

4° GIORNATA DELL'ECONOMIA

RAPPORTO 2006

Spunti per l'interpretazione dei fenomeni in atto a livello territoriale

INDICE

Sezione I	. 3
Le Tendenze Evolutive nell'Economia e nella Società Italiana	.3
Il posizionamento del Sistema Italia sullo scenario internazionale	13 25 27
Sezione II4	11
L'espansione del tessuto imprenditoriale e la riorganizzazione degli assetti produttivi: le vie della crescita4	11
Le trasformazioni dell'apparato produttivo verso un modello di stampo europeo	17 57 76 33
Sezione III9	
Occupazione e produttività: le tendenze di medio periodo9	
La ristrutturazione dell'apparato produttivo italiano e l'impatto sulle prospettive occupazionali)1 0 3 21 29





SEZIONE I LE TENDENZE EVOLUTIVE NELL'ECONOMIA E NELLA SOCIETÀ ITALIANA

Executive Summary

La "crescita zero" che ha segnato lo scenario macroeconomico italiano per il 2005 non va interpretata come una stasi nell'evoluzione del nostro apparato produttivo ma nasconde in realtà profonde modificazioni strutturali. Sotto la quiete è ancora oggi forte la tempesta: il tessuto di imprese è attraversato da processi di selezione, che vedono l'affermazione di aziende leader alla guida delle filiere produttive e dei sistemi economici locali.

Tale fenomeno è evidente pure nei comparti in cui si registrano le maggiori difficoltà, come il manifatturiero. Anche a fronte di una tendenza riflessiva del PIL (diminuito dell'1,5% tra il 2004 e il 2005), alcune fasce del nostro tessuto industriale mostrano una forte capacità di presidiare i mercati. Si tratta di imprese collocate per lo più sui segmenti alti e medio-alti del mercato e in grado di puntare su un un'immagine ben riconoscibile presso i clienti finali, perché fortemente ancorata alla tradizione del Made in Italy. La forza commerciale del marchio aziendale le pone in posizione di leadership nelle "nicchie globali", dove è possibile utilizzare la leva del prezzo a proprio vantaggio e senza incorrere nel rischio di perdere quote di mercato. Non a caso, nell'ultimo quinquennio le esportazioni italiane hanno visto un aumento dei valori medi unitari, contro una perdita in termini di volumi. Ed è una tendenza rilevata a più livelli: nei settori "tradizionali" (è il caso del Sistema Moda, dove la nostra offerta all'estero sta gradualmente cambiando nel mix di prodotti offerti, a vantaggio di quelli a più elevato contenuto di valore aggiunto) come nelle nuove forme del Made in Italy (meccanica strumentale), nelle piazze extra-europee più ricche (Stati Uniti in testa) come nel mercato "domestico" europeo.

Grazie a tali strategie imprenditoriali, il saldo commerciale del settore della trasformazione industriale in senso stretto si mantiene positivo e, anzi, cresce ulteriormente in questo primo scorcio del 2006. Proprio dalle *performance* dell'Italia all'estero - trainate dai paesi a maggiore assorbimento di prodotti italiani e in fase di ripresa della domanda, come gli Stati Uniti, il Giappone e, in questi ultimissimi mesi, soprattutto la Germania - provengono quindi i più evidenti segnali di una volontà di ripresa che sembra stia abbracciando fasce gradualmente più consistenti del nostro apparato produttivo, anche nei distretti industriali.

L'Italia delle imprese è quindi pronta ad affrontare le sfide del futuro. All'insegna di un modello di sviluppo che ha da sempre caratterizzato la nostra storia e la nostra cultura: un modello capace di conciliare coesione sociale e modernizzazione.





1. Il posizionamento del Sistema Italia sullo scenario internazionale

L'espansione dell'economia mondiale, avviatasi nel 2002 grazie alla ripresa dell'economia statunitense e al sostegno fornito dall'elevatissima crescita di quella cinese, si è rafforzata a partire dalla fine dell'anno successivo. Tale fase di grande e diffuso sviluppo è proseguita fino al 2005, anno caratterizzato da ritmi di crescita sostenuti, sia pur leggermente meno accentuati rispetto al +5,1% dell'anno precedente. Un rilevante contributo allo sviluppo è stato fornito dal commercio internazionale di beni e di servizi (nonostante sia aumentato solo del 7% circa, a fronte del +10,3 nel 2004) e dal permanere di condizioni finanziarie stabili ed eccezionalmente favorevoli all'investimento.

Le pressioni inflazionistiche restano moderate malgrado i forti rialzi delle materie prime. Ma non mancano elementi di fragilità, evidenti nel diverso passo di crescita dell'economia europea rispetto a quella degli Stati Uniti e di molti paesi emergenti. A questo si aggiungano l'andamento del prezzo del petrolio e gli squilibri delle bilance dei pagamenti, che, insieme alle persistenti tensioni geopolitiche, rischiano di gravare sul proseguimento del favorevole ciclo internazionale nel breve termine.

Le *performance* rilevate a livello nazionale e per macroaree geo-politiche evidenziano l'esistenza di una forbice ancora ampia tra i livelli e le modalità di crescita economica su scala territoriale. In particolare, negli Stati Uniti sono stati i consumi (sostenuti dal favorevole andamento del mercato immobiliare e dalla crescita occupazionale) a trainare l'attività produttiva



(+3,5% per l'intero 2005), anche se nel quarto trimestre dell'anno l'incremento del PIL si è fermato appena al +1,7% in termini congiunturali, a fronte del +4,1 del periodo precedente. Il costo del lavoro per unità di prodotto ha subito anch'esso una decelerazione in media annua (+2,6%) in confronto al 2004, grazie anche a una più contenuta crescita della produttività del lavoro (+2,9% considerando l'insieme delle imprese non agricole) rispetto al ben più elevato ritmo dei tre anni precedenti (+3,8% in media annua). La crescita del PIL del Giappone ha invece beneficiato essenzialmente della ripresa della domanda interna, dopo la stagnazione che aveva caratterizzato il biennio precedente.

Molto elevato si è confermato anche per lo scorso anno il ritmo di crescita dei paesi emergenti (+7% nel loro complesso), in primo luogo come effetto di tassi di sviluppo ancora molto elevati nell'area asiatica. Nello specifico, la crescita ha sfiorato il 10% in Cina (per l'esattezza +9,9% a fronte del +10,1% del 2004, quando il suo peso sul PIL mondiale era stato pari al 15% in base alle parità dei poteri di acquisto), dove il rallentamento degli investimenti è stato ampiamente compensato dal contributo sempre più forte degli scambi con l'estero. L'avanzo commerciale si è infatti notevolmente ampliato (nel 2005 ha superato i 100 miliardi di dollari, attestandosi sul 4,6% del PIL), non solo per una crescita ancora elevata dell'export (+28,4% in valore) ma anche grazie al netto rallentamento delle importazioni (+17,6% contro +36% del 2004).

L'area dell'euro ha invece messo a segno nel 2005 un tasso di sviluppo più contenuto di quanto previsto a inizio anno (+1,3% per il PIL). A fronte di un rafforzamento della crescita nei trimestri centrali dell'anno (sostenuta dall'accumulazione e dalle esportazioni, che beneficiavano dell'indebolimento dell'euro), l'ultimo trimestre ha però subito un rallentamento, che ha ricondotto il ritmo di espansione dell'attività a quello dell'inizio dell'anno.

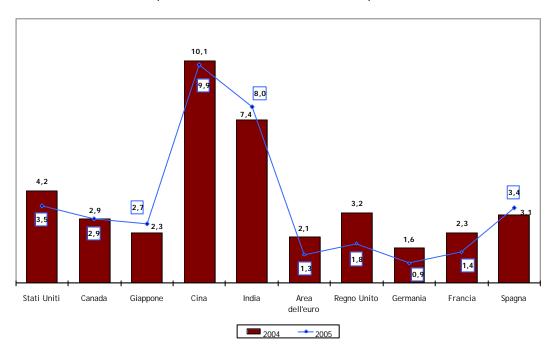
Il saldo del conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'area dell'euro ha subito un peggioramento nel corso del 2005, passando da un avanzo di 45,6 miliardi di euro del 2004 a un disavanzo di 29,0 (pari allo 0,4% del PIL), essenzialmente a causa del più alto prezzo del petrolio. Sono aumentati anche i deficit nei redditi e nei trasferimenti, mentre si è lievemente ampliato l'attivo nei servizi. La competitività di prezzo dei prodotti dell'area



(misurata sulla base dei prezzi alla produzione) è tuttavia leggermente migliorata: il tasso di cambio effettivo reale dell'euro si è deprezzato dell'1,5% in media annua rispetto al 2004 (a fronte di un deprezzamento del cambio nominale dello 0,8%), quando il cambio reale si era invece apprezzato del 3,0%.

Le dinamiche di crescita hanno interessato in maniera diversa i diversi Paesi dell'area. Spagna e Francia hanno fatto rilevare incrementi del PIL di entità superiore alla media, mentre Regno Unito e, ancor più, Germania, sono state frenate dall'indebolimento dei consumi, che, nell'ultimo caso, ha quasi annullato l'impulso della domanda estera.

PIL nei principali paesi industriali e in alcuni Paesi emergenti Variazioni percentuali tra il 2004 e il 2005, a prezzi costanti



Fonte: elaborazioni su statistiche nazionali, FMI e OCSE

L'anno da poco concluso ha visto per l'Italia una crescita di poco superiore allo zero, legata al ristagno della spesa delle famiglie e alla flessione degli investimenti, solo in parte bilanciati dall'andamento delle esportazioni. I consumi (in particolare quelli delle Amministrazioni Pubbliche) e la variazione delle scorte hanno fornito un debole contributo, appena sufficiente a compensare il rallentamento degli investimenti e della domanda estera netta.



Il valore del PIL ai prezzi di mercato ha raggiunto nel 2005 i 1.417.241 milioni di euro (in termini correnti), con un aumento del 2,0% rispetto al 2004. L'incremento - valutato a prezzi costanti (2000) e non corretto per il numero dei giorni lavorativi - è risultato nullo (0,0%), segnando così una netta decelerazione rispetto alla dinamica dell'anno precedente (+1,1 per œnto). Tenendo invece conto delle correzioni per gli effetti di calendario, nell'anno 2005 (che ha avuto quattro giornate lavorative in meno rispetto al 2004) il PIL è stato pari a 1.417.743 milioni di euro a prezzi correnti e a 1.230.018 milioni di euro a prezzi costanti (valori concatenati al 2000). Il tasso di crescita del PIL è quindi risultato pari al +0,1% sulla base dei dati destagionalizzati e corretti per il diverso numero di giornate lavorative.

Considerando questo ultimo criterio di calcolo, la crescita del prodotto interno lordo è stata accompagnata da un incremento dell'1,8% delle importazioni di beni e servizi, con un conseguente incremento dello 0,5% delle risorse complessivamente disponibili.

Conto economico delle risorse e degli impieghi

Valori concatenati 2000, destagionalizzati e corretti per il numero dei giorni lavorativi (Milioni di euro)

	2001	2002	2003	2004	2005	Variaz. % 2005 su 2004
RISORSE						
Prodotto interno lordo ai p.d.m.	1.212.466	1.216.623	1.217.924	1.228.702	1.230.018	0,1
Importazioni di beni e servizi fob	310.690	309.219	312.345	318.225	324.090	1,8
IMPIEGHI						
Consumi nazionali	946.664	953.098	964.858	970.095	973.545	0,4
- di cui: spesa delle famiglie residenti	714.954	716.256	723.124	726.919	727.407	0,1
Investimenti fissi lordi	248.116	258.007	254.030	258.742	257.744	-0,4
- di cui: macch., attr. e prod. vari	113.774	117.274	114.722	118.939	118.083	-0,7
- di cui: mezzi di trasp.	27.376	28.649	25.420	25.272	24.159	-4,4
- di cui: costruzioni	106.968	112.081	113.774	114.481	115.346	0,8
Esportazioni di beni e servizi fob	323.862	310.831	303.889	311.425	313.474	0,7

Fonte: ISTAT (Conti Economici trimestrali, 28 marzo 2006)

Sul versante degli impieghi, la crescita in termini reali è stata pari a 0,4% per i consumi finali nazionali (con al proprio interno un +0,1% messo a segno con riferimento alla spesa dei residenti), a fronte di una diminuzione dello 0,4% degli investimenti fissi lordi. Tale flessione è da ricollegare in primo luogo



alla più contenuta crescita degli investimenti in costruzioni (appena +0,8%) e alla battuta d'arresto degli acquisti di macchinari e attrezzature (-0,7%), cui si è accompagnata una netta diminuzione (-4,4%) degli investimenti in mezzi di trasporto e in beni immateriali. All'andamento degli impieghi ha infine contribuito l'aumento complessivo delle esportazioni di beni e servizi, attestatosi sullo 0,7%.

A livello settoriale, il contributo più consistente (ancorché più contenuto rispetto al 2004) è venuto dalle costruzioni (+0,8%) e dal terziario (+0,7%). A fronte di tali andamenti sia pur lievemente in crescita, l'agricoltura non si è invece mostrata dinamica come nell'anno precedente (-2,2%) e l'industria in senso stretto segnala una netta tendenza riflessiva (-1,5%), accentuando le preoccupazioni già emerse negli anni precedenti circa l'effettiva capacità di riposizionamento del nostro sistema manifatturiero, anche alla luce del nuovo contesto tecnologico e competitivo internazionale.

Valore aggiunto ai prezzi al produttore e PIL a prezzi di mercato Valori concatenati 2000, destagionalizzati e corretti per il numero dei giorni lavorativi (Milioni di euro)

	VALORI ASSOLUTI					VARIAZIONI %		
	2001	2002	2003	2004	2005	2004 su 2003	2005 su 2004	
Agricoltura, silvicoltura e pesca	26.380	25.552	24.314	27.642	27.037	13,7	-2,2	
Industria	346.267	344.111	343.120	344.797	341.254	0,5	-1,0	
- industria in senso stretto	286.456	282.926	280.123	280.124	275.989	0,0	-1,5	
- costruzioni	59.812	61.182	62.948	64.547	65.045	2,5	0,8	
Servizi	760.190	766.922	769.829	775.227	780.728	0,7	0,7	
- comm. alb., trasp. e comunic.	254.594	252.675	249.980	252.528	257.231	1,0	1,9	
- credito, att. imm. e serv. imprese	282.116	288.664	293.493	292.457	292.604	-0,4	0,1	
- altre attività dei servizi	223.481	225.612	226.365	230.334	231.130	1,8	0,3	
Val. agg. ai prezzi al produttore	1.132.839	1.136.590	1.137.286	1.147.800	1.149.340	0,9	0,1	
IVA e imposte indirette sulle importazioni	19696	80.037	80.665	80.884	80.626	0,3	-0,3	
PIL ai prezzi di mercato	1.212.466	1.216.623	1.217.924	1.228.702	1.230.018	0,9	0,1	

Fonte: ISTAT (Conti Economici trimestrali, 28 marzo 2006)

Le difficoltà in cui versa quest'ultimo settore trovano conferma nell'ulteriore calo dell'indice della produzione industriale. Nella fase espansiva che aveva caratterizzato i sistemi industriali europei dal 1993 alla fine del 2000,



l'industria italiana aveva già accumulato un ritardo di crescita della produzione di cinque punti percentuali rispetto alla media dell'area dell'euro. Tale divario si è successivamente ampliato di ulteriori otto punti, visto che l'industria è apparsa in ripresa nell'area euro già dal 2003, mentre in Italia ha continuato a perdere terreno.

Da evidenziare è poi che la flessione più consistente del prodotto industriale si è registrata in quest'ultimo periodo proprio nei settori che realizzano all'estero più del 40% del fatturato.

Dati mensili - medie mobili di 3 termini (indice: media 2000=100)

108

104

100

96

92

— Settori esportatori
— Settori non esportatori
88

Italia: produzione industriale

Dati mensili - medie mobili di 3 termini (indice: media 2000=100)

Fonte: elaborazioni Banca d'Italia su dati ISTAT

2001

2000

Nel corso dell'anno, l'andamento della produzione industriale è stato oscillante, con un secondo semestre che ha in parte segnato un recupero delle perdite del primo. Secondo i dati del Centro Studi dell'Unioncamere nazionale, nel IV trimestre 2005 - rispetto all'analogo periodo del 2004 - la produzione e il fatturato delle imprese manifatturiere hanno continuato a far registrare un risultato negativo (rispettivamente pari a -0,6% e -0,4%), seguendo senza soluzione di continuità - anche se in maniera meno accentuata rispetto alla prima parte dell'anno - la tendenza riflessiva iniziata

2003

2004

2005

'06

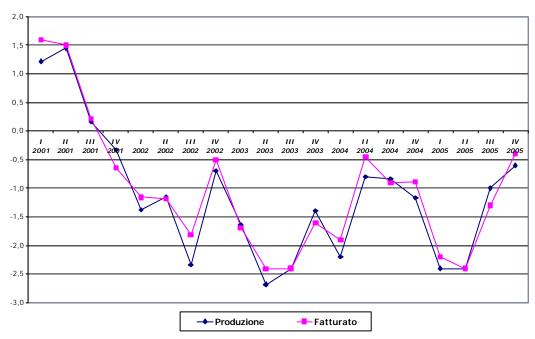
2002



l'ultimo trimestre del 2001. I dati riflettono l'andamento negativo delle imprese minori (rispettivamente -2,0% e -1,9% per quelle fino a 10 dipendenti) e delle aziende con 10-49 dipendenti (-0,8% per entrambi gli indicatori). Le aziende di dimensione superiore, invece, registrano incrementi moderati (+0,2% la produzione e +0,4% il fatturato). A livello territoriale, tutte le macroripartizioni mostrano flessioni ad eccezione del Nord-Est, dove produzione e fatturato aumentano dello 0,5%.

Andamento tendenziale della produzione e del fatturato delle imprese manifatturiere (1-500 dipendenti)

Variazioni % nei trimestri del 2001, 2002, 2003, 2004 e 2005 rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente



Fonte: Centro Studi Unioncamere nazionale - Indagine congiunturale sull'industria manifatturiera

Tra i settori, l'industria meccanica e dei mezzi di trasporto chiude l'anno con una crescita della produzione pari al +2,2%, mentre il fatturato si incrementa del +1,9%. Si è ulteriormente ridimensionata l'attività nei comparti tradizionali in cui l'Italia è specializzata e che sono più esposti alla concorrenza dei paesi emergenti. Le produzioni tessili, di abbigliamento, pelli e calzature, in flessione dall'inizio del decennio, sono scese nell'ultimo trimestre di un ulteriore -2,9%, un livello tuttavia lievemente più contenuto rispetto a quello delle precedenti fasi cicliche discendenti. La crisi produttiva sembra investire in misura più lieve che in passato i settori a più elevata tecnologia: una riduzione dell'output pari a solo lo 0,3% si è infatti registrata



nei comparti delle macchine elettriche, delle apparecchiature elettriche ed elettroniche, che in termini di fatturato vedono una prima inversione di tendenza, sia pur in gran parte legata alla stagionalità che caratterizza il comparto.

Andamento tendenziale della produzione e del fatturato delle imprese manifatturiere (1-500 dipendenti), per settore di attività

Variazioni % nei trimestri del 2005 rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente

	Produzione			Fatturato				
	1	11	III	IV	1	11	III	IV
Energia, gas, acqua ed estrattive	-0,7	-0,9	-0,7	0,1	-1,5	-1,2	0,4	1,3
Trattamento metalli e min. metalliferi	-1,9	-2,8	0,2	-0,5	-2,1	-2,5	-1,2	-0,1
Trattamento minerali non metalliferi	-4,7	-2,0	-1,2	-0,4	-4,9	-2,3	-0,5	0,2
Petrolchimica, farmaceutica, gomma	-2,0	-2,0	-0,2	-1,2	-0,5	-1,9	0,2	-0,5
Alimentari e bevande	-0,5	0,0	0,2	-0,2	-0,5	-0,1	-0,1	-0,2
Tessili, abbigliam., cuoio, calzature	-7,1	-4,9	-4,1	-2,9	-6,0	-5,9	-4,3	-3,7
Legno e mobile	-2,3	-3,1	-1,9	-1,5	-2,1	-2,9	-1,6	-1,8
Carta, stampa, editoria	-1,6	-2,5	-1,3	-1,0	-1,6	-2,6	-1,9	-1,0
Macch.elettriche ed elettroniche	-1,8	-2,7	-1,1	-0,3	-2,0	-2,5	-1,5	0,3
Meccanica e mezzi di trasporto	0,1	-0,7	-0,1	2,2	0,1	0,1	-0,7	1,9
Altre industrie manifatturiere	-4,2	-5,7	-1,5	-1,6	-4,5	-5,5	-1,8	-1,2
Totale	-2,4	-2,4	-1,0	-0,6	-2,2	-2,4	-1,3	-0,4

Fonte: Centro Studi Unioncamere nazionale - Indagine congiunturale sull'industria manifatturiera

Gli ordinativi risultano tuttavia complessivamente in contrazione nell'ultimo trimestre dell'anno: il dato medio si attesta sul -0,6%, con il Nord-Est che anche in questo caso va controcorrente (+0,5%). Meccanica e settore energetico registrano anche in questo caso dati positivi (rispettivamente +2,2% e +1,2%), mentre sono in calo tutti gli altri comparti, con il "sistema moda" che ancora una volta soffre più di tutti (-3,7%).

La chiusura del 2005 è stata particolarmente difficile per le imprese artigiane nel loro complesso: produzione (-1,8%), fatturato e ordinativi (entrambi - 1,7%) risultano tutti in diminuzione.

Quasi stazionario è invece stato l'andamento del settore dei servizi in senso stretto: -0,1% il risultato del volume d'affari nel IV trimestre 2005 rispetto allo stesso periodo del 2004. Come nel caso del manifatturiero, a soffrire sono le imprese minori (-1,3%), mentre quelle di dimensioni superiori incrementano il loro giro d'affari (+0,5% il dato delle aziende con 10-49



dipendenti, +1,4% quelle con oltre 50 dipendenti). Il Settentrione nel complesso chiude l'anno con risultati positivi (+0,1% il Nord-Ovest, +0,6% il Nord-Est), a fronte di una modesta la flessione delle regioni centrali (-0,2%) e di una contrazione più netta per il Sud (-1,7%). Il periodo ottobre-dicembre risulta in crescita soprattutto per il settore dell'informatica e telecomunicazioni (+1,2%), mentre l'andamento è decisamente negativo per il comparto turistico nel suo complesso (-3,5% il dato degli alberghi e ristoranti).

2. Proiezione all'estero e specializzazioni produttive delle esportazioni italiane

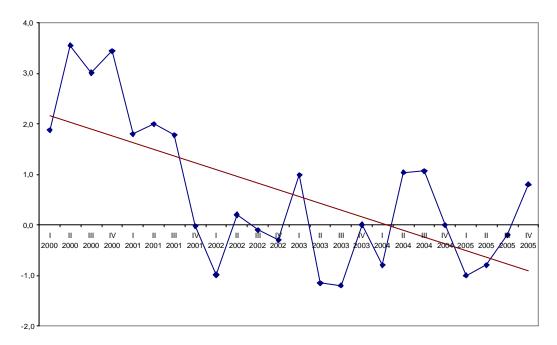
In corrispondenza di un rallentamento della flessione della produzione industriale delle PMI, le esportazioni sembrano riprendere vigore, tanto da far segnare un valore positivo (+0,8%) nel IV trimestre 2005 rispetto all'analogo periodo del 2004. Anche in questo caso, tuttavia, le aziende minori tengono il passo (-0,7%), a fronte di segnali più incoraggianti provenienti da quelle di medie dimensioni (+0,5% le imprese con 10-49 dipendenti e +1,2% quelle con oltre 50 dipendenti). Le vendite sull'estero hanno segnato una crescita in tutte le ripartizioni, sia pur di entità differente: guida il Nord-Est (+1,4%), seguito dal Mezzogiorno (+0,9%), dal Nord-Ovest (+0,6%) e, distanziato, dal Centro (+0,1%). A livello settoriale, si confermano alcune performance già rilevate con riferimento alla produzione e al fatturato, posto che gli incrementi più consistenti sono messi a segno anche in questo caso dalle industrie delle macchine elettriche ed elettroniche (+3,8%) e dal settore meccanico (+1,9%), cui si affiancano petrolchimico e farmaceutico (+1,5%) ed alimentare (+1,3%).

Il nuovo slancio dell'export delle piccole e medie imprese manifatturiere in chiusura del 2005 non è comunque ancora tale da far parlare di inversione di tendenza rispetto al recente passato. L'indagine congiunturale trimestrale sulle PMI manifatturiere svolta da Unioncamere nazionale evidenzia infatti, attraverso un'analisi in serie storica dei dati a disposizione, che la crescita rilevata per l'ultimo trimestre 2005 non è bastata a bilanciare la flessione dei primi nove mesi dell'anno, tanto da vedere ancora una tendenza nel complesso in decisa flessione, con risultati di vendite all'estero ben lontani da quelli precedenti al 2001.



Andamento tendenziale delle esportazioni delle imprese manifatturiere

Variazioni % per ciascun trimestre dal 2000 al 2005 rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente (imprese da 1 a 500 dipendenti)



Fonte: Centro Studi Unioncamere nazionale - Indagine congiunturale sull'industria manifatturiera

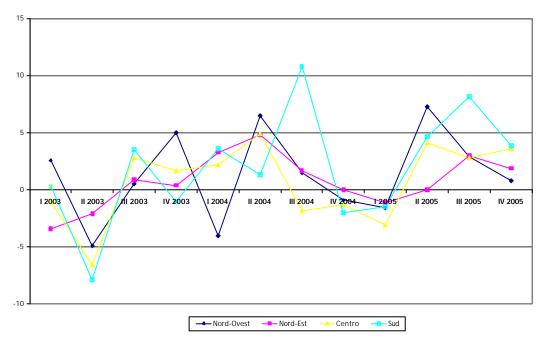
In termini congiunturali (sulla base dei dati trimestrali depurati della componente stagionale) e considerando non solo gli andamenti delle PMI manifatturiere ma l'insieme dei flussi commerciali di beni, è possibile evidenziare una crescita particolarmente sostenuta dell'export meridionale nella seconda metà d'anno, dovuta essenzialmente alle vendite di prodotti petroliferi raffinati riferibili alle Isole. Il Centro chiude l'anno con una variazione congiunturale per l'ultimo trimestre pari al +3,6%, seguito dal +1,9% del Nord-Est e dal +0,8% per il Nord-Ovest.

Su base annua, le esportazioni hanno fatto registrare per il 2005 un incremento del +4% in valore, dato che risulta essere la sintesi di un +1,6% con riferimento ai Paesi europei e di un +7,5% verso l'area extra-UE. Tale circostanza conferma quanto osservato nel recente passato circa il graduale spostamento del baricentro commerciale italiano al di fuori dell'Europa, visto che la quota riferita ai Paesi extra-UE passa dal 39,4% del 2003 al 41,4% del 2005, tendenza che sembra destinata a proseguire e intensificarsi, sulla base dei risultati dei primi mesi del 2006.



Andamento congiunturale delle esportazioni di beni

Variazioni % per macro-aree (dati destagionalizzati)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere nazionale su dati ISTAT

A livello regionale, la crescita dell'export è apparsa più sostenuta laddove i prodotti petroliferi raffinati rappresentano la componente maggiormente dinamica e consistente dei flussi commerciali: la Sardegna (+34,2%), la Sicilia (+31,2%) e la Liguria (+17%). Seguono il Molise (+13,3%), l'Emilia Romagna (+7,7%) e la Lombardia (+6,6%); fanalini di coda sono invece la Basilicata (-13,1%) e la Calabria (-10,5%).

La crescita delle esportazioni del Nord-Ovest (+5,6%) è ricollegabile in misura maggiore ai flussi verso i Paesi extra-UE (+8,4%), con particolare riferimento a quelli destinati alla Russia, agli altri Paesi europei, agli USA e ai Paesi del Mercosur; all'incremento del +3,7% dell'export verso l'area UE hanno maggiormente contribuito gli scambi con la Spagna e la Francia.



Esportazioni per ripartizione geografica e regione

Gennaio-dicembre 2004 e 2005

	2004		2005		Variaz. %
	Milioni di €	%	Milioni di €	%	2005/2004
Piemonte	31.257	11,0	31.768	10,7	1,6
Valle d'Aosta	475	0,2	494	0,2	4,0
Lombardia	79.202	27,8	84.419	28,5	6,6
Liguria	3.601	1,3	4.214	1,4	17,0
Trentino-Alto Adige	4.977	1,7	5.199	1,8	4,5
Bolzano-Bozen	2.558	0,9	2.590	0,9	1,2
Trento	2.419	0,9	2.609	0,9	7,9
Veneto	40.207	14,1	39.621	13,4	-1,5
Friuli Venezia Giulia	9.886	3,5	9.639	3,3	-2,5
Emilia-Romagna	34.481	12,1	37.129	12,6	7,7
Toscana	21.831	7,7	21.570	7,3	-1,2
Umbria	2.646	0,9	2.782	0,9	5,1
Marche	8.957	3,1	9.370	3,2	4,6
Lazio	11.157	3,9	10.858	3,7	-2,7
Abruzzo	6.063	2,1	6.299	2,1	3,9
Molise	535	0,2	605	0,2	13,3
Campania	7.250	2,5	7.536	2,5	3,9
Puglia	6.420	2,3	6.739	2,3	5,0
Basilicata	1.265	0,4	1.100	0,4	-13,1
Calabria	351	0,1	314	0,1	-10,5
Sicilia	5.547	2,0	7.277	2,5	31,2
Sardegna	2.834	1,0	3.802	1,3	34,2
Nord-Ovest	114.535	40,3	120.895	40,9	5,6
Nord-Est	89.550	31,5	91.588	31,0	2,3
Centro	44.592	15,7	44.581	15,1	0,0
Sud	21.884	7,7	22.592	7,6	3,2
Isole	8.381	2,9	11.079	3,7	32,2
Centro-Nord	248.678	87,4	257.064	86,9	3,4
Mezzogiorno	30.265	10,6	33.671	11,4	11,3
Italia ¹	284.413	100,0	295.739	100,0	4,0

⁽¹⁾ Al lordo dei valori riferiti a prodotti provenienti da più province o per i quali non è stato possibile determinare l'origine.

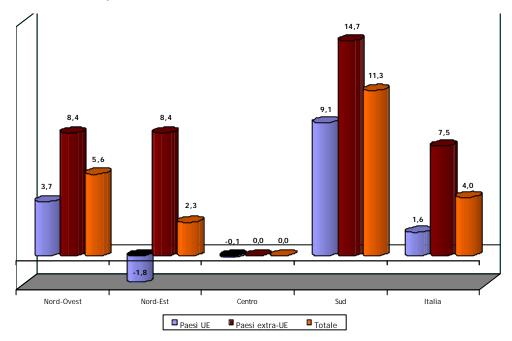
Fonte: ISTAT

Grazie a tali dinamiche, si osserva una crescita dell'incidenza dell'area extra-UE (dal 38,9% al 40%) sul totale delle esportazioni nord-occidentali, a fronte di una flessione nell'area UE (dal 61,1% al 60%). Una tendenza analoga ha caratterizzato anche il Nord-Est (ripartizione per la quale la struttura geografica delle esportazioni si è anch'essa modificata a favore dell'area extra-UE che, nel 2005, ha assorbito il 42,5% delle esportazioni, contro il



40,1% del 2004), mentre il Centro, dopo l'impennata del 2004, chiude invece il 2005 con una variazione nulla (che tuttavia conferma il ruolo determinante dei mercati extra-europei - soprattutto Russia e Cina - nella composizione dei suoi flussi commerciali).

Esportazioni per ripartizione geografica e principali aree di destinazione Variazioni percentuali. Gennaio-dicembre 2005/ Gennaio-dicembre 2004



Fonte: ISTAT

A fronte però di un tasso di incremento dell'export extra-UE del tutto analogo fra le due ripartizioni settentrionali (+8,4%), il Nord-Est ha invece visto una netta flessione dei flussi commerciali diretti all'area UE (-1,8%, come effetto di un sensibile decremento per quanto riguarda il Regno Unito, la Francia e la Germania). Questo porta le regioni nord-orientali a perdere peso sull'insieme delle esportazioni italiane, visto che (nonostante il lieve incremento della quota delle vendite verso l'area extra-UE, dal 31,6% al 31,8% del totale nazionale, legata essenzialmente alla Russia, ai Paesi Opec, alla Turchia e al Mercosur) per il 2005 la loro quota scende al 31%, mezzo punto in meno rispetto all'anno precedente.



Esportazioni per principali aree e paesi di destinazione

Quote percentuali (ripartizione geografica=100). Gennaio-dicembre 2003, 2004 e 2005

			Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e Isole	Italia
Paesi UE		2005	60,0	57,5	53,6	60,2	58,6
		2004	61,1	59,9	53,6	61,3	60,0
		2003	61,3	60,0	56,0	62,1	60,6
Di cui:	Germania	2005	14,0	13,8	10,6	10,8	13,1
		2004	14,4	14,4	11,3	11,4	13,6
		2003	14,3	15,2	12,4	11,5	14,1
	Francia	2005	14,1	10,4	10,6	12,2	12,2
		2004	14,2	11,0	10,5	12,0	12,4
		2003	14,0	11,1	10,9	12,2	12,5
	Regno Unito	2005	6,0	6,3	6,8	7,4	6,4
		2004	6,4	7,2	7,3	9,2	7,1
		2003	6,6	6,7	7,6	8,1	7,1
	Spagna	2005	7,2	6,4	6,6	11,8	7,4
		2004	7,2	6,4	7,0	10,0	7,3
		2003	7,2	6,0	7,0	9,8	7,1
	UEM	2005	46,2	42,7	40,2	46,5	44,5
		2004	46,8	44,5	40,2	46,2	45,3
		2003	46,9	44,9	41,8	45,8	45,8
Paesi ext	ra UE	2005	40,0	42,5	46,4	39,8	41,4
		2004	38,9	40,1	46,4	38,7	40,0
		2003	38,7	40,0	44,0	37,9	39,4
Di cui:	EFTA	2005	5,6	3,4	5,1	2,3	4,4
		2004	5,6	3,6	5,8	2,9	4,6
		2003	5,1	3,5	4,6	3,2	4,2
	Russia	2005	1,7	2,5	2,9	0,9	2,1
		2004	1,5	2,1	2,5	0,8	1,7
		2003	1,2	1,8	2,2	0,7	1,5
	OPEC	2005	4,0	4,0	4,3	4,7	4,1
		2004	4,2	3,4	4,6	3,8	3,9
		2003	4,2	3,2	4,4	4,1	3,9
	USA	2005	6,6	9,5	9,9	8,4	8,1
		2004	6,3	8,9	9,9	9,2	7,9
		2003	6,7	9,5	10,2	9,3	8,3
	Cina	2005	1,9	1,6	1,4	0,7	1,6
		2004	1,9	1,5	1,2	1,2	1,6
		2003	1,7	1,5	1,1	1,1	1,5
	Giappone	2005	1,6	1,5	1,9	1,1	1,5
		2004	1,6	1,5	1,9	1,2	1,5
		2003	1,7	1,7	1,9	1,2	1,6
Totale			100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: ISTAT

Il Nord-Ovest, al contrario, fa registrare un lieve aumento del suo peso relativo sul totale dell'export nazionale (dal 40,3% nel 2004 al 40,9% nel 2005), più elevato se si fa riferimento esclusivamente ai flussi diretti verso i



Paesi UE (la cui quota passa dal 41% al 41,8% del totale nazionale). Se ne ricava quindi una ancora buona tenuta del "mercato interno europeo" per le produzioni delle nostre aree a più lunga tradizione industriale, in primo luogo per quelle destinate alle fasce più elevate del mercato: tale circostanza trova conferma nella crescita della quota delle regioni nord-occidentali all'interno dei flussi commerciali destinati a Paesi extra-UE come gli Stati Uniti, il Giappone e i Paesi dell'EFTA.

Un discorso a parte va fatto per l'Italia meridionale ed insulare, ripartizione che nel 2005 ha messo a segno la crescita più elevata delle esportazioni (+11,3%), seguendo un'intensità maggiore con riferimento ai flussi extracomunitari (+14,7%) rispetto a quelli intracomunitari (che fanno pur sempre registrare un incremento di tutto rispetto, pari al +9,1 per cento). Tali tendenze vanno tuttavia lette alla luce di due fenomeni. Il primo è l'incidenza ancora contenuta delle esportazioni meridionali sul totale nazionale (dal 10,6% all'11,4% tra il 2004 e il 2005), con riferimento sia ai Paesi UE, sia a quelli extra-UE. La seconda – e più importante al fine di comprendere le tendenze più recenti – è l'importanza ricoperta dalla vendita di prodotti petroliferi raffinati, che, come accennato poc'anzi, trainano fortemente l'export di Sicilia e Sardegna.

Tenendo conto di questa componente dei flussi commerciali del Mezzogiorno (circa un quinto delle vendite all'estero dell'area nel 2005, ben 5 punti in più rispetto al 2004), appare ancor più necessario evidenziare la scarsa entità della propensione all'export di prodotti della lavorazione manifatturiera da parte delle imprese meridionali (94,9% - pur comprendendo il 20,8% dei prodotti petroliferi raffinati - contro il 96,4% della media nazionale). E si tratta inoltre di flussi di entità contenuti, posto che il Sud e le Isole concentrano appena l'11,2% dell'export manifatturiero italiano nel suo complesso (con quote leggermente più elevate solo per i beni alimentari e per l'arredamento).

Il settore tessile-abbigliamento continua a perdere quote di mercato, con una flessione dell'export del -1,3% in ragione d'anno; il decremento più consistente è stato fatto registrare dalle regioni del Centro (-3,6%), seguite da quelle nord-occidentali. In quest'ultima ripartizione, tuttavia, i beni della filiera dell'abbigliamento costituiscono ancora oggi il 42,2% del totale nazionale, mentre il Nord-Est e il Centro sopravanzano con riferimento al



settore della pelletteria e delle calzature (rispettivamente il 30,9% e il 20% del complesso dei flussi in uscita dal nostro Paese, a fronte dell'11,9% del Nord-Ovest). Le regioni dell'Italia nord-occidentale mantengono salda la loro leadership nelle vendite all'estero di prodotti in metallo (il 51,5% del totale nazionale) e nel campo della gomma e della chimica (visto che in entrambi i casi si concentra in questa ripartizione la maggioranza dell'export in valore).

Pur conservando il proprio primato nel settore della meccatronica (42,% la quota per i prodotti meccanici e 49,7% per le apparecchiature elettroniche e gli strumenti di precisione), il Nord-Ovest è tallonato dal Nord-Est, la cui incidenza sul totale nazionale oscilla tra il 30% e il 40%. Soprattutto nelle macchine e negli apparecchi meccanici, le imprese del Nord-Est sono riuscite in breve tempo ad accorciare le distanze rispetto ai leader del Nord-Ovest, tanto da contare per una quota assolutamente analoga sul totale dell'export italiano di questi beni (42,3%, contro il 42,8% delle regioni centrosettentrionali, anche grazie a una crescita del +6,% nell'ultimo anno).

