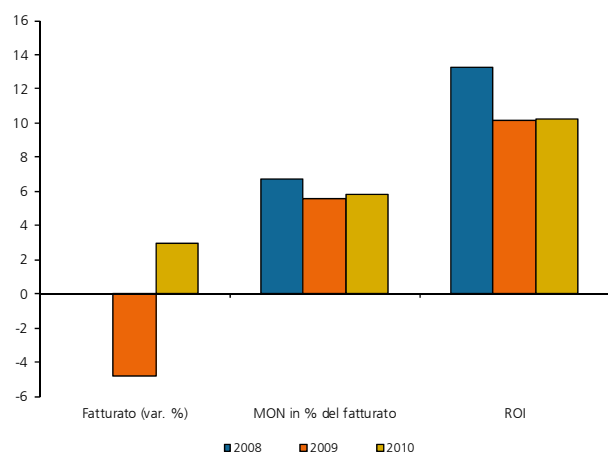
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	4,9	4,3	5,5	14,7	15,3	12,7	29,4	31,6	30,8
Immobilizzazioni immateriali	0,3	0,3	0,4	1,7	2,1	2,2	9,9	9,4	9,4
Immobilizzazioni materiali	1,6	1,3	0,9	3,5	2,3	2,4	7,9	8,1	6,3
Totale attivo corrente	70,6	68,4	69,2	85,3	84,7	87,3	95,1	95,7	94,5
Totale capitali permanenti	21,4	21,2	27,7	40,2	39,4	40,9	53,9	56,1	53,2
Totale passivo corrente	46,1	43,9	46,8	59,8	60,6	59,1	78,6	78,8	72,3

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-14,2	-11,9	-	3,6	7,4	-	17,4	30,5
Fatturato (var. %)	-	-14,1	-9,6	-	-1,1	1,4	-	12,2	12,4
MON in % del fatturato	2,7	2,0	0,6	8,6	6,7	5,3	11,6	13,4	13,0
Tasso di rotazione del capitale investito	102,9	112,0	99,1	161,6	161,4	151,7	257,6	246,1	282,5
ROI	5,9	3,1	1,4	13,7	10,9	8,0	25,8	21,6	20,3
Costo medio dell'indebitamento finanziario	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Oneri finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Debiti finanziari (% fatturato)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Leverage	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
ROE	16,9	8,4	2,1	40,3	38,6	25,8	75,5	61,9	55,7
ROE netto	1,1	-7,4	-9,2	13,0	6,3	2,9	30,3	24,0	17,7
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,4	1,5	1,4	2,6	2,7	2,6	6,3	5,6	5,4

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

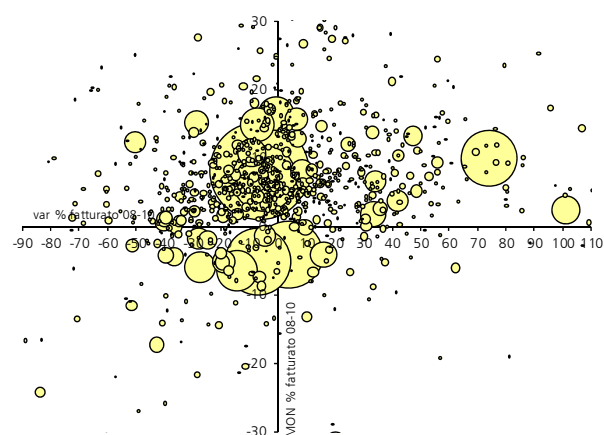
Polo ICT di Milano (campione: 951 aziende; fatturato 2010: 16.299,4 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	0,5	0,4	0,4	4,9	4,6	4,1	33,1	30,7	31,1
Costi per servizi e godimento beni di terzi	26,7	27,1	26,5	40,8	41,6	40,7	57,6	57,0	58,3
Costo del lavoro	15,0	17,6	17,8	27,0	30,2	30,4	41,5	45,0	45,7
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,4	0,4	0,4	0,8	0,9	0,8	1,6	1,7	1,8
Valore aggiunto	23,0	24,0	24,2	38,1	39,4	38,5	53,9	55,8	55,1
Imposte	1,3	1,2	1,3	2,5	2,3	2,4	4,0	3,9	4,0
EBITDA	4,4	2,5	2,9	8,5	7,1	7,4	15,1	13,8	13,4
Risultato netto rettificato	0,1	-0,5	-0,1	1,1	0,7	0,7	4,7	3,9	3,6

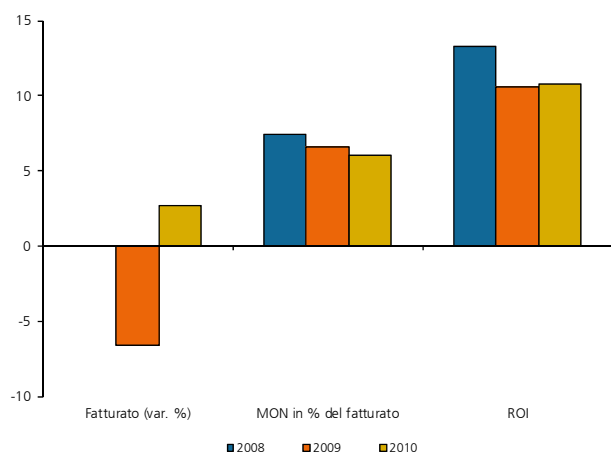
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	5,7	5,4	4,8	14,4	14,8	14,0	31,2	32,0	30,7
Immobilizzazioni immateriali	0,3	0,3	0,2	1,8	1,9	1,7	8,9	8,4	8,1
Immobilizzazioni materiali	1,6	1,4	1,2	4,0	3,9	3,4	10,2	10,4	10,3
Totale attivo corrente	68,8	68,0	69,3	85,6	85,2	86,0	94,3	94,6	95,2
Totale capitali permanenti	21,1	22,1	23,3	35,9	37,5	39,0	54,0	57,3	57,4
Totale passivo corrente	46,0	42,7	42,6	64,1	62,5	61,0	78,9	77,9	76,7

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-13,0	-7,8	-	1,0	3,8	-	16,5	18,1
Fatturato (var. %)	-	-18,5	-9,5	-	-4,8	2,9	-	7,5	15,7
MON in % del fatturato	3,1	1,2	1,5	6,7	5,6	5,8	12,9	11,3	11,3
Tasso di rotazione del capitale investito	135,2	125,1	127,0	204,4	184,0	182,4	294,5	278,9	270,4
ROI	5,4	1,9	1,8	13,3	10,1	10,3	27,7	24,1	22,3
Costo medio dell'indebitamento finanziario	3,5	2,2	1,7	6,2	4,5	3,5	9,4	7,9	5,7
Oneri finanziari (% fatturato)	0,1	0,0	0,0	0,6	0,4	0,3	1,6	1,4	1,1
Debiti finanziari (% fatturato)	1,0	0,3	0,2	11,6	11,8	11,3	27,2	29,5	28,7
Leverage	3,6	0,7	0,8	42,1	34,7	32,7	71,4	71,7	72,7
ROE	10,7	3,8	5,1	37,5	25,8	25,4	73,5	61,2	57,9
ROE netto	1,0	-4,0	-1,4	10,7	5,7	6,1	30,2	21,8	21,6
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,5	1,4	1,4	2,6	2,4	2,5	6,4	5,9	6,3

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

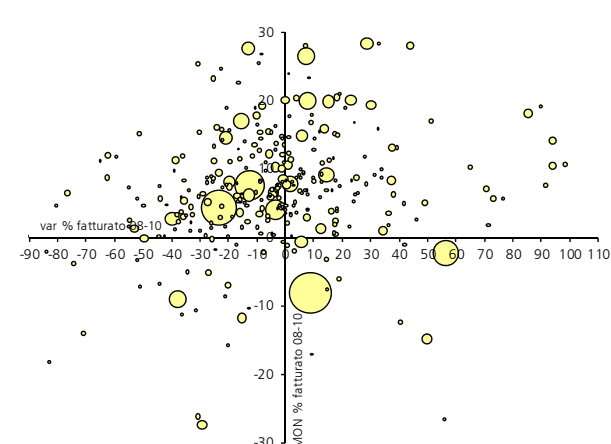
Polo ICT di Torino (campione: 318 aziende; fatturato 2010: 2.773,3 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	0,8	0,7	0,7	10,5	7,5	8,3	36,8	33,9	37,5
Costi per servizi e godimento beni di terzi	24,8	24,0	23,2	36,8	36,1	34,8	47,4	48,3	47,3
Costo del lavoro	20,6	22,8	22,1	32,7	36,3	35,2	45,6	51,6	49,3
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,4	0,4	0,4	0,9	0,9	0,8	1,7	1,8	2,0
Valore aggiunto	30,3	29,6	30,0	42,4	43,7	44,4	57,1	60,5	59,7
Imposte	1,5	1,2	1,2	2,8	2,6	2,5	4,4	4,2	4,2
EBITDA	4,3	3,2	3,5	9,3	8,5	7,6	14,5	14,4	13,8
Risultato netto rettificato	0,2	-0,9	-0,3	1,5	0,5	0,9	4,7	4,8	4,4

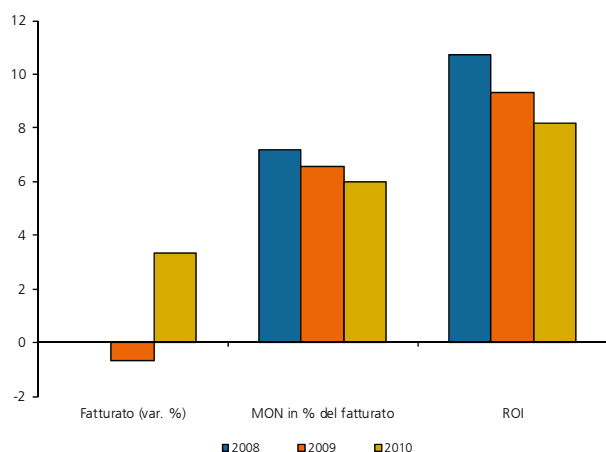
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	5,1	5,2	4,4	12,7	13,4	12,3	31,2	32,4	30,0
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,2	0,1	1,2	1,5	1,2	6,3	6,5	5,7
Immobilizzazioni materiali	1,6	1,3	1,2	3,9	3,7	3,2	13,2	11,5	10,5
Totale attivo corrente	68,8	67,6	70,0	87,3	86,6	87,7	94,9	94,8	95,6
Totale capitali permanenti	25,2	26,7	26,7	39,6	41,7	44,0	55,7	60,6	60,2
Totale passivo corrente	44,3	39,4	39,8	60,4	58,3	56,0	74,8	73,3	73,3