Esportazioni per settori di attività economica Quote percentuali (Ripartizione geografica=100). Gennaio-dicembre 2005

	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e Isole	Italia
A-B Prodotti dell'agricoltura e della pesca	0,6	1,7	1,2	3,6	1,4
C- Prodotti delle miniere e delle cave	0,2	0,1	0,5	1,0	0,3
D- Prodotti trasformati e manufatti	98,9	98,0	97,8	94,9	96,4
DA- Prodotti alimentari, bevande e tabacco	4,9	6,2	4,3	7,6	5,4
DB- Prodotti dell'ind. tessile e abbigliamento	9,1	8,8	11,6	5,1	8,8
DC- Cuoio e prodotti in cuoio	1,2	5,1	11,5	3,5	4,2
DD- Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	0,4	0,6	0,4	0,3	0,4
DE- Carta e prod. di carta, stampa ed editoria	2,3	2,0	2,9	1,3	2,1
DF- Prodotti petroliferi raffinati	1,0	0,4	2,6	20,8	3,3
DG- Prodotti chimici e fibre sintet. e artificiali	13,0	5,3	14,0	9,6	10,2
DH- Articoli in gomma e in materie plastiche	5,1	3,0	2,4	3,2	3,7
DI- Prodotti della lavoraz. di miner. non metallif.	1,4	5,8	2,6	1,9	3,0
DJ- Metalli e prodotti in metallo	12,7	9,1	7,3	8,4	10,1
DK- Macchine e apparecchi meccanici	20,9	27,3	15,7	5,3	20,0
DL- Apparecchi elettrici e di precisione	11,2	8,7	7,7	6,5	9,2
DM- Mezzi di trasporto	12,3	9,0	7,5	17,3	10,9
DN- Altri prod. dell'ind. manifat. (compr.mobili)	3,4	6,7	7,2	4,0	5,0
DN361- Mobili	1,7	4,6	3,1	4,5	3,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

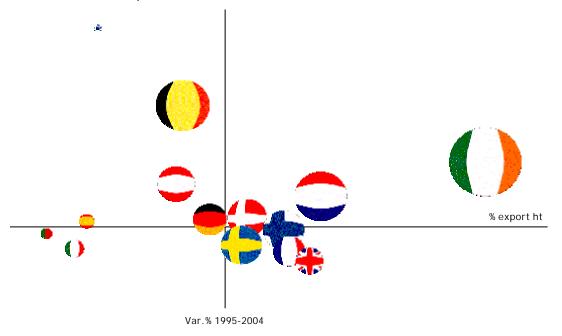
Fonte: ISTAT

Nonostante il contributo crescente del comparto elettronico (+5,3% nel 2005 rispetto al 2004, con un picco del +8,4% per il Nord-Est), l'offerta italiana



all'estero appare ancora poco caratterizzata dalla presenza di prodotti a più elevato contenuto tecnologico, con ricadute non certo positive sulla capacità competitiva dell'intero Sistema Paese. Secondo gli ultimi dati Eurostat a disposizione (riferiti però ancora al 2004), la quota di esportazioni di prodotti high-tech (elettronica, informatica, biotecnologie, aerospaziale, produzione energia, ecc.) è pari al 10,7% del totale, ossia a metà della media dei Paesi dell'Europa a 15 (21,9%). Nonostante una crescita in termini assoluti dell'80% dei flussi di beni ad alta tecnologia tra il 1995 e il 2004, la loro incidenza sul totale dell'export italiano si è incrementata appena di 1,2 punti percentuali (pesavano per il 9,5% a inizio periodo), perdendo così posizioni anche rispetto ai partner comunitari. Se l'Italia rappresenta infatti il 10,8% del totale del valore dei beni in uscita dai Paesi dell'UE nel 2004, la quota riferita alle produzioni high-tech si attesta appena sul 5,3%, addirittura un punto in meno rispetto a quanto rilevato nel 1995.

Quota delle esportazioni high-tech sull'export totale nei Paesi UE-15¹ Scostamenti rispetto al valore medio UE - anno 2004 e variazione % 1995-2004



(1) La dimensione delle bolle indica l'entità delle esportazioni di beni high-tech per abitante in ciascun Paese Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere nazionale su dati EUROSTAT



Sullo scenario competitivo europeo, l'Italia si colloca quindi in una posizione simile a quella dei Paesi della Penisola Iberica, presentando una rilevanza dei prodotti high-tech nei flussi esportativi sensibilmente inferiore alla media UE (ancor più se rapportata alla popolazione residente) e non destinata, con buona probabilità, a modificarsi nell'immediato futuro, posta una dinamica di crescita di tale componente dell'export in linea o anche lievemente inferiore rispetto agli altri Paesi Membri. In assenza di segnali di inversione di tendenza, rischia quindi di contrarsi anche il contributo italiano all'export high-tech dell'UE, oggi, come visto, pari al 5,3% e ancora superiore sia a paesi come Spagna e Portogallo, sia a tutti i Paesi scandinavi.

La necessità di intervenire per ridare slancio alla produzione e alla competitività delle nostre produzioni a più elevato contenuto tecnologico trova conferma attraverso l'analisi dei saldi commerciali per settore nei 12 mesi del 2005. Pur in presenza di un saldo positivo per l'insieme dei prodotti della lavorazione manifatturiera (+40,7 miliardi di euro nel 2005), gli apparecchi elettrici e di precisione subiscono una perdita di 10,6 miliardi di euro, compensata dalla chiusura in positivo di alcune produzioni caratteristiche del *Made in Italy* quali il "Sistema Moda" (+16,8 miliardi il saldo dell'abbigliamento e calzature) e i beni per la casa (+7 miliardi l'arredamento e +5,7 le ceramiche e il vetro).

Va altresì aggiunto che il disavanzo commerciale riferito agli apparecchi elettrici e di precisione è peggiorato nell'ultimo triennio, posto che nel 2003 si attestava sui 9,8 milioni di euro. Tale circostanza è legata a una dinamica delle esportazioni che, pur essendo sostenuta (+7,1% in media all'anno tra il 2003 e il 2005), non riesce a recuperare terreno rispetto ai flussi commerciali in entrata nel nostro Paese (cresciti al ritmo di +6,2% all'anno). Il saldo positivo riferito invece alla filiera TAC (tessile-abbigliamento-calzature) è invece sintesi di una flessione ulteriore dell'export (-0,6% in media annua) e, al contempo, di un continuo incremento delle importazioni (circa 4 punti percentuali in più all'anno), in buona parte attribuibili a semilavorati (prodotte anche da imprese italiane delocalizzate) che vengono poi rifiniti, confezionati e distribuiti da ditte localizzate sul nostro territorio.



Esportazioni, importazioni e saldi della bilancia commerciale per i prodotti trasformati e manufatti nel 2005

Anno 2005 (in milioni di euro) e variaz. % medie annue 2003/2005

	Esportazioni		Import	Saldi	
	v.a. 2005	variaz. %	v.a. 2005	Variaz. %	v.a. 2005
DA- Prodotti alimentari, bevande e tabacco	16.098	3,9	20.011	3,5	-3.913
DB-Prodotti dell'ind. tessile e abbigliamento	25.980	-0,5	15.177	4,6	10.803
DC- Cuoio e prodotti in cuoio	12.479	-0,9	6.484	2,1	5.995
DD- Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	1.326	0,0	3.489	1,4	-2.163
DE- Carta e prod. di carta, stampa ed editoria	6.355	2,8	6.541	2,1	-186
DF- Prodotti petroliferi raffinati	9.719	34,5	5.535	8,1	4.184
DG- Prodotti chimici e fibre sintet. e artificiali	30.122	7,5	40.786	6,7	-10.664
DH- Articoli in gomma e in materie plastiche	11.021	5,8	6.265	6,1	4.756
DI- Prodotti della lavoraz. miner. Non metallif.	8.783	0,4	3.124	4,1	5.659
DJ- Metalli e prodotti in metallo	29.803	16,7	31.593	14,6	-1.790
DK- Macchine e apparecchi meccanici	59.078	5,3	21.437	3,8	37.641
DL- Apparecchi elettrici e di precisione	27.254	7,1	37.898	6,2	-10.644
DM- Mezzi di trasporto	32.312	5,2	41.052	2,7	-8.740
DN- Altri prod. ind. manifat. (compr.mobili)	14.894	-1,1	5.090	10,2	9.804
DN361- Mobili	8.418	-1,6	1.442	14,2	6.976
Totale prodotti trasformati e manufatti	285.224	5,9	244.482	5,9	40.742

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere nazionale su dati ISTAT

La flessione delle esportazioni del "Sistema Moda" è da ricondurre in via pressoché esclusiva alla riduzione dei volumi esportati, visto che nell'ultimo triennio sono stati proprio questi prodotti a far rilevare l'incremento più consistente dei valori medi unitari esportati (tra un quarto e un terzo in più rispetto al valore del 2000), dopo i soli prodotti petroliferi raffinati. Seguono, sul podio, proprio gli apparecchi elettrici e di precisione, il che potrebbe stare ad indicare una maggiore e graduale specializzazione delle nostre produzioni in segmenti di mercato a più elevato valore aggiunto, in cui è possibile utilizzare la leva prezzo a proprio vantaggio e senza incorrere nel rischio di perdere quote di mercato.

Un discorso a parta va fatto per il settore leader del *Made in Italy* sui mercati internazionali, ossia quello della meccanica strumentale. È infatti a questa tipologia produttiva che è da ricondurre il saldo commerciale positivo della trasformazione industriale in senso stretto, dal momento che chiude il 2005 con un avanzo di ben 37,6 miliardi, grazie a uno slancio ancora sensibile dei flussi commerciali in uscita verso l'estero (59 miliardi di export nell'anno, pari al +5,3% annuo nell'ultimo triennio). L'incremento del valore delle



esportazioni del settore è stato sostenuto in prima battuta dall'incremento dei valori medi unitari (+19,2% tra il 2000 e il 2005).

Esportazioni: indici dei valori medi unitari per prodotti trasformati e manufatti

Anni 2003, 2004 e 2005 (valori FOB) - Base 2000=100

	2003	2004	2005
DA - Prodotti alimentari, bevande e tabacco	109,1	111,4	111,3
DB - Prodotti dell'ind. tessile e abbigliamento	114,3	119,1	126,5
DC - Cuoio e prodotti in cuoio	120,2	124,9	133,4
DD - Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	105,6	111,1	116,5
DE - Carta e prod. di carta, stampa ed editoria	104,2	104,5	107,2
DF - Prodotti petroliferi raffinati	108,6	128,8	175,2
DG - Prodotti chimici e fibre sintet. e artificiali	99,7	102,5	110,9
DH - Articoli in gomma e in materie plastiche	102,8	104,9	112,2
DI - Prodotti della lavoraz. miner. non metallif.	105,8	106,7	111,4
DJ - Metalli e prodotti in metallo	101,6	112,6	122,8
DK - Macchine e apparecchi meccanici	108,3	112,6	119,2
DL - Apparecchi elettrici e di precisione	111,0	117,8	123,9
DM - Mezzi di trasporto	103,1	105,2	109,0
DN - Altri prod. ind. manifat. (compr.mobili)	98,0	100,6	107,1
Totale prodotti trasformati e manufatti	105,7	110,3	117,5

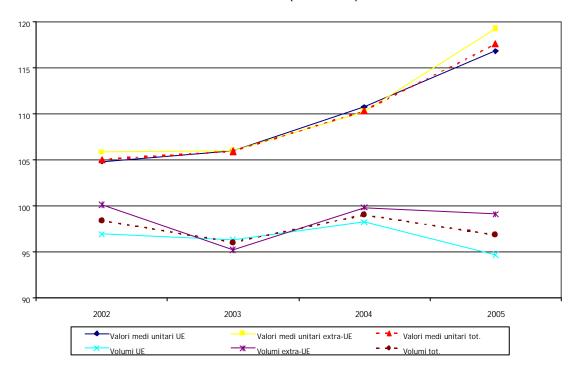
Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere nazionale su dati ISTAT

Indipendentemente dal settore di attività economica, vale comunque evidenziare nell'ultimo quinquennio un aumento dei valori medi unitari (+17,6%) dei beni esportati, a fronte di una perdita in termini di volumi (-3,2%). Nello specifico, nei Paesi extra-UE si è potuto rilevare una crescita complessiva che è arrivata a superare il 19% in termini di valori medi unitari, a fronte di una sostanziale stabilità nei volumi venduti (nonostante alcune oscillazioni); nei Paesi dell'UE la forbice tra valore medio e quantità è andata invece ampliandosi in misura ancor più decisa (+16,8% nel primo caso e -5,3% nel secondo). Tale circostanza può essere in buona sostanza riconducibile a una riacquistata capacità di presidiare i mercati da parte di alcune fasce del nostro apparato produttivo, identificabili essenzialmente con le aziende in grado di sviluppare idonee politiche di marca (e che possono quindi puntare su un'immagine ben riconoscibile presso i clienti finali, anche perché fortemente ancorata alla tradizione del Made in Italy) e per lo più collocate sulle fasce alte e medio-alte del mercato. La forza commerciale di queste aziende sembra quindi permettere loro di praticare anche prezzi più elevati



sui mercati stranieri (come visto, non solo quelli europei ma anche quelli di mercati a forte assorbimento di prodotti italiani e in fase d ripresa della domanda, come Stati Uniti, Giappone e, in questi ultimissimi mesi, anche Germania): basti pensare al caso del "Sistema Moda", dove la nostra offerta all'estero sta gradualmente cambiando nel mix di prodotti offerti, a vantaggio di quelli destinati a fasce di mercato di livello alto e medio-alto, che giustificherebbero l'incremento in valore medio.

Indici delle esportazioni per i paesi UE, extra UE e in totale Valori medi unitari e volumi (valori FOB) - Base 2000=100



Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere nazionale su dati ISTAT

3. Il clima d'affari delle imprese europee

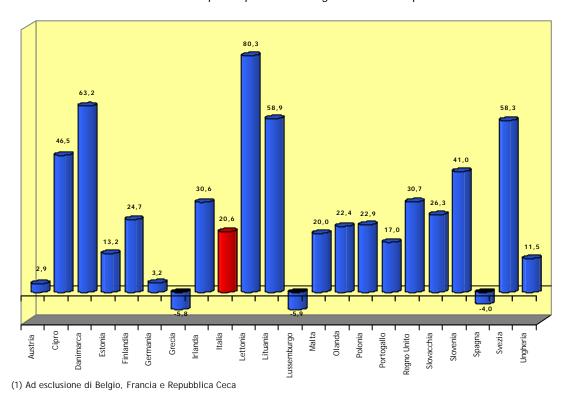
Le tendenze e le aspettative a livello macro-economico fin qui esposte trovano piena corrispondenza sul versante micro-economico, sulla base delle interviste effettuate alle imprese operanti in 22 Paesi dell'Unione Europea (tutti ad eccezione di Belgio, Francia e Repubblica Ceca) e 4 Paesi Candidati (Bulgaria, Croazia, Romania e Turchia) in occasione dell'ultima rilevazione annuale di Eurochambres (l'Associazione delle Camere di Commercio europee). A conferma di una ancora prudente attesa di ripresa, le



dichiarazioni formulate dagli imprenditori italiani con riferimento sia al preconsuntivo 2005, sia alle previsioni 2006 pongono il nostro Paese in una situazione intermedia tra "l'asse dei fiduciosi" e "l'ala moderata" dei Paesi partner comunitari.

Alcuni Paesi dell'Europa a 15 (Grecia, Germania e Spagna in primo luogo) segnalano aspettative di sostanziale stabilità (o addirittura di contrazione) nell'andamento degli affari nel corso del 2006. Altri, invece, soprattutto quelli dell'Europa settentrionale, si mostrano più fiduciosi: è questo il caso di Regno Unito, Irlanda, Svezia, Finlandia e Danimarca, che svettano in cima alla classifica, grazie a saldi tra previsioni di incremento e di riduzione degli affari molto elevate. Accanto a questi, si collocano alcuni dei Paesi "dell'allargamento" come Lettonia, Lituania, Slovenia e Slovacchia.

Previsione del clima di affari delle imprese dell'Unione Europea¹ per il 2006 Saldo fra % di risposte positive e negative delle imprese



Fonte: indagine Eurochambres Economic Survey 2006

L'Italia si posiziona, come anticipato, nella parte mediana della classifica. È infatti pari a +20,6 punti percentuali - valore di poco più elevato rispetto al 2005 (+17) e al 2004 (+18,2) - il saldo tra gli imprenditori che si attendono



uno scenario favorevole rispetto a quelli che prevedono un andamento sfavorevole. Le aspettative di segno positivo sono diffuse sul tutto il territorio nazionale, con un maggiore ottimismo mostrato dalle aree del Centro e del Sud del Paese e riguardano soprattutto il comparto dei servizi (+21), che sopravanza leggermente l'industria manifatturiera (+20,1).

La cautela, in questi casi, è d'obbligo ma non guasta evidenziare la vena di maggior ottimismo che sembra quindi animare le previsioni per il 2006 delle imprese europee, anche se con molte differenziazioni tra Paesi della "vecchia" e della "nuova" Europa.

4. Le aspettative dei cittadini italiani nel futuro: cresce la fiducia nella ripresa

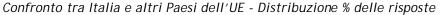
Nella seconda parte del 2005, anche il clima di fiducia dei cittadini italiani sembra mostrare un moderato ottimismo nell'evoluzione della situazione economica, anche più accentuato rispetto ai partners europei. Intervistati nell'autunno del 2005 in occasione dell'Eurobarometro semestrale della Commissione Europea, il 38% degli italiani si ritiene convinto che nei dodici mesi successivi la propria situazione personale migliorerà, il 16% che sarà peggiore e il 41% pensa che rimarrà identica. Se si estende la domanda ai cinque anni successivi, si nota un aumento ulteriore della percentuale del campione italiano che si attende un miglioramento (42%), un livello simile di chi pensa che peggiorerà (15%) e una sensibile diminuzione degli italiani che ritengono invece resterà immutata (37%). I dati sono lievemente migliori di quelli rilevati nel precedente sondaggio Eurobarometro della primavera 2005 (cresce di 2 punti la quota di "ottimisti" nel futuro a breve) e si rivelano anche più incoraggianti di quelli rilevati nell'insieme dell'UE e di gran parte degli altri Paesi Membri (ad eccezione del Regno Unito).

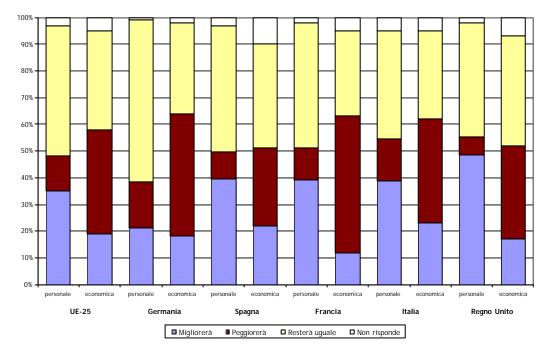
Si tratta, e vale evidenziarlo, della prosecuzione di una tendenza che per ampie fasce della popolazione aveva già caratterizzato il recente passato, posto che per il 35% degli italiani la propria situazione personale attuale è migliore di quella di cinque anni fa, per il 34% è rimasta la stessa e per il 30% è peggiorata.



La fiducia nel miglioramento appare tuttavia sensibilmente più bassa quando si valuta l'andamento della situazione economica e dell'occupazione, anche se appare più diffusa rispetto a qualche mese fa e, soprattutto, ancora più elevata in confronto al resto dell'Unione Europea. Infatti, anche se il 39% degli italiani ritiene che nei prossimi dodici mesi la situazione economica del Paese sia destinata a peggiorare, va tuttavia rilevato che si tratta di una percentuale sensibilmente inferiore a quella registrata nel sondaggio precedente (43%), a fronte di un incremento della fascia di italiani che valutano il futuro in maniera ottimistica (23% del totale, contro il 19% del precedente Eurobaromentro). La convinzione di essere indietro rispetto agli altri Paesi europei, che per molti versi aveva caratterizzato le dichiarazioni degli italiani fino a un anno fa, sembra si stia dunque traducendo, in termini positivi, in una spinta al recupero, che potrebbe riflettere forse più da vicino la fiducia in una maggiore diffusione delle condizioni di benessere rispetto al recente passato.

Previsione circa l'evoluzione della situazione personale e della situazione economica del proprio Paese tra l'autunno 2005 e l'autunno 2006





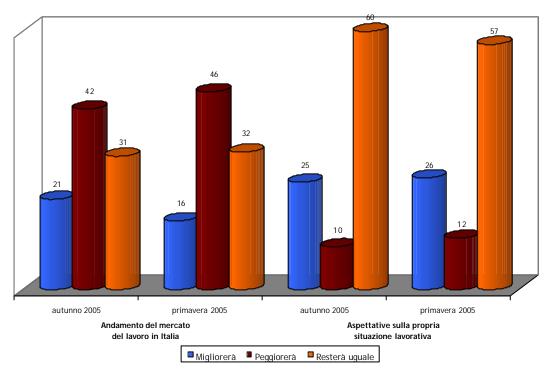
Fonte: Commissione Europea, Eurobarometro 64 (autunno 2005)



A destare particolari preoccupazioni è però ancora l'andamento del mercato del lavoro, che per il 42% del campione italiano è destinato a peggiorare nel corso dei prossimi dodici mesi, contro il 21% degli intervistati per i quali la situazione occupazionale in Italia è destinata a migliorare nei prossimi dodici mesi. A tal riguardo, vale tuttavia evidenziare non tanto un allineamento alle dichiarazioni espresse dagli altri cittadini dell'UE, quanto piuttosto una chiara differenziazione - peraltro simile a quanto rilevata nel altri Paesi indagati - tra la percezione dell'andamento del mercato del lavoro a livello nazionale (con tutte le criticità avvertite dai cittadini in termini di precarietà contrattuale o di ristrutturazioni e chiusure aziendali) e l'aspettativa circa la propria situazione lavorativa, all'insegna della stabilità e non certo di un netto peggioramento.

Previsione degli italiani circa l'evoluzione del mercato del lavoro e della propria situazione lavorativa tra l'autunno 2005 e l'autunno 2006





(1) Ad esclusione delle mancate risposte

Fonte: Commissione Europea, Eurobarometro 64 (autunno 2005)

All'insegna della stabilità sono anche le aspettative degli italiani circa la situazione finanziaria della propria famiglia: a fronte di una sostanziale



diminuzione dei "pessimisti" (14% del totale, 4 punti in meno rispetto a sei mesi prima e 5 in meno rispetto alla media dei 25 Paesi UE), nella maggioranza dei casi (55%, contro il 53% europeo) non si intravede alcun mutamento sostanziale nel corso dei prossimi dodici mesi.

5. La composizione e la dinamica della ricchezza delle famiglie

La diversa percezione dalle famiglie italiane circa la propria situazione finanziaria può essere in buona parte ricondotta a fattori quali la residenza anagrafica o l'ampiezza del nucleo stesso, nonché ad alcune caratteristiche del capofamiglia, in primo luogo in termini di livello di istruzione, età e, soprattutto, condizione professionale.

Tali differenze possono essere colte in maniera molto chiara sulla base dei dati sui bilanci delle famiglie di Banca d'Italia.

Nel 2004 il reddito familiare medio annuo, al netto delle imposte sul reddito e dei contributi previdenziali e assistenziali, è risultato pari a i 29.483 euro, ossia 2.457 euro al mese. Rispetto alla rilevazione precedente riferita al 2002, il reddito familiare medio aumenta del 6,8% in termini nominali e del 2,0% in termini reali, ma non tiene conto delle modifiche nella dimensione della famiglia avvenute nel frattempo. A causa della maggior dinamica del numero di famiglie rispetto a quella della popolazione tra il 2002 e il 2004 (+6% nel primo caso e +1,7% nel secondo), la crescita del reddito pro-capite tra il 2002 e il 2004 è risultata quindi risulta nettamente superiore a quella del reddito familiare, raggiungendo il +6,6% in termini reali.

Come anticipato, tali valori medi celano tuttavia sensibili differenze sulla base delle caratteristiche familiari, confermando peraltro alcune tendenze emerse già negli anni precedenti. Se, infatti, per i nuclei con capofamiglia lavoratore autonomo il reddito è aumentato nell'arco del biennio in esame dell'11,7% in termini reali, per quelli in cui il capofamiglia è invece un lavoratore alle dipendenze il reddito (espresso anche stavolta in termini reali) è addirittura diminuito del -2,1%. La dinamica redistributiva all'interno delle famiglie italiane è dunque chiara, così come risulta essere chiaro, in prospettiva, il pericolo di un impoverimento ancor maggiore di alcune fasce



di popolazione, considerando che ancora oggi la gran parte dei capifamiglia è composta da lavoratori dipendenti (46,6%, contro il 13,2% di autonomi) e che il reddito di coloro i quali sono in condizione non professionale (pensionati e non occupati) è al contempo salito appena del +3,2%. Anche in termini procapite, la dinamica del reddito degli indipendenti è più sostenuta¹ (14,7%, contro il 7,6% dei lavoratori dipendenti), pur essendo il divario inferiore a quello riferito ai redditi familiari.

Alcune differenze sono rilevabili anche su scala territoriale. Il reddito familiare medio mostra infatti una crescita in termini reali maggiore al Centro (+8,5%), come effetto di forti aumenti dei redditi da capitale reale connessi al boom dei prezzi degli immobili. E se nel Mezzogiorno la variazione è più limitata ma pur sempre di segno positivo (+2%), il reddito medio annuo netto delle famiglie del Nord diminuisce addirittura del -1,7%. In termini di reddito pro-capite, la variazione in termini reali è ancora una volta superiore al Centro (+16,6%), ma in questo caso la variazione del Nord (+4,2%) supera quella del Mezzogiorno (+2,7%), a causa di un numero medio di componenti per famiglia più elevato in quest'ultima circoscrizione.

La quota attribuibile ai redditi da lavoro dipendente, in calo tra il 1987 e il 1998, è rimasta sostanzialmente stabile negli anni successivi e rappresenta ancora oggi la quota più cospicua del reddito familiare (40,7%), a fronte di quote più basse per le altre componenti del reddito (redditi da trasferimenti, da capitale e da libera professione e impresa rappresentano rispettivamente il 23,5%, il 20,4% e il 15,3%). Tuttavia, la quota delle diverse componenti varia in base al livello del reddito: il reddito da trasferimenti caratterizza principalmente le famiglie più piccole e/o con bassi redditi, a fronte di un'incidenza più elevata dei redditi da lavoro dipendente nelle classi centrali di reddito e nelle famiglie numerose. Sia la quota dei redditi da libera professione o impresa, sia quella dei redditi da capitale è invece più elevata per la classe di reddito superiore.

Analizzando la concentrazione dei redditi, emerge una sostanziale conferma del grado di "polarizzazione" del reddito rispetto a quanto rilevato per il

¹ Vale evidenziare che il divario tra dipendenti e indipendenti in base al reddito pro-capite è inferiore a quello riferito ai redditi familiari, sia per la dinamica della popolazione occupata (+6,9 per i lavoratori dipendenti e -3,2% per quelli indipendenti), sia per quella delle famiglie, posto che quelle con capofamiglia indipendente si sono ridotte di circa lo 0,6%, a fronte di una crescita del 10,4% riferita a quelle con capofamiglia lavoratore dipendente.



2002: il 10% delle famiglie a reddito più basso percepisce il 2,6% del reddito nazionale, mentre il 10% delle famiglie con redditi più elevati concentra addirittura il 26,7% del totale.

Struttura del reddito familiare al 2004
Distribuzione percentuale sul totale del reddito familiare

Modalità ¹	Reddito da Iavoro dipendente	Reddito da lib. profess. e impresa	Reddito da trasferimenti	Reddito da capitale	Totale reddito familiare
		Set	tore di occupazio	ne	
Agricoltura	44,3	25,2	9,6	20,9	100,0
Industria	56,1	21,8	5,9	16,3	100,0
P.A.	69,8	8,0	4,4	17,9	100,0
Altri settori	46,4	30,3	5,2	18,1	100,0
Nessun settore	6,8	1,8	64,4	27,0	100,0
		Numero	di componenti fa	amiliari	
1 componente	29,4	12,7	33,1	24,8	100,0
2 componenti	29,1	10,7	37,5	22,7	100,0
3 componenti	46,8	13,8	19,1	20,2	100,0
4 componenti	51,1	21,7	9,9	17,3	100,0
5 e più componenti	51,3	21,3	13,1	14,3	100,0
		Class	e di reddito fami	liare	
Fino a 10 mila euro	21,6	2,3	56,8	19,2	100,0
Da 10 a 20 mila euro	36,4	5,8	39,9	17,8	100,0
Da 20 a 30 mila euro	41,0	9,1	29,2	20,8	100,0
Da 30 a 40 mila euro	46,9	12,9	20,2	20,0	100,0
Oltre 40 mila euro	40,5	23,3	14,7	21,4	100,0
		Cond	lizione professior	nale	
Lavoratore dipendente	75,1	2,0	5,7	17,2	100,0
Lavoratore indipendente	10,2	66,8	4,7	18,3	100,0
Condizione non professionale	6,6	1,7	65,1	26,6	100,0
Di cui: Pensionati	10,9	2,2	50,5	36,4	100,0
			Area geografica		
Nord	41,3	16,2	21,7	20,8	100,0
Centro	40,6	13,8	22,7	22,9	100,0
Sud e isole	39,5	14,8	28,6	17,1	100,0
Totale	40,7	15,3	23,5	20,4	100,0

⁽¹⁾ Le caratteristiche individuali sono riferite al capofamiglia, inteso come il maggior percettore di reddito all'interno della famiglia.

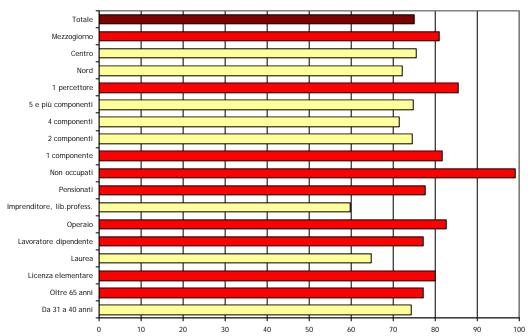
Fonte: Banca d'Italia

Anche i consumi risultano crescenti in base al reddito e al titolo di studio del capofamiglia: sempre con riferimento al 2004, la spesa media per consumi si attestava a 22.138 euro, il 75,1% del reddito familiare. La propensione al consumo vede tuttavia un differenziale di ben nove punti tra il Nord (72,3%) e



il Mezzogiorno (81,1%), con un Centro che si colloca invece in posizione poco distante dalla media (75,5%). Alcune fasce della popolazione italiana (identificabili in parte dei nuclei familiari residenti nelle regioni meridionali, in quelli più numerosi o in quelli rappresentati da un monocomponente anziano e, ancora, quelli i cui percettori di reddito sono essenzialmente lavoratori dipendenti) sembrano dunque versare in una non incoraggiante situazione economica, soprattutto con riferimento alla possibilità e alla convenienza di effettuare risparmi.

Propensione al consumo per alcune caratteristiche delle famiglie¹ al 2004 Incidenza % del consumo familiare sul reddito - In rosso i valori superiori alla media



(1) Le caratteristiche individuali sono riferite al capofamiglia, inteso come il maggior percettore di reddito all'interno della famiglia.

Fonte: Banca d'Italia

L'evoluzione del reddito disponibile delle famiglie italiane, nell'arco temporale compreso tra il 1995 e il 2003, ha comunque evidenziato una dinamica più vivace a favore delle regioni del Mezzogiorno: in termini nominali si è trattato del +4% medio annuo, quasi mezzo punto in più rispetto al Centro-Nord. Tali tendenze si sono riflesse, nel periodo considerato, in un moderato incremento della quota percentuale del Sud sul totale Italia, passata dal 25,6% del 1995 al 26,2% del 2003. Osservando i numeri indici su base Italia è possibile quindi notare che il gap fra Nord e Sud in termini di



reddito disponibile pro-capite è andato nel complesso a contrarsi lievemente, visto che il distacco del Mezzogiorno rispetto al valore medio italiano era pari a 27,1 punti nel 2002 e passa a 26,9 punti nel 2004.

A livello regionale, per l'ultimo anno disponibile si segnalano al Centro-Nord variazioni sensibilmente superiori alla media dell'area in Friuli Venezia Giulia, Emilia-Romagna e Liguria, mentre gli andamenti più moderati si sono registrati in Trentino Alto Adige, Toscana e Umbria. Tra le regioni del Sud, Puglia, Calabria e Sardegna hanno superato il valore medio della ripartizione, mentre Abruzzo, Molise e Basilicata hanno evidenziato la dinamica meno accelerata.

La disaggregazione del reddito disponibile sulla base della dimensione dei nuclei familiari permette di evidenziare alcuni ulteriori elementi di differenziazione nella distribuzione della ricchezza su scala territoriale e, nello specifico, in relazione alla dimensione familiare. Le famiglie con un solo componente raccolgono in termini di reddito il 14,5% del totale, a fronte del 9,5% in termini di popolazione. Differenze più attenuate sono invece riscontrabili per le due classi successive: 25,7% per le famiglie con due componenti e 25,8% per quelle con 3, a fronte delle quote di popolazione rispettivamente pari a 20,7% e 24,8%.

Considerando il reddito medio per famiglia secondo il numero dei componenti, il gap tra il Centro-Nord e il Mezzogiorno appare diverso a seconda della classe delle famiglie. A fronte di un distacco minimo di 27 punti in corrispondenza delle famiglie con 4 componenti (dettato con buona probabilità dalla presenza di due percettori di reddito in famiglia), la forbice tra le due macro-ripartizioni tende ad ampliarsi nella classe delle famiglie composte da almeno 5 membri (36 punti, derivante dalla differenza tra i numeri indice su base Italia pari a 117,8 per il Centro-Nord e a 81,5 per il Sud e Isole).

Un indicatore ancor più rilevante per comprendere le differenze nella distribuzione di reddito fra Centro-Nord e Sud è il valore del reddito disponibile pro-capite intra-classe, che esprime più correttamente le condizioni di vita del nucleo familiare nei confronti tra dimensione delle famiglie, distribuendo il reddito su ciascun componente della stessa. I numeri indice su base Italia relativi alle famiglie residenti nelle regioni del Nord e



del Centro partono da un valore massimo nella classe delle famiglie mono-componente e raggiungono un valore minimo in corrispondenza della classe delle "famiglie numerose" (5 e più componenti). Come nel caso dei dati per famiglia, il Mezzogiorno vede invece il proprio valore relativo più elevato in termini pro-capite nella classe riferita a 4 componenti (83,6, grazie anche a una crescita del 4,8% fra il 2002 e il 2003), in cui il differenziale col resto del Paese è pari a circa 28 punti percentuali (a fronte di un valore complessivo di 42 punti). Il gap territoriale raggiunge dunque ancora una volta il suo massimo nel caso delle "famiglie numerose" (46 punti percentuali di differenza). Pur mantenendosi più contenuto rispetto al differenziale in termini di reddito disponibile medio per famiglia in questa classe (36 punti, come sopra riportato), tale valore è comunque ancora 4 punti sopra quello riferito al reddito pro-capite complessivo.

Reddito disponibile medio pro-capite dei membri delle famiglie residenti secondo il numero dei componenti

Anno 2003 (in euro)

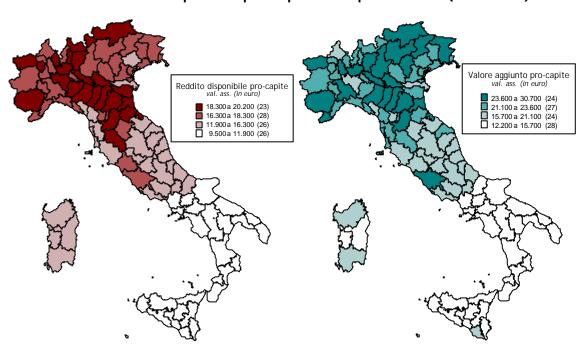
Tipologia di famiglie	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Centro-Nord	Mezzogiorno	ITALIA	
Valori di reddito lordo disponibile pro-capite (euro)							
1 componente	26.421	25.397	25.377	25.850	17.595	23.610	
2 componenti	21.893	21.587	20.187	21.327	13.978	19.264	
3 componenti	18.504	17.591	17.005	17.808	12.296	16.165	
4 componenti	14.541	14.738	13.821	14.368	10.804	12.922	
5 e + componenti	12.277	12.389	11.295	11.973	7.511	9.676	
Totale	18.641	17.875	16.804	17.868	11.364	15.541	
		Variazior	ni % 2003/2002	2			
1 componente	4,4	4,4	2,7	3,9	6,3	4,4	
2 componenti	3,6	4,7	4,9	4,3	-0,2	3,4	
3 componenti	3,6	1,9	2,4	2,8	4,2	3,1	
4 componenti	1,7	2,0	1,6	1,8	4,8	2,8	
5 e + componenti	4,2	3,5	3,0	3,6	4,2	3,9	
Totale	3,4	3,2	2,9	3,2	3,7	3,4	
		Numeri ir	ndici Italia=10	0			
1 componente	111,9	107,6	107,5	109,5	74,5	100,0	
2 componenti	113,6	112,1	104,8	110,7	72,6	100,0	
3 componenti	114,5	108,8	105,2	110,2	76,1	100,0	
4 componenti	112,5	114,1	107,0	111,2	83,6	100,0	
5 e + componenti	126,9	128,0	116,7	123,7	77,6	100,0	
Totale	119,9	115,0	108,1	115,0	73,1	100,0	

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere - Istituto G. Tagliacarne su dati ISTAT



Il confronto rispetto alle cifre del PIL, che considerano il prodotto dell'intero Paese dal lato della formazione, offre inoltre interessanti spunti di riflessione sulle politiche di redistribuzione dei redditi in Italia. Per effetto soprattutto dei trasferimenti netti - di natura fiscale, previdenziale e assistenziale - che si registrano a livello interregionale, il forte dislivello evidenziato dalle cifre del PIL pro-capite (con un Sud che si attesta poco più di 31 punti al di sotto della media nazionale) subisce infatti una lieve attenuazione, della quale beneficiano ovviamente le aree meno sviluppate. Al contrario, alcune zone del Centro-Nord (nello specifico, la fascia che va da Brescia fino a Udine) risultano avere (in termini relativi, rispetto alla media nazionale) un valore più elevato quanto a PIL per abitante.

Confronto fra reddito disponibile pro-capite e PIL per abitante (anno 2003)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere - Istituto G. Tagliacarne su dati Istat

Vale inoltre evidenziare che il gap fra Mezzogiorno e Centro-Nord in termini di PIL è sì superiore a quello rilevato in termini di reddito disponibile ma è invece del tutto uguale a quello esistente in termini di ricchezza netta familiare, grandezza costituita dalla somma delle attività reali (immobili, aziende e oggetti di valore), delle attività finanziarie (depositi, titoli di Stato, azioni, ecc.) e al netto delle passività finanziarie (mutui e altri debiti).



In questo caso, proprio come per il PIL per abitante, il valore medio del Mezzogiorno nel suo complesso è pari al 68,9% della media nazionale, contro il 73,1% registrato, come visto, per il reddito disponibile pro-capite. La ricchezza netta è quindi pari a 6,4 volte il reddito delle famiglie meridionali, contro le 6,8 per il Nord e le 7,2 per il Centro.

I dati sui bilanci delle famiglie messi a disposizione della Banca d'Italia consentono tuttavia di evidenziare un incremento dello "stock di ricchezza" delle famiglie del Mezzogiorno, passato da un valore mediano di circa 68.300 euro nel 2002 a 80.000 nel 2004. Una crescita considerevole ma pur sempre inferiore a quella media italiana: a livello nazionale, infatti, l'aggregato della ricchezza familiare netta presenta nel 2004 un valore mediano di 125.100 euro, con un incremento del 22,2 per cento, in termini nominali, rispetto al valore rilevato nel 2002 (102.343 euro).

In un'ottica di più lungo periodo, esaminando dal 1995 a oggi le variazioni della ricchezza per area geografica non sembra tuttavia evidenziabile un significativo ampliamento del differenziale fra le famiglie del Nord e del Centro e quelle del Sud e delle Isole: la ricchezza mediana delle famiglie del Nord e del Centro risulta infatti superiore alla corrispondente ricchezza delle famiglie del Sud di un valore che si aggira attorno al 60%.

La composizione della ricchezza netta evidenzia inoltre una tendenza ancora maggiore che in passato alla "immobilizzazione" delle risorse, che in tal modo verrebbero parzialmente sottratte al circuito dei consumi e delle attività finanziarie, non solo al Sud ma nell'intero Paese. In Italia, infatti, rispetto a un valore mediano totale delle attività pari a 133.500 euro per famiglia (contro i quasi 108.000 del 2002), le cosiddette "attività reali" (composte da immobili, aziende e oggetti di valore) ne concentrano ben 121.000 (il 90,6%, quota che nel Mezzogiorno raggiunge addirittura il 95,8%), con una nettissima prevalenza del solo patrimonio immobiliare (circa l'87% delle attività reali, 2 punti percentuali in più rispetto alla precedente rilevazione). L'abitazione di residenza risulta infatti essere di proprietà della famiglia nel 67,6% dei casi (quota che però scende fino al 65,8% nel Mezzogiorno), a fronte di un 21,7% in affitto, un 7,5% di occupazione a titolo gratuito e, per finire, un 2,8% in usufrutto e un restante 0,4% a riscatto.



Valori mediani¹ della ricchezza familiare

In euro - Anno 2004

Modalità²	Attività reali	Attività finanziarie	Totale attività	Ricchezza netta³
		Sesso		
Maschi	132.500	7.307	151.000	139.500
Femmine	92.250	5.000	101.050	98.482
		Titolo di sti	udio	
Senza titolo	47.000	800	50.200	50.200
Licenza elementare	91.500	4.628	100.000	100.000
Media inferiore	105.500	6.000	122.800	109.000
Media superiore	184.000	10.000	202.000	187.150
Laurea	260.000	20.000	308.380	282.729
		Condizione profe	essionale	
Lavoratore dipendente	105.000	6.513	120.000	105.000
Di cui: Operaio	46.000	4.000	55.000	40.000
Impiegato	150.300	8.000	165.000	153.800
Dirigente, direttivo	233.000	21.000	265.000	257.871
Lavoratore autonomo	231.000	13.000	260.000	247.000
Di cui: Imprenditore, libero prof.	285.200	21.927	319.320	308.000
Altro autonomo	202.100	9.868	217.000	201.200
Condizione non professionale	105.000	5.238	121.654	120.000
Di cui: Pensionati	112.000	6.000	126.000	125.000
Altri non occupati	41.000	0	41.000	41.000
		Area geogra	nfica	
Nord	133.000	10.000	153.500	143.613
Centro	170.000	8.000	185.000	176.200
Sud e Isole	80.000	2.833	83.500	80.000
Totale	121.000	7.000	133.500	125.100

⁽¹⁾ Poiché la distribuzione della ricchezza è caratterizzata da una forte asimmetria, con una notevole frequenza di importi più bassi della media e una frequenza più esigua di valori molto elevati, è preferibile utilizzare la mediana come indice descrittivo del fenomeno.

Fonte: Banca d'Italia

Dal momento che la quota di famiglie proprietarie italiane si è leggermente ridotta nell'intervallo di tempo in esame (era pari al 68,5% nel 2002) - soprattutto a causa di un maggiore incremento del numero di famiglie residenti rispetto a quello delle famiglie proprietarie della propria abitazione - se ne potrebbe dedurre che l'incremento dell'incidenza degli immobili sul totale delle attività reali sia da attribuire in primo luogo alla crescita dei prezzi. I prezzi medi al metro quadro delle abitazioni di residenza sono infatti aumentati, in termini nominali, del 29% tra il 2002 e il 2004, con una dinamica di crescita più sostenuta al Centro (35%) rispetto al Nord e al Mezzogiorno (rispettivamente 26% e 28%). Nel complesso, dal 1995 al 2004, il

⁽²⁾ Le caratteristiche individuali sono riferite al capofamiglia, inteso come il maggior percettore di reddito all'interno della famiglia.

⁽³⁾ La ricchezza familiare netta è costituita dalla somma delle attività reali (immobili, aziende e oggetti di valore), delle attività finanziarie (depositi, titoli di Stato, azioni, ecc.) al netto delle passività finanziarie (mutui e altri debiti).



valore al metro quadro delle abitazioni di residenza è salito del 76% in termini nominali e del 38% in termini reali. Questo significa che, se nel 1995 il valore di un'abitazione di 100 metri quadri era superiore di 8,4 volte la retribuzione netta media annua di un lavoratore dipendente, tale rapporto passa a 11,5 nel 2004.

Anche la diffusione delle attività finanziarie appare strettamente correlata alle caratteristiche familiari (e in primo luogo quelle riferite alle disponibilità economiche). A fronte di un valore mediano pari a 7.000 euro, si riscontrano infatti valori più elevati per le famiglie con capofamiglia laureato (20.000 euro), dirigente (21.000 euro) o imprenditore (21.927 euro). Il divario territoriale appare pure in questo caso rilevante: il 50% delle famiglie residenti al Sud e nelle Isole detiene meno di 2.833 euro in attività finanziarie, contro i corrispondenti valori di 10.000 e 8.000 per il Nord e il Centro.

Sulla base di tali dati, sembra possibile affermare che la ricchezza netta presenta una "polarizzazione" anche maggiore di quella del reddito, dal momento che il 10% delle famiglie più ricche possiede il 43% dell'intera ricchezza netta delle famiglie italiane (nel 2002 era però il 45%). È il Centro l'area geografica in cui vi è la più elevata diffusione della ricchezza, mentre nel Mezzogiorno la concentrazione è più alta di quella nazionale. Riguardo alla distribuzione, vale evidenziare che il 19,1% delle famiglie possiede meno di 10 mila euro, mentre il 33,6% possiede oltre 200 mila euro. La quota di famiglie con ricchezza netta superiore a 200 mila euro è più elevata per le famiglie residenti al Centro (44,9%) e con capofamiglia laureato (62,6%), dirigente (58,5%) o lavoratore indipendente (58,3%).

Secondo stime preliminari della Banca d'Italia, nel 2005 la ricchezza netta si sarebbe ulteriormente accresciuta, sia nella componente finanziaria, sia in quella immobiliare, la quale ha beneficiato dell'ulteriore rialzo delle quotazioni degli immobili (9,7%). Di pari passo, il reddito disponibile delle famiglie sarebbe aumentato di poco più di mezzo punto percentuale in termini reali, valore pari a circa la metà della crescita registrata nel 2004. Tale aumento è attribuibile in buona parte al monte retributivo lordo, sospinto soprattutto dalla crescita delle retribuzioni unitarie. Dovrebbe invece venir meno l'impulso fornito dai redditi da lavoro autonomo, che hanno risentito del forte calo delle unità di lavoro indipendenti. Prosequendo



una tendenza in atto dal 2001, anche la propensione al risparmio delle famiglie sarebbe ulteriormente aumentata nell'ultimo anno, in seguito a intenti precauzionali associati all'evoluzione del sistema previdenziale e alla maggiore flessibilità del mercato del lavoro.



SEZIONE II L'ESPANSIONE DEL TESSUTO IMPRENDITORIALE E LA RIORGANIZZAZIONE DEGLI ASSETTI PRODUTTIVI: LE VIE DELLA CRESCITA

Executive Summary

La graduale metamorfosi del sistema imprenditoriale italiano lo sta portando ad assomigliare sempre più, se visto in un'ottica macro-settoriale, alla media dei Paesi europei. Ne è testimonianza il differente andamento dei vari settori di attività nell'ultimo quinquennio (sia sul versante della produzione di ricchezza, sia su quello della demografia delle imprese), che fornisce sì un'evidenza dei fenomeni di crescente terziarizzazione della nostra economia ma che non permette certo di parlare, al contempo, di tramonto delle nostre tradizioni industriali.

Nonostante la contrazione della quota di valore aggiunto prodotta dall'industria in senso stretto, il nostro Paese presenta infatti ancora oggi una rilevanza della trasformazione manifatturiera in linea con i Paesi dell'area dell'euro e ben superiore a quella di Francia, Regno Unito e Spagna. E a fronte di questa flessione, appaiono in crescita maggiore, tra i servizi, proprio quelli più vicini al mondo della produzione e in grado di generare esternalità utili allo sviluppo delle stesse lavorazioni industriali.

La riorganizzazione produttiva non va però letta soltanto in termini settoriali ma anche (e spesso in maniera concomitante) dimensionali. Lo testimonia la diminuzione in tutti i paesi avanzati del contributo delle grandi imprese in termini occupazionali e di valore aggiunto, a vantaggio di modelli organizzativi flessibili che passano per la creazione di gruppi e di legami produttivi e commerciali, in una logica di filiera. Questo non sminuisce però necessariamente – e per tutti i settori di attività economica – la rilevanza della dimensione occupazionale. È infatti vero, da un lato, che il nostro modello di specializzazione produttiva (basato sull'industria leggera) vede ormai quella media come la "dimensione ottima" per competere, innescando così forti cambiamenti nei sistemi di piccola impresa (soprattutto quelli "distrettuali"). Ma, dall'altro lato, la ridotta dimensione aziendale rispetto ai nostri competitors e la limitata capacità di integrazione verticale rischiano di tradursi in un fattore di svantaggio competitivo nei settori in cui "le dimensioni contano", come la produzione e distribuzione di energia, il commercio, i trasporti o la logistica.

L'esistenza di vincoli al "salto dimensionale" dalla media alla grande impresa (decisamente più rilevanti rispetto al passaggio dalla piccola alla media dimensione) può quindi portare a guardare al "nanismo imprenditoriale" come a un fenomeno che, soprattutto se visto in prospettiva, rischia di riguardare le nostre società di medio-grandi dimensioni ancor più di quelle di piccole e piccolissime dimensioni.





1. Le trasformazioni dell'apparato produttivo verso un modello di stampo europeo

L'anno 2005 è stato caratterizzato da ulteriori (e sempre più evidenti) segnali rivelatori del processo di trasformazione in atto nel sistema imprenditoriale italiano. Una graduale metamorfosi, che sta portando il nostro apparato produttivo, se visto in un'ottica macro-settoriale, ad assomigliare sempre più alla media dei Paesi europei e a riposizionarsi nel contesto economico mondiale. Ne è testimonianza il differente andamento dei vari settori di attività nell'ultimo quinquennio, che fornisce un'evidenza dei fenomeni di terziarizzazione crescente della nostra economia.

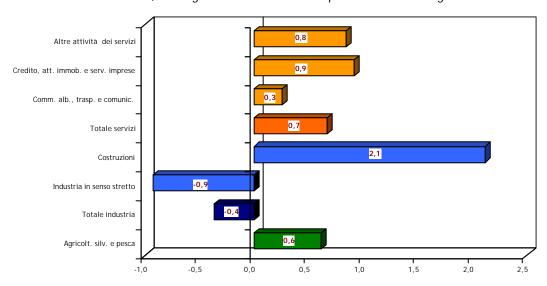
A fronte di una flessione di circa mezzo punto in media all'anno tra il 2001 e il 2005 del valore aggiunto dell'industria nel suo complesso, i servizi hanno invece visto un incremento dello 0,7%. Ma, scendendo a un maggior dettaglio settoriale, vale evidenziare che la perdita di peso del settore manifatturiero (proseguita – e intensificatasi – nel corso dello scorso anno) in termini di capacità di generare valore aggiunto è stata in buona sostanza bilanciata dall'incremento delle attività terziarie più vicine al mondo delle produzione (servizi alle imprese, credito, ecc.), confermando quindi la forte interrelazione tra i diversi settori economici nella produzione della ricchezza. Occorre inoltre sottolineare che questa componente delle attività di servizi non solo si presenta come quella più dinamica ma anche come quella ormai sempre più rilevante all'interno del comparto terziario: dall'inizio alla fine dell'ultimo quinquennio ha recuperato un altro mezzo punto percentuale e concentra quindi oggi il 37,5% del valore aggiunto dei servizi nel loro



complesso, sopravanzando l'aggregato del commercio, turismo, trasporti e comunicazioni (+0,3% in media annua e 32,9% sul totale).

Variazioni percentuali medie annue 2001-2005 del valore aggiunto ai prezzi al produttore, per settore di attività

Valori concatenati 2000, destagionalizzati e corretti per il numero dei giorni lavorativi



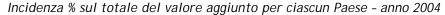
Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere nazionale su dati ISTAT

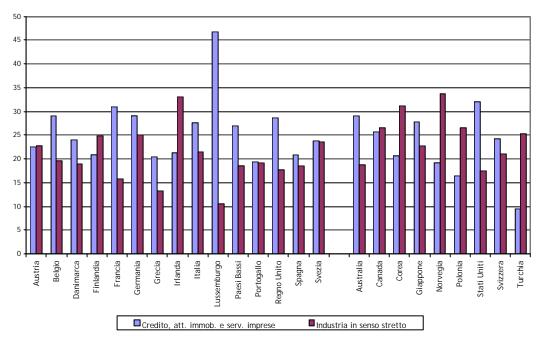
La crescente terziarizzazione del nostro Paese va tuttavia letto secondo una logica di riallineamento del mix produttivo dell'Italia rispetto a quello dei competitors europei. Nonostante la contrazione della quota di valore aggiunto prodotta dall'industria in senso stretto sul totale nazionale (passata, sulla base dei dati OCSE, dal 23% del 2000 al 21,4% del 2004), il nostro Paese presenta infatti ancora una rilevanza della trasformazione manifatturiera in linea con i Paesi dell'area dell'euro e ben superiore a guella di Francia (15,8%), Regno Unito (17,8%) e Spagna (18,5%). In graduale crescita appaiono invece i servizi alla produzione e altre attività terziarie in grado di generare esternalità utili allo sviluppo delle lavorazioni industriali: la quota del 27,7% messa a segno dall'Italia per questi settori con riferimento al 2004 sopravanza quella di gran parte dei Paesi OCSE ma è pur sempre inferiore a quella rilevata per Paesi fortemente caratterizzati dalla presenza di servizi ad elevato valore aggiunto (Regno Unito, Germania e Francia nell'UE, cui si aggiungono Giappone, Australia e Stati Uniti). Visti nel loro insieme, questi dati forniscono una ulteriore conferma dei fenomeni di esternalizzazione (anche su scala internazionale) di attività di servizi prima svolte in house



dalle imprese manifatturiere, tanto da poter affermare che, per alcune realtà territoriali, la flessione nel contributo dell'industria alla generazione di valore aggiunto sia stata in buona parte assorbita dalla crescita dei servizi esterni.

Valore aggiunto per l'industria in senso stretto e per i servizi creditizi, immobiliari e alle imprese nei Paesi UE-15 e nei principali Paesi OCSE





Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere nazionale su dati OCSE

Nel complesso, i servizi rappresentano il 70% del PIL dei Paesi OCSE, con quote ancor più elevate nel caso della Danimarca, della Grecia, del Lussemburgo, dei Paesi Bassi e del Regno Unito. Va tuttavia evidenziato che nella maggior parte dei Paesi in esame, la quota più rilevante di valore aggiunto terziaria è comunque appannaggio di attività direttamente collegate alla produzione di beni, come il commercio, i trasporti e i servizi avanzati alle imprese. Tale circostanza conferma che le filiere produttive in senso stretto rimangono ancora l'attività predominante in termini di valore aggiunto e occupazione e che, nei paesi avanzati, la terziarizzazione non è certo da vedere in maniera antitetica rispetto all'industrializzazione ma sia null'altro che l'evidenza di processi di riorganizzazione delle funzioni produttive e di servizio interne alle stesse imprese industriali.



Tale riorganizzazione non va letta soltanto in termini settoriali ma anche (e spesso in maniera concomitante) dimensionali, come testimoniato dalla diminuzione in tutti i paesi avanzati del contributo delle grandi imprese in termini occupazionali e di valore aggiunto, a tutto vantaggio delle unità di piccola e piccolissima dimensione. Un fenomeno che, nel tempo, ha assunto particolare evidenza soprattutto in Italia. Il nostro Paese concentra il 24% delle imprese dell'Europa a 15, ma tale incidenza varia fortemente sulla base della classe dimensionale: sfiora infatti il 25% per quelle con meno di 10 addetti ma passa a poco più del 7% con riferimento a quelle con oltre 250 addetti. Ne risulta quindi una forte dicotomia tra piccole (fino a 20 addetti) e grandi imprese (oltre i 250): le prime concentrano il 93,2% in termini di assorbimento occupazionale e il 27,1% quanto a valore aggiunto, contro quote che per le grandi aziende sono pari allo 0,3% e al 31,4%. In entrambi i casi, le unità di più grandi dimensioni presentano una significatività del tessuto economico-produttivo inferiore a tutti gli altri Paesi dell'UE a 15, nonché al Giappone e agli Stati Uniti.

La disponibilità di dati comparabili a livello internazionale consente di trovare una conferma circa i diversi modelli di sviluppo seguiti dalle economie europee, caratterizzati anche da un ruolo differente svolto proprio dalle società di più grandi dimensioni. Irlanda, Svezia e Finlandia presentano una quota relativa alla fascia delle grandi imprese particolarmente significativa non tanto a livello di assorbimento di manodopera, quanto soprattutto in termini di capacità di creazione di valore aggiunto, rimandando subito alla presenza in questi Paesi di gruppi multinazionali specializzati in settori high-tech. Il "colosso" dell'industria tedesca emerge in tutta evidenza se si considera sia la sua dimensione occupazionale, sia il suo peso nella formazione del PIL nazionale. Vale inoltre evidenziare la rilevanza della fascia delle medie imprese (intese come quelle tra i 50 e i 249 addetti) per l'economia dell'Austria, della Danimarca e dei Paesi Bassi. Questa fascia dimensionale, pur non concentrando una quota elevata dell'economia nazionale, riesce a generare circa un quarto del valore aggiunto complessivo in Spagna, Portogallo e in Italia. Una circostanza, quest'ultima, che verrà più in dettaglio ripresa nel corso della presente trattazione con riferimento alle unità operanti nell'ambito della trasformazione manifatturiera e al ruolo da esse svolto nella crescita economica del nostro Paese.



Occupazione e valore aggiunto per classe dimensionale nei Paesi UE-15¹, in Giappone e negli Stati Uniti

Incidenza % di ciascuna classe dimensionale sul totale - anno 2002²

	Distribuzione % addetti				Distribuzione % valore aggiunto					
	Meno di 10	Da 10 a 19	Da 20 a 49	Da 50 a 249	250 e oltre	Meno di 10	Da 10 a 19	Da 20 a 49	Da 50 a 249	250 e oltre
Austria	71,0	13,6	8,3	5,5	1,6	6,2	5,2	8,4	26,3	53,9
Belgio	79,4	8,4	7,1	4,1	1,0	6,1	4,3	9,7	21,7	58,2
Danimarca	71,4	11,7	9,4	6,0	1,5	6,4	5,4	10,8	24,4	53,0
Finlandia	84,0	6,2	5,2	3,6	1,0	5,6	3,4	6,7	17,7	66,6
Francia	81,6	7,6	6,5	3,4	0,9	8,1	4,7	10,3	19,2	57,7
Germania	62,1	18,4	8,9	8,4	2,2	3,6	4,2	6,0	21,1	65,1
Grecia ³	56,8	22,1	12,2	7,4	1,5		5,2	10,4	28,4	56,0
Irlanda	39,0	20,8	21,2	15,2	3,8	1,2	1,4	4,1	17,2	76,1
Italia	83,4	9,7	4,7	1,9	0,3	15,3	11,8	16,0	25,5	31,4
Paesi Bassi	74,7	10,9	8,0	5,2	1,2	7,7	7,0	10,6	25,8	48,9
Portogallo	80,6	8,8	6,6	3,5	0,5	10,9	6,9	13,9	28,8	39,5
Spagna	78,4	10,6	7,8	2,8	0,5	10,3	7,9	15,7	24,2	41,9
Svezia	85,8	6,0	4,5	2,9	0,8	6,1	4,5	7,9	19,4	62,0
Regno Unito	84,4	6,8	4,9	3,2	0,7	8,3	5,5	9,5	22,6	54,1
Giappone ⁴	50,9	22,7	16,5	8,5	1,4	5,2	6,9	12,5	29,2	46,2
Stati Uniti⁵	73,0	7,5				2,6	2,1			

⁽¹⁾ Ad eccezione del Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere nazionale su dati Eurostat e OCSE

2. L'ispessimento dell'apparato produttivo e la ricomposizione dei rapporti inter-settoriali

I dati demografici delle imprese italiane per il 2005 vedono una prosecuzione dei fenomeni di ristrutturazione su scala settoriale e dimensionale del nostro apparato produttivo, pur confermando le linee di crescita e di irrobustimento strutturale che ne hanno caratterizzato le tendenze evolutive a partire dalla metà degli anni Novanta.

Secondo i dati del Registro Imprese delle Camere di Commercio, lo stock delle imprese ha continuato ad aumentare nel 2005 (oltre 80.000 imprese in più), riuscendo a superare il muro dei 6 milioni di imprese registrate (alla fine di dicembre erano 6.073.024).

⁽²⁾ I dati riferiti al Belgio, agli Stati Uniti e al Giappone risalgono al 2001, quelli della Grecia al 2000

⁽³⁾ La distribuzione dell'occupazione per classi dimensionali è una stima, mentre quella sul valore aggiunto si riferisce al totale relativo alle imprese con almeno 10 dipendenti.

⁽⁴⁾ Il dato riferito alla classe con meno di 10 addetti rappresenta in realtà solo la classe da 5 a 9 addetti.

⁽⁵⁾ Per gli Stati Uniti non è possibile disaggregare ulteriormente la quota riferita alle imprese oltre i 20 addetti. Il valore del fatturato è in questo caso utilizzata come una proxy del valore aggiunto, non disponibile in forma disaggregata per questo



Rispetto all'anno precedente, il saldo positivo nasconde tuttavia fenomeni di ancor più forte selezione all'interno del sistema imprenditoriale italiano, cui si è accompagnato uno slancio più contenuto al "fare impresa", forse per un momento congiunturale non ancora del tutto favorevole agli occhi degli aspiranti imprenditori. Il saldo positivo di 80.277 nuove imprese (per un tasso di crescita pari a +1,34%) è il risultato della differenza tra le 421.291 nuove iscrizioni tra gennaio e dicembre dello scorso anno e le 341.014 aziende che, nello stesso periodo, si sono cancellate. La riduzione del saldo rispetto all'anno precedente è quindi dovuto ad una leggera diminuzione delle nuove iscrizioni (-0,99%), cui si è accompagnato un movimento di segno opposto (un po' più accentuato ma tutto sommato contenuto, data la fase di stagnazione) nel numero delle cessazioni (1,75%).

Serie storica delle iscrizioni, delle cessazioni, dei saldi e dei tassi di crescita

Anni 2000-2005

	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Tasso di crescita
2000	403.408	316.632	86.776	1,55%
2001	421.451	331.713	89.738	1,57%
2002	417.204	347.074	70.130	1,21%
2003	389.342	317.553	71.789	1,23%
2004	425.510	335.145	90.365	1,53%
2005	421.291	341.014	80.277	1,34%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Delle nuove imprese, ben 32mila (il 40%) hanno aperto i battenti nelle regioni del Mezzogiorno, portando lo stock delle imprese meridionali a superare i 2 milioni di unità. Il risultato è frutto di una lunga rincorsa che, negli ultimi otto anni, ha visto prevalere questa circoscrizione su tutte le altre quanto a tassi di crescita della base imprenditoriale. In termini relativi, il profilo delle macro aree del Paese negli ultimi cinque anni ha dunque visto uno 'scambio' di quote di rappresentatività a svantaggio del Nord-Est e a favore del Mezzogiorno (che in cinque anni è cresciuto più di Nord-Ovest e Nord-Est messi insieme), mentre sostanzialmente stabili appaiono i pesi percentuali delle altre due circoscrizioni.



Distribuzione territoriale delle imprese registrate

Confronto anni 2005-2000

2000 2005

	Valori assoluti	Valori %	Valori assoluti	Valori %
Nord-Ovest	1.495.310	26,4%	1.599.559	26,3%
Nord-Est	1.165.888	20,6%	1.212.563	20,0%
Centro	1.141.091	20,2%	1.239.694	20,4%
Sud e Isole	1.854.712	32,8%	2.021.208	33,3%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Le regioni a maggiore natalità imprenditoriale sono Campania e Puglia (18mila nuove imprese nell'insieme), anche se la regione dove la crescita è stata più veloce è ancora una volta la Calabria (+2,42% il tasso di crescita, quasi doppio rispetto a quello nazionale).

Nati-mortalità delle imprese per aree geografiche

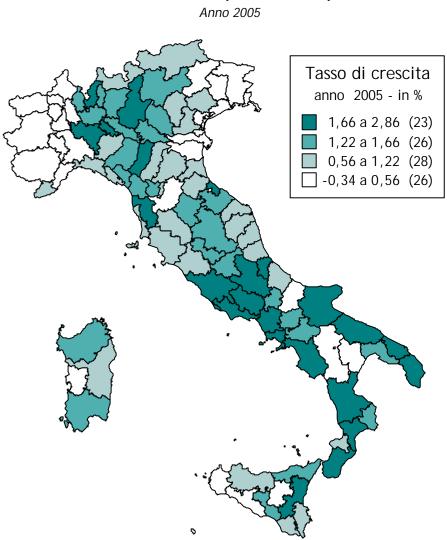
Anno 2005

	Iscrizioni	Cessazioni	Saldi	Stock 31/12/2005	Tasso di crescita 2005	Tasso di crescita 2004
Piemonte	33.417	29.218	4.199	464.917	0,91%	0,97%
Valle d'Aosta	952	897	55	14.786	0,37%	0,44%
Lombardia	69.223	54.723	14.500	953.178	1,55%	1,88%
Trentino A. A.	6.598	5.483	1.115	109.879	1,03%	0,79%
Veneto	34.599	30.493	4.106	510.916	0,81%	1,07%
Friuli Venezia Giulia	7.390	6.984	406	116.358	0,35%	0,54%
Liguria	12.043	10.809	1.234	166.678	0,75%	1,44%
Emilia Romagna	34.761	28.782	5.979	475.410	1,27%	1,29%
Toscana	30.937	26.987	3.950	413.950	0,96%	1,64%
Umbria	6.432	5.179	1.253	94.297	1,35%	1,26%
Marche	12.027	10.009	2.018	177.464	1,15%	1,06%
Lazio	41.163	31.716	9.447	553.983	1,74%	1,65%
Abruzzo	10.145	8.342	1.803	149.489	1,22%	1,47%
Molise	2.140	1.983	157	36.856	0,43%	0,62%
Campania	38.352	28.014	10.338	543.970	1,94%	2,02%
Puglia	26.995	19.479	7.516	399.236	1,92%	1,24%
Basilicata	3.265	3.155	110	63.154	0,17%	0,26%
Calabria	12.143	7.836	4.307	182.035	2,42%	3,93%
Sicilia	28.228	22.735	5.493	473.816	1,17%	1,60%
Sardegna	11.297	8.221	3.076	170.332	1,84%	2,28%
Nord-Ovest	115.635	95.647	19.988	1.599.559	1,27%	1,55%
Nord-Est	83.348	71.742	11.606	1.212.563	0,97%	1,08%
Centro	90.559	73.891	16.668	1.239.694	1,36%	1,53%
Mezzogiorno	131.749	99.734	32.015	2.021.208	1,61%	1,79%
Italia	421.291	341.014	80.277	6.073.024	1,34%	1,53%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese



È inoltre possibile evidenziare alcune dinamiche di interesse, che sembrano rivelare l'esistenza di alcuni vantaggi localizzativi su scala provinciale non immediatamente rilevabili attraverso un'analisi limitata alla dimensione regionale e circoscrizionale.



Tassi di crescita delle imprese a livello provinciale

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Il dato estremamente positivo del Mezzogiorno nasconde infatti al proprio interno una sostanziale immobilità (quantomeno dal punto di vista quantitativo) del tessuto imprenditoriale lucano (con Matera che presenta addirittura un saldo di segno negativo), a fronte di una forte tendenza all'ispessimento per le province di Cosenza, Reggio Calabria (intorno al +2,8% in entrambi i casi, i più elevati in Italia per il 2005) e Catanzaro. Una



dinamica particolarmente positiva si segnala per le province di Frosinone, Latina e Caserta, che prosegue a nord verso L'Aquila e Pescara e a sud verso Salerno. Alcune province fortemente urbanizzate (Catania, Bari e Napoli al Sud, Roma e Reggio Emilia al Centro-Nord) sembra vogliano sfidare i rischi di congestione, riuscendo ancora ad attrarre nuove attività imprenditoriali. Tale tendenza non sembra invece riguardare Milano (intorno alla quale si sviluppano invece le province di Lodi e, in seconda battuta, Pavia e Como) e Firenze (l'asse della crescita tende infatti a spostarsi verso est, toccando Pisa, Massa-Carrara, Lucca e Pistoia).

Gli andamenti appena esposti possono senza dubbio essere letti come un segnale positivo da parte del nostro tessuto aziendale, sintomo dell'esistenza di un mercato ancora sano, dinamico ed aperto. Questo senza tuttavia sottovalutare le dinamiche di riorganizzazione (territoriale e, ancor più, settoriale) delle attività produttive, da interpretare proprio nell'ottica della trasformazione strutturale di cui si è detto: aumenta la platea imprenditoriale ma, al contempo, il sistema economico si "frammenta" e va di consequenza a ridursi ulteriormente la dimensione media delle aziende.

Basti a tal proposito evidenziare che l'espansione della base imprenditoriale non ha coinvolto anche il settore dell'agricoltura (-9.182 imprese, pari allo 0,94% dello stock) e, proseguendo una tendenza rilevata già negli anni passati, l'industria manifatturiera (-834 imprese, lo 0,11% del settore). I saldi positivi più elevati sono stati fatti registrare dal settore delle costruzioni (29.400 unità), dalle attività immobiliari, noleggio di attrezzature, informatica, ricerca (25.005 unità), dal commercio (11.571 unità) e dagli alberghi e ristoranti (8.057 unità). Questi quattro settori hanno determinato da soli l'89,8% del saldo complessivo.

In termini relativi (tralasciando i comparti con meno di 15.000 imprese e l'aggregato delle imprese non classificate), hanno conseguito incrementi superiori a quello medio nazionale i settori della sanità e altri servizi sociali (4,47%), delle attività immobiliari, noleggio di attrezzature, informatica, ricerca (4,31%), dell'istruzione (3,97%), costruzioni (3,81%), alberghi e ristoranti (2,83%) e trasporti, magazzinaggio e comunicazioni (1,72%).



Nati-mortalità delle imprese per settori di attività economica

Anno 2005 Stock Stock Saldo Tasso di crescita 31/12/2005 31/12/2004 2004-2005 annuale -0,94% Agricoltura, caccia e silvicoltura 962.840 972.022 -9.182Pesca, piscicoltura e servizi connessi 12.198 12.206 -8 -0,07% Estrazione di minerali 5.861 5.933 -72 -1,21% Attività manifatturiere 750.841 751.675 -834 -0,11% Prod. e distrib. energ. elettr., gas e acqua 3.498 3.422 76 2,22% Costruzioni 800.110 770.710 29.400 3,81% Comm.ingr.e dett.;rip.beni pers.e per la casa 1.591.028 1.579.457 0,73% 11.571 Alberghi e ristoranti 284.785 8.057 292.842 2,83% Trasporti, magazzinaggio e comunicaz. 216.367 212.713 3.654 1,72% Intermediaz.monetaria e finanziaria 109.023 107.834 1.189 1,10% Attiv.immob., noleggio, informat., ricerca 605.352 580.347 25.005 4,31% 18.910 751 3,97% 19.661 Sanità e altri servizi sociali 26.314 25.188 1.126 4,47% Altri servizi pubblici, sociali e personali 242.220 239.693 2.527 1,05% Imprese non classificate 434.869 425.652 9.217 2,17% **Totale** 6.073.024 5.990.547 82.477 1,34%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Nell'ambito dell'industria manifatturiera, i settori più significativi che si muovono in controtendenza, rispetto al saldo negativo complessivo, sono quelli dell'industria agro-alimentare (3.030 imprese in più, pari ad una crescita del 2,77%), dei metalli (+853 imprese, lo 0,68% in termini relativi) e quella dei mezzi di trasporto (+373 imprese, il 4,51% in più rispetto al 2004). Tutti gli altri chiudono l'anno in sostanziale pareggio o in rosso. I casi più significativi a questo riguardo sono l'industria tessile (-1.494 imprese, il 3,71% dello stock), l'industria del legno (-1.249, il 2,25% in termini relativi) e l'abbigliamento (1.036 imprese in meno, l'1,77% del totale di quelle registrate alla fine del 2004).

Le difficoltà di tali settori di punta del *Made in Italy* appaiono tuttavia sotto un'altra luce se si analizzano più da vicino le performance dei territori a vocazione distrettuale e le relative specializzazioni settoriali. Utilizzando i dati di dettaglio disponibili a livello provinciale per alcuni comparti e filiere produttive, si evidenziano tassi di crescita comunque positivi per alcune province caratterizzate dalla presenza di produzioni manifatturiere tradizionali particolarmente esposte alla concorrenza dei paesi di recente



industrializzazione (agro-alimentare; calzaturiero; tessile e abbigliamento; legno e mobile).

Tale circostanza potrebbe indicare che - laddove le imprese sono capaci di innovare la produzione (dall'agro-alimentare all'abbigliamento), di diversificare ed estendere su segmenti più alti la produzione (gli accessori dell'abbigliamento) o, ancora, di lavorare negli anelli della filiera più vicini al consumatore (i processi di finitura sia nell'abbigliamento, sia nel mobile) - sia possibile articolare risposte alle difficoltà di questi ultimi anni originate dalla inevitabile apertura dei mercati su scala mondiale.

Nel settore agro-alimentare, ad esempio, le province di Napoli, Salerno e Verona hanno superato l'incremento medio del settore manifatturiero cui appartengono e si sono avvicinati (Napoli e Verona con l'1,1% e l'1,3%) oppure hanno superato (Salerno con il 2,4%) il valore dell'incremento medio nazionale. La crescita si è verificata in sottosettori come quello della "Produzione di prodotti di panetteria; altri prodotti da forno e pasticceria fresca" in cui le imprese sono cresciute a Napoli dell'1,3% (da 2.753 a 2.790 unità), a Verona del 4,5% (da 674 a 704 unità) e a Salerno del 13,6% (da 1.049 a 1.192 unità). Più interessante – anche se i volumi sono molto contenuti - la significativa crescita nel comparto di nuovi prodotti quali i cibi precotti e preconfezionati, probabilmente legata a nuovi modelli di consumo: dalla diffusione delle mense alle esigenze di consumatori con meno tempo a disposizione da dedicare alla preparazione dei cibi. A Verona questo comparto è cresciuto del 20,0% (da 65 a 78 unità), a Salerno del 24,1% (da 118 a 144 unità) e a Napoli del 76,4% (da 174 a 307 unità).

Nel settore del tessile e dell'abbigliamento, fra tutti quello maggiormente colpito dagli attuali processi di internazionalizzazione, pur prevalendo risultati negativi fanno spicco i casi di Modena (dove si localizza il distretto di Carpi) e di Prato per la capacità di cercare nuove vie di diversificazione nella propria vocazione produttiva. Il sottosettore "Confezione di articoli di abbigliamento; preparazione, tinture e confezioni di pellicce" a Prato è cresciuto in un anno del 28,4% passando da 67 a 86 unità produttive. Quello della "Confezione di vestiario in tessuto ed accessori, escluso l'abbigliamento in pelle e pelliccia" ha visto un aumento a Modena del 4,7% (da 506 a 530 unità) e a Prato del 24,9% (da 706 a 882 unità); quello delle "Confezioni di



altri articoli di abbigliamento ed accessori", è cresciuto del 15,5% a Prato (da 97 a 112 unità) e del 20,2% a Modena (da 94 a 113 unità).

Variazione degli stock delle imprese registrate in alcune province distrettuali Confronto 2005-2004 - valori in %

	Mantova	Napoli	Salerno	Parma	Treviso	Verona
Agro-alimentare	-0,1%	1,1%	2,4%	0,1%	0,1%	1,3%
	Biella	Como	Modena	Novara	Vercelli	
Tessile	-3,1%	-2,2%	-5,7%	-0,3%	-0,5%	
Abbigliamento	-3,1%	-3,4%	1,7%	-2,5%	-10,3%	
	Prato	Pistoia	Firenze	Treviso	Vicenza	
Tessile	-5,5%	-6,5%	-3,1%	-3,9%	-2,7%	
Abbigliamento	11,5%	-3,6%	-2,4%	-1,8%	-1,4%	
	Ascoli-Piceno	Avellino	Macerata	Firenze	Pisa	
Calzaturiero	-1,9%	-2,4%	-1,2%	-0,8%	-0,3%	
	Bari	Matera	Pordenone	Udine	Pesaro-Urbino	Verona
Legno	-1,1%	4,2%	-5,0%	-3,2%	0,0%	-4,7%
Mobile	0,5%	0,0%	3,0%	-1,6%	-1,2%	-1,1%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Nella fabbricazione e riparazione di mobili, l'eccezione al trend negativo è quella di Pordenone (altro distretto di lungamente collaudata specializzazione produttiva) che nel 2005 ha rovesciato la situazione del 2004 "tenendo" la posizione nel sottosettore "Fabbricazione e riparazione di mobili" con un incremento dello 0,6% e crescendo del 12,5% nel sottosettore "Fabbricazione di altri mobili; finitura (lucidatura, laccatura e doratura) di sedie, sedili, poltrone, divani e mobili di qualsiasi tipo" passando da 192 a 216 unità.

Indipendentemente dal settore di attività dell'impresa, vale comunque evidenziare un continuo ricambio nel tessuto economico-produttivo del nostro Paese, come testimoniano le dinamiche di entrata in stato di liquidazione o fallimento. Al di là delle implicazioni legate alla congiuntura economica, l'analisi di tali stati di attività fornisce un'indicazione dello "stato di salute" del nostro sistema, pur con le dovute differenze tra i due: infatti, pur preludendo entrambi alla chiusura dell'attività, va precisato che la liquidazione rappresenta una fase talvolta fisiologica della vita di un'azienda, mentre il fallimento indica la chiusura, spesso anche in modo traumatico, di un'attività imprenditoriale.