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-10,1	-7,6	-	2,3	4,6	-	13,4	19,1
Fatturato (var. %)	-	-23,5	-7,9	-	-6,6	2,7	-	6,5	17,0
MON in % del fatturato	2,9	1,3	2,1	7,4	6,6	6,1	12,5	11,9	11,8
Tasso di rotazione del capitale investito	132,2	113,4	117,5	185,1	171,1	165,2	259,9	247,6	264,2
ROI	6,0	2,1	2,8	13,3	10,6	10,8	25,8	23,5	23,2
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,5	2,8	1,8	6,7	4,2	3,3	9,9	6,8	6,1
Oneri finanziari (% fatturato)	0,2	0,2	0,1	1,1	0,8	0,6	2,3	1,8	1,4
Debiti finanziari (% fatturato)	1,8	2,3	1,8	12,1	19,4	14,5	31,7	35,5	39,9
Leverage	5,7	4,2	4,0	44,1	46,3	44,3	69,6	76,9	75,2
ROE	13,3	2,0	5,6	35,7	20,3	20,9	75,7	60,0	53,3
ROE netto	1,2	-7,7	-3,6	13,3	3,9	5,0	33,0	21,6	22,7
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,5	1,4	1,4	2,4	2,2	2,3	5,9	5,0	5,5

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

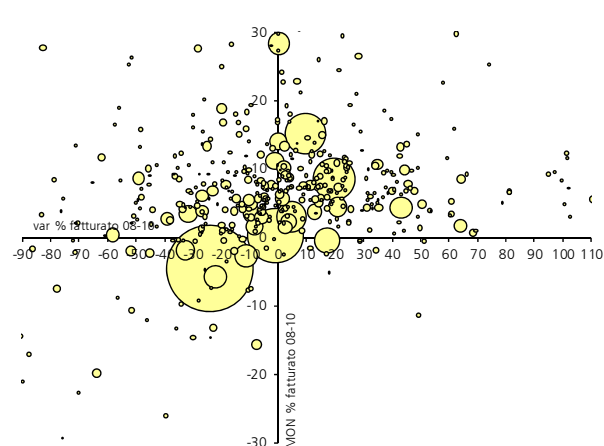
Polo ICT romano (campione: 506 aziende; fatturato 2010: 6.883,2 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	0,4	0,4	0,4	2,6	2,4	2,5	19,1	16,2	18,5
Costi per servizi e godimento beni di terzi	28,9	29,2	28,6	44,9	48,1	44,9	64,2	64,0	62,1
Costo del lavoro	14,7	15,0	15,0	27,4	28,9	29,6	44,0	46,8	48,5
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,3	0,3	0,3	0,7	0,8	0,8	1,6	1,8	1,6
Valore aggiunto	23,1	23,2	20,5	39,4	40,0	38,7	57,1	57,1	57,0
Imposte	1,6	1,3	1,2	2,8	2,5	2,4	4,3	4,0	3,9
EBITDA	4,4	3,5	3,4	8,6	8,1	7,5	13,8	13,2	13,4
Risultato netto rettificato	0,1	0,0	0,0	0,8	0,5	0,6	2,9	2,6	2,3

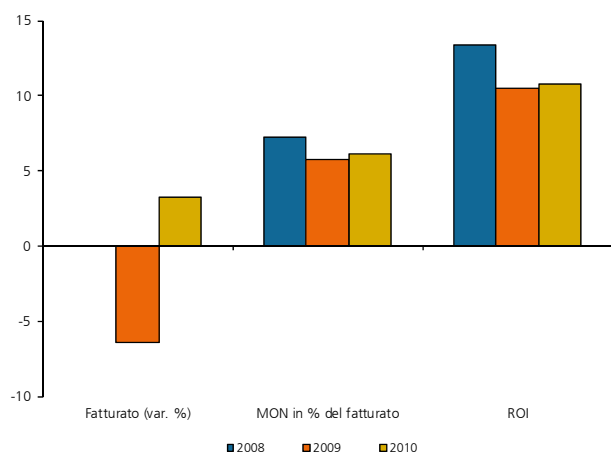
La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	4,6	4,2	3,8	11,6	12,0	12,2	31,5	31,6	31,0
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,2	0,1	2,1	2,0	2,1	8,9	10,0	10,1
Immobilizzazioni materiali	1,2	1,0	0,9	3,0	2,8	2,4	7,8	8,1	6,6
Totale attivo corrente	68,5	68,4	69,0	88,4	88,0	87,8	95,4	95,8	96,2
Totale capitali permanenti	14,5	15,4	15,7	28,9	31,2	32,0	49,5	50,1	51,6
Totale passivo corrente	50,5	49,9	48,4	71,1	68,8	68,0	85,5	84,6	84,3

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-8,9	-10,8	-	3,7	2,3	-	22,5	18,7
Fatturato (var. %)	-	-15,4	-16,8	-	-0,7	3,3	-	16,5	18,2
MON in % del fatturato	3,4	2,6	2,1	7,2	6,5	6,0	12,1	11,3	11,2
Tasso di rotazione del capitale investito	102,4	90,6	91,0	150,9	145,5	139,7	236,2	225,0	222,7
ROI	4,2	3,4	2,6	10,7	9,3	8,2	20,7	19,4	17,6
Costo medio dell'indebitamento finanziario	4,7	3,5	2,4	7,2	5,7	4,5	11,7	9,3	7,9
Oneri finanziari (% fatturato)	0,5	0,3	0,2	1,5	1,1	1,0	3,1	2,5	2,1
Debiti finanziari (% fatturato)	5,0	3,3	5,1	23,4	20,3	23,0	43,4	43,8	51,3
Leverage	19,3	15,4	22,7	60,2	59,0	60,8	81,6	82,5	83,5
ROE	11,1	6,5	5,1	36,6	27,0	22,9	76,2	61,7	54,9
ROE netto	0,9	0,0	-1,4	8,6	4,7	3,9	27,2	19,1	16,1
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,5	1,5	1,4	2,7	2,9	2,9	6,2	5,9	6,4