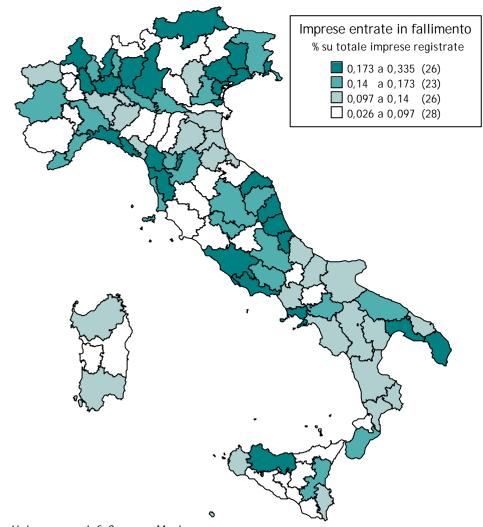
Dopo aver percorso un triennio in discesa ed essere arrivati al "minimo storico" di circa 8.800 nel 2002, l'apertura di procedure di fallimento ha ripreso a crescere negli anni successivi, fino a superare i 9.800 nel corso del 2005. Pur cambiando la composizione settoriale delle imprese entrate in fallimento (in aumento tra le attività manifatturiere e i servizi alle imprese, stabili nel commercio), non cambia invece la loro incidenza complessiva sul numero totale di imprese registrate, oscillando fra lo 0,15% e lo 0,16% nell'ultimo quinquennio.

Su scala provinciale, la diffusione dei fallimenti offre un'immagine analoga a quella rilevata con riferimento al totale delle imprese attive, con i primi cinque posti in graduatoria occupati - nell'ordine - da Roma, Milano (che in questo caso si scambiano però il podio rispetto alla graduatoria per numerosità di imprese sul territorio), Napoli, Torino e Bari. Tuttavia, se in termini di imprese queste cinque province concentrano il 26,5% del totale, contano invece per il 37% quanto a fallimenti, soprattutto a causa di maggiori criticità che sembrano riguardare le imprese localizzate a Roma e Napoli (3 imprese entrate in fallimento ogni mille attive). Si rileva inoltre una minore incidenza di imprese in fallimento nelle province dell'Emilia-Romagna (soprattutto a Parma, Reggio Emilia e Modena) e in molti territori del Sud a più bassa presenza di aree fortemente urbanizzate. Oltre alle cinque province a maggior concentrazione di cui si è appena detto, presentano una maggiore diffusione relativa di imprese entrate in fallimento proprio alcune aree del Centro-Nord che, come visto poc'anzi, sembrano oggi soggette a fenomeni di selezione nel tessuto produttivo: è il caso infatti - tra le altre di Prato, Novara, Padova, Treviso, Ascoli Piceno, Como, Avellino, Pistoia e Firenze.

Il 2005 è stato inoltre caratterizzato da una sostanziale stabilità nel ricorso alla liquidazione rispetto all'anno precedente (circa 200 in più, sfiorando le 77.000 imprese entrate in liquidazione), dopo una crescita consistente tra il 2002 e il 2004.



La diffusione del fenomeno dei fallimenti d'impresa a livello provinciale Incidenza % delle imprese entrate in fallimento sullo stock di quelle registrate al 2005



 $Fonte:\ Union camere-Info Camere,\ Movimprese$

Quanto fin qui esposto attraverso l'analisi dei dati sulla demografia delle imprese testimonia l'esistenza di fenomeni di selezione e riorganizzazione produttiva che, attraversando ampie fasce del nostro tessuto imprenditoriale industriale, ne stanno gradualmente cambiando il profilo, determinando in molti casi una trasformazione delle specializzazioni produttive, in termini sia di nuovi prodotti offerti, sia di nuove (e più elevate) fasce di mercato servite. Una trasformazione – o, potremmo dir meglio, una evoluzione – che sembra stia portando alcuni nuclei imprenditoriali (quali quelli caratterizzanti alcuni nostri distretti produttivi) a formulare nuove strategie commerciali e a riprendere la strada della crescita, proponendo un *Made in Italy* nuovo, dove alla creatività si aggiunge la capacità di gestire reti e filiere produttive, di



investire di più nella qualità, nella ricerca, nel design e nel capitale umano. Lo spostamento lungo le fasi più pregiate della filiera implica per queste aziende l'integrazione a valle con altre fasi di lavorazione (dove si concentrano le quote più elevate del valore aggiunto, come nel caso della finitura per la filiera del tessile-abbigliamento) e/o con fasi di servizio alla produzione. Ed è, tra l'altro, puntando sull'incremento della quota di servizio incorporato nel prodotto (sia essa frutto di attività interne all'impresa - dalla R&S al marketing - o di acquisizione di attività terziarie all'esterno) che anche le nostre produzioni "tradizionali", da molti viste in crisi pressoché irreversibile, possono con successo riposizionarsi sui mercati internazionali.

A tal proposito, i dati sulla demografia delle imprese offrono alcune indicazioni incoraggianti, anche alla luce delle necessarie integrazioni tra lavorazioni manifatturiere e servizi alla produzione che, come visto poc'anzi, hanno caratterizzato il successo delle economie di molti paesi avanzati. Confrontando la rilevanza dei diversi settori di attività economica tra la fine del 2000 e la fine del 2005, è infatti possibile evidenziare alcune tendenze che, ormai da già alcuni anni, stanno lentamente ma progressivamente trasformando la struttura settoriale anche dell'economia italiana.

Nell'arco degli ultimi cinque anni, il tasso di incremento del totale delle imprese registrate è stato pari al 7,35%. Dietro tale dato di sintesi si celano però differenze sostanziali a livello settoriale: basti pensare che nel macro settore dei servizi alle imprese e alle persone tale aumento è stato pari al 15,38%, ossia quasi cinque volte il valore fatto registrare dall'insieme dei settori "tradizionali" (3,20%). Questi ultimi (agricoltura, manifatturiero, costruzioni e commercio) hanno complessivamente diminuito di 2,72 punti percentuali il loro contributo al totale, una riduzione solo in parte compensata dalla crescita del contributo del settore delle costruzioni che, nello stesso arco di tempo, è stata pari a 1,46 punti percentuali.

Presi singolarmente, i quattro grandi settori manifestano dinamiche fortemente differenziate nel periodo considerato. Alla variazione complessiva dello stock (pari al 3,20%) corrispondono infatti la variazione negativa dell'agricoltura (-8,98%); la lieve variazione positiva della manifattura (1,07%); la performance appena sufficiente del Commercio (5,05%) e la fortissima espansione delle costruzioni (20,79%).



Evoluzione dell'incidenza dei diversi settori di attività economica

Valori assoluti e % - anni 2000 e 2005

	2000)	2005	5	Variazioni %
Settori	Imprese registrate	Peso %	Imprese registrate	Peso %	2000-2005
Settori principali per numerosità					
Commercio	1.514.514	26,77%	1.591.028	26,20%	5,05%
Agricoltura	1.057.817	18,70%	962.840	15,85%	-8,98%
Costruzioni	662.424	11,71%	800.110	13,17%	20,79%
Manifatturiero	742.867	13,13%	750.841	12,36%	1,07%
TOTALE PARZIALE	3.977.622	70,31%	4.104.819	67,59%	3,20%
Altri settori del terziario					
Att. immobiliari, noleggio, informatica	487.778	8,62%	605.352	9,97%	24,10%
Alberghi e ristoranti	261.339	4,62%	292.842	4,82%	12,05%
Altri servizi pubblici, sociali e personali	221.835	3,92%	242.220	3,99%	9,19%
Trasporti e comunicazioni	201.069	3,55%	216.367	3,56%	7,61%
Intermed. monetaria e finanziaria	101.951	1,80%	109.023	1,80%	6,94%
Sanità e altri servizi sociali	21.019	0,37%	26.314	0,43%	25,19%
Istruzione	15.305	0,27%	19.661	0,32%	28,46%
TOTALE PARZIALE	1.310.296	23,16%	1.511.779	24,89%	15,38%
Altri settori e imprese non classificate	20.642	0,36%	21.557	0,35%	4,43%
TOTALE	5.657.001	100,00%	6.073.024	100,00%	7,35%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Tra i sette settori che compongono l'insieme dei servizi, uno solo si colloca leggermente al di sotto dell'incremento medio nazionale, ossia quello dell'intermediazione monetaria e finanziaria (6,94%). Tutti gli altri superano invece il valore medio complessivo: gli alberghi e ristoranti raggiungono un valore quasi doppio (12,05%); le attività immobiliari, noleggio di attrezzature, informatica, ricerca e sanità si attestano su valori quasi tripli (rispettivamente 24,10% e 25,19%); l'istruzione fa segnare un valore quasi quadruplo (28,46%). Nell'insieme, il peso del macrosettore dei servizi alle imprese e alle persone è cresciuto nel periodo 2000-2005 di 1,73 punti percentuali, passando in cinque anni dal 32,94 al 36,83%.

All'interno dei servizi, un contributo determinante è offerto dalla nascita di imprese aperte da cittadini extracomunitari, che, per il totale dei settori economici, rappresentano addirittura un terzo dell'intero saldo (26.933 imprese) per il 2005, anno in cui hanno superato per la prima volta la soglia delle 200mila unità. Il fenomeno dell'imprenditoria extracomunitaria è



ormai talmente vasto da rappresentare il vero motore della crescita per la tipologia aziendale delle ditte individuali nel nostro Paese. Anche nel 2005, il saldo complessivo tra le iscrizioni e le cessazioni di imprese individuali (+17.103 imprese) è infatti risultato positivo solamente grazie al contributo determinante delle 26.933 nuove imprese create dagli imprenditori nati al di fuori dei confini dell'Unione Europea, pari ad una crescita del 15,4% rispetto al 2004. Senza questo apporto, la base delle imprese individuali italiane sarebbe pertanto diminuita di 9.830 unità.

A livello territoriale, la regione che nel 2005 ha fatto registrare il saldo più elevato in termini assoluti è stata la Lombardia (+4.966 imprese), seguita da Emilia Romagna (+3.136), Toscana (+2.787) e Piemonte (+2.688). Il saldo di queste quattro regioni rappresenta esattamente il 50% della crescita totale delle imprese di extracomunitari nell'anno. In termini relativi, la dinamica maggiore si registra invece in Piemonte (+20,1% il tasso di crescita nei dodici mesi), seguito dalle Marche (19,4%) e dall'Emilia Romagna (+18,5%).

Imprese individuali con titolare di nazionalità extracomunitaria

Iscrizioni, cessazioni, saldi e tassi di crescita per regioni - Anno 2005

Calda tatala Calda immunas

	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Saldo totale imprese individuali	Saldo imprese ind. al netto extraUE	Tassi di crescita
Piemonte	4.088	1.400	2.688	1.766	-922	20,1%
Valle d'Aosta	53	23	30	-47	-77	15,0%
Lombardia	8.298	3.332	4.966	4.436	-530	15,5%
Trentino A. A.	591	230	361	33	-328	17,5%
Veneto	4.566	1.805	2.761	-443	-3.204	17,1%
Friuli Venezia Giulia	943	452	491	-395	-886	10,9%
Liguria	1.405	536	869	-43	-912	14,1%
Emilia Romagna	5.064	1.928	3.136	1.248	-1.888	18,5%
Toscana	4.774	1.987	2.787	641	-2.146	15,6%
Umbria	652	203	449	254	-195	18,3%
Marche	1.558	570	988	248	-740	19,4%
Lazio	3.583	1.259	2.324	1.787	-537	15,0%
Abruzzo	913	372	541	374	-167	11,4%
Molise	123	56	67	-147	-214	8,4%
Campania	1.909	489	1.420	2.706	1.286	13,7%
Puglia	884	290	594	1.820	1.226	9,0%
Basilicata	106	53	53	-294	-347	5,8%
Calabria	830	239	591	1.835	1.244	10,2%
Sicilia	1.728	409	1.319	819	-500	13,8%
Sardegna	626	128	498	505	7	12,8%
Italia	42.694	15.761	26.933	17.103	-9.830	15,4%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese



Scendendo al livello provinciale e quardando alla velocità con cui crescono le iniziative economiche degli immigrati, la geografia del fenomeno rivela che nel 2005 è stata Palermo la città che ha registrato il tasso di incremento più elevato (+26,6% rispetto all'anno precedente), seguita a ruota da Alessandria Vercelli (+25,3%). In termini assoluti, dell'imprenditoria extracomunitaria è Milano, con le sue 18.464 imprese, il 9,1% del totale. A poca distanza si colloca Roma con 14.333 imprese, seguita da Iontano da Torino con 9.201 unità. Per trovare una provincia del Mezzogiorno bisogna arrivare alla decima posizione, occupata da Caserta che, con 3.750 imprese, precede anche Napoli (al dodicesimo posto, con 3.570 aziende con titolari extra-UE). Enna, Aosta, Rieti e Oristano sono invece i capoluoghi meno toccati in termini assoluti dal fenomeno dell'imprenditoria immigrata: insieme ospitano sui loro territori solamente 850 aziende individuali nati al di fuori dei confini dell'Unione Europea.

Considerando le variazioni dello stock di imprese a proprietà di immigrati tra il 2000 e il 2005, la mappa dell'imprenditoria extracomunitaria segnala una forte stabilità tra le aree a maggiore e a minore attrattività di nuove imprese ma anche alcuni interessanti spostamenti nella scelta di insediamento. E' il caso di Reggio Calabria, che grazie alla sua crescita scala ben 29 posizioni nella graduatoria provinciale, passando dal 65mo alla 36mo posto per presenze in termini assoluti. Ma anche di Cremona (al 57mo posto ma con un recupero di 27 posizioni in cinque anni), Napoli (12ma, con un miglioramento di 22 posizioni) e Mantova (al 31 posto e con un balzo di 21 posti). Scende invece l'appeal delle province relativamente più ricche del Centro-Sud, come Avellino (che perde 24 posti e passa dalla 36ma alla 60ma posizione), Pescara (-23 posizioni e oggi 49ma), Benevento (che perde 21 posti e scivola all'85mo posto) e Chieti (oggi al 64mo posto, 20 in meno rispetto a 5 anni fa). Unica provincia del Nord a far parte di questo drappello è Trieste che in un lustro arretra di 20 posizioni, passando dal 35mo al 55mo posto.

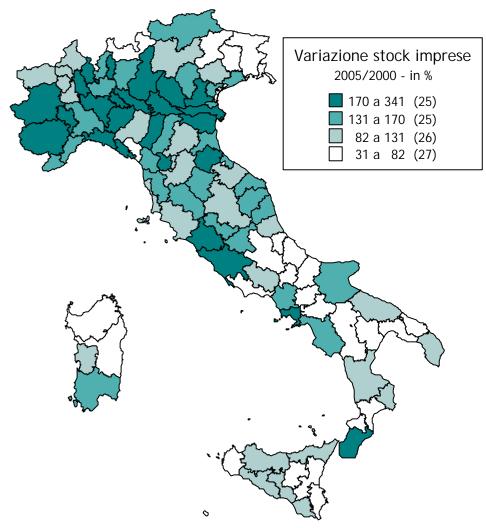
Il caso di Trieste mette tuttavia in evidenza come, nel periodo esaminato, la stessa geografia dei paesi dell'area extra-UE sia in parte cambiata in conseguenza del processo di allargamento dell'Unione. Imprenditori che cinque anni fa risultavano nati in paesi extra-UE, infatti, oggi risultano a pieno titolo integrati nel tessuto imprenditoriale dell'Unione e quindi anche delle province italiane dove hanno avviato un'attività. E' il caso delle province di confine della fascia adriatica, dove è relativamente più forte la



presenza di nazionalità come quella slovena, della Repubblica Ceca o Slovacca.

Evoluzione della presenza di ditte individuali con titolare extracomunitario

Variazioni % dello stock tra il 2000 e il 2005



Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

A conferma che i flussi migratori tendono a occupare aree di attività giudicate meno appetibili dai cittadini e imprenditori nostrani, nel 2005 la quota maggiore di imprese individuali guidate da extracomunitari si registra nelle costruzioni: nel solo 2005 il saldo attivo in questo settore è stato di 10.362 imprese, pari ad una crescita del 22,6% rispetto all'anno precedente. Subito dietro il settore del commercio, con un saldo di 9.248 imprese in più rispetto al 2004 (+15,4% il tasso di crescita). In termini relativi, tuttavia, la 2005 delle performance record del è appannaggio del settore



telecomunicazioni, dove il tasso di crescita delle imprese aperte da extracomunitari ha toccato il 36,4% rispetto all'anno precedente.

Imprese individuali con titolare di nazionalità extracomunitaria

Graduatoria dei saldi più rilevanti per tipo di attività - anno 2005

	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Tasso di crescita
Costruzioni	14.859	4.497	10.362	22,6%
Commercio al dettaglio	13.064	3.816	9.248	15,4%
Commercio all'ingrosso	2.340	1.217	1.123	9,1%
Poste e telecomunicazioni	1.273	422	851	36,4%
Trasporti	1.273	596	677	11,3%
Altre attività professionali e imprenditoriali	1.221	565	656	11,1%
Confezione di articoli vestiario; preparazione pellicce	1.877	1.254	623	9,1%
Fabbricazione, lav. e produzione metallo, escluse macchine	644	260	384	14,3%
Industrie alimentari e delle bevande	652	308	344	14,2%
Agricoltura, caccia e relativi servizi	635	330	305	5,2%
Alberghi e ristoranti	711	492	219	4,7%
Altre attività dei servizi	369	198	171	5,2%
Preparaz. e concia cuoio; fabbricazione articoli da viaggio	484	314	170	6,9%
Commercio manutenz. e riparaz. autoveicoli e motocicli	335	166	169	7,6%
Altro	2.957	1.326	1.631	69,4%
Totale	42.694	15.761	26.933	15,4%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

In termini assoluti la concentrazione maggiore è ancora nel commercio, dove operano 85.388 ditte, pari al 42,3% del totale delle imprese condotte da extracomunitari, confermando così in misura sostanziale la sua quota sul totale. In lieve riduzione nei cinque anni del confronto anche la presenza nel settore manifatturiero, dove le imprese, pur aumentando da 13mila a oltre 22mila, hanno ridotto il loro peso dal 17,3 all'11,2%. In fortissima crescita è invece il settore delle costruzioni, il cui peso è passato in cinque anni dal 2,4 al 28,1% del totale. Significativa anche la presenza nei trasporti e telecomunicazioni (poco meno di 11mila imprese), soprattutto grazie al fortissimo sviluppo negli ultimi cinque anni delle attività legate ai servizi telefonici (phone center e internet point).



Imprese individuali con titolare extracomunitario per settori di attività¹ Confronto tra ditte con titolare extra-UE e totale ditte individuali - anno 2005

Totale ditte individuali Di cui:con titolare extracomunitario var. % Distrib. Distrib. extra-UE Val. assol. Val. assol. tra 2005 % sul e 2000 totale Agricoltura, caccia e silvicoltura 883.356 25,3 6.403 3,2 0,7% 31,2% Pesca, piscicoltura e servizi connessi 8.021 0,0 0,8% 24,1% 0,2 67 Estrazione di minerali 1.283 0,0 6 0,0 0,5% -14,3% Attività manifatturiere 345.547 9,9 22.681 11,2 6,6% 70,1% Costruzioni 523.493 15.0 56.694 28.1 10,8% 273,7% 30,1 85.388 8,1% 145,0% Comm.ingr.e dett.;rip.beni pers.e casa 1.051.883 42,3 4.913 3,7% Alberghi e ristoranti 133.050 3,8 2,4 25,4% Trasporti, magazzinaggio e comunicaz. 141.241 4.0 10.969 5.4 7.8% 250.3% Intermediaz.monetaria e finanziaria 73.663 2,1 1.163 0.6 1,6% 29,7% Attiv.immob., noleggio, informat., ricerca 157.734 4,5 8.081 4,0 5,1% 66,2% Istruzione 5.753 0,2 216 3,8% 29,3% 0.1 Sanità e altri servizi sociali 2.952 0,1 184 6,2% 0,1 78,6% 4.378 Altri servizi pubblici, sociali e personali 159.264 4,6 2,2 2,7% 37,0% Imprese non classificate 8.154 0,2 866 0,4 10,6% 91,2% **Totale** 3.495.660 100,0 202.013 100,0 5,8% 137,5%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Africa, Asia, Europa: ai primi tre posti della classifica della nuova leva di imprenditori extracomunitari si trovano paesi diversi in rappresentanza di ciascuno di questi tre continenti. E' il Marocco, con 35.312 imprese (il 17,5% del totale, tre punti in più rispetto al 2000), il Paese che più di ogni altro contribuisce ad alimentare le fila di questa rappresentanza nel tessuto imprenditoriale italiano. A seguire la Cina, con 22.865 presenze, che mantiene una quota relativamente stabile di presenze rispetto a cinque anni fa (intorno all'11%) e l'Albania che, invece, nel quinquennio ha quadruplicato la sua presenza passando da poco più di 3mila imprese a oltre 16mila, con la conseguente crescita della propria quota dal 3,7 all'8,3% del totale. Nel confronto con il 2000, meglio degli albanesi hanno però fatto i romeni, cresciuti di quasi sei volte (oggi contano 14.505 aziende aperte in Italia), portando la Romania al quarto posto della classifica delle presenze.

In riduzione, negli ultimi cinque anni, il peso della componente femminile nell'universo degli extracomunitari, dal 22% del 2000 (erano 19.008) al 18%

⁽¹⁾ Ad eccezione dei settori della "Produzione e distribuzione energia elettrica, gas e acqua" e dei "Servizi domestici presso famiglie", comunque conteggiati nel totale generale



del 2005 (quando hanno raggiunto quota 37.248 imprese). La presenza più ampia delle donne extracomunitarie nel mondo dell'impresa è nel commercio, dove alla fine dello scorso anno operavano 16.902 aziende 'in rosa', pari al 45,4% del totale delle imprese a guida di extracomunitari. Una presenza in aumento, visto che la quota sul totale generale è passata dal 7,9% del 2000 all'8,4% del 2005. A grande distanza segue la presenza nel comparto manifatturiero: 6.444 imprese, con una crescita nei cinque anni esaminati pari al 75,8%, settore dove però le donne extra-UE vedono diminuire lievemente la loro presenza nei cinque anni considerati (dal 4,3% al 3,2% del totale).

La flessione nella componente femminile nel mondo delle ditte a proprietà di immigrati è tuttavia un fenomeno limitato esclusivamente a questa porzione del nostro tessuto produttivo. Con riferimento all'universo delle imprese italiane, le imprese femminili hanno invece superato, alla fine del 2005, la quota di 1 milione e 200mila unità e sono arrivate quindi a rappresentare quasi un quarto del tessuto produttivo del nostro Paese. La crescita rispetto al 2004 è stata pari all'1,8%, superiore a quella del totale delle imprese italiane (+1,1%); l'incremento maggiore è stato registrato nel Centro e nel Nord-Ovest (2% circa in entrambi i casi), mentre le donne del Nord-Est sono state lo scorso anno le più 'restie' alla creazione di nuove imprese.

A livello regionale, la crescita più marcata ha riguardato il Lazio, che ha fatto registrare il 3,21% di imprese femminili in più rispetto all'anno precedente. Seguono la Puglia (+2,45%) e la Campania (+2,33%). Calabria in frenata nel 2005 con una diminuzione dello 0,30% delle imprese femminili rispetto al 2004 (quando conduceva la classifica della regione più dinamica), così come la Basilicata (-0,13%) e la Valle d'Aosta (-1%).

La regione in cui le imprese rosa sono percentualmente più numerose rispetto al totale si conferma essere il Molise, con il 32,1%. Seguono la Basilicata (29,79%), l'Abruzzo (28,48%), la Campania (28,09%) e il Lazio (26,52%).

Se, invece, si guarda ai valori assoluti, è la Lombardia che occupa saldamente la testa della classifica nazionale, con 162.653 imprese guidate da donne, pari al 20,37% dell'universo imprenditoriale regionale. A distanza seguono la Campania (128.169), la Sicilia (99.525), il Piemonte (99.477) e il Veneto (96.183).



Imprese attive e imprese femminili per regioni e area geografica

Valori assoluti e variazioni % 2005-2004 - dati al 31 dicembre 2005

	Imprese attive			Var. % 200	05-2004
	Totale	di cui femminili	% imprese femminili su totale 2005	Totale imprese	lmprese femminili
Piemonte	411.217	99.477	24,19	1,00	1,33
Valle d'Aosta	12.760	3.361	26,34	-0,29	-1,08
Lombardia	798.400	162.653	20,37	1,60	2,81
Trentino A. A.	101.490	20.521	20,22	0,96	0,99
Veneto	456.878	96.183	21,05	0,63	1,54
Friuli Venezia Giulia	102.456	25.115	24,51	0,07	0,52
Liguria	138.805	36.371	26,20	0,71	0,26
Emilia Romagna	425.225	85.326	20,07	1,14	1,53
Toscana	354.202	84.442	23,84	0,89	1,23
Umbria	82.211	21.436	26,07	1,40	2,08
Marche	158.393	37.420	23,62	1,00	1,20
Lazio	362.806	96.219	26,52	1,90	3,21
Abruzzo	131.079	37.329	28,48	1,51	1,98
Molise	33.331	10.723	32,17	0,22	0,31
Campania	456.281	128.169	28,09	1,57	2,33
Puglia	344.152	83.784	24,35	1,36	2,45
Basilicata	55.944	16.667	29,79	-0,01	-0,13
Calabria	154.430	38.816	25,14	-0,42	-0,30
Sicilia	391.015	99.525	25,45	0,65	1,32
Sardegna	147.423	35.575	24,13	1,29	2,15
Nord-Ovest	1.361.182	301.862	24,27	1,31	1,96
Nord-Est	1.086.049	227.145	21,46	0,81	1,38
Centro	957.612	239.517	25,01	1,33	2,09
Mezzogiorno	1.713.655	450.588	26,39	1,03	1,71

Fonte: Elaborazione Retecamere su Osservatorio dell'imprenditoria femminile, Unioncamere-InfoCamere

23,82%

1,12

1,78

1.219.112

5.118.498

Italia

La maggioranza relativa delle imprese femminili (il 31,8%) si addensa nel settore del commercio, ma è il settore degli altri servizi pubblici, sociali e personali quello con il più alto tasso di femminilizzazione. Qui, infatti, poco meno di una impresa su due (per la precisione il 48,87%) è femminile, una realtà consolidata e segnata da un trend in costante crescita negli ultimi anni (+8,96 nel 2005). La graduatoria della femminilizzazione vede altri quattro settori superare il 30%: sanità ed altri servizi sociali con il 40,91%; servizi domestici presso famiglie con il 37,50%; alberghi e ristoranti con il 33,58%; istruzione, con il 32,41%.

Le donne provano la via dell'impresa non solo puntando su questi settori economici "tradizionalmente" al femminile ma anche - e sempre più di



frequente - cimentandosi nell'avvio di attività imprenditoriali solitamente più legate alla presenza maschile, spesso dopo aver acquisito un'esperienza professionale come lavoratrici alle dipendenze (come è nel caso dei servizi alle imprese o, sia pur in misura più contenuta, delle lavorazioni manifatturiere).

Totale imprese e imprese femminili per settori di attività 31 dicembre 2005

	Totale imprese attive	di cui femminili	Tasso di femminiliz- zazione delle imprese	Distrib. % imprese femminili
Agricoltura, caccia e silvicoltura	952.443	276.686	29,05%	22,70%
Pesca, piscicoltura e servizi connessi	11.492	1.363	11,86%	0,11%
Estrazione di minerali	4.224	446	10,56%	0,04%
Attività manifatturiere	640.054	127.006	19,84%	10,42%
Prod. e distrib. energ. elettr., gas e acqua	2.995	209	6,98%	0,02%
Costruzioni	722.424	38.811	5,37%	3,18%
Comm.ingr.e dett.;rip.beni pers.e per la casa	1.421.866	387.379	27,24%	31,78%
Alberghi e ristoranti	253.184	85.026	33,58%	6,97%
Trasporti, magazzinaggio e comunicaz.	196.276	21.882	11,15%	1,79%
Intermediaz.monetaria e finanziaria	99.003	22.836	23,07%	1,87%
Attiv.immob.,noleggio,informat.,ricerca	521.659	127.131	24,37%	10,43%
Istruzione	17.444	5.654	32,41%	0,46%
Sanità e altri servizi sociali	22.167	9.068	40,91%	0,74%
Altri servizi pubblici, sociali e personali	223.618	109.293	48,87%	8,96%
Imprese non classificate	29.649	6.322	21,34%	0,52%
Totale	5.118.498	1.219.112	23,82%	100,00%

Fonte: Elaborazione Retecamere su Osservatorio dell'imprenditoria femminile, Unioncamere-InfoCamere

Le ditte individuali continuano ad essere la grande maggioranza delle imprese femminili (876.476 nel 2005, quasi il 72% del totale con una diminuzione, però, rispetto al 2004 di quasi un punto percentuale). Ancora in crescita è inoltre il numero delle donne che scelgono di fare impresa partendo da una struttura più solida. Nel 2005, infatti, sono aumentate di circa il 20% rispetto all'anno precedente le società di capitali guidate da donne, raggiungendo quota 89.492 unità.

Analizzando le modalità in cui le donne organizzano la loro presenza nelle imprese, l'indagine del 2005 segnala che le neo-imprenditrici preferiscono



essere leader indiscusse all'interno della propria azienda. Se si guarda, infatti, alle variazioni registrate tra imprese a componente femminile "esclusiva", "maggioritaria" o "forte" si nota che, nel 2005, l'unico incremento positivo (+2,6%) si è avuto riguardo alle imprese femminili "esclusive", che rappresentano il 95,15% del totale. Le imprese femminili a presenza "maggioritaria" (-4,47%) e quelle a "forte" partecipazione da parte di donne (-5,25%) appaiono invece in diminuzione.

Le modalità organizzative scelte dalle imprese femminili

Imprese attive per forma giuridica e tipologia di presenza¹ al 31 dicembre 2005

	Valori assoluti	Variaz. % 2005/2004	
Società di capitale	89.492	19,9	
Società di persone	237.760	1,6	
Imprese individuali	876.476	-0,9	
Cooperative	12.634	0,4	
Consorzi	394	7,4	
Altre forme	2.356	9,2	
Presenza maggioritaria	8.151	-4,5	
Presenza forte	50.984	-5,2	
Presenza esclusiva	1.159.977	2,6	
TOTALE	1.219.112	1,8	

⁽¹⁾ L'impresa è considerata a conduzione femminile "esclusiva" se è donna il titolare della ditta individuale; se lo è il 100% dei soci delle società di capitali, delle società di persone e delle cooperative; se lo è il 100% degli amministratori delle altre forme giuridiche). Se le quote di controllo sono superiori al 60% (o a 2/3 del capitale sociale per le società di apitali), il controllo è considerato "forte". E' a conduzione "maggioritaria" se il controllo si attesta sopra il 50%.

Fonte: Elaborazione Retecamere su Osservatorio dell'imprenditoria femminile, Unioncamere-InfoCamere

3. La diffusione dei gruppi imprenditoriali come modalità di governo delle filiere produttive

La tendenza all'irrobustimento della forma giuridica scelta per competere sui mercati non è peraltro propria delle sole imprese al femminile ma si rileva, e ormai già da qualche anno, per l'intero tessuto economico italiano. Infatti, nel corso del 2005 si è andata a rafforzarsi ulteriormente la tendenza delle imprese a nascere (o a trasformarsi) ricorrendo a forme giuridiche più complesse: è pari a ben 47mila la crescita netta delle società di capitali (il 60% del saldo), per un incremento dello stock pari, nei dodici mesi, al 4,5%.



Lievemente al di sotto della media nazionale è invece la crescita delle società di persone (+1,15% pari a 14.266 unità in più), mentre si mantiene decisamente bassa la dinamica delle altre forme (sostanzialmente cooperative e consorzi) e delle ditte individuali che, pur continuando la loro diminuzione in termini relativi, resistono ancora come componente più numerosa del tessuto imprenditoriale nazionale.

Nati-mortalità delle imprese per forma giuridica

Anno 2005

	Iscrizioni	Cessazioni	Saldi	Stock 31/12/2005	Tasso di crescita 2005	Tasso di crescita 2004
Società di capitali	85.664	37.973	47.691	1.123.694	4,45%	4,71%
Società di persone	64.114	49.848	14.266	1.248.342	1,15%	1,12%
Ditte individuali	260.761	243.658	17.103	3.504.631	0,49%	0,77%
Altre forme	10.752	9.535	1.217	196.357	0,62%	1,02%
Italia	421.291	341.014	80.277	6.073.024	1,34%	1,53%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Come accennato, tali percorsi di crescita e di irrobustimento strutturale del nostro apparato produttivo non sono un fenomeno recente ma ne hanno segnato le tendenze evolutive già da circa un decennio. Con specifico riferimento al periodo 2000-2005, le società di capitali hanno visto crescere di 3,5 punti percentuali la loro incidenza sul totale delle imprese registrate, passando dal 15,0% al 18,5%. Quasi specularmente, le ditte individuali hanno visto scendere il loro peso dal 60,9% del 2000 al 57,7% del 2005.

Distribuzione dello stock delle imprese registrate per forma giuridica

Anni 2005-2000

	2000		2005		
	Valori assoluti	Valori %	Valori assoluti	Valori %	
Società di capitali	851.396	15,0%	1.123.694	18,5%	
Società di persone	1.183.591	20,9%	1.248.342	20,6%	
Ditte individuali	3.443.267	60,9%	3.504.631	57,7%	
Altre forme	178.747	3,2%	196.357	3,2%	
Italia	5.657.001	100,0%	6.073.024	100,0%	

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese



L'adeguamento della forma giuridica adottata per operare sul mercato è solo la prima delle modalità scelte dalle imprese per "rimodellare" la loro struttura e affrontare così le nuove sfide sui mercati italiani ed esteri. La seconda, e ancor più rilevante, modalità riguarda le strategie organizzative alla base della crescita, basate sulla capacità di relazionarsi con altre unità produttive (manifatturiere o terziarie) e di alimentare in tal modo l'economia delle filiere. Filiere la cui leadership è nelle mani di imprese (spesso di medie dimensioni) in grado di controllarne i singoli anelli, non solo attraverso lo sviluppo di accordi inter-aziendali ma anche mediante l'acquisizione di altre aziende o la creazione ex novo di altre unità.

La logica del controllo strategico delle filiere produttive è peraltro quella che ha portato alla creazione e diffusione dei gruppi di impresa (soprattutto quelli di tipo "formale"), un fenomeno in continua crescita e in grado di spiegare, tra l'altro, l'ampliamento della platea delle società di capitale evidenziato analizzando la demografia delle imprese italiane.

Al modello dei gruppi di impresa (che includono società di capitale, società di persone, ditte individuali e istituzioni) fa riferimento il 19,8% degli occupati in Italia, per un valore aggiunto che raggiunge il 25,2% del totale. All'inizio del 2004, si contavano poco meno di 71.300 gruppi, che controllavano circa 147.800 imprese. La diffusione maggiore si ha al Nord-Ovest (39% del totale), dove peraltro sono più presenti le aziende controllate da imprese estere (circa 7.500 sono i gruppi guidati da una capogruppo estera, con la Lombardia che da sola vede localizzarne sul suo territorio ben 6.300 circa). Questo conferma l'esistenza di maggiori vantaggi localizzativi nell'area, che spingono società esterne (ed estere) ad investire con maggiore frequenza nel controllo di imprese locali o nella creazione ex novo di società controllate. Nel Mezzogiorno, invece, il fenomeno appare nel complesso meno diffuso, in termini sia di gruppi (poco meno di 9.200, il 13% del totale nazionale), sia di imprese coinvolte (le controllate superano di poco le 19.000 unità, con un'incidenza sul totale pari anche in questo caso al 13%).

Vale poi evidenziare che la diffusione dei gruppi di impresa è maggiore tra le attività immobiliari e i servizi avanzati alle imprese (dove si concentra il 32% delle imprese in gruppo), dimostrando l'esistenza di strategie di gruppo finalizzate alla gestione degli aspetti organizzativi (come nel caso dell'integrazione o acquisizione di società alle quali delegare la cura degli



interessi legati al patrimonio immobiliare aziendale) o all'esternalizzazione di fasi terziarie alla produzione, delle quali si intende mantenere comunque il controllo.

Distribuzione territoriale dei gruppi (capogruppo e controllate) e incidenza rispetto al totale economia

	Anno 2003						
	Gruppi per sede	Capogruppo per sede	Control- late per sede	Addetti totali in gruppo	Valore aggiunto delle imprese in gruppo (mln di euro)	% sul totale addetti del territorio	% sul valore aggiunto del territorio
Piemonte	4.662	1.981	8.843	463.234	30.871	23,7	30,3
Valle d'Aosta	119	57	245	9.715	588	16,4	18,5
Lombardia	21.341	5.978	42.058	1.486.661	97.922	33,1	39,3
Trentino A. A.	1.357	484	2.681	70.119	4.152	15,1	15,6
Veneto	7.732	2.441	16.104	450.532	24.758	20,9	22,7
Friuli Venezia Giulia	1.474	500	3.171	93.520	5.465	17,1	18,8
Liguria	1.636	628	3.348	98.793	5.778	14,5	15,8
Emilia Romagna	7.328	2.733	16.104	500.573	25.836	24,4	24,3
Toscana	5.478	1.824	11.556	246.162	12.974	14,9	15,8
Umbria	905	339	1.927	48.046	2.616	13,3	15,4
Marche	1.848	608	4.099	108.245	5.154	16,1	16,5
Lazio	8.239	2.242	17.790	804.101	69.232	33,2	54,8
Abruzzo	1.039	367	2.260	60.566	3.113	12,0	13,7
Molise	173	70	374	6.262	362	5,5	6,9
Campania	3.135	852	6.769	142.870	7.158	7,7	8,9
Puglia	1.744	480	3.892	80.764	3.629	6,0	6,4
Basilicata	251	79	587	16.309	771	8,5	8,8
Calabria	497	179	1.005	16.269	811	2,5	3,0
Sicilia	1.654	580	3.596	68.319	3.734	4,5	5,3
Sardegna	675	264	1.422	29.597	1.840	5,1	6,9
Nord-Ovest	27.758	8.644	54.494	2.058.403	135.159	28,7	34,6
Nord-Est	17.891	6.158	38.060	1.114.744	60.211	21,4	22,2
Centro	16.470	5.013	35.372	1.206.554	89.977	23,6	35,1
Mezzogiorno	9.168	2.871	19.905	420.956	21.419	6,2	7,2
Italia	71.287	22.686	147.831	4.800.657	306.766	19,8	25,2

Fonte: Centro Studi Unioncamere nazionale, Osservatorio sui gruppi di impresa, 2006

La stretta correlazione tra il fenomeno dei gruppi d'impresa e lo sviluppo economico e imprenditoriale raggiunto da un'area territoriale spiega il fatto che la maggior parte dei gruppi abbia come bacino di riferimento imprese della provincia (86,2%) o della regione (4,9%) di appartenenza della capogruppo.



Dall'analisi dell'estensione territoriale dei legami proprietari emerge tuttavia un quadro variegato, in cui la prossimità territoriale cede talvolta il passo a logiche di aggregazione dovute probabilmente alla disponibilità di specifiche competenze, alla natura del prodotto (se ad alto contenuto di lavoro o meno), a vantaggi sul versante della distribuzione. Ma si tratta di casi ancora limitati, soprattutto in zone come il nostro Mezzogiorno, in cui la convenienza a stabilire legami di gruppo si esaurisce più di frequente al territorio immediatamente limitrofo alla capogruppo: qui, solo 11 imprese in gruppo su 100 sono localizzate al di fuori della provincia "di origine" del gruppo, valore anche più limitato rispetto alle 15 delle regioni settentrionali. Tale circostanza testimonia che ancora oggi i raggruppamenti si rafforzano soprattutto dove esiste già un tessuto economico, imprenditoriale e ambientale forte (distretti, aree urbane) e stentano a diffondersi nelle aree più deboli (e a maggiore presenza di un tessuto imprenditoriale diffuso) del Mezzogiorno, con evidenti rischi di marginalizzazione per queste regioni. Qui più che altrove, le strategie di gruppo sembrano poi dettate in primo luogo dall'esigenza di integrazione a valle delle produzioni a maggiore specializzazione dell'area (è il caso dell'agroalimentare e dei beni per la per i quali, con una concentrazione superiore al 9% delle unità in gruppo, il peso relativo al Sud è superiore rispetto a quanto rilevato nel resto del Paese) o di diversificazione nell'esercizio del controllo (come per l'edilizia).

In generale, tra le attività industriali l'organizzazione in gruppo è presente in misura maggiore nei settori ad alta tecnologia o con elevata scala produttiva: ne è la prova la quota più elevata di imprese in gruppo nella metalmeccanica (42,6% delle manifatturiere in gruppo, con una punta del 49% nel Nord-Ovest), nei beni per la casa e nel "sistema moda" (soprattutto nelle aree del Centro Italia, dove supera un quinto del totale). Nei casi di integrazione monosettoriale all'interno del gruppo stesso, o anche nei casi di collegamento con strutture distributive controllate, mantenere le imprese giuridicamente separate ma collegate in forma di gruppo può consentire di differenziare l'identità dei prodotti (con diversa reputazione) destinati a diversi mercati o segmenti di mercato, soprattutto nei beni di largo consumo.

Proprio per cercare di isolare i gruppi creati per la finalità di integrare fasi della filiera produttiva a monte o a valle del *core business* aziendale rispetto a quelli in cui il legame azionario è originato esclusivamente da ragioni



diverse (gestione di patrimoni immobiliari, amministrazione di patrimoni mobiliari, etc.) sono stati individuati i cosiddetti "gruppi produttivi". Con tale termine si intendono i raggruppamenti generati da almeno due imprese con addetti, escludendo così quelli al cui interno esistono unità il cui controllo è legato ad obiettivi diversi da quello della produzione (più o meno integrata all'interno del gruppo) di beni e servizi. Si tratta in ogni caso della quota più consistente, posto che tali "gruppi produttivi" (pari a 46.100 strutture) rappresentano poco meno dei due terzi del totale, arrivando a toccare addirittura il 70% nelle regioni del Nord-Est.

Per le imprese di piccola e media dimensione, la struttura di gruppo costituisce dunque la soluzione alla ricerca di una formula organizzativa efficiente, tenuto conto da un lato delle caratteristiche (e della continua evoluzione) della domanda e delle condizioni dei mercati, dall'altro delle risorse organizzative (in termini di capitale e di risorse umane) a disposizione delle aziende. In molti casi (e anche indipendentemente dalla taglia aziendale), dietro tale strategia organizzativa si riflette talvolta anche la tendenza a voler quasi replicare, estendendola alle altre unità del gruppo, la formula imprenditoriale originaria, sfruttando però al contempo anche rendimenti di scala crescenti per alcune funzioni aziendali diverse da quelle produttive in senso stretto (finanza, marketing, logistica, ecc.). Una tendenza che si esplica nella gerarchizzazione dei rapporti all'interno del gruppo e della filiera che lo caratterizza, dettati anche dal fatto che in molti casi l'ispessimento del gruppo avviene mediante processi di acquisizione che vedono come protagoniste le imprese a più diretto contatto col mercato o, ancor più, quelle la cui forza si bassa essenzialmente sulla riconoscibilità del marchio (come nel caso delle medie imprese industriali che si analizzerà più avanti).

Il modello dei gruppi d'impresa consente quindi di interpretare in maniera diversa la struttura (e l'evoluzione) dimensionale del tessuto produttivo italiano, rappresentando l'alternativa (in termini di flessibilità organizzativa) alla crescita aziendale per via interna. Il che non implica però necessariamente - e per tutti i settori di attività economica - che per competere con successo conti soltanto la dimensione aziendale in termini strategici e organizzativi, sminuendo del tutto la rilevanza della variabile occupazionale.



Questa modalità organizzativa è tuttavia valida nei settori dell'industria leggera, in cui il nostro Paese presenta un maggior livello di specializzazione (anche in confronto ai principali *competitor* europei) e dove le dimensioni occupazionali relativamente ridotte delle nostre imprese rappresentano sempre meno uno svantaggio competitivo. In questi casi, i mutamenti nel contesto esterno (dalla nuova organizzazione internazionale del lavoro ai mutamenti della domanda di beni) hanno infatti indotto, da un lato, una diminuzione dell'importanza delle economie di scala nella produzione e, dall'altro, una riduzione dei vantaggi delle relazioni interne alle imprese rispetto a quelle sull'esterno, in primo luogo quelle nei confronti di altre unità produttive e di servizio. A dimostrazione di ciò, basti pensare che anche nella gran parte degli altri Paesi UE è stato possibile rilevare in questi comparti una tendenza alla riduzione della taglia aziendale, associata a una graduale riduzione del grado di integrazione verticale.

In termini comparativi, la tendenza verso la deverticalizzazione e l'outsourcing in Italia è stata tuttavia ancora più accentuata data la dimensione media aziendale già molto più piccola rispetto ad altri Paesi, il che ha comportato sì una maggiore flessibilità produttiva e gestionale ma, al contempo, una difficoltà da parte delle imprese di più piccola dimensione (in primo luogo quelle non direttamente riconoscibili sul mercato) ad adottare tecnologie innovative e ad appropriarsi di margini ancora saldamente nelle mani di fornitori o distributori.

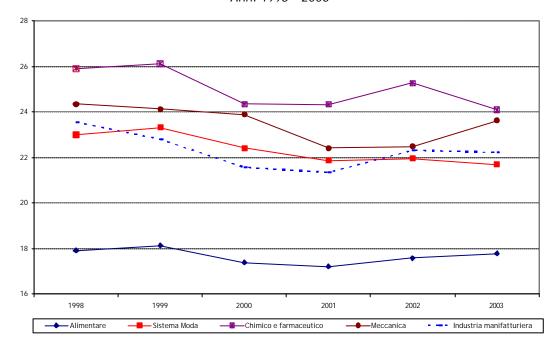
Tali fenomeni sembrano caratterizzare ancora oggi le strategie organizzative delle nostre imprese. Con riferimento alle sole società di capitale, il grado di integrazione verticale (misurabile in genere attraverso il rapporto tra valore aggiunto e fatturato) nel settore manifatturiero tende a diminuire ulteriormente tra il 1998 e il 2003 (dal 23,6% al 22,2%). Questa tendenza è evidente anche nei settori in cui è maggiormente possibile trarre vantaggio dallo sviluppo di integrazioni a monte o a valle (soprattutto per accumulare e proteggere know-how e competenze distintive), come per il chimico-farmaceutico o, in misura inferiore, la meccanica. Un maggior ricorso all' outsourcing si rileva, come prevedibile, per i comparti "tradizionali" dell'industria leggera (dall'arredamento alla ceramica e ai metalli), mentre è pressoché stabile il settore che meno di altri è solitamente interessato da fenomeni di integrazione verticale, ossia l'alimentare (a conferma del fatto che nella filiera agroalimentare i margini si conseguono più spesso che in altri



casi nelle attività a monte e a valle della trasformazione produttiva in senso stretto).

Integrazione verticale¹ nelle società di capitale del manifatturiero e di alcuni suoi comparti

Anni 1998 - 2003



(1) Misurata attraverso l'incidenza percentuale del valore aggiunto sul fatturato.

Fonte: Centro Studi Unioncamere nazionale, Osservatorio sui bilanci delle società di capitale, 2006

La ridotta dimensione media (soprattutto rispetto ad altri Paesi industrializzati) e la limitata capacità di integrazione verticale sono invece da leggersi come un fattore di svantaggio competitivo nei settori in cui "le dimensioni contano", come la produzione e distribuzione di energia, gas e acqua (dove l'incidenza del valore aggiunto sul fatturato tra il 2000 e il 2003 non ha superato in media il 33%), la distribuzione commerciale (15%) o il comparto dei trasporti e della logistica (circa il 32%, per di più in diminuzione dal 1998 al 2003). Fa in questo eccezione il settore delle telecomunicazioni, che si presenta ancora fortemente integrato verticalmente (il valore relativo, sia pur in leggera flessione negli ultimi anni, si attesta al di sopra del 55% in media).

Il nanismo del nostro apparato produttivo, che da più parti è stato letto come un vincolo alla crescita competitiva del Sistema Italia, non sembra quindi



essere un problema che riguarda (solo) le imprese di più piccole dimensioni, ma, con riferimento ai settori a maggiori economie di scala, anche (o soprattutto) le grandi imprese. Anzi, se le spinte esterne del mercato stanno accelerando i fenomeni di selezione all'interno della platea delle PMI (spingendo le migliori a fare il salto dimensionale e a raggiungere una "dimensione ottima" per competere con successo all'interno del proprio settore), nel mondo delle grandi imprese tali spinte non sembrano sortire gli stessi effetti selettivi, generando quindi sacche di inefficienza anche in settori strategici come i trasporti.

Soprattutto per la nostra industria leggera, quindi, la media e medio-piccola dimensione produttiva può di certo garantire la crescita competitiva e la flessibilità di risposta all'evoluzione del mercato, comportando un minor dispendio di capitale (ma garantendo al contempo una maggiore redditività) e, al contempo, un più forte e diretto presidio dei mercati (attraverso la marca, lo stile e la qualità dei prodotti). Strategica è, in questo disegno organizzativo, la capacità delle aziende di inserirsi (o, come nel caso delle medie imprese, di governare) all'interno delle filiere produttive.

Secondo questa logica, infatti, le economie di scala che contano sono quelle della filiera e non quelle delle singole aziende. Una filiera in cui ciascuna azienda (e in particolar modo quelle di medie dimensioni) svolge una fase del ciclo produttivo e si specializza su *un core business* di ampiezza limitata, per focalizzare rischi e investimenti: per tutto il resto ricorre ad altre imprese, siano esse autonome o, più di frequente, collegate attraverso la formula del gruppo. Con queste sviluppa dialoghi e relazioni durevoli, per gestire in modo efficace la reciproca specializzazione e dipendenza.

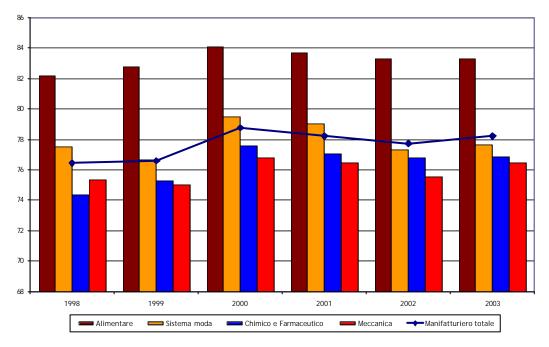
Mancando di informazioni statistiche ad hoc sulla "economia delle filiere", si prova in questa sede a valutare il livello di integrazione con altre unità della stessa filiera attraverso lo studio dei bilanci delle società di capitale, che costituiscono, in Italia, il vero e proprio tessuto connettivo di molte filiere. In tal modo, si mette in luce in tutta evidenza un fenomeno che fa da contraltare allo scarso grado di integrazione verticale delle nostre imprese manifatturiere, ossia la loro capacità di alimentare (e, in molti casi, di generare) filiere produttive, di tipo orizzontale o verticale.



Abbiamo infatti a che fare con società manifatturiere che acquistano dall'esterno materiali e servizi (prodotti da altri) per un importo medio pari al 78% del fatturato, che supera addirittura l'83% nel caso dell'alimentare.

L'economia della filiera¹ nelle società di capitale del manifatturiero e di alcuni suoi comparti





(1) Misurata attraverso l'incidenza percentuale degli acquisti di beni e servizi prodotti all'esterno sul fatturato aziendale.

Fonte: Centro Studi Unioncamere nazionale, Osservatorio sui bilanci delle società di capitale, 2006

Si tratta, ed è questo che dà più spessore al dato, non di una condizione congiunturale, dovuta alla necessità di dividere i rischi di mercato in un momento non particolarmente facile, ma di una tendenza stabile, che nel tempo si rafforza ulteriormente: dal 1998 al 2003 questa già elevatissima percentuale cresce di un ulteriore due per cento circa.

4. La leadership delle medie imprese industriali

Sono peraltro proprio le medie imprese a portarsi in molti casi alla guida delle principali filiere produttive, rafforzando la loro dimensione internazionale e rappresentando così la fascia più dinamica del nostro tessuto produttivo. Il loro peculiare modello organizzativo è basato sulla capacità di



collegamento con altre aziende, sia attraverso il controllo proprietario (come nel caso dei gruppi), sia attraverso formule variabili nel tempo quali gli accordi produttivi o commerciali. Tale modello consente loro di conseguire economie di scala "di sistema" e, quindi, una estrema flessibilità produttiva, adatta in modo particolare a gestire produzioni di qualità - destinate a segmenti di mercato di fascia media o alta - piuttosto che prodotti di massa.

La capacità delle medie imprese di competere - e con successo - grazie a strategie "aggressive", basate sull'incremento della qualità dei prodotti, sull'innovazione, sui servizi alla clientela e, come visto, su politiche produttive e commerciali impostate su accordi di cooperazione con altre aziende (in Italia e all'estero), ne fa oggi la punta di diamante della presenza italiana sui mercati internazionali.

Sulla base dell'indagine annuale svolta da Unioncamere nazionale e Mediobanca, a inizio 2003 risultano localizzate nel nostro Paese 3.966 medie imprese industriali, intese come le società di capitale con un fatturato tra i 13 e i 260 milioni di euro e un numero di dipendenti tra i 50 e i 499 (comprese le 73 a loro volta controllate da altre medie imprese e ad esclusione di quelle che, pur rispettando questi parametri, risultano controllate da società di grandi dimensioni). Si tratta di imprese la cui rilevanza non va certo vista solo dal punto di vista quantitativo (rappresentano infatti solo lo 0,7% delle imprese manifatturiere italiane), bensì da quello della loro capacità di creare ricchezza e sviluppo per i territori in cui operano: nel 2002 hanno realizzato il 12% circa del valore aggiunto del manifatturiero (cui va aggiunto un ulteriore 6% relativo all'indotto da loro alimentato), sono in forte e continua espansione (lo stesso valore aggiunto è cresciuto del 32,3% a prezzi correnti tra il 1996 e il 2002, contro il +9,8% delle grandi imprese e il +11,7% dell'intero manifatturiero) e hanno chiuso l'anno con i bilanci in attivo (i profitti, misurati in termini di utile netto, raggiungono l'1,9% del fatturato).

La loro capacità competitiva è riscontrabile in tutti gli indicatori di redditività. Tra il 1996 ed il 2002, le medie imprese manifatturiere hanno fatto registrare risultati di bilancio sensibilmente superiori a quelli delle grandi aziende italiane, con incrementi del 37,9% per il fatturato e del 44,8% per le esportazioni (contro valori per le grandi imprese pari invece rispettivamente al +25,3% e al +32,2%). Migliori performance sono state



rilevate anche con riferimento al valore aggiunto (+32,3% contro il +19,8% delle grandi) e ai dipendenti (dove il +16,2% delle medie imprese è ben distante dal -8,7% fatto registrare da quelle di più grandi dimensioni).

Nonostante tali performance, le medie imprese non sembrano mostrare particolare interesse verso la quotazione in Borsa: a fine 2002 erano quotate a Piazza Affari appena 18 società (4 in meno rispetto al 2001, di cui tre divenuti grandi imprese e una cancellata dal listino), che costituivano solo lo 0,2% della capitalizzazione dell'intero listino. Si tratta inoltre di un interesse estremamente "polarizzato" dal punto di vista geografico, posto che tali imprese risultano essere per lo più localizzate nell'Italia nord-occidentale (13 su 18).

L'analisi delle strategie di localizzazione delle medie imprese industriali italiane - lette attraverso la geo-referenziazione degli indirizzi relativi alle sedi e alle unità locali, secondo quanto risulta al Registro delle Imprese - conferma le traiettorie già osservate negli scorsi anni: maggiore concentrazione di insediamenti ai piedi dell'arco alpino (i centri della cosiddetta pedemontana), intorno ai distretti "storici" del Nord-Ovest e del Nord-Est, lungo la via Emilia, l'Appennino Toscano e la costiera adriatica.

L'unica alternativa è offerta dalla possibilità di avvicinarsi ai principali assi del trasporto stradale (si calcola che la distanza media di una media impresa dal casello autostradale non supera in genere i 10 km) e ferroviario, nonché alle grandi aree urbane, dove è più facile ricorrere ad un'offerta di servizi (commerciali, di marketing, ricerca e formazione) e a risorse umane maggiormente qualificate. Anche in base a questi motivi è possibile spiegare la rarefazione delle medie imprese nelle regioni meridionali.

Dal punto di vista quantitativo, si segnala la concentrazione del 79,6% delle sedi delle medie imprese industriali al Nord: il 42,3% nelle regioni del Nord-Ovest (con la Lombardia che da sola ne concentra il 31,9%) e il 37,3% nel Nord-Est (Veneto ed Emilia Romagna le regioni con le quote più elevate di medie imprese, con il 18,3% ed il 14,1% del totale). Va segnalata, al contempo, la scarsa presenza di realtà imprenditoriali industriali di medie dimensioni nel sud d'Italia (solo 292 aziende nel 2002).





Localizzazione delle medie imprese industriali italiane nel 2002

Fonte: Unioncamere-Mediobanca

Più in generale, 953 medie imprese hanno sede nelle 72 aree distrettuali e 611 nei 98 sistemi produttivi locali (inclusi quelli distrettuali) censiti dall'indagine. La maggior concentrazione di medie imprese si registra nei distretti delle Valli Bresciane (metalmeccanica), dell'Alto Livenza (legno e mobili), del Lecchese (prodotti in metallo), di Sassuolo (piastrelle), di Como (tessile), di Prato (tessile e maglieria) e di Arzignano (concia). I maggiori volumi di fatturato nel 2002 sono stati realizzati dal distretto delle Valli Bresciane (poco meno di 5 miliardi euro), seguito a distanza da quelli dell'Alto Livenza (2,2 miliardi) e dei metalli di Lecco (1,9 miliardi). Nei



sistemi produttivi locali sono rilevabili tre grandi concentrazioni di medie imprese meccaniche nelle aree di Argenta/Cento, Carmagnola e S. Maurizio D'Opaglio-Borgomanero.

Le imprese divenute medie nel periodo 1999-2002 - sia che nascano da unità di piccole dimensioni, sia che derivino da ex grandi imprese - sembrano ancor più polarizzate intorno ad un numero ristretto di aree: il triangolo dell'industria veneta (compreso tra Treviso, Vicenza e Verona), l'area milanese e quella torinese, il triangolo toscano compreso tra Firenze, Lucca e Pisa, l'area tra Bologna e Parma. Rispetto agli insediamenti preesistenti, la via Emilia sembra in questa fase meno "attrattiva" per nuove localizzazioni, tanto che anche l'intera fascia costiera adriatica appare più vivace a sud di Ancona, fino a Pescara, piuttosto che a nord.

L'attività prevalente delle medie imprese è quella dei settori tipici del Made in Italy: meccanica (29,3%), beni per la persona e la casa (28%), alimentare (17,4%). Un ulteriore 10,7% è attivo nella chimica e farmaceutica e il 7,6% nella siderurgia e metallurgia (la quota rimanente, pari al 7%, riguarda l'insieme di tutti gli altri settori). In termini di valore aggiunto, le produzioni principali nel Nord-Ovest e nel Nord-Est sono la meccanica ed i beni per la persona e la casa (che rappresentano il 59% ed il 67,3% del prodotto complessivo), mentre nelle regioni del Centro-Sud, invece, prevale l'alimentare (26,6%). Ancora modesta è invece la presenza delle medie imprese italiane nei settori ad alta tecnologia: utilizzando la metodologia OCSE (basata sull'intensità delle spese di ricerca), il fatturato delle produzioni ad alta tecnologia copre infatti circa il 4% appena del totale. Tendono insomma a prevalere le produzioni tradizionali, dove i punti di forza sono fondamentalmente tecnologici ma, piuttosto, commerciale (tecniche e reti di vendita, pubblicità, design) e immateriale (marchi e brevetti). Tra le medie imprese, le attività più avanzate dei settori basati sulla scienza riguardano principalmente le produzioni farmaceutiche (50 società), elettroniche (34), degli strumenti e apparecchi di misurazione e controllo dei processi industriali (30), le apparecchiature medico-chirurgiche (18) e quelle radiotelevisive e di telecomunicazione (9).

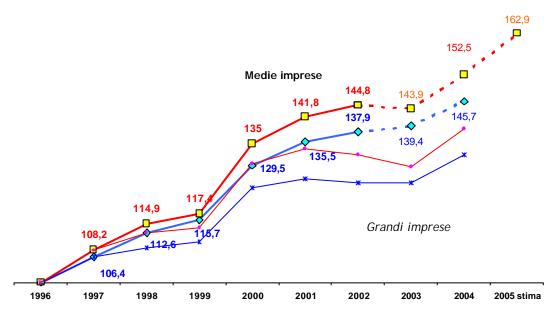
Nel quinquennio 1996-2002, la crescita delle medie imprese è stata sostenuta in prima battuta dalle performance sui mercati internazionali: la componente estera del fatturato è stata, infatti, sempre superiore a quella



interna, salvo nel 1999, quando si sono praticamente equivalse. Secondo le previsioni, l'export e il fatturato dovrebbero seguire ritmi di crescita analoghi, tanto da non consentire nel breve termine una diminuzione del gap di sviluppo tra le due grandezze.

Questo potrebbe suggerire che, nei limiti in cui la propensione ad esportare possa essere considerata come un indice della competitività aziendale, le medie imprese riescono, nonostante una congiuntura non certo favorevole, a mantenere le loro posizioni sui mercati esteri.

Andamento del fatturato e delle esportazioni delle medie imprese industriali Confronto con le grandi imprese manifatturiere a controllo italiano (n.i. 1996=100)



In rosso sono indicate le esportazioni e in blu il fatturato totale; le linee tratteggiate indicano valori previsionali Fonte: Mediobanca e Unioncamere-Mediobanca

Complessivamente, nell'arco dei 6 anni per i quali sono già disponibili i dati le esportazioni sono cresciute del 45% circa, a fronte di un +38% riferito alle vendite all'interno. Si tratta, come visto, di indici di sviluppo superiori a quelli delle grandi imprese italiane, per le quali è possibile notare un peggioramento della curva negli ultimi anni. Se ne potrebbe dedurre che, in apparenza, l'apprezzamento dell'euro abbia rappresentato un problema non tanto per le medie imprese, quanto soprattutto per le grandi.



A livello territoriale, si mostrano più dinamiche le regioni del Centro-Sud, che, pur restando come valori unitari al di sotto della media nazionale, mettono a segno un +52,7% per il fatturato e un +79,4% per le esportazioni. Al Nord, spiccano le performance delle medie imprese liguri e trentine (sia in termini di vendite sui mercati interni che all'estero), seguite da quelle emiliano-romagnole e venete. Le regioni del Nord-Est Centro presentano inoltre gli incrementi più elevati in termini di valore aggiunto, cui non corrisponde tuttavia un maggiore dinamismo in termini di immobilizzazioni materiali lorde e di dipendenti aziendali.

Indici di sviluppo delle medie imprese industriali nel periodo 1996-2002¹

Variazioni percentuali					
	Fatturato netto	Esportazioni	Valore aggiunto	Immobilizza- zioni materiali Iorde ²	Numero dipendenti
Piemonte e Valle d'Aosta	39,2	49,5	27,7	47,9	13,2
Liguria	64,4	124,9	65,3	46,4	11,0
Lombardia	34,1	41,4	27,4	54,7	12,3
Veneto	41,0	46,9	37,1	63,0	18,5
Trentino-Alto Adige	44,4	58,9	29,3	42,7	11,8
Friuli Venezia Giulia	40,4	49,4	37,2	73,1	24,2
Emilia-Romagna	42,5	53,5	34,8	57,0	17,8
Toscana	37,8	54,4	35,1	54,6	14,0
Marche	52,2	48,6	38,6	71,1	27,7
Umbria	44,2	57,1	42,5	79,6	21,8
Lazio	30,4	33,3	17,0	36,1	5,2
Abruzzo	60,3	95,8	51,4	84,9	22,8
Campania	49,4	66,6	34,3	61,5	19,0
Puglia	53,6	51,7	32,5	87,7	35,9
Altre regioni meridionali e Isole	71,1	157,0	38,6	76,1	29,1
Nord-Ovest	35,7	44,0	28,0	53,1	12,4
Nord-Est	41,7	50,0	35,7	60,1	18,4
Centro NEC	43,4	52,8	37,7	64,8	20,3
Nord-Est e Centro	42,1	50,4	36,1	61,0	18,8
Centro Sud e Isole	52,7	79,4	34,4	67,5	21,1
Italia	40,1	49,0	32,3	58,0	16,2

⁽¹⁾ Elaborazioni su dati non consolidati

Fonte: Unioncamere-Mediobanca

I margini sul fatturato, sia in termini di margine operativo netto che di risultato corrente (rispettivamente pari al 5,5% e al 4,2% nel 2002), tendono a diminuire ulteriormente, dopo essersi attestati su livelli relativamente

⁽²⁾ Al netto delle rivalutazioni ex leggi n. 342/2000 e n. 448/2001



soddisfacenti fino al 1999-2000 (quando avevano invece raggiunto il 6,4% e il 5,1%). Se ne potrebbe dedurre che la crescita del volume del giro d'affari (anche con riferimento ai mercati esteri) sia stata ottenuta in alcuni casi anche sacrificando i margini, pur di mantenere le quote di mercato. Secondo le stime proiettate al 2003, i due valori dovrebbero avvicinarsi a chiusura d'anno (raggiungendo rispettivamente il 4,7% e il 4,1%), grazie all'andamento degli oneri finanziari - che si collocano proprio tra il margine operativo e il risultato corrente - legato al minor del costo del denaro. La riduzione dei margini a livello operativo è stata, in altri termini, in parte riassorbita dal calo del costo del denaro, cosa che non dovrebbe invece più verificarsi in termini analoghi a partire dal 2004.

Si tratta, dunque, di imprese efficienti sia quanto a performance di mercato, sia dal punto di vista del rendimento del capitale. Il ROI delle medie imprese risulta infatti più elevato di quello delle maggiori società industriali italiane. La differenza di 3,9 punti deriva essenzialmente da una maggiore incidenza del valore aggiunto sul capitale e da margini più elevati, mentre le grandi imprese recuperano parte dello svantaggio tramite la componente finanziaria.

Profitti sul capitale nel 2002

Medie e grandi imprese

	Medie Imprese	Grandi imprese (*)
Margine operativo netto in % del valore aggiunto	22,7	11,5
Proventi finanziari in % del valore aggiunto	2,9	12,0
Valore aggiunto in % del capitale	41,5	28,6
ROI	10,6	6,7
ROE	7,3	-4,0

(*) escluse imprese in perdita Fonte: Unioncamere-Mediobanca

Le determinanti della crescita dalla piccola alla media dimensione

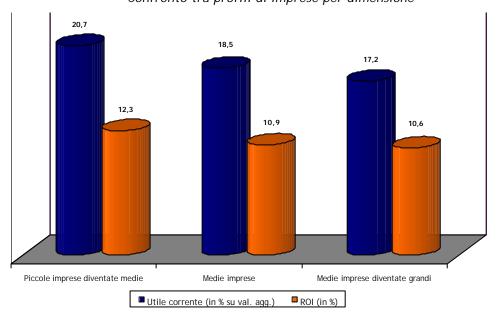
I tassi di profitto consentono di individuare uno dei motivi che spingono le medie imprese a restar tali e a non fare il "salto" verso dimensioni ancora maggiori: perché è nella media dimensione che esse hanno trovato il loro



equilibrio, la loro grandezza ottimale per competere sul mercato. E questo è ancor più valido nei settori dell'industria leggera in cui è specializzata l'Italia e nei quali all'aumentare delle dimensioni sembra corrispondere una diminuzione della profittabilità. Si pensi, tra l'altro, ai casi della meccanica e dei beni per la persona e la casa, dove la redditività delle medie imprese è sensibilmente elevata e lo è ancora di più con riferimento alle imprese localizzate all'interno delle aree distrettuali.

I vantaggi delle medie imprese, in primo luogo in termini di rendimento del capitale e di capacità di generare profitti, sono altrettanto evidenti se visti in confronto alle società che invece hanno "fatto il salto" verso la grande dimensione. Sia l'utile corrente percentualizzato sul valore aggiunto, sia il ROI presentano valori più bassi nel caso delle unità che, tra il 2001 e il 2002, sono passate nel novero delle grandi imprese (per superamento della fascia dimensionale o per essere state inglobate all'interno di un grande gruppo italiano). Al contempo, tali indicatori sembrano contribuire a spiegare il passaggio dalla piccola alla media dimensione, posto che per le nuove medie imprese si rilevano valori più elevati per entrambi i rapporti.

Redditività delle medie imprese nel 2002 Confronto tra profili di imprese per dimensione



Fonte: Unioncamere-Mediobanca



Tra le "leve della crescita" è da ricondurre non solo la capacità di generare profitti ma anche quella di presidiare i mercati, soprattutto grazie alla forza del proprio marchio o del proprio prodotto: la variazione media annua del fatturato aumenta al crescere della dimensione, tanto da raggiungere un valore doppio per le piccole società che sono passate alla media dimensione rispetto a quelle che (per scelta strategica o per circostanze esterne) sono rimaste di dimensioni più ridotte (14,8% contro 7,2%). Le vendite riprendono poi slancio al passaggio verso la sfera delle grandi imprese, dove il fatturato medio aziendale cresce ogni anno dell'8,9%, a fronte del 7,8% delle medie imprese del loro insieme. A trainare il fatturato è soprattutto una performance particolarmente elevata delle esportazioni, la cui incidenza sul giro d'affari complessivo per le medie imprese diventate grandi è oscillato nel periodo 1999-2002 tra il 38% e il 45%.

Tale circostanza non indica tuttavia, e in modo univoco, che la crescita sui mercati internazionali sia uno dei fattori in grado di determinare l'evoluzione dimensionale delle medie imprese, spingendole a incrementare la base occupazionale e a diventare "grandi" per poter conseguire economie di scala e gestire così in maniera efficiente la propria presenza all'estero. Questo perché le medie imprese entrate nella sfera delle grandi imprese nel periodo 1999-2002 (pari appena a 211 società) lo sono diventate solo in misura contenuta per una effettiva crescita dimensionale. Con riferimento al solo 2002, vale infatti riportare che, su 57 "nuove grandi imprese", la quota più rilevante è stata assorbita da grandi gruppi italiani (37,8%) o stranieri (18,8%): solo il 37,8% si è invece mantenuto indipendente ed è, quindi, da considerare come "vere" grandi imprese. Queste dinamiche di crescita attraverso acquisizione da parte di altre unità produttive (verosimilmente di più grandi dimensioni) trovano peraltro conferma nella concentrazione proprietaria delle ex-medie imprese (nel 54,1% il controllo si raggiunge già con la prima quota) e nella loro appartenenza a un gruppo (3 società su 4), dove però molto meno di frequente occupano la posizione di capogruppo (54,1% delle società in gruppo, contro il 44,2% delle medie imprese). Tale circostanza sembra quindi evidenziare l'esistenza di chiari svantaggi legati al "salto" verso la grande dimensione, decisamente più rilevanti rispetto al passaggio dalla piccola alla media dimensione. Il che porterebbe a guardare al "nanismo imprenditoriale" come a un fenomeno che, soprattutto se visto in prospettiva, rischia di riguardare le nostre società



di medio-grandi e grandi dimensioni ancor più di quelle di piccole e piccolissime dimensioni.

Le determinanti della crescita: confronti tra le diverse tipologie di impresa

	Piccole società di capitale (10-49 add.)	Piccole imprese diventate e rimaste medie tra il 1999 e il 2002	Medie imprese pre- esistenti	Medie imprese diventate e rimaste grandi tra il 1999 e il 2002
Età media dell'impresa	17,3	23,1	30,7	26,5
Numero medio azionisti per impresa	3,8	4,7	5,6	7,2
Età media degli azionisti	49,9	51,2	53,3	53,0
Imprese il cui controllo si raggiunge con la sola prima quota (in % sul tot.)	43,3	43,6	44,6	54,1
Imprese in gruppo (in % sul totale)	28,7	48,4	61,1	74,4
- di cui capogruppo (% su tot. Imprese in gruppo)	47,4	65,4	59,7	42,0
Imprese "multinazionali" sul totale (in %)	1,8	13,1	27,5	49,3
Imprese brevettanti (in % sul totale)	2,4	11,7	16,6	25,6
Variazione % media annua dipendenti 2001-2004	0,2	2,7	0,4	2,4
Dirigenti per 1.000 assunzioni 2001-2004	3,6	4,0	6,1	10,2
Laureati per 1.000 assunzioni 2001-2005	45,9	77,2	71,9	117,0
Variaz. % media annua fatturato 2001-2004	7,2	14,8	6,6	8,9
Variaz. % media annua val. agg. 2001-2004	5,7	13,0	4,7	6,8
Variaz . % media annua immob. mat. 2001-2004	8,3	13,6	7,9	6,9

Fonte: Unioncamere-Mediobanca

Sul versante opposto, l'analisi puntuale sulle circa 39.000 piccole società di capitale (intese come quelle con un numero di addetti compreso tra le 10 e le 49 unità) permette di individuare alcuni elementi che distinguono le "nuove" medie imprese dall'insieme dal quale si sono "staccate", compiendo il salto dimensionale tra il 1999 e il 2002 (1.089 società sul totale delle 3.966 medie imprese). Le maggiori differenze tra le due tipologie aziendali si trovano non solo in termini di forza di mercato ma anche in termini di assetto proprietario e organizzativo. Ciascuna "nuova" media impresa ha mediamente 4,7 azionisti, a fronte dei 3,8 delle "piccole". La maggiore "apertura dell'azionariato" non implica tuttavia un minor grado di concentrazione della proprietà, come dimostra la circostanza che il nucleo di imprese il cui controllo è raggiunto con la sola prima quota azionaria è in entrambi i casi di poco superiore al 43%. Pur a fronte di un numero medio di azionisti ancora più elevato (5,6%), le medie imprese "preesistenti" vedono invece una concentrazione della proprietà lievemente maggiore, con un'azionista di maggioranza (in questo caso non più in prevalenza una



persona fisica ma una persona giuridica) che detiene il controllo nel 44,6% dei casi. Dietro tale maggiore concentrazione azionaria è tuttavia da leggere una caratteristica distintiva delle medie imprese "preesistenti", ossia il passaggio del controllo a una finanziaria di famiglia, la cui sede può essere sia in Italia che all'estero. Ecco perché, pur crescendo in questo raggruppamento la quota di medie imprese in gruppo (61,1% del totale, circa 13 punti percentuali in più rispetto alle "nuove" medie), sono poste meno di frequente al capo del gruppo stesso (59,7%, contro 65,4%).

Considerando però come capogruppo non solo quelle a capo di un gruppo formale e quelle aventi come capogruppo delle persone fisiche (famiglie o singoli proprietari) ma anche le aziende "controllate" da finanziarie di famiglia o da società di persone, le medie imprese poste al vertice di un gruppo passano dal 61% (1.393 imprese su 2.283 in gruppo) al 69,4% (1.585) del totale di quelle in gruppo (tipologia organizzativa che abbraccia il 57,6% del totale delle medie imprese italiane al 2003). Avendo come riferimento la portata delle aziende in termini di strategia organizzativa (come nel caso dei gruppi) e non in termini strettamente dimensionali, alle 2.283 medie imprese italiane potrebbero aggiungersene altre 568 (definibili come "medie imprese virtuali"), in quanto, pur non soddisfacendo individualmente i criteri definitori delle medie imprese (in termini di addetti e di fatturato), possono "fare il salto" se le si considerano come a capo di un gruppo (che, nel suo insieme, conta in media 93,2 addetti e 22,2 milioni di fatturato, soglie entrambe al di sopra di quelle convenzionalmente fissate per la media dimensione).

Il "salto" dall'area delle piccole a quella delle medie avviene inoltre con maggior frequenza nei settori in cui contano le economie di scala interne all'impresa (petrolchimica, gomma e materie plastiche, meccanica e mezzi di trasporto) o dove ci sono ancora ampi spazi di recupero efficienza attraverso una maggiore integrazione verticale (come per l'alimentare). L'ispessimento dimensionale sembra invece investire in misura più contenuta il "Sistema Moda" (dove prevale la crescita per linee esterne, in grado di garantire una maggiore flessibilità e un più rapido adattamento alle mutevoli condizioni dei mercati) e i comparti industriali high-tech a più elevato valore aggiunto (elettronica, medicali, ecc.).



La distribuzione sul territorio delle nuove medie imprese potrebbe indicare l'esistenza di alcuni "vantaggi localizzativi" nelle regioni nord-orientali, tali da favorire la crescita aziendale in termini dimensionali. Va tuttavia evidenziato che le maggiori prospettive di crescita possono anche dipendere da un'età media delle imprese del Nord-Est inferiore a quella rilevata su scala nazionale e che le collocherebbe, dunque, non ancora al culmine del loro percorso evolutivo: le "nuove" medie imprese hanno infatti in questa macro-area 22,5 anni (contro i 23,1 del totale Italia) e le medie imprese "preesistenti" 28,7 anni (a fronte dei 30,7 della media nazionale). In questa macro-ripartizione è degna di nota la dinamica di crescita più sostenuta per le imprese del Veneto e dell'Emilia Romagna (regioni che "pesano" di più in termini di "nuove" medie imprese), a fronte di una minore propensione a "fare il salto" da parte delle piccole imprese del Friuli Venezia Giulia.

Se è vero che l'assetto organizzativo (sul versante produttivo e/o commerciale) rappresenta uno degli elementi maggiormente in grado di supportare il "salto dimensionale" delle imprese industriali, non sorprende vedere come cresca al crescere della dimensione aziendale la quota di imprese "multinazionali" (23,6% per il totale delle medie aziende), ossia quelle che hanno investito all'estero attraverso l'acquisizione del controllo (compresa la realizzazione di investimenti greenfield) o di interessi "durevoli" (minoritari o paritari) in un'impresa estera. Tale circostanza è particolarmente evidente per gli IDE commerciali, la cui incidenza sul totale è sensibilmente differente tra le "piccole" e le "nuove medie" imprese.