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

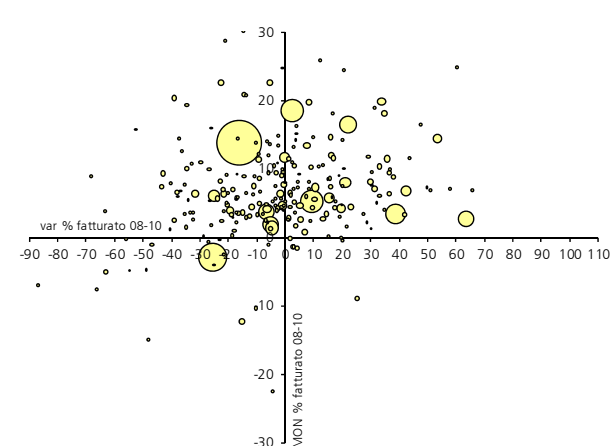
Polo ICT veneto (campione: 251 aziende; fatturato 2010: 2.041,4 mln €)

Le performance in sintesi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

La dispersione delle performance



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali
I cerchi rappresentano le aziende presenti nel distretto indicando, attraverso la dimensione, l'importanza dell'impresa in termini di fatturato nel 2008

Le principali voci del conto economico (in % fatturato)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Acquisti netti	1,9	1,2	1,3	13,3	13,9	13,9	44,1	39,7	39,4
Costi per servizi e godimento beni di terzi	23,5	25,8	23,7	36,3	37,1	36,0	47,8	48,0	48,4
Costo del lavoro	15,6	18,2	17,6	26,8	29,1	31,2	38,6	42,9	43,9
Ammortamenti in immobilizzazioni materiali	0,7	0,7	0,7	1,2	1,4	1,3	2,2	2,5	2,4
Valore aggiunto	25,2	25,9	28,2	38,7	39,2	41,3	52,6	54,4	54,7
Imposte	1,5	1,1	1,3	2,5	2,3	2,4	4,2	3,7	3,6
EBITDA	5,5	4,2	4,5	9,1	8,2	8,2	14,6	13,5	13,2
Risultato netto rettificato	0,1	0,0	0,0	1,5	0,9	0,7	5,3	4,4	3,9

La composizione dello Stato patrimoniale (in % del totale attivo)	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale immobilizzato, di cui:	7,9	8,7	7,8	18,8	19,3	18,6	34,4	37,3	35,5
Immobilizzazioni immateriali	0,2	0,2	0,2	1,8	2,0	1,9	7,4	8,5	7,6
Immobilizzazioni materiali	3,2	3,0	2,7	8,0	7,3	6,5	20,0	19,6	16,7
Totale attivo corrente	65,6	62,7	64,5	81,2	80,7	81,4	92,1	91,3	92,2
Totale capitali permanenti	27,4	28,0	28,9	42,6	44,6	47,3	60,2	61,4	63,1
Totale passivo corrente	39,8	38,6	36,9	57,4	55,4	52,7	72,6	72,0	71,1

La competitività	1° Quartile			Mediana			3° Quartile		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Totale attivo (var. %)	-	-10,0	-6,4	-	0,4	4,9	-	12,7	14,5
Fatturato (var. %)	-	-20,8	-7,4	-	-6,4	3,3	-	5,1	17,0
MON in % del fatturato	3,8	2,4	3,0	7,2	5,8	6,1	12,0	11,2	11,2
Tasso di rotazione del capitale investito	138,6	121,4	120,2	189,8	176,0	164,7	305,3	268,6	248,4
ROI	6,4	3,6	5,1	13,4	10,4	10,8	29,4	22,7	22,8
Costo medio dell'indebitamento finanziario	3,7	2,9	2,3	6,0	4,2	3,6	7,4	6,2	5,6
Oneri finanziari (% fatturato)	0,2	0,2	0,1	1,1	0,8	0,5	1,9	1,6	1,4
Debiti finanziari (% fatturato)	3,1	2,0	0,0	17,8	12,8	12,3	32,5	39,1	39,2
Leverage	11,5	9,9	0,0	46,2	47,9	34,8	72,5	68,8	69,5
ROE	13,4	4,8	8,4	36,8	26,1	22,6	77,6	55,1	53,5
ROE netto	1,4	0,0	0,0	14,8	6,1	5,4	32,2	22,7	18,9
Dimensione aziendale (fatturato in mln. €)	1,3	1,3	1,2	2,2	2,0	2,0	4,3	3,7	4,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

Appendice

I distretti analizzati in questo Rapporto

Identificare e selezionare nella realtà i distretti industriali a partire dalla definizione teorica non è un compito facile. Ne è prova la proliferazione delle classificazioni e delle mappature che si sono susseguite negli ultimi decenni, da quella realizzata dall'Istat¹²² a quelle di altri istituti di ricerca (Banca d'Italia; Istituto Tagliacarne-Censis; Cnel/Ceris-Cnr; Censis; Ice; Federazione dei distretti italiani e Unioncamere; Fondazione Edison) fino a quelle risultanti dall'operazione di definizione ex-lege svolta dalle regioni. Le differenze nelle varie classificazioni sono legate sia alla diversa definizione teorica a cui si fa riferimento (ad esempio ammettendo o escludendo il ruolo delle grandi imprese) sia allo scopo dell'esercizio di classificazione: statistico, di analisi qualitativa, per l'erogazione di finanziamenti ed agevolazioni. In generale "è bene avere piena coscienza dei limiti intrinseci di qualsiasi classificazione territoriale, e di come essa possa avere un potere analitico, e ancor più, normativo, non esaustivo" (Viesti, 2003)¹²³.