La delocalizzazione è tuttavia da leggere non solo in termini proattivi, ossia come la risposta a una strategia organizzativa di contenimento dei costi o di acquisizione di unità estere ad elevata specializzazione o a più elevato contenuto tecnologico, ma anche come un momento essenziale di ristrutturazione dell'impresa (in risposta al mutamento del contesto competitivo) e, quindi, come un presupposto per la sua sopravvivenza e ripresa. Ad essa si associa infatti, nella maggior parte dei casi, la conservazione e lo sviluppo di attività anche presso la casamadre, tanto da non implicare una riduzione sostanziale della forza lavoro aziendale (si parla di una perdita dell'1,5% degli addetti nelle medie imprese industriali delocalizzatrici tra il 2002 e il 2004) ma, anzi, un aumento dei lavoratori qualificati (quelli che non si occupano direttamente della produzione, come ad esempio dirigenti e impiegati) sul totale dell'occupazione. Accade infatti



(e in modo più frequente nel caso degli investimenti verticali, verso paesi a basso costo del lavoro) che la composizione occupazionale dell'impresa madre si sposti verso attività ad alta intensità di forza lavoro qualificata (skill-intensive), a fronte di un trasferimento all'estero di quelle ad alta intensità di manodopera (labour intensive).

I processi di delocalizzazione sembrano dunque, quantomeno per le imprese industriali di media dimensione, comportare un aumento delle mansioni qualificate (*skill upgrading*) della forza lavoro, rilevabile peraltro anche nel caso di investimenti orizzontali (o *market seeking*, perché tesi a ricercare nuovi sbocchi più che minori costi di produzione), in cui l'impresa madre replica all'estero la produzione domestica.

Lo *skill upgrading* delle medie imprese delocalizzatrici è evidente non solo in termini quantitativi (nel triennio 2002-2004 gli addetti *skilled*, ossia dirigenti e impiegati, crescono dell1,1% nelle società che hanno IDE nei paesi ad alto costo e del 2,7% con riferimento a quelli a basso costo) ma anche in termini di contenuto di competenze delle figure richieste.

Assunzioni di High Skills e Low Skills¹ sul totale (incid. % media 2002-2005) | Totale | Medie imprese investitrici all'estero | Medie imprese non investitrici all'estero | Totale |

L'investimento delle medie imprese delocalizzatrici nel capitale umano

(*) High Skills: grandi gruppi ISCO 1-3; Low Skills: grandi gruppi ISCO 4-9.

■ High Skills

Fonte: Elaborazioni Centro Studi Unioncamere nazionale su dati Sistema Informativo Excelsior e Bancadati Reprint - ICE, Politecnico di Milano

Low Skills



La domanda di lavoro espressa dalle medie imprese "multinazionali" è rappresentata per il 26,3% da figure high skills (dirigenti, impiegati con elevata specializzazione e tecnici, che non superano invece il 20% nel caso delle società senza IDE), al cui interno spiccano le professioni legate al rafforzamento dei legami produttivi (in primo luogo con le sedi controllate) e commerciali all'estero, con un'enfasi particolare sulle fasi della logistica e della distribuzione. La delocalizzazione comporta però anche un cambiamento nei profili low skills richiesti, tra i quali spicca il peso degli assemblatori, degli installatori e degli addetti alla movimentazione delle merci, a fronte di un più contenuto fabbisogno di figure operaie in senso stretto.

L'espansione sui grandi mercati internazionali sembra dunque implicare la necessità di intensificare i compiti di supervisione, coordinamento e controllo delle attività disperse geograficamente, nonché di estendere dal punto di vista qualitativo e quantitativo le funzioni di R&S, di marketing e, più in generale, di attività che sono principalmente centralizzate presso la casa madre.

Anche indipendentemente dalla presenza industriale e/o commerciale all'estero, le "nuove" medie imprese sono evidentemente impegnate in un evidente "cambiamento di pelle" del proprio assetto occupazionale. Oltre a una crescita complessiva del numero di dipendenti (+2,7% tra il 2001 e il 2004), esse esprimono una domanda di laureati decisamente elevata (circa 77 per ogni 1.000 assunzioni, più degli altri profili aziendali in esame). All'internalizzazione di capitale umano qualificato corrisponde anche una crescente propensione a brevettare, posto che le imprese brevettanti raggiungono in questo caso il 13,6% del totale.

6. Le leve della competizione nelle medie imprese: innovazione, organizzazione produttiva e risorse umane

L'efficienza del modello organizzativo della media impresa (confermata dalla diminuzione del rendimento sul capitale al crescere della dimensione, misurata in termini di capitale investito) e la solidità della loro struttura finanziaria sembra implicare che per le medie imprese non sono le economie di scala a contare. Conta piuttosto la specializzazione produttiva e, al



contempo, la capacità di controllare fortemente il mercato in cui si opera attraverso l'applicazione del proprio know-how nell'innovazione di prodotto, migliorando nel contempo i processi produttivi.

Attraverso la produzione interna di brevetti registrati all' European Patent Office (EPO), è inoltre possibile provare a quantificare (e qualificare) l'attività di innovazione tecnologica delle medie imprese industriali. Si tratta di un indicatore spesso più significativo rispetto alle spese in ricerca e sviluppo che le imprese riportano in bilancio, a causa di una certa "reticenza" talvolta riscontrata nel dichiarare tali voci nella nota integrativa al bilancio, secondo quanto disposto dall'articolo 2427 del Codice civile.

L'attività di brevettazione delle medie imprese industriali Brevetti pubblicati dall'EPO, anni 1999-agosto 2005 (dati cumulati)

	Medie imprese industriali	Medie imprese che brevettano	% di medie imprese che brevettano	Brevetti ¹ EPO 99-05	% brevetti sul totale Italia	Capacità media brevettuale
Piemonte e Valle d'Aosta	381	68	17,8%	207	10,2%	3,0
Liguria	32	4	12,5%	18	0,9%	4,5
Lombardia	1.265	236	18,7%	646	31,9%	2,7
Trentino A. A.	70	9	12,9%	21	1,0%	2,3
Veneto	727	137	18,8%	425	21,0%	3,1
Friuli Venezia Giulia	124	17	13,7%	69	3,4%	4,1
Emilia Romagna	561	104	18,5%	357	17,6%	3,4
Toscana	209	22	10,5%	106	5,2%	4,8
Umbria	62	6	9,7%	19	1,0%	3,3
Marche	169	21	12,4%	67	3,3%	3,2
Lazio	74	9	12,2%	24	1,2%	2,7
Abruzzo	76	11	14,5%	40	2,0%	3,6
Molise	9	1	11,1%	1	0,0%	1,0
Campania	83	4	4,8%	7	0,3%	1,8
Puglia	58	2	3,4%	7	0,3%	3,5
Basilicata	8	0	0,0%	0	0,0%	0,0
Calabria	9	0	0,0%	0	0,0%	0,0
Sicilia	31	4	12,9%	6	0,3%	1,5
Sardegna	18	1	5,6%	4	0,2%	4,0
Nord-Ovest	1.678	308	18,4%	871	43,0%	2,8
Nord-Est	1482	267	18,0%	873	43,1%	3,3
Centro	514	58	11,3%	217	10,7%	3,7
Sud e Isole	292	23	7,9%	65	3,2%	2,8
Italia	3.966	656	16,5%	2.025	100,0%	3,1

Fonte: Centro Studi Unioncamere nazionale, Osservatorio sui brevetti, 2006

Utilizzando quindi come parametro i brevetti registrati presso l' European Patent Office (EPO), risulta che, nel quinquennio 1997-2003, il 16,5% delle



medie imprese manifatturiere operanti nel 2002 in Italia ha prodotto almeno un brevetto pubblicato dallo stesso EPO nel periodo 1999-2005 (con riferimento ai primi tre trimestri dell'anno). Complessivamente, le domande di brevetto pubblicate ammontano a 2.025 (in media 3,1 brevetti per impresa brevettante) e concentrano il 10,5% delle domande di brevetto pubblicate dall'EPO nello stesso periodo con riferimento al totale delle imprese italiane (incluse quelle dei servizi).

A livello territoriale si registrano, tuttavia, andamenti differenti. Il Nord-Ovest e il Nord-Est concentrano la quasi totalità dei brevetti (86,1%) e brevettare а simile presentano una propensione (che abbraccia rispettivamente il 18,4% e il 18,0% delle medie imprese presenti), anche se con una capacità media brevettuale differente (per ogni media impresa brevettante si contano 2,8 brevetti nel primo caso e 3,3 brevetti nel secondo). Le medie imprese del Centro, pur registrando una limitata propensione a brevettare (brevetta l'11,3% delle medie imprese), presentano una più elevata capacità brevettuale (3,7 brevetti per media impresa brevettante). Le medie imprese del Sud e delle Isole si caratterizzano invece sia per una più bassa propensione a brevettare (lo fa unicamente il 7,9% delle medie imprese), sia per una bassa capacità brevettuale (2,8 brevetti per media impresa brevettante).

Emerge inoltre una relazione positiva fra lo sviluppo di innovazione tecnologica e le performance aziendali: chi brevetta si contraddistingue per una maggiore propensione all'esportazione (consegue il 47,3% del fatturato all'estero, contro il 30,3% registrato dalle medie imprese non brevettanti), un più elevato valore aggiunto (il 27,5% del fatturato rispetto al 22,6% delle medie imprese non brevettanti) e, nonostante una maggiore dimensione in termini di addetti (147 contro i 127 delle non brevettanti), consegue un maggior valore aggiunto per addetto (57.800 euro contro i 56.500 euro delle non brevettanti).

Il contributo brevettuale è, inoltre, più elevato proprio negli ambiti a maggior "contenuto tecnologico", come, ad esempio, quelli degli "strumenti, apparecchiature e prodotti biomedicali" (con esclusione delle medicine), dei "sistemi per la movimentazione, immagazzinamento, imballaggio e packaging", dei componenti elettrici (conduttori e semiconduttori). Tale circostanza può a ragione essere considerata come l'esito di strategie



aziendali volte ad accrescere il contenuto innovativo e tecnologico dei prodotti offerti e, al contempo, l'efficienza del processo produttivo.

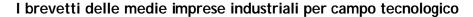
Le performance delle medie imprese industriali brevettanti (2002)

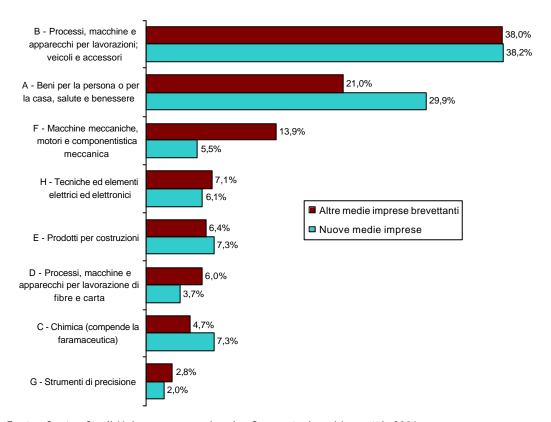
	Medie imprese che brevettano	Medie imprese che non brevettano
Valore aggiunto (in migliaia di euro)	8.515	7.151
Esportazioni (in migliaia di euro)	14.637	9.565
Addetti	147	127
Valore aggiunto/fatturato	27,5%	22,6%
Esportazioni/fatturato	47,3%	30,3%
Valore aggiunto/addetto (in migliaia di euro)	57,8	56,5

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere nazionale su dati EPO e Osservatorio sui bilanci delle società di capitale

Considerando i sette campi tecnologici per cui si possono classificare i brevetti, emerge una conferma di tale orientamento strategico: le medie imprese industriali brevettano prevalentemente nel campo dei "Processi, macchine e apparecchiature per lavorazioni; Veicoli e accessori", seguono i "Beni per la casa, per la persona; salute e benessere", fino ad arrivare ai campi della chimica e degli strumenti di precisione. Sono in modo particolare le "nuove" medie imprese (ossia quelle che lo sono diventate a partire da uno status di piccola azienda) a mostrare un maggiore impegno nei campi tecnologici più avanzati quali il biomedicale, la chimica e la farmaceutica, il benessere della persona. L'attività brevettuale delle altre medie imprese industriali (intese come quelle che appartengono a tale fascia dimensionale almeno a partire dal 1998) è, invece, ancora concentrata nei campi della meccanica strumentale e delle macchine utensili. A seguito della continua entrata "dal basso" di nuove medie imprese innovative operanti in settori ad elevata specializzazione o in comparti ad alta tecnologia, potrebbe dunque verificarsi un graduale spostamento del "baricentro dell'attività innovativa" verso campi tecnologici più avanzati (prodotti biomedicali, preparati medicali, ecc.).







Fonte: Centro Studi Unioncamere nazionale, Osservatorio sui brevetti, 2006

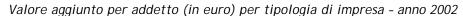
Se la capacità innovativa e la formula organizzativa assumono per le medie imprese una valenza strategica superiore alla crescita dimensionale (con tutte le implicazioni positive sul versante della struttura finanziaria, del controllo del mercato, etc.), alcune possibili preoccupazioni possono venire dalla struttura proprietaria e dalle modalità gestionali che le caratterizzano, nonché dall'investimento (ancora insufficiente) in risorse umane altamente qualificate.

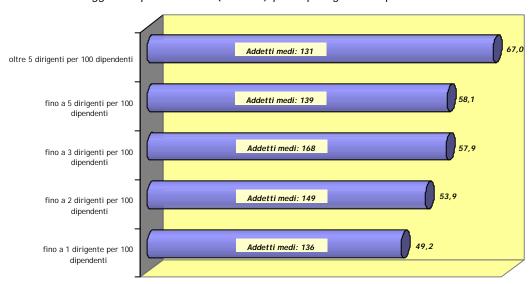
L'assetto proprietario delle medie imprese riflette una struttura tipica dell'azionariato familiare (il 41,2% del totale vede la maggioranza dell'azionariato nelle mani di un gruppo familiare) e rivela possibili incognite legate al passaggio generazionale: l'età media dell'azienda è di 30,2 anni e quella degli azionisti di 54,8 anni, indicando quindi che la prima generazione dei fondatori è al culmine o nella parte discendente della propria vita lavorativa.



Proprio il "salto generazionale", che spesso segna un momento di crisi per la media impresa, potrebbe invece rappresentare un'occasione per rafforzare (anche attraverso apporti esterni) la struttura manageriale aziendale, in molti casi surrogata dall'imprenditore e dalla sua famiglia e, dunque, più simile a quella della piccola impresa (si contano infatti in media solo 3 dirigenti per azienda). Tuttavia, le medie imprese industriali che tendono verso modelli organizzativi più "evoluti" risultano avere una maggiore produttività, anche senza crescere in dimensione. Il valore aggiunto per addetto va dai 49,2 euro per le imprese con al massimo un dirigente fino ai 67 per quelle che ne hanno più di 5.

Struttura manageriale e produttività nelle medie imprese industriali





Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere nazionale

La forte attenzione rivolta dalle medie imprese, soprattutto quelle di più piccola dimensione, ai vantaggi legati alla specializzazione produttiva e al presidio delle attività vicine al core business aziendale è evidente anche attraverso le informazioni a disposizione circa le strategie di assunzione e valorizzazione delle risorse umane. Tali informazioni si riferiscono a un campione di oltre 2.000 medie imprese oggetto dell'analisi Unioncamere-Mediobanca e, al contempo, intervistato tra il 2001 al 2005 - nell'ambito dell'indagine Excelsior, svolta da Unioncamere nazionale e dal Ministero del Lavoro per monitorare i fabbisogni professionali e formativi delle imprese



italiane. È stato così possibile rilevare i programmi di assunzione delle medie imprese, che ogni anno fanno riferimento in media per il 19,5% a professioni high skills (ISCO 1-2-3, cioè professioni direttive, intellettuali e tecniche ad elevata specializzazione) e per il restante 80,5% a professioni low skills (ISCO 4-9 cioè professioni impiegatizie esecutive e operai specializzati e generici). Tutto questo in un trend di contenimento delle assunzioni (-5,7% la variazione media annua prevista delle entrate) condizionato sia dagli andamenti congiunturali, sia dall'esigenza di ridurre il più possibile i costi aziendali. Lo stesso clima ha peraltro portato alla riduzione dei posti di lavoro nelle grandi imprese (-17,1% la variazione media annua delle entrate), anche se per questa tipologia aziendale si ha una diversa composizione delle assunzioni programmate in media ogni anno: per il 26,7% indirizzate a personale *high skills*, a fronte di una quota di personale *low skills* pari al 73,3%.

L'investimento in risorse umane da parte delle medie e delle grandi imprese Domanda di professioni per grandi gruppi della classificazione ISCO, 2001-2005

	Medie impres	se industriali	Grandi imprese industriali		
	Assunzioni medie annue 2001-2005	Distribuzione %	Assunzioni medie annue 2001-2005	Distribuzione %	
Professioni high skills (gruppi 1, 2 e 3)	2.158	19,5	10.767	26,7	
Professioni low skills (gruppi 4-9)	8.928	80,5	29.505	73,3	
TOTALE	11.086	100,0	40.272	100,0	

Fonte: Unioncamere-Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, vari anni

Pur in uno scenario non caratterizzato da dinamiche espansive della domanda di lavoro, le medie imprese fanno comunque registrare un trend di crescita positivo nelle assunzioni di professioni che più da vicino rispondono alle loro strategie produttive e di mercato: aumenta infatti negli ultimi cinque anni la richiesta di figure professionali legate allo sviluppo dei mercati (in primo luogo quelli internazionali) e di operai specializzati nell'assemblaggio di "semilavorati" acquisiti in misura sempre maggiore all'esterno, come conferma una concomitante crescita dell'incidenza degli acquisti di beni intermedi e di servizi sul totale del fatturato (+4,6% per le medie imprese che internalizzano professioni per lo sviluppo delle reti produttive, a fronte di un +1,7% totale).



Direttamente riconducibile alle tipologie dei profili professionali maggiormente richiesti è il livello formativo delle figure in entrata: solo per l'8,0% dei neo-assunti le medie imprese richiedono esplicitamente la laurea, mentre per le grandi imprese la quota sale al 18,7%. Analogo differenziale si riscontra per i diplomati (26,5% contro 36,3%). Questo non implica tuttavia una scarsa attenzione al livello di qualificazione delle risorse umane internalizzate, bensì rispecchia ancora una volta la natura stessa delle medie imprese in esame, forse ancora eccessivamente orientate - quasi come un retaggio del passato di piccola impresa che molte di loro si sono lasciate alle spalle - a presidiare l'efficienza del core business produttivo e a consolidare le posizioni di mercato conquistate.

Assunzioni previste dalle medie e dalle grandi imprese industriali

Dati in v.a. e in % per livello di istruzione superiore e universitario - anni 2001-2005

	Medie imprese ir	ndustriali	Grandi imprese industriali		
	Assunzioni medie annue 2001-2005	Incidenza %	Assunzioni medie annue 2001-2005	Incidenza %	
Livello universitario	890	8,0	7.531	18,7	
Livello secondario - Diploma	2.940	26,5	14.619	36,3	
TOTALE ASSUNZIONI	11.086	100,0	40.272	100,0	

Fonte: Unioncamere-Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, vari anni

Anche se, dunque, per i loro obiettivi strategici appare più funzionale ricorrere a figure di livello intermedio (*low skills* e diplomati), rimane elevato l'impegno a qualificare e valorizzare al meglio le risorse umane di cui si dispone. Ecco perché tende invece a ridursi il gap fra medie e grandi imprese in termini di orientamento alla formazione continua, posto che per le prime si è passati da un 29,1% del totale che nel 2000 aveva realizzato attività formative per il personale a un 38,4% del 2004, seguendo una dinamica di espansione che ha superato quella riferita ai grandi gruppi industriali.

I dati fin qui illustrati confermano dunque la centralità del modello di sviluppo delle medie imprese nel nostro sistema economico-produttivo, del quale rappresentano la "sala macchine" della crescita. Ne hanno però, allo steso tempo, evidenziato alcune criticità che, in prospettiva, possono vincolarne la crescita: la capacità di garantire il passaggio generazionale, la



capacità di investire nelle risorse umane, la capacità di superare una struttura organizzativa e un modello di *governance* aziendale ancora troppo ancorati al retaggio della piccola impresa.

Questo porta a riflettere sulle misure di politica economica necessarie a sciogliere alcuni dei nodi che ancora frenano la competitività del nostro sistema produttivo, proprio a partire dalla "punta di diamante" delle medie imprese industriali. Una delle principali indicazioni che scaturiscono dalle analisi presentate è di far sì che l'enfasi finora posta sulla competitività delle singole aziende venga estesa anche ai miglioramenti permanenti nella qualità delle relazioni tra imprese, e tra le imprese e il contesto istituzionale di riferimento. Questo contribuisce a tracciare la strada che bisogna seguire per sostenere la presenza del *Made in Italy* sui mercati di tutto il mondo, dove proprio le nostre medie imprese occupano spesso posizioni di leadership: puntare sulla qualità e sulla tutela del marchio, sostenere le imprese ad operare come "sistema" e, al contempo, riorganizzare l'azione di sostegno e promozione dei soggetti pubblici interessati.



SEZIONE III OCCUPAZIONE E PRODUTTIVITÀ: LE TENDENZE DI MEDIO PERIODO

Executive Summary

L'aumento del potenziale di crescita della nostra economia è ancora oggi legato alla soluzione di alcuni problemi strutturali sul versante demografico e occupazionale: il tasso di ricambio della popolazione in età lavorativa (e il possibile rischio di declino economico derivante dai bassi tassi di natalità), l'allungamento della vita attiva, l'ingresso delle donne nel mercato del lavoro, lo sviluppo di nuove figure e di nuove competenze connesse all'introduzione delle nuove tecnologie. E, non da ultimo, il grado di assorbimento di capitale umano di livello elevato (high skills) in un sistema imprenditoriale caratterizzato da specializzazioni settoriali "tradizionali" e da un orientamento all'innovazione di tipo incrementale più che "radicale".

Pur in presenza di una generalizzata flessione della domanda di *high skills*, è tuttavia da segnalare nell'ultimo triennio un crescente ricorso a professioni legate alla direzione e gestione dei processi produttivi (anche quelli che fanno riferimento a stabilimenti esteri, a conferma dei fenomeni di *skill upgrading* legati alla delocalizzazione), alla definizione (o ri-definizione) di strategie di marketing e di vendita, nonché alla gestione delle attività della logistica e della distribuzione. Ancora limitata è invece la domanda di figure tecnico-specialistiche nel campo della ricerca e della progettazione, attraverso le quali sarebbe invece possibile potenziare l'impatto atteso dalle spese in R&S (ancorate poco al di sopra dell'1% del PIL).

Le criticità riguardano tuttavia non solo l'entità degli investimenti innovativi ma anche la capacità di produrre e valorizzare economicamente scoperte e innovazioni da parte delle aziende: e il gap rispetto ai nostri *competitors* nel mondo è rilevante non solo in termini di numero di brevetti approvati ma anche (o soprattutto) nel contenuto dei brevetti stessi. I prodotti high tech, le ICT e le biotecnologie concentrano infatti una quota di brevetti di molto inferiore a quella degli altri paesi industrializzati. Questo getta un cono d'ombra anche sullo sviluppo del nostro *Made in Italy*, il cui rilancio passa proprio attraverso la continua internalizzazione di tecnologie sviluppate in settori terzi. O, spesso, anche in paesi terzi, come dimostra il deficit "storico" della bilancia dei pagamenti della tecnologia, soprattutto nelle voci dei trasferimenti e dei diritti di sfruttamento dei brevetti.

Sviluppo tecnologico, qualificazione del capitale umano e modernizzazione degli assetti organizzativi sono pertanto gli elementi in grado di dare un nuovo slancio alla crescita della produttività totale dei fattori (e, per esteso, alla competitività del sistema), intrinsecamente legata come essa è alla capacità innovativa delle imprese, al profilo della forza lavoro di cui dispongono e al diffondersi delle nuove tecnologie.





La ristrutturazione dell'apparato produttivo italiano e l'impatto sulle prospettive occupazionali

L'immagine positiva dell'Italia sui mercati internazionali è stata in gran parte merito delle imprese di piccole e medie dimensioni, i cui punti di forza sono ancora oggi riconducibili alla flessibilità produttiva, allo sviluppo di comportamenti innovativi, all'elevato contenuto di design, alla leadership in settori di nicchia. Grazie a questi *atout*, i risultati conseguiti sono senz'altro incoraggianti: nonostante gli andamenti congiunturali non sempre favorevoli, il *Made in Italy* gode ancora di ottima fama nelle fasce medio-alte dei beni tradizionali di consumo e della meccanica strumentale. Un successo che è tuttavia tanto più evidente quanto più radicata è, in questi settori, l'organizzazione di reti formali (in primo luogo quelle guidate da aziende leader di grandi e medie dimensioni) e informali tra imprese (basti pensare ai distretti industriali), sintomo dell'esigenza di razionalizzazione mirata al recupero di efficienza del sistema produttivo nel suo complesso.

Se queste sono le tendenze evolutive delle nostre imprese minori, gli andamenti occupazionali, economici e finanziari in molti casi non incoraggianti delle grandi aziende non devono tuttavia avere come conseguenza una de-enfatizzazione del loro ruolo come "testa di ponte" dell'Italia sullo scenario internazionale. § tratta, invece, di ridisegnare in maniera più efficace i modelli organizzativi che le stesse grandi imprese hanno fin qui perseguito e ricondurli a un solo imperativo: concentrarsi sulle funzioni ritenute strategiche, in modo da recuperare in termini di efficienza. E questo è valido sia nei settori manifatturieri dove la loro presenza può



rappresentare una forte esternalità per la crescita strategica e innovativa delle unità di più piccole dimensioni, sia nei comparti a maggiori economie di scala quali quelli di cui si è parlato in precedenza (dall'energia ai trasporti, dal credito alla distribuzione commerciale).

Tale orientamento porterebbe a considerare la possibilità che lo sviluppo delle imprese (anche a prescindere dalla loro dimensione iniziale) passi in alcuni settori strategici per lo sviluppo della nostra economia sia sull'ampliamento della base occupazionale (necessaria, non indispensabile, per raggiungere una scala ottimale), sia, ma solo in misura complementare, sul modello organizzativo delle reti formali (ossia raggruppamenti creati attraverso acquisizioni e partecipazioni azionarie) e sull'ispessimento dei circuiti della subfornitura (attraverso l'esternalizzazione di funzioni aziendali a più basso valore aggiunto), anche su scala trans-nazionale.

Sono modelli organizzativi che partono dalle aziende di più grandi dimensioni, ma che non si esauriscono tra queste. E che possono in parte fornire una chiave interpretativa delle dinamiche che attualmente stanno attraversando il mercato del lavoro in Italia.

Anche per il 2005 la domanda di lavoro delle imprese ha continuato a mostrare una tendenza espansiva sensibilmente superiore rispetto all'evoluzione generale del prodotto interno lordo. Questo porta a formulare un giudizio complessivamente positivo sugli andamenti che di recente hanno caratterizzano il mercato del lavoro: l'occupazione è aumentata di circa 1 milione e 300 mila posti dal 2000 al 2005, la disoccupazione è ormai ben lontana dai livelli a due cifre sui quali era ancorata all'inizio dello scorso decennio, il tasso di occupazione femminile continua a crescere (sia pur a ritmi molto più lenti nel 2005) e, al contempo, la disoccupazione di lunga durata non rappresenta un elemento di tensione come accadeva qualche anno fa.

La dinamica occupazionale resta dunque pur sempre positiva e conferma di essere in controtendenza con la stagnazione dell'economia. Sulla base dei dati diffusi dall'ISTAT, il numero di occupati risulta, in media annua per il 2005, pari a oltre 24 milioni. Il ritmo di crescita su base annua dell'occupazione è stato pari al +0,4%, sintesi di un +0,6% per l'occupazione



maschile e di un -0,1% per quella femminile. Si tratta dunque di un valore più contenuto rispetto a quanto rilevato a inizio di questo nuovo decennio ma segna pur sempre, nell'insieme, una decelerazione e non una contrazione. I riflessi di carattere congiunturale legati alla crisi economica non sono quindi riusciti, almeno nel nostro Paese, a invertire di segno l'andamento positivo dell'occupazione, sostenuto dalla dinamica moderata del costo del lavoro e dalle opportunità legate all'utilizzo delle forme contrattuali flessibili.

Esistono tuttavia alcuni problemi strutturali che vanno ancora risolti, se si vuole aumentare il potenziale di crescita della nostra economia: l'allungamento della vita attiva, l'ampliamento dell'offerta di impiego, l'ingresso delle donne nel mercato del lavoro, la riorganizzazione del lavoro legata all'introduzione delle nuove tecnologie. E, non da ultimo, l'inserimento delle forme d lavoro flessibile all'interno di un mercato del lavoro effettivamente flessibile, dove non solo le diverse tipologie e i diversi istituti ma anche statuto dei lavoratori e ammortizzatori sociali siano regolati da nuovi principi e coerenti rispetto ai medesimi obiettivi.

I dati messi a disposizione attraverso il *Sistema Informativo Excelsior* evidenziano che, nel complesso, l'occupazione privata ha retto anche nel 2005: gli imprenditori hanno programmato assunzioni in numero tale da comportare la creazione netta di circa 92.500 nuovi posti di lavoro nell'arco dell'anno, con un tasso di crescita pari al +0,9%. L'entità del saldo tra entrate e uscite è più contenuta rispetto al passato (le previsioni per il 2004 indicavano 136.629 occupati in più, con un tasso di variazione del +1,3%), segnalando quindi come, pur in una fase prolungata di stagnazione economica, gli imprenditori dimostrino ancora una "consapevole fiducia" e continuino a investire nelle risorse umane.

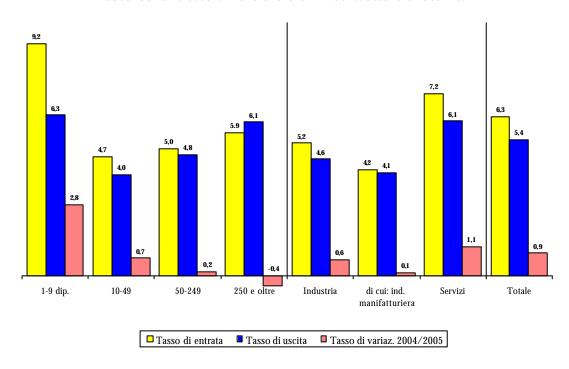
Il saldo del +0,9% è sintesi di un flusso in entrata quasi identico a quello dei due anni precedenti (+6,3%, a fronte del +6,4% del 2004 e del +6,5% del 2003) e di un flusso delle uscite (+5,4%) in ulteriore crescita rispetto al 2004 (anno in cui si era attestato sul +5,1%, contro il +4,0% del 2003).

La flessione del saldo netto dell'occupazione ha colpito in particolar modo le aziende di piccolissima dimensione (fino a 9 dipendenti), che, pur con un valore ancora più elevato rispetto alla media, vedono il tasso di variazione passare dal +4,0% del 2004 al +2,8% del 2005. Le unità produttive tra i 10 e i



49 dipendenti mostrano una contrazione del saldo in linea con la media generale, a fronte di una evidente contrazione (-0,4%) della base lavorativa delle grandi e medio-grandi imprese (sopra i 250 dipendenti), indotte a tagli dell'occupazione come conseguenza di difficoltà di mercato sempre più stringenti.

Assunzioni programmate dalle imprese per il 2005 secondo la classe dimensionale e il macrosettore di attività



Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2005

L'unico segnale positivo, in termini relativi, proviene dalle medie imprese, che si confermano essere la parte più dinamica dell'intero tessuto economico italiano: non solo perseguono obiettivi di crescita "strategica" (che le portano a spostarsi su posizioni di leadership nelle filiere produttive, attraverso il controllo di gruppi o accordi di collaborazione con altre aziende) ma sembrano anche sensibilmente orientate a presidiare le funzioni interne, sia quelle legate al *core* produttivo, sia quelle di tipo trasversale. Per questa tipologia aziendale, si stima che il 2005 si sia chiuso con un tasso di variazione positivo pari al +0,2% (contro il -0,1% dell'anno precedente).



Alla contrazione occupazionale delle grandi imprese si accompagnano le prospettive non certo brillanti del settore manifatturiero: a fronte di un tasso di crescita del +0,6% per il totale dell'industria (già di per sé più contenuto rispetto al +0,9% rilevato per il 2004), le attività di trasformazione appaiono stabili in termini di crescita occupazionale (+0,1%), come esito di un sostanziale equilibrio tra la tenuta delle unità di più piccola dimensione (+1,2% quelle con meno di 50 dipendenti) e la flessione di quelle più grandi (-1,5% per le unità con oltre 250 dipendenti).

Anche per l'anno da poco concluso la crescita occupazionale è apparsa trainata dall'edilizia (poco meno di 26.400 occupati in più, con un tasso pari al +2,8%), seguita a ruota dalle attività commerciali nel loro insieme (+24.300) e, a distanza, dal turismo (+10.200).

In complesso, le attività manifatturiere si attestano su un saldo di 5.000 unità lavorative in più; tra queste, si conferma la miglior tenuta delle industrie dei metalli (+7.000 circa), molto probabilmente trainata dall'andamento positivo delle costruzioni. A tale motivazione potrebbe essere legata anche l'espansione del settore della lavorazione del legno e dell'arredamento (+2.500) - che vede tuttavia il proprio saldo dimezzarsi rispetto a quanto rilevato con riferimento al 2004 - e dei minerali non metalliferi (vetro e ceramica, con oltre 1.200 occupati in più). La meccanica e i beni strumentali sembrano risalire la china rispetto agli andamenti non proprio incoraggianti del recente passato: i programmi occupazionali per il 2005 vedono infatti una crescita di ben 3.200 unità, a fronte delle appena 700 dell'anno precedente. Segue l'industria alimentare, sia pur con un saldo pari a meno della metà rispetto al 2004 (+2.000 contro +4.300). Di segno opposto sono è previsioni formulate dalle imprese del settore chimico (-2.000) e, soprattutto, dal "sistema moda" (tessile/abbigliamento/calzature, con una perdita di altri 8.500 posti di lavoro, ben più dei 6.500 in uscita già nel 2004). Sostanzialmente stabili sono infine le industrie della fabbricazione di macchine elettriche, elettroniche, elettromedicali e strumenti di precisione (solo 340 unità in meno, a fronte di una perdita di 1.400 unità nel 2004).

Nel terziario non si evidenziano settori con previsioni negative, con l'unica eccezione di alcune strutture di servizi di più grandi dimensioni (come nel caso dell'informatica). I comparti con i più alti tassi di crescita sono costituiti, nell'ordine, dal commercio di autoveicoli (+2,2%, pari a 5.500 unità

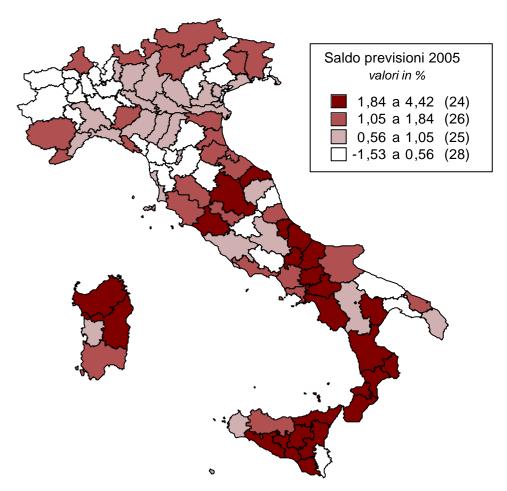


in più), dalle attività turistiche (alberghi, ristoranti e servizi turistici mettono a segno un +2,1%, con ben 10.200 occupati aggiuntivi), dai servizi sanitari privati (+1,7% e +5.000 in termini assoluti) e, infine, dal commercio (+1,4% il dettaglio e +1,6% l'ingrosso). I tassi di variazione più contenuti si riferiscono ai servizi formativi privati e ai trasporti (+0,1% in entrambi i casi), al credito e all'informatica (+0,5% in ciascun settore) e agli studi professionali (+0,8%).

Rispetto al territorio, la crescita più elevata ha riguardato anche per il 2005 il Sud (+1,7%), seguito stavolta dal Centro (+1,0%) che supera, sia pur di poco, il Nord-Est (+0,8%); il Nord-Ovest evidenzia invece il tasso di variazione più contenuto (+0,4%). A livello regionale, il più alto saggio di crescita è fatto registrare dal Molise (+2,9%), che sopravanza leggermente la Calabria (+2,7%) e le sottrae il primato che deteneva nel 2004. Seguono altre regioni meridionali, quali la Campania e la Sardegna (+1,9% per ciascuna delle due), la Sicilia e l'Abruzzo (+1,8 in entrambi i casi), mentre la Puglia è l'unica ad attestarsi al di sotto del punto percentuale. Al Centro-Nord spicca la crescita del triangolo Perugia-Pesaro-Ancona (con tassi che variano dal +1,6% al +2,4%), delle province liguri (+1,1% nel complesso) e di quelle del Trentino-Alto Adige (+1,8%), in entrambi i casi in linea con l'anno precedente. Se Lombardia, Toscana e Lazio fanno rilevare incrementi non dissimili da quelli riferiti alle previsioni per il 2004, le province venete (a partire da Belluno e scendendo attraverso Treviso e Vicenza, fino a Padova e Rovigo) segnano il passo, con saggi di incremento ancora positivi ma in alcuni casi addirittura dimezzati rispetto al recente passato. Nel Piemonte si concentra il maggior numero di province con saldi negativi, ben più accentuati rispetto al 2004: a fronte di uno scarno +0,1% regionale, Vercelli e Novara si attestano su valori di poco inferiori allo zero, mentre Biella (che risente fortemente della specializzazione tessile dell'area) vede un saldo negativo di oltre 700 occupati (pari al -1,5%).



Tassi di variazione occupazionale programmati dalle imprese per il 2005 per provincia



Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2005

I flussi occupazionali in entrata sul mercato del lavoro fanno riferimento, nel complesso, al 22,8% delle imprese italiane. La propensione relativa ad assumere è direttamente correlata alla dimensione aziendale: si va dal 18,2% delle imprese fino a 9 dipendenti a oltre il 90% per quelle con almeno 250 (con queste ultime che, tuttavia, mostrano poi saldi negativi a causa sia di un limitato ammontare delle entrate, sia soprattutto di un numero più elevato di espulsioni).

Il settore industriale - senza mostrare in questo caso particolari differenze al proprio interno tra aziende edili e attività manifatturiere - presenta un più diffuso orientamento all'incremento della forza lavoro a disposizione rispetto al terziario (26,2% contro 20,6%) e dimostra quindi un elevato turnover al proprio interno: molte imprese (soprattutto quelle di più piccola dimensione)



assumono ma, al contempo, sono più frequenti i passaggi inter-aziendali, circostanza questa che, unita a flussi in uscita più consistenti (nel caso delle unità di più grandi dimensioni), porterebbe il saldo su valori, come visto, decisamente contenuti. Su scala territoriale, il Sud si configura come l'area in cui non solo si registrano i saldi occupazionali di entità più elevata ma anche come quella in cui maggiore è la diffusione di imprese (soprattutto di piccole e piccolissime dimensioni) orientate ad assumere (25,3%, seguita dal Nord-Est con il 23,6%).

Nelle traiettorie di crescita occupazionale sono inoltre da rinvenire alcuni elementi del profilo aziendale che, pur prescindendo dal settore di specializzazione o dal territorio di localizzazione, possono spiegare le differenze esistenti nei programmi di assunzione.

Innanzitutto, la forma giuridica, da leggere come cartina al tornasole di possibili logiche di gerarchizzazione del nostro sistema imprenditoriale: il 39,5% delle società di capitali ha programmato assunzioni nel 2005, contro il 14,5% delle ditte individuali. Si tratta con buona probabilità delle stesse imprese collocate nelle posizioni chiave (a monte o a valle) delle diverse filiere produttive, come dimostra la loro maggiore diffusione tra quelle stabilmente presenti sui mercati esteri (che assumono in un caso su tre) e (con quote analoghe) quelle che hanno introdotto innovazioni di prodotto/servizio o di processo, specie se di medie dimensioni.

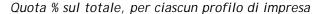
Più marcata è la correlazione tra cambiamento organizzativo e capacità di assorbimento occupazionale: anche se rappresentano appena il 16,7% del totale, le imprese che hanno introdotto innovazioni nell'organizzazione aziendale sembrano procedere di pari passo anche con un incremento della base occupazionale, visto che nel 37,3% dei casi (quota che arriva fino al 43,4% circa nel caso del manifatturiero) hanno programmato nuove assunzioni nel corso del 2005.

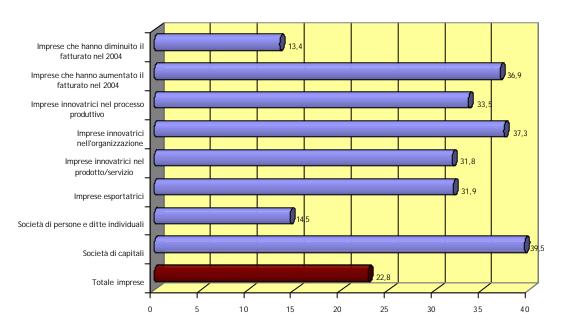
Un'altra variabile che incide fortemente sui programmi di assunzione è rappresentata dalle performance di mercato. Il 36,9% delle aziende che hanno visto aumentare il giro d'affari nel 2004 (si parla di una élite pari a circa il 27% del totale) ha programmato entrate di lavoratori dipendenti per il 2005. Il rapporto appare particolarmente favorevole nel caso delle imprese industriali (in primo luogo quelle della gomma-chimica e della meccatronica),



lasciando così pensare a un possibile recupero di produttività di alcune nostre lavorazioni a più elevato valore aggiunto e a maggiore capacità di assorbimento di figure professionali di livello elevato.

Imprese che hanno programmato assunzioni di personale dipendente nel 2005





Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2005

Se, nel complesso, si conferma anche per il nostro Paese una correlazione diretta tra espansione occupazionale e sviluppo economico, occorre tuttavia evidenziare performance sensibilmente diverse anche all'interno dello stesso settore sulla base del profilo aziendale. A conferma dell'esistenza di un fenomeno di "selezione" tra le imprese, con la conseguente concentrazione/gerarchizzazione guidata da imprese leader anche nei comparti in cui si registrano le maggiori difficoltà.

Un caso tra tutti è quello del tessile-abbigliamento, che nel complesso mostra la dinamica occupazionale più contenuta dell'intero manifatturiero (solo il 19,7% delle imprese assume nel 2005, determinando nel complesso, come si è visto, un saldo negativo di quasi un punto e mezzo in percentuale). A fronte di tale andamento d'insieme, vale segnalare un trend ancora espansivo per le società di capitale (oltre un'impresa su tre ha programmato



assunzioni nel 2005) e per quelle che hanno innovato l'assetto organizzativo, a conferma delle implicazioni positive legate all'irrobustimento della formula aziendale scelta per competere sui mercati.

2. Regolazione del mercato del lavoro e domanda di occupazione

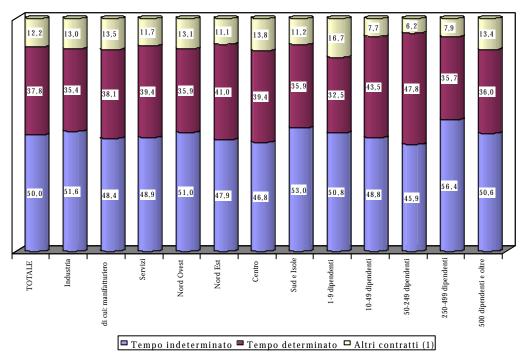
Le informazioni rese disponibili attraverso il Sistema Informativo Excelsior consentono di ricavare alcune indicazioni circa le modalità di impiego privilegiate dalle imprese. La tendenza delle aziende nell'utilizzo delle diverse fattispecie contrattuali sembra muoversi sempre più nella direzione delle assunzioni a termine, a discapito di quelle a tempo indeterminato. Rispetto alle previsioni formulate con riferimento al 2004, le entrate di personale a tempo indeterminato passano infatti dal 58,4% al 50,0%. Al contempo, le assunzioni di dipendenti a tempo determinato passano dal 29,2% al 37,8%, con un salto (in termini di incidenza percentuale) di entità del tutto simile a quello registrato tra il 2003 e il 2004. Questo senza però contare un possibile "effetto sostituzione", legato all'assorbimento da parte di quest'ultima forma contrattuale di gran parte dei precedenti contratti di formazione e lavoro o di una quota forse destinata nel 2004 ai "contratti di inserimento" (che contavano nel 2004 per il 3% soltanto).

L'indicazione che sembrerebbe emergere con riferimento all'ultimo biennio rappresenterebbe dunque un elemento di novità rispetto alle vicende degli anni immediatamente precedenti, quando l'occupazione a tempo determinato aveva perso terreno come quota di quella complessiva. I possibili motivi alla base di tale fenomeno possono tuttavia essere riconducibili non solo ai vari interventi normativi (già a partire dal venir meno del bonus fiscale del biennio 2001-2002) ma con buona probabilità anche alla situazione ciclica: è infatti possibile che, in una situazione di stagnazione come quella attuale, le assunzioni che si effettuano tendono ad essere prevalentemente a tempo determinato, in risposta a un diffuso senso di incertezza sull'evoluzione del mercato a breve termine. A conferma di ciò, basti pensare che ben il 34,1% delle uscite previste nell'arco dell'intero 2005 farebbe riferimento a chiusure di contratti in scadenza.



Tipologia di contratto utilizzato per le assunzioni programmate dalle imprese per il 2005

per settore di attività, ripartizione territoriale e classe dimensionale (in %)



(1) Incluso l'apprendistato

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2005

Il calo dell'impiego a tempo indeterminato risulta più evidente tra le attività terziarie (dove passano dal 57,7% al 48,9%) e più contenuto nell'industria (in cui scende dal 59,4% al 51,6%). Su scala territoriale, la tenuta delle assunzioni previste a tempo indeterminato è stata maggiore nelle imprese del Mezzogiorno (53%) e, sia pur in misura inferiore, in quelle del Nord-Ovest (51%), mentre è stata più limitata al Nord-Est (47,9%) e al Centro (46,8%). Nonostante il calo generalizzato, sono ancora le imprese medio-grandi (tra i 250 e i 499 dipendenti) a ricorrere in misura maggiore al contratto a tempo indeterminato (56,4%), seguite ancora una volta dalle micro-imprese (50,8%) e dalle grandi imprese (50,6%), che distanziano quelle di piccole (48,8%) e medie (45,9%) dimensioni.

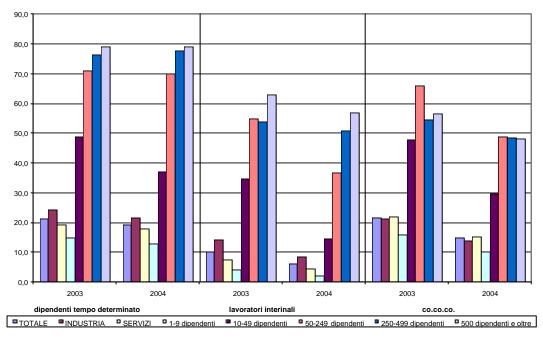
Una possibile valutazione della effettiva rispondenza delle modalità d'impiego flessibile rispetto alle esigenze delle imprese va tuttavia fondata non solo sull'ammontare delle figure in ingresso (o in movimento) nel mercato del lavoro ma anche sulla numerosità delle aziende cui tali assunzioni fanno



capo. Il confronto dei dati di consuntivo del 2003 rispetto a quelli riferiti al 2004 sembrerebbe indicare non tanto che una quota crescente di imprese è stata portata ad adottare rapporti di lavoro flessibili ma soprattutto che le aziende già orientate a ricorrere a tali tipologie contrattuali sono state indotte a farne un uso maggiore. Tale circostanza potrebbe essere determinata dalla numerosità della fascia di imprese che hanno usato almeno una modalità di lavoro flessibile, passata appena dal 43,1% al 44,5% da un anno all'altro. A dimostrazione quindi che la platea delle imprese utilizzatrici non si è ampliata in misura sostanziale.

Peraltro, in termini relativi è addirittura diminuita di 2 punti la quota di aziende che hanno utilizzato dipendenti a tempo determinato, con differenze sostanziali sulla base della dimensione d'impresa, dal momento che tale calo è in buona parte riferibile alle unità di piccola e piccolissima dimensione.

Incidenza % delle imprese che nel corso del 2003 e del 2004 hanno utilizzato personale con alcune tipologie di contratti temporanei



Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2005

Tale circostanza, unita alla contrazione delle aziende che hanno utilizzato lavoratori interinali (quasi 5 punti in meno, come effetto di un più limitato ricorso da parte delle piccole e medio-piccole aziende) e alla forte - e generalizzata - flessione di quelle che hanno utilizzato collaboratori



coordinati e continuativi (o collaboratori "a progetto", visto che si tratta in questo caso di settori privati), porterebbe ad affermare con un buon grado di probabilità che l'avvio della riforma abbia essenzialmente scoraggiato l'utilizzo del lavoro interinale e, soprattutto, delle collaborazioni coordinate e continuative.

È possibile inoltre evidenziare una maggiore frequenza di utilizzo del parttime, reso più conveniente attraverso la possibilità da parte delle imprese di chiedere al lavoratore ore straordinarie. Pur in un contesto non espansivo dell'occupazione, a tale formula fanno riferimento poco meno di 98.400 entrate di personale programmate per il 2005, con una crescita di ben 19.000 unità rispetto all'anno precedente, portando così l'incidenza relativa dall'11,7% del totale delle assunzioni al 15,2%.

La richiesta più consistente di lavoratori part-time viene ancora dai servizi, anche se occorre evidenziare una dinamica maggiore nell'industria nell'arco dell'ultimo triennio. La quota di assunzioni a tempo parziale cresce, infatti, in questo settore dal 2,3% del 2003 al 3,5% del 2004 e fino al 4,4% del 2005, quasi raddoppiando; nei servizi, invece, dopo un calo dal 18,7% del 2003 al 17,6% del 2004, riprende poi a salire nel 2005, portandosi sul 22,4%.

3. Domanda di qualificazione e offerta formativa delle imprese: alcune evidenze delle strategie di riposizionamento

Numerosi studi hanno messo in luce come il basso assorbimento di capitale umano di livello elevato (high skills) nel sistema imprenditoriale italiano - caratterizzato da specializzazioni settoriali "tradizionali", dimensioni aziendali ridotte e orientamento all'innovazione di tipo incrementale più che "radicale" – rappresenti uno dei vincoli più rilevanti per la crescita economica e lo sviluppo competitivo della nostra struttura economico-produttiva.

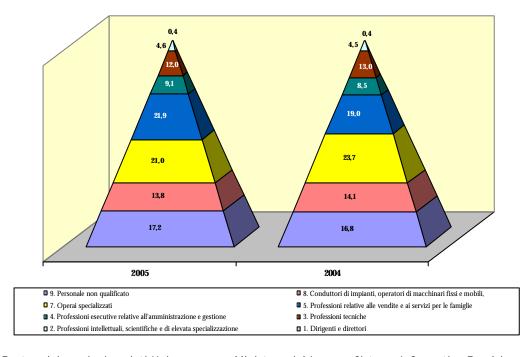
Il Sistema Informativo Excelsior consente, a tale proposito, di verificare l'evoluzione della domanda di capitale umano espressa dalle imprese attraverso l'analisi dei livelli professionali in entrata nei diversi settori



economici e nelle diverse fasce dimensionali, nonché attraverso l'esame dei livelli di istruzione richiesti.

Sul primo versante, si evidenzia una sia pur lieve diminuzione - in termini assoluti e relativi - della domanda di figure professionali di livello elevato (professioni intellettuali e tecniche, corrispondenti ai grandi gruppi ISCO 1, 2 e 3). Il gruppo professionale dei dirigenti, degli impiegati con elevata specializzazione e dei tecnici diminuisce del -3,4% in termini di entrate tra il 2004 e il 2005 (pur a fronte di un -3,9% rilevato per l'intera economia) e finisce per sfiorare le 110.000 unità rispetto alle 121.000 del 2004. Questo comporta la perdita di un punto percentuale in termini di incidenza sul totale, che per il 2005 raggiungerebbe il 16,9%.

Distribuzione percentuale delle assunzioni programmate dalle imprese per il 2005 e per il 2004, per grandi gruppi professionali (ISCO)



Fonte: elaborazioni su dati Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior

Si tratta di personale quasi esclusivamente laureato o diplomato, che viene assunto nella maggioranza dei casi con contratto a tempo indeterminato (61,9% del totale, quota tuttavia più contenuta rispetto al 66,2% relativo al 2004). Per questo gruppo, sembra contare più che in passato il possesso di esperienza lavorativa: a fronte di un 30,7% di entrate per le quali nel 2004 si



faceva riferimento a personale alla ricerca del primo impiego, per il 2005 tale valore scende fino al 26,5%. A conferma ulteriore dell'attenzione alla qualificazione di tali figure "strategiche" per lo sviluppo delle imprese (e dell'economia del Paese), basti pensare che per ben il 39,1% è prevista la realizzazione di interventi formativi ulteriori dopo l'assunzione, contro una media del 25,1%.

Pur in presenza di una generalizzata flessione della domanda di professioni high skills, è da segnalare un crescente ricorso a professioni legate alla direzione e gestione dei processi produttivi (di beni e servizi) e al controllo qualità delle produzioni. Produzioni che, a conferma dei crescenti fenomeni di delocalizzazione in atto nel settore manifatturiero, sembrano far riferimento sempre più ad unità esterne (o spesso anche estere): lo testimonia l'incremento (+3.000 unità rispetto al 2004) della domanda di professioni legate a fasi di assemblaggio e finitura (assemblatori di macchinari, addetti alle macchine confezionatrici ed etichettatrici, addetti alla rifinitura e pulizia del prodotto finale, collaudatori di materiali, etc.) rispetto a quelle "operaie" in senso stretto (-23.000). Al contempo, aumenta la richiesta di addetti agli acquisti (quasi un terzo in più rispetto all'anno precedente), compresi evidentemente i semilavorati ridotti all'esterno della fabbrica.

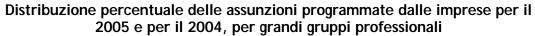
In risposta alla fase di congiuntura economica negativa, le imprese stanno tentando di rispondere attraverso strategie di razionalizzazione (o ristrutturazione) delle fasi di produzione dei beni e servizi e, al contempo, attraverso il lento rafforzamento di quella parte della struttura aziendale deputata alla definizione e attuazione dei piani commerciali, alla individuazione di nuovi bisogni della clientela servita, alla ricerca di nuovi target di mercato da soddisfare. In sintesi, sembra esservi una maggiore attenzione alla definizione di nuove strategie di marketing (come dimostrerebbe la crescente domanda di specialisti e tecnici in questo campo), a fronte di una "forza vendita" (ossia le professioni a diretto contatto con la clientela) ritenuta ormai quantitativamente adeguata ai bisogni aziendali (se non nel caso dei commessi, che aumentano del +2,7% rispetto al 2004).

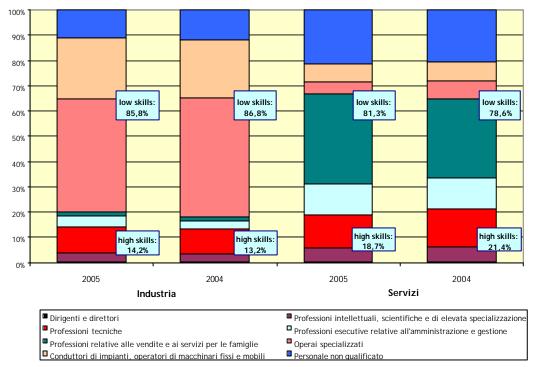
La flessione della domanda di dirigenti, impiegati con elevata specializzazione e tecnici è imputabile in buona parte alle attività terziarie.



Tali attività, soprattutto in seguito a una perdita di oltre 11.000 entrate rispetto al 2004 (poco meno di 73.000, a fronte delle 84.000 dell'anno precedente), vedono la propria incidenza sul totale calare dal 21,4% al 18,7%, essenzialmente come effetto della inferiore richiesta di tecnici. L'industria, al contrario, mostra un flusso di entrate sostanzialmente stabile (pari a 37.000 unità), che, a seguito della generalizzata contrazione del numero di assunzioni previste dal settore, si traduce in un punto percentuale in più dell'incidenza delle insieme delle figure high skills sul totale (passata dal 13,2% al 14,2).

È pur vero che il terziario manifesta comunque ancora una domanda di figure high skills più sostenuta rispetto all'industria nel suo complesso, ma occorre evidenziare che tale fenomeno è legato essenzialmente alla limitata richiesta espressa dalla componente edilizia all'interno di quest'ultimo settore. Se, infatti, si prova ad effettuare un'analisi comparata esclusivamente tra le attività manifatturiere e quelle di servizi, il gap è del tutto assorbito: le prime vedono i grandi gruppi ISCO 1, 2 e 3 rappresentare il 18,4% del totale, a fronte, come visto, del 18,7% del terziario.





Fonte: elaborazioni su dati Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior



La rilevanza delle "professioni dirigenziali, intellettuali e tecniche" risulta tuttavia più elevata, in termini relativi, tra le imprese di servizi di piccole e medio-piccole dimensioni (fino a 49 dipendenti), mentre le aziende della trasformazione industriale mostrano un orientamento crescente all'internalizzazione di figure high skills all'aumentare della dimensione, sopravanzando quelle del terziario nel caso delle unità medie e medio-grandi.

A conferma dei processi di riqualificazione e riorganizzazione delle fasi produttive in atto nelle medie imprese manifatturiere e dell'esistenza di fenomeni di decentramento e delocalizzazione (in Italia o all'estero) facenti capo proprio a tale profilo aziendale, è qui da segnalare una graduale diminuzione delle figure di "operai specializzati" (che, secondo la classificazione ISCO, nell'industria in senso stretto raggiungono il 26,4% delle entrate nella fascia 50-249 dipendenti), a fronte di un maggiore ricorso (fino a sfiorare il 38% del totale, più di quanto rilevato anche nel caso delle unità manifatturiere con oltre 250 dipendenti) ai "conduttori di impianti e operai di montaggio industriali", che in questo caso sono da vedere essenzialmente come assemblatori di semilavorati (nel campo dei macchinari, delle apparecchiature elettriche ed elettroniche, dei beni per l'arredamento, etc.) in gran parte prodotti fuori dalle mura della fabbrica, nelle filiere che le imprese alimentano e alle quali esse stesse contribuiscono. Un anello fondamentale di tali filiere è rappresentato dalle piccole unità produttrici, che mostrano al contempo una migliore tenuta con riferimento al raggruppamento degli operai specializzati (in termini di incidenza percentuale sul totale delle assunzioni) e delle figure del "terziario" interno, per lo più addette alle funzioni di vendita e relazione diretta col mercato.

Tali fenomeni portano a interpretare anche le motivazioni alla base dei fabbisogni professionali delle imprese in una chiave diversa, non più fondata sul miglioramento dell'efficienza e delle performance della singola azienda ma sul raggiungimento delle economie di scala che contano: quelle della filiera alla quale appartengono. Questo significa immaginare flussi di professioni omogenee che si muovono all'interno dello stesso settore (le medie imprese manifatturiere che si focalizzano nella gestione delle filiere produttive che dominano da leader e "scaricano" sulle unità di più piccole dimensioni le fasi di lavorazione in senso stretto, ancorché altamente specializzate) e tra i diversi settori (la elevata domanda di high skills del terziario altro non è che lo sviluppo esterno di attività prima svolte entro le



mura della fabbrica e ora gestite all'interno di filiere a forte presenza di componenti terziarie).

I fenomeni in atto sembrano quindi suggerire l'abbandono di un approccio analitico basato sulla divisione "rigida" dei settori economici, a favore di una lettura che, a partire dalle professioni richieste e dal loro contenuto, possa aiutare a comprendere meglio le inter-relazioni esistenti, anche all'interno della stessa unità produttiva, fra produzione e servizio o fra *core business* e attività (per lo più di servizio) trasversali.

Una delle novità più rilevanti dell'indagine Unioncamere-Excelsior 2005 riguarda certamente la crescita del livello di formazione (secondaria e terziaria) segnalato dalle imprese per le assunzioni previste nel corso del 2005. A differenza dell'anno precedente, tuttavia, non è tanto l'entità delle entrate di figure in possesso di un titolo universitario a far rilevare il balzo in avanti più considerevole (pur in un contesto di generalizzata contrazione delle assunzioni programmate, passano da 56.400 del 2004 a 56.900 nel 2005), bensì l'incremento della domanda di diplomati (circa 19.000 in più da un anno all'altro).

In termini relativi, la richiesta esplicita di laureati riguardava nel 2004 l'8,4% delle nuove assunzioni, mentre le previsioni 2005 portano tale valore a sfiorare il 9% (per la precisione, ci si attesta sull'8,8%). Tenendo poi conto del livello di "formazione integrata" – che considera sia il sapere scolastico, sia quello di tipo esperienziale, che con la riforma universitaria e scolastica è diventato parte integrante del percorso formativo individuale – la domanda di laureati (anche se non necessariamente rivolta a giovani in uscita dal sistema formativo) supera di poco il 10% del totale, attestandosi sulle 65.400 entrate totali programmate nel corso dell'anno.

Si tratta, e val bene evidenziarlo, di incrementi che riguardano in maniera esclusiva il settore industriale nel suo complesso, dove l'incidenza di laureati passa dal 4,9% al 6,1% (con un picco dell'8,7% per la trasformazione manifatturiera), a fronte di una sostanziale stabilità dei servizi, dove la domanda di formazione terziaria (pur contando oltre 41.000 unità a fronte delle 16.000 circa dell'industria) passa dal 10,8% del totale al 10,6%. Dal punto di vista territoriale, nelle regioni del Nord-Ovest e del Centro è significativamente più consistente la domanda di laureati. Ciò conferma che



in queste aree, e in particolare nelle città metropolitane in esse presenti, si stanno concentrando le funzioni di indirizzo strategico del sistema, l'innovazione, la ricerca, il capitale umano.

Le lauree più richieste continuano a essere quelle degli indirizzi economico-commerciali (19.700 circa), seguite però stavolta - sia pur a distanza - dall'indirizzo di ingegneria elettronica ed elettrotecnica (7.300, oltre 2.000 in più rispetto al 2004), che supera quello sanitario e paramedico (5.600). Ma è da segnalare anche che, alle spalle dell'ingegneria industriale e del ramo chimico-farmaceutico, si collocano le lauree cosiddette umanistiche (gruppo letterario, pedagogico, filosofico), con 3.200 richieste in totale. Anche se per oltre due terzi del totale si tratta di titoli legati al mondo dell'insegnamento e della formazione, vale segnalare un importante progresso (si parla di 700 assunzioni in più, pari a un +28% in confronto al 2004, pur in uno scenario che vede le entrate complessivamente ridursi del 3,9%), rispetto agli ultimi anni, nei settori dell'impresa privata.

A partire dall'indagine svolta nel 2005 è stato inoltre possibile valutare l'entità della domanda di personale in possesso di laurea triennale introdotta a seguito della riforma universitaria (Leggi 127/97 e 4/99) differenziandola così da quella riferita invece alla laurea specialistica (quinquennale). Quest'ultimo titolo sembra ancora riscontrare una chiara preferenza presso gli imprenditori, posto che viene richiesto per il 57,7% delle entrate di laureati programmati per il 2005 (con, al suo interno, un 6,9% relativo a corsi post-lauream quali master o dottorato). La "laurea breve" o triennale concentra invece il 16,8% della domanda di laureati, quota alla quale, in teoria, potrebbe aggiungersi parte di quel 25,5% di assunzioni per le quali non si segnalano differenze circa il livello di laurea. Da segnalare, comunque, il più spiccato orientamento ad assumere figure con laurea triennale nei servizi (con quote che superano il 25% del totale dei laureati nel caso della sanità privata - dove prevalgono corsi brevi - e della filiera turistica), nonché nelle imprese del Mezzogiorno, dove gli imprenditori mostrano un orientamento alla scelta ben più deciso rispetto al resto del Paese (la quota di "indifferenza" non raggiunge in quest'area il 20% del totale).

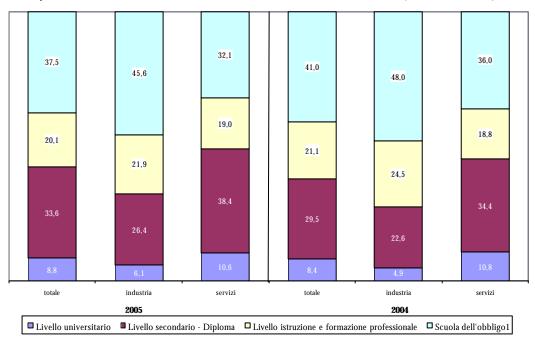
La crescita più consistente della domanda (quasi 218 mila contro i 199 mila del 2004) riguarda per il 2005 il livello secondario e post-secondario.



All'interno di questo livello si evidenzia tuttavia una diminuzione per l'indirizzo amministrativo e commerciale (71.500 entrate, circa 5.700 in meno rispetto all'anno precedente) - che resta pur sempre il più richiesto dalle imprese - a tutto vantaggio di diplomi meno legati ad attività di tipo trasversale, quali quello meccanico (2.300 entrate in più), turistico-alberghiero (+3.000) e agrario-alimentare (+1.000).

A differenza di quanto avveniva con riferimento alla richiesta di laureati, l'aumento dei diplomati riguarda in maniera omogenea sia l'industria, sia i servizi (4 punti percentuali in più in entrambi i casi), mentre a livello dimensionale si conferma il maggiore orientamento ad avvalersi di figure in possesso di questi titoli da parte delle piccole e piccolissime imprese (meno di 50 dipendenti).

Assunzioni previste dalle imprese per il 2005 e per il 2004 per livello di istruzione richiesto e macrosettore di attività (in % sul totale)



(1) Scuola dell'obbligo prevista dalla normativa in vigore fino all'anno scolastico 2002-2003

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2005

Le entrate di figure con qualifica professionale - intendendo sia l'istruzione che la formazione professionale - appaiono in leggera flessione, rappresentando un quinto di quelle totali (un punto in meno rispetto al



2004). Tale fenomeno potrebbe essere essenzialmente letto come conseguenza di una domanda prima indirizzata a questo livello di studi ma ora più orientata al livello secondario superiore, cui non si è accompagnato un analogo "travaso" di richieste a partire dal livello formativo più basso, ossia quello della scuola dell'obbligo.

Il livello minimo della scuola dell'obbligo (facendo riferimento in questo caso alla normativa in vigore fino all'anno scolastico 2004-2005) riguarda così non più del 37,5% della domanda di assunzioni (era il 41% nel 2004). Per apprezzare questa dinamica di crescita basti pensare che nel 2003 più del 51% dei dipendenti delle imprese era in possesso di un titolo di studio che non superava invece la licenza media.

Resta elevata, ancorché stabile, l'attenzione alla formazione continua nelle imprese e oggi coinvolge il 19,3% dei dipendenti in servizio (contro il 19,2% del 2004 e il 17,3% del 2003). Quindi ogni anno poco meno di 2 milioni di dipendenti partecipano alle attività di formazione organizzate dalle circa 240.000 "imprese formative" (quota pari a un quinto di quelle con almeno un dipendente).

In linea con le dichiarazioni formulate con riferimento al 2003, nel 2004 un'impresa su dieci ha ospitato regolarmente anche stage e tirocini formativi. Un percorso sempre più necessario per "acquisire esperienza" (da parte dei giovani che vogliono entrare nel mercato del lavoro) e per selezionare il personale più adeguato (da parte delle imprese). Per il Centro-Nord, dove una quota oscillante tra il 10% e il 12% delle imprese adotta queste pratiche, si tratta di abitudini consolidate, mentre al Sud (7,2%) sembrano esserci ancora spazi di incremento per la loro diffusione.

4. L'innovazione produttiva e commerciale nelle imprese letta attraverso i fabbisogni professionali

Le caratteristiche della domanda di lavoro espressa dalle imprese possono rappresentare una chiave di lettura efficace delle dinamiche in atto nelle economie di filiera a livello nazionale e internazionale. Già oggi è peraltro riscontrabile una chiara e generalizzata tendenza verso il ricorso a figure con competenze elevate, da un lato sul versante tecnologico in senso stretto (per



permettere lo sviluppo di relazioni stabili con centri di ricerca e formazione e favorire così la diffusione di innovazioni) e, dall'altro, su quello delle relazioni commerciali e produttive (in Italia e all'estero).

I dati messi a disposizione attraverso il *Sistema Informativo Excelsior* consentono di approfondire alcune piste di lavoro cui si è già fatto cenno nel presente lavoro, gettando una nuova luce sulle traiettorie di diffusione delle conoscenze e competenze strategiche (sul versante dell'innovazione di prodotto e di processo, della rimodulazione dell'assetto organizzativo, delle strategie di marketing e comunicazione) nelle aziende italiane, distinguendo orientamenti diversi, e per molti versi non noti, sulla base dell'attività economica e della dimensione d'impresa. La lettura integrata di tali fenomeni (soprattutto a livello inter-settoriale) può anche aiutare a comprendere meglio alcune dinamiche in atto nelle economie di filiera di cui si è detto, difficilmente ricostruibili attraverso le informazioni della "statistica ufficiale".

Sul versante dell'assorbimento di capitale umano, tali dinamiche passano attraverso l'internalizzazione di figure con competenze elevate, da un lato sul versante tecnologico in senso stretto (per permettere lo sviluppo di relazioni stabili con centri di ricerca e formazione e favorire così la diffusione di innovazioni), da un altro lato sul versante dell'efficienza del processo di produzione e distribuzione e, da ultimo, su quello delle strategie di marketing e comunicazione.

Pur essendo figure eterogenee tra loro quanto a contenuti di competenze e a finalità alla base della loro internalizzazione, si è provato a definire tale insieme (che, in ogni caso, fa esclusivamente riferimento ai grandi gruppi ISCO 1, 2 e 3, ossia quelli dei "dirigenti, impiegati con elevata specializzazione e tecnici") come quello delle professioni dell'innovazione produttiva e organizzativa. Al suo interno è possibile evidenziare cinque diversi raggruppamenti professionali, 2 ossia:

² Le professioni della ricerca e della progettazione comprendono le seguenti figure elementari della classificazione ISCO: Dirigenti area ricerca e sviluppo; Fisici; Chimici; Progettisti e analisti informatici; Programmatori informatici; Ingegneri elettrotecnici; Ingegneri elettronici e delle telecomunicazioni; Ingegneri meccanici; Ingegneri chimici; Ricercatori industriali; Disegnatori tecnici e progettisti, Disegnatori industriali, stilisti e grafici.

Le professioni per l'innovazione nel processo produttivo comprendono: Dirigenti area produzione industria manifatturiera; Dirigenti area produzione nel settore dei servizi; Dirigenti e responsabili controllo qualità; Tecnici delle scienze chimiche e fisiche; Tecnici di ingegneria elettrotecnica;



- 1) le professioni della ricerca e della progettazione;
- 2) le professioni per l'innovazione nel processo produttivo;
- 3) le professioni per la promozione, il marketing e la comunicazione;
- 4) le professioni per l'innovazione nella logistica e nella distribuzione;
- 5) le professioni per lo sviluppo delle risorse umane e la formazione aziendale.

Nel complesso, a tali figure fanno riferimento 44.700 entrate per il 2005, ossia una quota pari al 6,9% del totale delle assunzioni programmate e, più nel dettaglio, al 40,7% dell'insieme delle *high skills* (dirigenti, professioni intellettuali e scientifiche, professioni tecniche).

E' questo, in altri termini, il nucleo che presenta il maggior dinamismo all'interno dei profili a più elevata qualificazione, posto che negli ultimi tre anni ha visto la sua incidenza sul totale delle entrate mantenersi tra il 6,3% e il 6,9% - a fronte di un calo evidente delle high skills (passate dal 24,6% del 2003 al 16,9% del 2005) - e, più in generale, un incremento medio annuo delle assunzioni relative pari al +2,8% tra il 2003 e il 2005 (periodo in cui, nel complesso, le entrate sono invece diminuite dell'1,9%).

Si tratterebbe quindi di un fenomeno generalizzato di irrobustimento delle attività d'impresa maggiormente connesse alla necessità di riformulare e riposizionare l'offerta di beni e servizi, attraverso l'individuazione di nuovi spazi di mercato, l'ideazione e lo sviluppo di un nuovo mix di offerta, l'ottimizzazione della capacità produttiva, l'efficienza nella gestione della distribuzione. Un fenomeno che vede oggi le imprese di piccola e piccolissima

Tecnici di ingegneria elettronica e delle telecomunicazioni; Tecnici di ingegneria meccanica; Tecnici di ingegneria chimica; Responsabili e tecnici produzione e controllo qualità; Tecnici della programmazione e dello sviluppo dei processi; Tecnici delle scienze biologiche e alimentari; Addetti agli acquisti.

Le professioni per la promozione, il marketing e la comunicazione comprendono: Dirigenti area vendite e marketing; Specialisti aziendali in promozione, marketing e vendite; Tecnici di marketing, pubblicità e pubbliche relazioni.

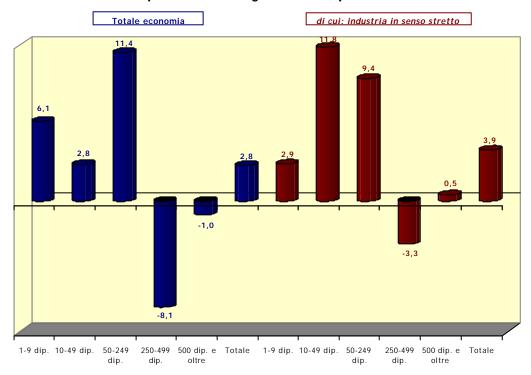
Le professioni per l'innovazione nella logistica e nella distribuzione comprendono: Dirigenti area trasporti, logistica e comunicazioni; Tecnici e responsabili commerciali e delle vendite; Tecnici e responsabili dei trasporti e della logistica.

Infine, le professioni per lo sviluppo delle risorse umane e la formazione aziendale comprendono: Dirigenti area personale e relazioni industriali; Specialisti in didattica e formazione; Specialisti in selezione e gestione del personale; Istruttori tecnici e altri insegnanti specializzati; Tecnici dell'amministrazione e gestione del personale.



dimensione rincorrere quelle più grandi e le medie dimensioni rafforzare la propria posizione di leadership. Soprattutto tra le attività del manifatturiero sembra che le imprese di medio-piccola dimensione (verosimilmente quelle più inserite all'interno di reti formalizzate o flessibili) siano chiamate a disegnare nuove strategie di approccio ai mercati e di gestione delle fasi produttive e distributive, come dimostra un tasso di variazione medio annuo delle assunzioni di professioni dell'innovazione produttiva e organizzativa sensibilmente superiore al totale dell'economia (+11,8% per le aziende tra i 10 e i 49 dipendenti, contro appena il +2,8% della media).

Variazioni percentuali medie annue 2003-2005 delle assunzioni di professioni dell'innovazione produttiva e organizzativa, per classe dimensionale



Fonte: elaborazioni su dati Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior

All'interno di questo raggruppamento di professioni, il 51,2% (valore che raggiunge i due terzi nel caso dei profili per la promozione, il marketing e la comunicazione) è composto da figure in possesso di titolo universitario, ben oltre la quota, pur elevata, riferita al complesso delle high skills (45%).

Le professioni dell'innovazione produttiva e organizzativa costituiscono pertanto uno sbocco privilegiato per la fascia più alta della nostra offerta formativa: esse assorbono infatti il 40% del totale dei flussi in entrata di



laureati nel mondo delle imprese private italiane e il 46,3% di quelli relativi alle sole high skills (sulle quali, in termini di assunzioni totali, pesano invece per il 40,7%). Ancor più rilevante è il dato riferito alle assunzioni di personale in possesso di un titolo post-lauream (master o dottorato), che per il 45% del totale si concentrano proprio in questo raggruppamento.

L'esame dettagliato di ciascun raggruppamento, in termini di professioni elementari ad essi associate e di dinamiche di crescita evidenziabili, consente di ricavare informazioni utili circa le possibili relazioni interaziendali che si sviluppano proprio a partire da tali figure ad elevato contenuto "innovativo" e che investono in maniera trasversale i settori di attività economica.

Ne emerge un quadro in cui è possibile scorgere alcune evidenti criticità, in primo luogo riconducibili al più limitato orientamento delle imprese, nel loro complesso, ad avvalersi di figure tecnico-specialistiche proprio nel campo della ricerca e della progettazione, lo snodo strategico dei processi di rinnovamento in atto. Circostanza, questa, che in prospettiva rischia quindi di minare anche gli sforzi compiuti sul versante dell'efficienza produttiva e del riposizionamento di mercato.

Anche se, nel complesso, si sta parlando del raggruppamento più consistente tra le professioni dell'innovazione produttiva e organizzativa (si raggiungono le 20.200 entrate in media annua tra il 2003 e il 2005, pari al 45% del totale), le professioni della ricerca e della progettazione rappresentano infatti l'unico raggruppamento di figure che, nel triennio in esame, perdono di rilevanza rispetto al totale delle high skills, di cui rappresentavano il 48% nel 2003 ma il 41,4% nel 2005. In altri termini, per ogni mille assunzioni se ne contavano 30,2 di questo gruppo a inizio del triennio in esame e 28,6 oggi.

La disaggregazione di tale dato in base al profilo dimensionale dell'impresa permette di fornire alcune indicazioni sulle tendenze in atto, ancorché basate su previsioni. Se è più immediato pensare a un maggior ricorso a tali figure da parte delle grandi imprese (oltre il 40% delle assunzioni totali si concentra nelle unità con almeno 250 dipendenti), vale invece segnalare una maggiore incidenza sull'insieme delle assunzioni nel caso delle medie imprese, in particolar modo quelle operanti nelle attività delle



trasformazione industriale (90 assunzioni di queste figure ogni 1.000 complessive, a fronte delle 52 del totale dell'economia).