I distretti analizzati in questo Rapporto (capitoli 5 e 8 esclusi) sono una sintesi di quelli individuati dalla Federazione dei distretti italiani, dall'Istat, dalla Fondazione Edison e dalle Leggi Regionali. Con l'eccezione del poli *high-tech*, si tratta degli stessi distretti che il Servizio Studi e Ricerche dall'aprile del 2003 tiene costantemente monitorati nel Monitor dei distretti. Tale pubblicazione rileva ogni trimestre l'evoluzione delle esportazioni di circa 140 distretti industriali italiani, definiti attraverso un incrocio tra province (massimo livello di disaggregazione con cui sono disponibili i dati trimestrali delle esportazioni italiane) e settori aggregati alla terza cifra della classificazione Istat della attività economiche (Ateco).

La maggiore disaggregazione territoriale (comuni) e settoriale (quarta cifra dell'Ateco) con cui sono classificati i bilanci d'impresa contenuti nel *database* del Servizio Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo ci ha consentito di utilizzare in questo Rapporto una definizione territoriale e settoriale dei distretti più fine, scendendo a livello comunale e alla quarta cifra dell'Ateco. Peraltro, nei casi in cui anche la quarta cifra dell'Ateco si è rivelata troppo aggregata o comunque insufficiente per individuare la corretta specializzazione produttiva dei distretti, si è deciso di verificare l'attività prevalente di ogni singola impresa potenzialmente appartenente al distretto (attraverso la lettura e la consultazione della relazione di bilancio, di notizie di stampa, siti aziendali, studi e ricerche, ecc.). E' questo, ad esempio, il caso del distretto delle macchine per l'imballaggio di Bologna: per questo distretto, infatti, essendo l'Ateco 2924 (fabbricazione di altre macchine di impiego generale) troppo ampio e aggregato, è stato necessario verificare che ognuna delle imprese ubicate nella provincia di Bologna e classificata con Ateco 2924 svolgesse attività di fabbricazione di macchine per imballaggio.

¹²² L'Istat nel dicembre del 2005 ha diffuso l'elenco dei distretti industriali individuati sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro (SLL) del Censimento 2001. I distretti industriali individuati, che erano 199 nel 1991, sono 156 nel 2001.

¹²³ Viesti G., 2003, *Distretti industriali e agglomerazioni territoriali in Italia. Lo stato delle conoscenze e i problemi della ricerca*, atti della conferenza *Internazionalizzazione dei distretti industriali*, Roma, ICE, 20-21 marzo 2003.

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, Magazzino, Crediti verso clienti.

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.

Bibliografia

Capitolo 1

Guelpa F., Tirri V., 2007, Un diverso modo di fare banca per un diverso modo di fare impresa, in Guelpa F. e Micelli S. (a cura di), *I distretti industriali del terzo millennio*, Bologna, il Mulino.

Intesa Sanpaolo, 2010a, Sempre più imprenditori cinesi nei distretti della moda, in *Economia e Finanza dei Distretti Industriali*, rapporto annuale, n. 3.

Intesa Sanpaolo, 2010b, I bilanci dei distretti industriali italiani nel triennio 2007-09, in *Economia e Finanza dei Distretti Industriali*, rapporto annuale, n. 3.

Intesa Sanpaolo, 2010c, Il distretto della maglieria e dell'abbigliamento di Carpi, *Studi sui distretti industriali*, marzo.

Intesa Sanpaolo, 2011a, Il calzaturiero di San Mauro Pascoli, *Studi sui distretti industriali*, luglio.

Intesa Sanpaolo, 2011b, Monitor dei distretti, n. 36, *Studi sui distretti industriali*, dicembre.

Intrum Justitia, 2010, *European Payment Index 2010*.

Intrum Justitia, 2011, *European Payment Index 2011*.

Pagnini M., 2000, I vincoli finanziari per le imprese distrettuali, in Signorini L.F. (a cura di), *Lo sviluppo locale: un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Meridiana Libri, Donzelli Ed., Roma.

Capitolo 2

Axtell R., 2006, Firm Sizes: Facts, Formulae, Fables e Fantasies, *Center on Social and Economic Dynamics*, Working Paper n. 44.

Box G. E. P., 1953, A note on regions for test of kurtosis, *Biometrika*, n. 40, pp. 465-468.

Box G. E. P., Tiao G.C., 1973, *Bayesian Inference in Statistical Analysis*, Addison-Wesley.

Bottazzi G., Secchi A., 2003, Why are Distributions of Firm Growth Rates Tent-shaped?, *Economics Letters*, vol. 80, pp. 415-420.

Bottazzi G., Secchi A., 2006, Explaining the Distribution of Firms Growth Rates, *RAND Journal of Economics*, n. 37, pp. 235-256.

Chiodi M., 2000, The Normal Distributions of order p in the framework of Random Errors Distributions: a Review of present results and open Problems in the Univariate and Multivariate situatio. *Atti della Riunione Scientifica della SIS*.

Diananda P.H., 1949, Note on some proprieties of maximum likelihood estimates, *Proceedings of the Cambridge Philosophical Society*, n. 45, p. 536-544.

Dongfeng F., Pammolli F., Buldyrev S.V., Riccaboni M., Kaushik M., Yamasaki K., Stanley H.E., 2005, The Growth of Business Firms: Theoretical Framework and Empirical Evidence, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 102, 18801-18806.

Intesa Sanpaolo, 2009, I distretti nel biennio 2009-10, *Economia e finanza dei distretti industriali*, rapporto annuale, n. 2.

Foresti G., Guelpa F., Trenti S., 2010, I distretti industriali verso l'uscita dalla crisi, *Economia e politica industriale*, vol. 37, n. 2, pp. 109-127.

Guelpa F., Micelli S., 2007, *I distretti industriali del terzo millennio, dalle economie di agglomerazione alle strategie d'impresa*, il Mulino.

Hall B. H., 1987, The Relationship Between Firm Size and Firm Growth in the US Manufacturing Sector, *Journal of Industrial Economics*, vol. 35, pp. 583-606.

Ijiri Y., Simon, H.A., 1977, *Skew Distributions and the Sizes of Business Firms*, North Holland Publishing Company.

Lunetta G., 1963, Di una generalizzazione dello schema della curva normale. *Annali della Facoltà di Economia e Commercio di Palermo*, n. 17, pp. 235-244.

Mineo A.M., 1995, Stima dei parametri di intensità e di scala di una curva normale di ordine p (p incognito), *Annali della Facoltà di Economia dell'Università di Palermo*, pp. 125-159.

Pagano P., F. Schivardi F., 2001, Firm Size Distribution and Growth, *Temi di discussione del Servizio Studi Banca d'Italia*, n. 394.

Pammolli F., Riccaboni M., Buldyrev S.V., Ponta L., Stanley H.E., 2008, The Size Variance Relationship of Business, firm growth rates, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 105 (50). pp. 19595-19600.

Simon, H.A., Bonini C.P., 1958, The Size Distribution of Business Firms, *American Economic Review*, vol. 48, pp. 607-617.

Stanley M.H.R., Amaral L.A.N., Buldyrev S.V., Leschhorn H., Maass P., Salinger M.A., Stanley H.E., 1996, Scaling behavior in the growth of companies, *Nature*, 379:804-806.

Subbotin M.T., 1923, On the Law of Frequency of Errors, *Matematicheskii Sbornik*.

Turner M. E., 1960, On Heuristic Estimation Methods, *Biometrics*, n. 16, pp. 299-302.

Vianelli S., 1963, La misura della variabilità condizionata in uno schema generale delle curve normali di frequenza, *Statistica*, n. 33, pp. 447-474.

Capitolo 3

Bono P., Zaghi A., 2011, La distribuzione del valore nella filiera agroalimentare italiana, *Nomisma Agriregioni Europa*.

Brasili C., Fanfani R., 2006a, A mosaic type of development: the Agri-food Districts experience in Italy, *Bononia University Press*.

Brasili C., Fanfani R., 2006b, Agri- Food Districts: Theory and Evidence, in Teresa de Noronha Vaz, E.J. Morgan e Nijkamp, Ed. Ashgate, (a cura di), *The New European Rurality Strategies for Small Firms*.

Camera di commercio industria artigianato agricoltura Foggia, 2011, Andamento economico della provincia di Foggia. Rapporto 2010- 2011, *Osservatorio economico e provinciale*.

INEA (Istituto nazionale di economia agraria), 2009, *I numeri del settore florovivaistico internazionale nel 2008*.

ISMEA (Istituto di servizi per il mercato agricolo alimentare), 2011, Acquacoltura, ortaggi, ovinocaprin, vino, *Report Economico Finanziario*, volume III.

Capitolo 4

Aip, 2009, (a cura di), *Fare reti d'impresa. Dai nodi distrettuali alle maglie lunghe: una nuova dimensione per competere*, Il Sole 24 Ore, Milano.

Aip, 2011, (a cura di), *Reti d'impresa: profili giuridici, finanziamento e rating*, Il Sole 24 Ore, Milano.

Bellandi M., Caloffi A., Toccafondi D., 2010, Riaggiustamento delle reti distrettuali e differenziazione dei percorsi di reazione alla crisi di mercato, in Zazzaro A. (a cura di), *Reti d'impresa e territorio*, Il Mulino, 2010, pp. 49-76.

Brioschi F., Cainelli G. (a cura di), 2001, *Diffusione e caratteristiche dei gruppi di piccole e medie imprese nelle aree distrettuali dell'Emilia Romagna*, Milano, Giuffrè.

Cafaggi F., 2011, Il contratto di rete nella prassi. Prime riflessioni, *Contratti*, n. 5, pp. 504-515.

Cainelli G., Iacobucci D., 2005, I gruppi di impresa e le nuove forme organizzative del capitalismo locale italiano, *L'industria*, n. 2, pp. 237-256.

Chiarvesio M., Micelli S., 2007, Oltre il distretto come sistema: le strategie delle imprese fra locale e globale, in Guelpa F. e Micelli S. (a cura di), *I distretti industriali del terzo millennio*, Il Mulino, Bologna.

Dei Ottati G., 2009, An industrial district facing the challenges of globalisation: Prato today, *European Planning Studies*, vol. 17, n. 12, pp. 1817-1835.

Iacobucci D., 2004, Groups of small and medium-sized firms in industrial districts in Italy, in Cainelli G. e Zoboli R. (a cura di), *The Evolution of Industrial Districts. Changing Governance, Innovation and Internationalization of Local Capitalism in Italy*, Heidelberg, Physica-Verlag.

Istat, 2011, I gruppi di imprese in Italia, *Statistiche in Breve*.

Rullani E., 2009, Impresa come sistema intelligente: alla ricerca di nuovi modelli di *governance* e di valore, *Sinergie*, n. 80, pp. 103-142.

Rullani E., 2010, Economia delle reti: l'evoluzione del capitalismo di piccola impresa e del made in Italy, *Economia e politica industriale*, vol. 37 (4), pp. 141-165.

SRM, 2010, Il ruolo delle reti d'impresa nel Mezzogiorno, in *Rapporto 2010. Impresa e Competitività*, Giannini Editore, Napoli.

SRM, 2011, Le reti d'impresa nel Mezzogiorno: modelli di collaborazione e performance, in *Rapporto 2011. Impresa e Competitività*, Giannini Editore, Napoli.

Capitolo 5

Intesa Sanpaolo, 2010, L'attività brevettuale nei distretti industriali italiani, in *Economia e finanza dei distretti industriali*, rapporto annuale, n. 3.

Capitolo 6

Accredia e Censis, 2011, Innovazione e modernizzazione di qualità per la crescita del Paese, *Osservatorio Accredia*.

Amighini A., Rabelotti R., 2006, The effects of globalization on Italian industrial districts: evidence from the footwear sector, *European Planning Studies*, vol. 4, pp. 485-502.

Andreini P. (a cura di), 2004, *Qualità, Certificazione, Competitività*, Biblioteca Tecnica Hoepli.

Archibugi D., Pianta M., 1996, Innovation surveys and patents as technology indicators: the state of the art, in OECD, *Innovation, Patents and Technological Strategies*, Paris, OECD.

Bellandi M., 2003, Paths of local learning and change in vital industrial districts, in Belussi F., Gottardi G. e Rullani E. (a cura di), *The Technological Evolution of Industrial Districts*, Kluwer Academic Publishers, Boston and Dordrecht, pp. 195-204.

Bellandi M., Caloffi, A., 2008, District internationalisation and trans-local development, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 20, pp. 517-532.

Bellandi M., Caloffi A., Toccafondi D., 2010, Riaggiustamento delle reti distrettuali e differenziazione dei percorsi di reazione alla crisi di mercato, in Zazzaro A. (a cura di), *Reti d'impresa e territorio*, Il Mulino, pp. 49-76.

Blake A.P., Pain N., 1994, Investigating structural change in UK export performance: the role of innovation and direct investment, *NIESR Discussion paper*, n. 71.

Bronzini R., 2000, Sistemi produttivi locali e commercio estero: un'analisi territoriale delle esportazioni italiane, in Signorini L.F. (2000, a cura di), *Lo sviluppo locale*, Meridiana Libri.

Bugamelli M., Infante L., 2002, Sunk Costs to Exports, *Temi di discussione*, Banca d'Italia, 469.

Cabral S., 1995, Comparative export behaviour of foreign and domestic firms in Portugal, *Banco de Portugal Economic Bulletin*, March: 69-78.

Chapman R., Murray P., Mellor R., 1997, Strategic quality management and financial performance indicators, *International Journal of Quality & Reliability Management*, 14(4), pp. 432-448.

Chiarvesio M., Di Maria E., Micelli S., 2006, Modelli di sviluppo e strategie di internazionalizzazione delle imprese distrettuali italiane, in Tattara G., Corò G., Volpe M. (a cura di), *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Roma, Carocci, pp. 139-160.

Chow-Chua C., Goh M., Boon Wan T., 2003, Does ISO 9000 certification improve business performance?, *International Journal of Quality & Reliability Management*, 20(8), pp. 936-953.

Crestanello P., Dalla Libera P.E., 2003, La delocalizzazione produttiva all'estero nell'industria della moda: il caso di Vicenza, *Economia e società regionale*, n. 2, pp. 5-46.

De Propriis L., Driffield N., Menghinello S., 2005, Local industrial systems and the location of FDI in Italy, *International Journal of the Economics and Business*, 12 (1), pp. 105-121.

Federico S., 2006, L'internazionalizzazione produttiva italiana e i distretti industriali: un'analisi degli investimenti diretti all'estero, *Temi di discussione della Banca d'Italia*, n. 592.

Foresti G., Guelpa F., Trenti S., 2009, "Effetto distretto": esiste ancora?, *Sviluppo locale*, XIII, 31, pp. 3-38.

Graziani G., 2001, International subcontracting in the textile and clothing industry, in Arndt S.W. e Kierzkowski H. (a cura di), *Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy*, Oxford, Oxford University Press, pp. 209-30.

Haversjo T., 2000, The financial effects of ISO 9000 registration for Danish companies, *Managerial Auditing Journal*, 15(1), pp. 47-52.

Heras I., Casadéus M., Ochoa C., 2001, Effects of ISO 9000 certification on companies' profitability: an empirical study, *6th International Conference on ISO 9000 and TQM*, Ayr, Scotland.

Heras I., Dick G., Casadéus M., 2002, ISO 9000 registration's impact on sales and profitability: a longitudinal analysis of performance before and after accreditation, *International Journal of Quality & Reliability Management*, 19(6), pp. 774-791.

Maggi E., Mariotti I., Boscacci F., 2007, The indirect effect of manufacturing internationalisation on logistics: evidence from the Italian districts, *Economics and statistics discussion paper*, n. 31, Università degli Studi del Molise.

Mariotti S., Mutinelli M., 2001, L'internazionalizzazione produttiva dei distretti: il caso dell'industria meccanica, in ICE, *L'Italia nell'economia internazionale: Rapporto 2000-2001*, Roma.

Mariotti S., Mutinelli M., Piscitello L., 2004, L'internazionalizzazione produttiva dei distretti industriali. Un'analisi degli ostacoli e dei fattori abilitanti, lavoro presentato alla *XXV Conferenza Italiana di Scienze Regionali*, Novara.

Mariotti S., Mutinelli M., Piscitello L., 2006, Eterogeneità e internazionalizzazione produttiva dei distretti industriali italiani, *L'Industria*, n.1, pp. 173-201.

Naser K., Karbhari Y., Mokhtar M., 2004, Impact of ISO 9000 registration on company performance, *International Journal of Quality & Reliability Management*, 19(4), pp. 509-516.

O'Sullivan P.J., 1993, An assessment of Ireland's export-led growth strategy via foreign direct investment: 1960-1980, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129: 139-158.

Piscitello L., 1999, Territorio e processi di internazionalizzazione, in Cominotti R., Mariotti S., Mutinelli M. (a cura di), *Italia Multinazionale 1998*, Roma, CNEL.

Robertson P.L, Jacobson D., Langlois R.N., 2009, Innovation processes and industrial cluster, in Beccattini G., Bellandi M., De Propriis L. (a cura di) *A Handbook of Industrial Districts*, Edward Elgar, Cheltenham e Northampton.

Tattara G., 2009, The internationalisation of production activities of Italian industrial districts, in Beccattini G., Bellandi M., De Propriis L. (a cura di), *A Handbook of industrial districts*, Edward Elgar.

Wayhan V., Kirche E., Khumawala B., 2002, ISO 9000 certification: the financial performance implications, *Total Quality Management*, 13(2), pp. 217-231.

Le pubblicazioni sul Servizio Studi e Ricerche

Studi sui distretti industriali

Monografie sui principali distretti industriali italiani

- Il distretto del mobile della Brianza, *Marzo 2003*
- Il distretto del mobile del Livenza e Quartiere del Piave, *Agosto 2003*
- Il distretto della calzatura sportiva di Montebelluna, *Agosto 2003*
- Il distretto del tessile–abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno, *Settembre 2003*
- Il distretto delle piastrelle di Sassuolo, *Dicembre 2003*
- Il distretto della calzetteria di Castel Goffredo, *Gennaio 2004*
- Il distretto dei metalli di Lumezzane, *Febbraio 2004*
- Il distretto del tessile–abbigliamento di Prato, *Marzo 2004*
- Il distretto del mobile di Pesaro, *Giugno 2004*
- Il distretto dell'occhialeria di Belluno, *Settembre 2004*
- Il distretto della concia di Arzignano, *Settembre 2004*
- Il distretto delle calzature di Fermo, *Febbraio 2005*
- Il distretto tessile di Biella, *Marzo 2005*
- Il distretto della sedia di Manzano, *Maggio 2005*
- Il distretto serico di Como, *Agosto 2005*
- Il distretto della calzetteria di Castel Goffredo (aggiornamento), *Novembre 2005*
- Il distretto dei prodotti in pelle e cuoio di Santa Croce sull'Arno, *Dicembre 2005*
- Il distretto della concia di Arzignano (aggiornamento), *Aprile 2006*
- Il distretto del mobile imbottito della Murgia, *Giugno 2006*
- I distretti italiani del mobile, *Maggio 2007*
- Il distretto conciario di Solofra, *Giugno 2007*
- Il distretto dei prodotti in pelle e cuoio di S. Croce sull'Arno (aggiorn.), *Settembre 2007*
- Il distretto della calzatura del Brenta, *Ottobre 2007*
- Il distretto della calzatura veronese, *Dicembre 2007*
- Il Polo fiorentino della pelle, *Luglio 2008*
- Il distretto dei casalinghi di Omegna, *Novembre 2008*
- Il distretto della calzatura di San Mauro Pascoli, *Febbraio 2009*
- Il distretto metalmeccanico del Lecchese, *Giugno 2009*
- I distretti calzaturieri del sud: Casarano, il Nord Barese e il Napoletano, *Settembre 2009*
- Il distretto della maglieria e dell'abbigliamento di Carpi, *Marzo 2010*
- Il distretto delle macchine agricole di Modena e Reggio Emilia, *Marzo 2010*
- I distretti veneti del tessile-abbigliamento: le strategie per un rilancio possibile, *Aprile 2010*
- L'occhialeria di Belluno all'uscita dalla crisi: quale futuro per il tessuto produttivo locale?, *Settembre 2010*
- La Riviera del Brenta nel confronto con i principali distretti calzaturieri italiani, *Ottobre 2010*
- Il comparto termale in Italia: focus Terme Euganee, *Giugno 2011*
- Il calzaturiero di San Mauro Pascoli: le strategie per un rilancio possibile, *Luglio 2011*

Monitor dei distretti

Trimestrale di congiuntura e previsioni sui principali distretti industriali italiani

- Ultimo numero: *Dicembre 2011*

Economia e finanza dei distretti industriali

Rapporto annuale sui bilanci delle imprese distrettuali

- Quarto numero: *Dicembre 2011*

Intesa Sanpaolo Servizio Studi e Ricerche - Responsabile Gregorio De Felice		
Industry & Banking		
Fabrizio Guelpa	0287962051	fabrizio.guelpa@intesasnpaolo.com
Industry		
Stefania Trenti	0287962067	stefania.trenti@intesasnpaolo.com
Giovanni Foresti	0287962077	giovanni.foresti@intesasnpaolo.com
Serena Fumagalli	0287932270	serena.fumagalli@intesasnpaolo.com
Caterina Riontino	0280215569	caterina.riontino@intesasnpaolo.com
Ilaria Sangalli	0280215785	ilaria.sangalli@intesasnpaolo.com
Assistenti di Ricerca		
Maria Cristina De Michele	0287963660	maria.demichale@intesasnpaolo.com
Angelo Palumbo	0287935842	angelo.palumbo@intesasnpaolo.com
Banking		
Elisa Coletti	0287962097	elisa.coletti@intesasnpaolo.com
Maria Giovanna Cerini	0287962078	maria.cerini@intesasnpaolo.com
Marco Lamieri	0287935987	marco.lamieri@intesasnpaolo.com
Tiziano Lucchina	0287935939	tiziano.lucchina@intesasnpaolo.com
Finanza e Servizi Pubblici Locali		
Laura Campanini	0287962074	laura.campanini@intesasnpaolo.com

Il rapporto è stato elaborato con le informazioni disponibili al 21 dicembre 2011

Avvertenza Generale

La presente pubblicazione è stata redatta da Intesa Sanpaolo. Le informazioni qui contenute sono state ricavate da fonti ritenute da Intesa Sanpaolo 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.