L'analisi dei profili professionali richiesti dalle imprese non consente di definire una possibile tendenza alla formalizzazione di una funzione di progettazione e R&S all'interno dell'azienda, soprattutto nel caso delle unità di più piccole dimensioni. Il fatto che i dirigenti nell'area ricerca e sviluppo facciano riferimento in misura pressoché esclusiva alle imprese più grandi non significa necessariamente che tali attività non vengano svolte nelle piccole aziende o che non sia sviluppata alcuna capacità di relazione con strutture di ricerca esterne. Nel caso di organizzazioni di piccole dimensioni, con funzioni per lo più non formalizzate, è infatti ben più indicativo assumere come proxy di una capacità di ricerca e progettazione interna il ricorso a figure di livello tecnico (progettisti, disegnatori industriali, designers, etc.), la cui incidenza sul raggruppamento, nonostante la contrazione dell'entità di quest'ultimo, si è mantenuto stabilmente sul 40% del totale nell'arco del triennio in esame.

Alla capacità di ideare e sviluppare nuovi prodotti e servizi (in forma autonoma o attraverso il coinvolgimento di strutture esterne) si collega da vicino la necessità di governare in maniera efficiente i processi aziendali e di controllare le attività legate alla logistica e alla distribuzione. A tal fine, le imprese sono chiamate ad irrobustire la loro dotazione di risorse umane qualificate, in grado di "mettere in produzione" il risultato dell'attività di ricerca (dalla protitipizzazione al collaudo), di programmare l'intero processo produttivo, di garantire la qualità del prodotto/servizio offerto o anche di gestire le relazioni con clienti e fornitori, sia di semilavorati che di prodotti finiti. In quest'ultimo caso - che caratterizza fortemente le relazioni di gruppo, i collegamenti in filiera e i circuiti della subfornitura - la gestione a distanza dei rapporti con altre unità produttive o di servizio (particolarmente evidenti del caso dell'esternalizzazione di fasi e lavorazioni in paesi esteri) è un'attività il cui successo è strettamente legato alle competenze professionali e alle nuove strutture organizzative e amministrative di cui l'impresa riesce a dotarsi, anche indipendentemente dalle sue dimensioni. La possibilità di attingere a capitale umano qualificato interno all'azienda consente infatti di evitare che i vantaggi legati al decentramento produttivo vengano vanificati da carenze sul versante organizzativo. E si è in precedenza visto che proprio le aziende delocalizzatrici ricorrono più di frequente a



figure *high skills*, indispensabili per gestire in maniera efficace la complessità dell'organizzazione produttiva.

L'incremento della domanda di professioni per la promozione, il marketing e la comunicazione è con buona probabilità da leggere come l'esito dell'impegno delle imprese a ridisegnare le proprie strategie di marketing e di vendita, per individuare nuovi bisogni e nuovi spazi di mercato e poter subito dopo dare precisi input per il disegno (o il ri-disegno) del mix produttivo o di servizio da offrire alla clientela. In un'ottica di filiera produttiva (gestita all'interno o, soprattutto, all'esterno della fabbrica), tali legano quindi idealmente a quelle professioni si della ricerca, dell'innovazione di processo e della logistica e distribuzione, come tasselli che, se sviluppati in modo integrato, possono portare alla crescita competitiva delle nostre imprese.

Evoluzione della domanda di professioni dell'innovazione produttiva e organizzativa, per tipologia

Assunzioni programmate nel 2005 e variaz. % 2003/2005

	Totale economia			di cui: in	di cui: industria in senso stretto			
	assunzioni 2005 (v.a.)	incidenza per .000 di assunzioni	variaz. % media annua 2003/2005	assunzioni 2005 (v.a.)	incidenza per .000 di assunzioni	variaz. % media annua 2003/2005		
Professioni della ricerca e della progettazione	18.528	28,6	-4,5	7.866	48,0	-0,8		
Professioni per l'innovazione nel processo produttivo	12.723	19,6	2,3	7.571	46,2	3,4		
Professioni per la promozione, il marketing e la comunicazione	6.636	10,2	10,3	2.704	16,5	15,3		
Professioni per l'innovazione nella logistica e nella distribuzione	2.446	3,8	16,8	415	2,5	80,1		
Professioni per lo sviluppo delle risorse umane e la formaz. aziendale	4.369	6,7	29,3	451	2,8	11,2		
Tot. professioni per l'innovazione produttiva e organizzativa	44.702	69,0	2,8	19.007	115,9	3,9		
Totale <i>high skills</i> (ISCO 1+2+3)	109.729	169,4	-0,6	29.948	182,7	-2,9		
Totale assunzioni	647.736	1.000,0	-1,9	163.941	1.000,0	-6,3		

Fonte: elaborazioni su dati Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior



Pur con i vincoli legati a uno sviluppo non adeguato dell'attività di R&S e di innovazione tecnologica - come emerge dall'evoluzione della domanda di professioni della ricerca e della progettazione - sembra possibile affermare che le imprese stanno sempre più focalizzando l'attenzione sulle fasi terziarie a maggior valore aggiunto, a scapito di quelle produttive in senso stretto. Non a caso, l'industria manifatturiera tende a internalizzare con maggior frequenza figure a forte contenuto di servizio, da quelle della progettazione (che solo in questo caso presentano un più contenuto segno negativo del tasso di variazione) a quelle del marketing o, sempre più, anche della logistica. Il che non significa esaurire l'intera filiera produttiva all'interno dei cancelli aziendali ma, molto più probabilmente, riuscire a gestire in maniera più efficace le relazioni con altre unità produttive o di servizio (centri di ricerca, società di marketing e comunicazione, strutture logistiche, etc.) che in tali attività vedono invece il proprio *core business*.

Si tratta di fenomeni peraltro ben visibili non soltanto analizzando i singoli profili professionali o i raggruppamenti di professioni richiesti dalle imprese ma anche osservando quali aree funzionali vanno irrobustendosi attraverso l'ingresso di nuova forza lavoro. Le aree "trasversali" (ossia quelle non legate all'attività di specializzazione produttiva dell'impresa, sia nel campo dei beni che dei servizi) concentrano poco meno del 22% delle assunzioni totali quota pressoché stabile nel triennio in esame - ma con sensibili differenze a In termini comparativi, il manifatturiero settoriale. maggiormente a presidiare le aree in cui si concentrano le competenze di tipo "relazionale", verso il mercato o verso le altre unità produttive o di servizio (spesso operanti lungo la stessa filiera). Vanno rafforzandosi infatti le della comunicazione funzioni strategiche del marketing, commercializzazione, attraverso l'immissione in azienda di figure in molti casi di livello alto e medio-alto in grado di sviluppare internamente tali fasi o di governare le attività svolte da strutture esterne in questo campo. In crescita è anche l'attenzione al rafforzamento delle funzioni logistiche, anche se al momento essa appare ancora più consistente (in base alla numerosità delle assunzioni programmate) tra le unità del terziario.

Ne emerge un quadro in cui la terziarizzazione interna delle attività industriali in senso stretto viene ampiamente confermata: in primo luogo per ciò che riguarda fasi skill intensive quali quelle di progettazione e ricerca (ancora rilevanti in termini capacità di assorbimento di capitale umano ma



sulle quali si addensano alcune nubi, come mostra la recente battuta d'arresto), di marketing e commercializzazione, di logistica e distribuzione. Questo però significa al contempo, ed è forse questo il maggiore elemento di novità emerso dall'analisi, saper governare le relazioni con strutture di servizio esterne altamente qualificate e specializzate. Basti pensare che, soltanto considerando le attività di R&S, disegnatori tecnici e progettisti si ritrovano tra le figure più richieste non solo dell'industria ma anche dei servizi avanzati alle imprese.

La maggiore diffusione di professioni innovative nelle nostre imprese (in primo luogo quelle a forte contenuto terziario o destinate ad attività differenti dal quella del core business) sembrerebbe dunque indicare che, agli occhi dei nostri imprenditori, la competitività sia sempre meno legata alla capacità di raggiungere economie di scala interne e, in qualche misura, alla pura concorrenza di costo e di prezzo. Al contrario, le strategie aziendali, lette attraverso le tendenze occupazionali, sembrano basate in misura crescente sulle economie esterne da specializzazione e "di filiera", legate alla diffusione rapida e informale delle conoscenze sui prodotti, sui processi e sui mercati, nonché alla capacità di intessere relazioni costruttive con l'offerta di servizi, di lavorazioni, di tecnologie.

Fabbisogni di tecnologia e capacità brevettuale delle imprese italiane

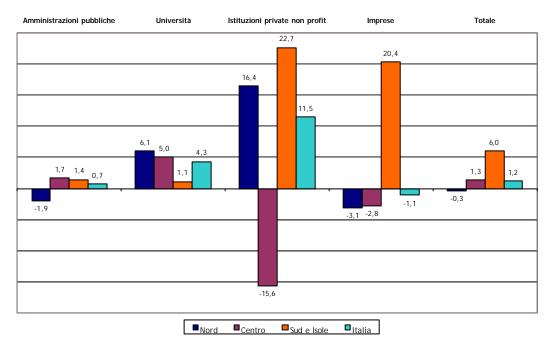
La domanda di professioni dell'innovazione produttiva e organizzativa dovrebbe dunque rispecchiare l'orientamento strategico delle imprese a investire non solo nella qualificazione tout court delle risorse umane ma anche nel cambiamento organizzativo e, non da ultimo, nello sviluppo di comportamenti innovativi sul versante produttivo, distributivo e commerciale. Intervenire sulla qualificazione delle risorse umane significa peraltro potenziare l'entità e l'impatto atteso dalle spese in ricerca e sviluppo, facendo sì che si inneschi un effetto moltiplicativo degli investimenti realizzati.

La spesa in R&S continua infatti a crescere a ritmi ben contenuti (+1,2% a prezzi correnti tra il 2002 e il 2003), tanto da non variare affatto in termini di incidenza sul PIL italiano (oscilla ormai stabilmente tra l'1,1% e l'1,2%).



Nell'ultimo anno per il quale sono disponibili i dati (2003) si è solo avvertita una ricomposizione nella distribuzione della spesa, con il Nord che ora da solo sopravanza di un quarto la spesa del resto d'Italia. Desta però ancora preoccupazione non solo l'entità e la dinamica di tale tipologia di spesa, quanto piuttosto l'ancora limitata incidenza della componente di R&S finanziata dalle imprese private. In Italia, gli investimenti in R&S finanziati direttamente dalle imprese non raggiungono nemmeno la metà del totale (si fermano infatti al 47% nel 2003) e coprono ancora oggi appena lo 0,5% del PIL. Anche a causa di una flessione rilevata nelle regioni del Nord e del Centro, la loro variazione assume addirittura un segno negativo (-1,1% tra il 2002 e il 2003), portando il valore complessivo su livelli ancora più bassi rispetto a quelli riferiti alla spesa degli organismi afferenti al mondo pubblico, tra i quali le Università concentrano la quota più consistente (5 miliardi di euro, un terzo della spesa totale) e, per di più, in crescita continua (+4,3%).

Spesa per R&S intra-muros per tipologia di soggetto. Anno 2003 Variazioni % 2003/2002



Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere nazionale su dati ISTAT

A livello territoriale vale segnalare una maggiore spesa in R&S nella ripartizione del Mezzogiorno, unica per la quale la componente



imprenditoriale vede una crescita in termini relativi da un anno all'altro (un quinto in più rispetto al 2002). Si sta certo parlando di cifre decisamente più contenute rispetto alle altre macro-aree (solo 700 milioni di euro, pari allo 0,2% del PIL meridionale) e agli altri soggetti che, al Sud, investono in R&S (qui le università concentrano da sole il 56% della spesa, contro il 29% del Centro-Nord) ma è pur sempre un segnale di una graduale spinta allo sviluppo di comportamenti innovativi da parte delle imprese meridionali, in particolar modo da parte di quelle della Campania e degli Abruzzi.

Spesa per R&S intra-muros per regione. Anno 2003 Valori assoluti in migliaia di Euro

	Ammini- strazioni pubbliche	Università	Istituzioni private non profit	Imprese	Totale	Variaz. % tra il 2002 e il	Spesa R&S (% PIL)
		V	alori assolut	ti		2003	2003
Piemonte	78.279	310.860	15.876	1.346.118	1.751.133	-2,4	1,6
Valle d'Aosta	1.592	1.434	1.305	9.163	13.494	-2,7	0,4
Lombardia	226.051	754.101	124.675	2.158.908	3.263.735	0,7	1,2
Trentino A.A.	70.738	54.971	7.201	60.603	193.513	15,7	0,7
Veneto	84.407	368.041	6.370	377.186	836.004	1,1	0,7
Friuli Venezia Giulia	43.675	153.431	1.202	147.230	345.538	7,0	1,1
Liguria	76.221	127.616	2.518	238.368	444.723	-9,4	1,1
Emilia Romagna	112.806	461.074	6.775	818.050	1.398.705	-1,3	1,2
Toscana	139.295	531.075	3.872	319.572	993.814	3,0	1,1
Umbria	13.938	106.483	517	35.756	156.694	2,8	0,9
Marche	12.411	117.528	632	98.026	228.597	-1,5	0,7
Lazio	1.328.319	598.831	21.258	668.070	2.616.478	0,9	1,9
Abruzzo	36.039	102.759	857	125.308	264.963	5,5	1,1
Molise	3.049	16.001	530	1.901	21.481	3,1	0,4
Campania	145.898	450.177	8.602	311.043	915.720	13,6	1,0
Puglia	62.385	210.387	3.860	88.890	365.522	-1,2	0,6
Basilicata	10.495	19.071	19	18.833	48.418	6,3	0,5
Calabria	16.484	95.003	60	5.322	116.869	5,1	0,4
Sicilia	82.324	372.287	1.214	134.970	590.795	1,0	0,8
Sardegna	37.840	148.590	474	15.860	202.764	4,6	0,7
Nord	693.769	2.231.528	165.922	5.155.626	8.246.845	-0,3	1,2
Centro	1.493.963	1.353.917	26.279	1.121.424	3.995.583	1,3	1,5
Sud e Isole	394.514	1.414.275	15.616	702.127	2.526.532	6,0	0,8
Italia	2.582.246	4.999.720	207.817	6.979.177	14.768.960	1,2	1,1

Fonte: ISTAT

Al Centro-Nord si evidenzia la crescita delle regioni del Triveneto, che riescono in parte a bilanciare la minore entità della spesa in R&S dell'Emilia



Romagna (soprattutto nella componente privata). Tiene la Lombardia, in un Nord-Ovest dove però appaiono in flessione sia il Piemonte che la Liguria (anche in questo caso per una più contenuta entità della spesa riferita alle imprese).

Le criticità sul versante dello sviluppo e del trasferimento di tecnologia sono tuttavia evidenti non solo nella dinamica della spesa privata in R&S ma nel contenuto delle innovazioni introdotte. Anche nel 2005 si mantiene infatti stabilmente pari a circa due terzi del totale la quota di aziende che, avendo realizzato investimenti in innovazione, si impegnano per lo più nell'incremento della capacità o dell'efficienza produttiva, mentre lo sviluppo di nuovi prodotti abbraccia una quota di aziende che non supera l'8%. Così come per la spesa in R&S, anche in questo caso sono le imprese meridionali quelle che sembrano seguire (o, dato comunque il gap iniziale, rincorrere) le traiettorie già tracciate dalle aziende leader nel settore di appartenenza localizzate nelle regioni del Centro-Nord.

Va comunque specificato che sia le spese effettivamente riportate nel conto economico, sia le immobilizzazioni inserite nello stato patrimoniale possono tuttavia nascondere possibili fenomeni di "innovazione sommersa", dal momento che non tengono conto di altre modalità di sviluppo e trasferimento di innovazione non immediatamente ricavabili dai dati di bilancio, compresi gli investimenti che possono aver portato alla registrazione di un brevetto (spesso non riportati come tali nelle poste relative, per motivi di riservatezza di varia natura).

In quest'ultimo aspetto (ossia nella capacità delle aziende di tradurre in prodotti e processi economicamente valorizzabili le scoperte, le innovazioni e le "opere dell'ingegno") si rileva un'altra criticità in confronto ai nostri competitors. Le domande di brevetto provenienti dall'Italia rappresentano infatti solo I'8% sul totale di quelle presentate all'European Patent Office (EPO, ossia l'Ufficio Europeo dei Brevetti) dai Paesi dell'UE a 25, contro il 41% della Germania, il 14,3% della Francia e il 12,1% del Regno Unito. Differenze che, peraltro, non mutano se si prova a relativizzare la numerosità dei brevetti sulla base degli occupati o degli abitanti.

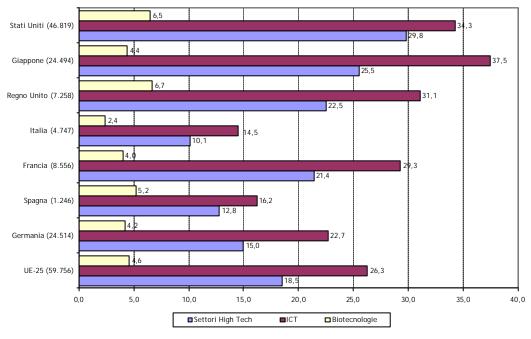
Il gap rispetto agli altri Paesi europei (ma anche in confronto ad altre economie avanzate) è rilevante non solo in termini di numero di brevetti



presentati ma anche (o soprattutto) nel contenuto dei brevetti stessi. Selezionando alcune aree a partire dall'aggregazione in classi dell'*International Patent Classification* (IPC), nella quale ogni brevetto ha un codice di classificazione, emergono infatti differenze considerevoli proprio nei campi a maggior contenuto tecnologico: i prodotti high-tech, ³ le ICT⁴ e le biotecnologie. In tutti questi raggruppamenti, le quote riferite al totale dei brevetti presentati dall'Italia si mantengono ben al di sotto sia della media europea, sia degli Stati Uniti e del Giappone.

Domande di brevetto presentate all'EPO nei settori high-tech, nell'ICT e nelle biotecnologie in Italia e nei principali Paesi competitors





Fonte: EUROSTAT

Tale distanza può essere, da un lato, letta come conseguenza della specializzazione produttiva del nostro sistema imprenditoriale ma, dall'altro, getta un cono d'ombra proprio sull'effettivo sviluppo competitivo del nostro *Made in Italy* tradizionale, il cui rilancio (in termini di efficienza produttiva e di competitività) passa proprio attraverso la continua internalizzazione di

³ Aeronautica; Attrezzature industriali computerizzate; Tecnologie della comunicazione; Lasers; Micro-organismi e ingegneria genetica; Semi-conduttori.

⁴ Telecomunicazioni; Elettronica; Computers ed elaboratori; altre ICT.



tecnologie sviluppate anche in settori terzi. Basti pensare a tal proposito all'importanza delle biotecnologie per il settore agroindustriale o alle molteplici applicazioni dell'ICT nella gestione dei diversi processi produttivi (non solo all'interno delle mura della fabbrica ma anche con riferimento alla rete di clienti e fornitori dell'azienda).

Il legame tra capacità innovativa e competitività dei sistemi produttivi è evidente anche a livello territoriale più spinto, quale quello regionale e provinciale. In Europa, il rapporto più elevato di brevetti presentati per milione di abitanti si registra nelle aree più industrializzate della Germania (Baviera, Baden Württemberg e Assia), nonché in quelle del sud della Svezia e della Finlandia, a più elevata concentrazione di aziende high-tech.

Utilizzando i dati disponibili su scala provinciale circa i brevetti approvati dall' *European Patent Office* (EPO), emerge anche per il nostro Paese una chiara correlazione tra sviluppo industriale e capacità brevettuale. Si tratta di una regolarità geografica piuttosto netta, che sembra dividere il Centro-Nord dal resto del Paese e ricalcare da vicino la capacità di ciascuna economia locale di generare ricchezza diffusa sul territorio.

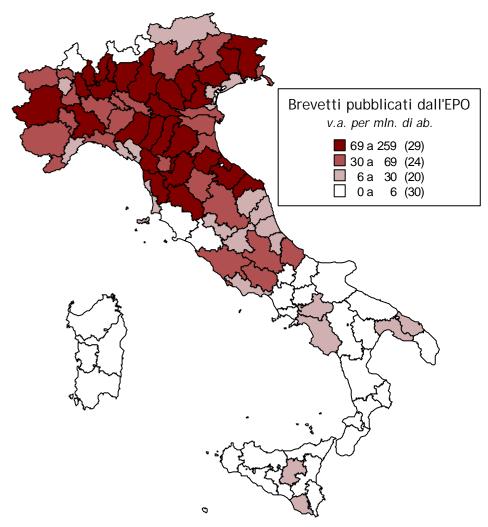
L'Italia settentrionale vede spiccare al proprio interno, in termini di brevetti per milione di abitanti, tutta la fascia ai piedi delle Alpi, che va da Torino fino al Friuli Venezia Giulia, scendendo poi lungo l'Appennino fino ad abbracciare quasi tutta l'Emilia Romagna e da qui, biforcandosi, verso alcune province toscane (Firenze, Prato, Lucca, Pisa e Siena) e verso quelle del nord delle Marche (Pesaro e Ancona).

Il sud sembra dunque staccarsi, in negativo, anche in termini di capacità brevettuale, visto che il tasso di crescita dei brevetti registrati ogni anno (+4,2% in media ogni anno tra il 1999 e il 2004) è peraltro anche inferiore a quello medio nazionale (+6,8%). Su oltre 19.600 brevetti italiani pubblicati dall'EPO nell'intero quinquennio 1999-2004, il Mezzogiorno ne concentra quindi appena il 3,3%, contro il 50,7% del Nord-Ovest, il 32,4% del Nord-Est e il 13,6 del Centro.



Numero di brevetti europei pubblicati dall'EPO (European Patent Office)

Valori pro-capite (per milione di abitanti) - Anno 2004



Fonte: elaborazioni Unioncamere nazionale su dati EPO

Anche la domanda di tecnologia estera espressa dalle imprese private meridionali si mantiene su valori contenuti (anche in rapporto allo spessore del tessuto produttivo locale) e per di più in flessione nel corso degli ultimi anni. A fronte della diminuzione dei pagamenti per l'acquisizione di tecnologie, gli incassi non hanno tuttavia subito un'impennata, tanto da far registrare comunque un saldo negativo della Bilancia dei Pagamenti della Tecnologia (BPT). Questa registra i flussi di incassi e pagamenti riguardanti le transazioni con l'estero di tecnologia non incorporata in beni fisici (disembodied technology), nella forma di diritti di proprietà industriale e intellettuale, come brevetti, licenze, marchi di fabbrica, know-how e assistenza tecnica.



Il saldo globale della BPT per il 2004 è risultato negativo per un importo pari a circa 168 milioni di euro, un disavanzo in linea con un andamento deficitario della serie storica riferita all'ultimo decennio ma in sensibile miglioramento rispetto all'anno precedente, quando si rilevò un saldo negativo pari a 608 milioni. Come in passato, il saldo complessivo è il risultato di surplus registrati nei servizi di ricerca e sviluppo (servizi resi a imprese controllate o collegate, nonché attività frutto di progetti congiunti transnazionali nel campo della R&S) e nei servizi con contenuto tecnologico (invio di tecnici ed esperti, engineering, formazione e assistenza tecnica legata ai diritti di sfruttamento), tuttavia più che compensati dai disavanzi nel commercio in tecnologia (trasferimenti di brevetti, invenzioni e knowhow ed i relativi diritti di sfruttamento) e, soprattutto, nelle transazioni in marchi di fabbrica, modelli e disegni.

Serie storica dei saldi della Bilancia dei Pagamenti della Tecnologia Importi in migliaia di euro - anni 1992-2004

	Commercio in tecnologia	Transazioni in marchi e disegni	Servizi con contenuto tecnologico	Ricerca e sviluppo finanziata da/all'estero	Altri regolam. Tecnologia	Totale
1992	-737.224	-53.734	433.567	-182.488	-49.514	-589.393
1993	-724.099	-7.085	386.366	26.762	-363.944	-682.000
1994	-680.182	-112.159	389.244	16.136	-365.538	-752.499
1995	-491.059	76.935	286.982	154.304	-352.031	-324.869
1996	-441.236	-265.838	173.229	310.676	-321.505	-544.674
1997	-99.051	-183.397	155.958	165.750	-247.426	-208.166
1998	-329.786	-169.466	279.674	46.259	-350.239	-523.558
1999	-334.543	-180.068	298.846	220.823	-820.872	-815.814
2000	-166.845	-312.296	26.663	135.020	-441.026	-758.484
2001	-568.141	-517.909	81.648	476.583	-317.140	-844.959
2002	-373.035	-343.219	488.610	543.337	-332.408	-16.715
2003	-534.214	-317.606	299.441	351.947	-407.808	-608.240
2004	-151.311	-447.234	413.126	325.601	-307.937	-167.755

Fonte: Ufficio Italiano dei Cambi

Rispetto al 2003, si sono verificati contemporaneamente un aumento degli incassi (+12,9%) ed una diminuzione dei pagamenti (-2,5%). L'incremento degli incassi ha interessato la maggior parte delle voci, tranne il know how, l'assistenza tecnica connessa e le cessioni di marchi di fabbrica, modelli e disegni e di invenzioni (quest'ultime peraltro con una limitatissima incidenza sul totale). Dal lato dei pagamenti, le variazioni negative hanno riguardato in



particolare i diritti di sfruttamento dei brevetti, gli acquisti di brevetti, gli studi tecnici ed engineering e gli altri regolamenti per tecnologia, a fronte di incrementi per gli acquisti di marchi di fabbrica, i modelli e disegni, l'assistenza tecnica connessa, i servizi di ricerca e sviluppo, la formazione del personale e l'invio di tecnici ed esperti.

Il netto miglioramento rispetto al 2003 del saldo globale deriva da molteplici componenti. Da un lato, si registrano miglioramenti nei passivi soprattutto del commercio in tecnologia (da 534 a 151 milioni di euro, a causa soprattutto della rilevante diminuzione del disavanzo per diritti di sfruttamento di brevetti) e, in misura minore, degli altri regolamenti per tecnologia (da 408 a 308 milioni di euro). Dall'altro lato, si registra un aumento dell'avanzo dei servizi con contenuto tecnologico, che passa da 299 a 413 milioni di euro a causa soprattutto dell'incremento degli incassi (+9,8%); in particolare, il saldo positivo dei studi tecnici ed engineering raggiunge il massimo storico, passando da 313 a 593 milioni di euro, mentre il saldo negativo dei diritti di sfruttamento dei brevetti scende da 451 a 145 milioni di euro. Il surplus nei servizi di ricerca e sviluppo si mantiene sui livelli dello scorso anno (da 352 a 326 milioni di euro), nonostante una variazione degli incassi (+6,8%) inferiore a quella registrata dai pagamenti (+17,6%).

Rispetto all'intero periodo 1992-2004, la quota di incassi attribuibile ai servizi con contenuto tecnologico è diminuita dal 77,5% del 1992 a un livello prossimo al 50% negli ultimi quattro anni (nel 2004 il 49,2%, minimo storico). Gli incassi per ricerca e sviluppo si mantengono su livelli storicamente elevati, risultando pari al 28,2% del totale. Continuano invece a risultare meno consistenti gli introiti sia per le voci che appartengono al commercio in tecnologia (il 12,7%), sia per quelle riguardanti le transazioni in marchi di fabbrica e disegni (il 7,4%).

I pagamenti per servizi con contenuto tecnologico scendono dal 44,2% del 1992 al 34% del 2004, mentre i pagamenti per commercio in tecnologia scendono al 16,7%, in prossimità del minimo storico fatto registrare nel 2000. Al contrario, l'incidenza dei pagamenti per le transazioni in marchi di fabbrica e disegni raggiunge il massimo storico, pari al 20,7% (partendo da un livello intorno al 5% nel 1992-93); analogamente, anche i pagamenti per ricerca e sviluppo mostrano negli ultimi anni un'incidenza in aumento,



arrivando nel 2004 a costituire il 16,8% del totale dei pagamenti (massimo storico anche in questo caso).

I saldi delle diverse voci della BPT sembrano dunque confermare l'esistenza di una domanda di tecnologia (e, in particolare, di quella direttamente riferibile alle innovazioni di prodotto) da parte delle imprese italiane, che viene però soddisfatta per lo più dal mercato estero. Tale circostanza è, nel tempo, evidente soprattutto per le aziende di piccola e piccolissima dimensione. Nella distribuzione delle imprese segnalanti in base al numero di addetti, si segnala nel 2004 - e per il secondo anno consecutivo - la perdita del primato da parte delle grandi aziende (500 addetti e oltre) in termini di incidenza sul totale degli incassi e dei pagamenti, anche se appare in recupero rispetto allo scorso. Risulta infatti evidente la diminuzione del peso, tra il 1996 e il 2004, dal 59,4% al 32,1% per gli incassi e dal 59,2% al 35,8% per i pagamenti, a favore soprattutto delle piccolissime imprese (fino a 19 addetti), che vedono nello stesso periodo triplicare la loro incidenza, passando dal 13,1% al 40,3% per gli incassi e dal 10,9% al 32,9% per i pagamenti. In particolare, negli ultimi anni si nota una forte accelerazione di tale fenomeno, appena mitigata dal lato dei pagamenti nel corso del 2004.

Bilancia dei Pagamenti della Tecnologia: composizione percentuale dei flussi per classi di addetti delle imprese

	Incassi				Pagamenti			
	1996¹	2002	2003	2004	1996 ¹	2002	2003	2004
Fino a 19 addetti	13,1%	31,8%	39,9%	40,3%	10,9%	33,2%	37,0%	32,9%
20-99 addetti	9,4%	10,1%	12,1%	10,8%	11,5%	13,9%	14,9%	18,3%
di cui: 20-49 addetti		5,9%	7,5%	6,4%		10,8%	10,0%	10,3%
50-99 addetti		4,2%	4,6%	4,5%		3,0%	4,9%	8,0%
100-499 addetti	18,1%	14,4%	19,7%	16,8%	18,4%	15,3%	17,5%	13,0%
di cui: 100-249 add.		10,8%	12,0%	8,2%		10,9%	11,1%	7,6%
250-499 add.		3,6%	7,7%	8,6%		4,4%	6,4%	5,3%
500 e più addetti	59,4%	43,7%	28,3%	32,1%	59,2%	37,6%	30,6%	35,8%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

(1) Nel 1996 non era disponibile la disaggregazione delle classi 20-99 e 100-499 addetti

Fonte: Ufficio Italiano dei Cambi

Per quanto riguarda le altre classi di addetti, vale evidenziare per le mediopiccole imprese (da 20 a 99 addetti) un'incidenza altalenante e variabile tra circa il 10% e il 13% dal lato degli incassi, mentre per i pagamenti si registra



una tendenza all'aumento negli ultimi tre anni, con il 2004 che registra il punto di massimo (18,3%). Infine, emerge una maggiore tenuta del peso delle medio-grandi imprese (da 100 a 499 addetti) per quanto riguarda gli introiti rispetto ai pagamenti, per i quali nel 2004 si verifica la più significativa riduzione (passano da un'incidenza media del 17-18% ad una pari al 13%). Questa tendenza potrebbe indicare, così come per le piccolissime aziende, una crescente capacità di "produrre" (e di "vendere" all'estero) innovazione da parte delle medie imprese, non soltanto per quanto riguarda il commercio in tecnologia (marchi e brevetti) ma anche nei servizi (engineering, formazione, R&S, ecc.).

Indipendentemente dalla dimensione, si tratta comunque di aziende che nella maggioranza dei casi non hanno alcuna partecipazione diretta o indiretta all'estero: in oltre l'86% del valore delle transazioni, l'impresa italiana dichiara infatti di avere partecipazioni dirette o indirette inferiori al 10% o di non avere alcuna partecipazione estera. Simmetricamente, dai dati concernenti la tipologia della controparte estera, si registra che la quasi totalità dei regolamenti (circa il 98%) riguarda transazioni che non avvengono con la casa madre o una filiale, o comunque con aziende partecipate con quote superiori al 10%. Tali circostanze sembrano quindi indicare che per l'economia italiana non sussiste un rilevante fenomeno di scambi di tecnologia tra imprese organizzate in forma di gruppo trans-nazionale o appartenenti a multinazionali a proprietà italiana o estera.

Disaggregando i dati della BPT in base al profilo dei segnalanti, è possibile rilevare che le transazioni riferibili al sistema delle "società non finanziarie" (raggruppamento che comprende essenzialmente imprese "produttive" private e imprese partecipate dallo Stato) sono prevalenti rispetto a quelle relative agli altri soggetti economici (costituendo oltre l'80% dei regolamenti) e fanno rilevare un saldo positivo di 55 milioni di euro.

Le "imprese e quasi società finanziarie" (holding finanziarie private e pubbliche, altre imprese finanziarie, imprese di assicurazione) mostrano un lieve avanzo (39 milioni di euro); per i 'soggetti non imprenditori' (all'interno dei quali sono comprese anche le Università e gli Enti Pubblici di Ricerca) persiste invece un significativo deficit (circa 305 milioni di euro), dovuto in particolare al passivo degli altri regolamenti per tecnologia (sia pure in diminuzione da 325 milioni di euro a 249 milioni di euro), a sua volta



derivante da pagamenti della Pubblica Amministrazione per la partecipazione a progetti internazionali.

Bilancia dei Pagamenti della Tecnologia: saldi ripartiti per tipologia di soggetto segnalante e servizio (2004)

Importi in migliaia di euro

Società e quasi società non finanziarie

	Imprese e quasi società finanziarie	di cui: imprese parteci- pate dallo Stato	di cui: imprese produt- tive	Totale	Totale soggetti imprendi- tori	Soggetti non imprendi - tori	Importi non riparti - bili	Totale generale
Cess./acq. di brevetti	12.889	1.523	-62.378	-60.876	-47.955	-750	-89	-48.794
Diritti di sfruttam. di brevetti	-700	-847	-146.301	-136.314	-136.618	-3.545	-4.682	-144.845
Cess./acq. di invenzioni	0	0	-1.891	-1.841	-1.841	-385	0	-2.226
Know How	5.553	-74	39.617	39.208	44.707	-382	229	44.554
Diritti di sfruttam. marchi, modelli e disegni	6.559	-31	-413.444	-412.989	-406.340	-2.261	-1.327	-409.928
Cess./acq. di marchi di fabbrica, modelli e disegni	6	-332	-24.883	-42.061	-42.031	4.512	213	-37.306
Ass. tecnica connessa a cessioni e diritti di sfruttam.	-1.015	-1.139	-113.952	-112.140	-113.031	-2.535	-14.917	-130.483
Studi tecnici ed engineering	30.110	70.582	471.300	544.704	575.340	603	16.953	592.896
Formaz. del personale	-106	1.568	-17.120	-14.313	-14.397	-62.387	205	-76.579
Invio di tecnici esperti	-1.054	-3.715	30.044	27.102	26.784	2.019	-1.511	27.292
Ricerca e sviluppo finanziata da/all'estero	-8.034	178.612	93.420	276.709	269.059	9.759	46.783	325.601
Altri regolam. tecnol.	-4.935	4.188	-56.894	-51.711	-56.581	-249.404	-1.952	-307.937
Totale	39.273	250.335	-202.482	55.478	97.096	-304.756	39.905	-167.755

Fonte: Ufficio Italiano dei Cambi

Il saldo positivo attribuito alle "società non finanziarie" per il 2004 è in netta controtendenza rispetto ad una serie storica caratterizzata da saldi storicamente negativi. Nel dettaglio, i disavanzi strutturali dei diritti di sfruttamento di marchi di fabbrica e disegni (413 milioni di euro), dei diritti di sfruttamento dei brevetti (136 milioni di euro) e delle cessioni di brevetti (61 milioni di euro) sono stati superati dai surplus relativi a studi tecnici ed engineering (545 milioni di euro), ricerca e sviluppo (277 milioni di euro). In particolare, i saldi dei diritti di sfruttamento dei brevetti e dei studi tecnici ed engineering mostrano le variazioni positive di maggiore entità. All'interno di questo raggruppamento, vale tuttavia evidenziare che il saldo positivo è dovuto in misura pressoché esclusiva alle transazioni riferite alle "imprese partecipate dallo Stato", che, aumentando la loro incidenza e salendo al 11,4% degli incassi e al 3,2% dei pagamenti, registrano un avanzo di 250



milioni di euro, ben superiore (109 milioni di euro in più) rispetto a quello pur sempre ragguardevole del 2003.

Si riduce tuttavia anche il disavanzo delle "imprese produttive", passato dai 440 milioni di euro del 2003 ai 200 milioni del 2004. Tra queste, la branca dei "mezzi di trasporto" conferma il surplus più rilevante, circa 204 milioni di euro, anche se risulta in diminuzione rispetto all'anno precedente (406 milioni di euro). Il miglioramento del saldo globale è sostanzialmente da attribuire alle branche dei "materiali e forniture elettriche" e dei "prodotti chimici". La branca delle "macchine per ufficio ed elaborazione dei dati e strumenti di precisione" registra ancora una volta il deficit maggiore, pari a circa 224 milioni di euro. Tale disavanzo è riconducibile essenzialmente al commercio in tecnologia e alle transazioni in marchi e disegni: i vabri legati all'acquisizione e, ancor di più, allo sfruttamento di brevetti e marchi di fabbrica (per i quali è necessaria una transazione con soggetti esteri) determinano infatti dei saldi sensibilmente negativi per queste voci: -74 milioni di euro nel commercio in tecnologia e -156 milioni per marchi, modelli e disegni. Si tratta peraltro di tendenze già rilevate negli anni precedenti, tanto da poter affermare che per le produzioni di punta dell' high-tech italiano esista una dipendenza ancora sensibile da invenzioni e brevetti realizzati all'estero, a fronte di una più limitata capacità di generare innovazione "spendibile" oltralpe.

Le branche che pur assicurano un surplus nella bilancia commerciale ("prodotti tessili, cuoio e calzature, abbigliamento", le "macchine agricole e industriali", i "prodotti in metallo, esclusi le macchine ed i mezzi di trasporto" e gli "altri prodotti industriali") nel commercio internazionale di disembodied technology tendono però, come negli anni passati, a non fornire nel loro complesso un contributo positivo.



Saldi della BPT per branca di attività economica delle imprese produttive

Importi in migliaia di euro - anno 2004

	Commercio in tecnologia	Transazioni in marchi e disegni	Servizi con contenuto tecnologico	Ricerca e sviluppo finanziata da/all'estero	Altri regolam. Tecnologia	Totale
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	-1.572	-409	807	242	11	-921
Prodotti energetici	6.124	-2.130	-161	20.619	-18.310	6.142
Minerali e metalli ferrosi e non, esclusi fissili e fertili	-713	-1.301	2.224	-3.229	-44	-3.063
Minerali e prodotti a base di minerali non metallici	-2.635	-5.679	3.432	-251	-218	-5.351
Prodotti chimici	-9.260	15.905	-25.691	-70.753	-1.467	-91.266
Prodotti in metallo esclusi le macchine e i mezzi di trasporto	-12.467	676	16.968	-6.032	-770	-1.625
Macchine agricole e industriali	-10.220	-6.275	69.646	-5.120	4.764	52.795
Macchine per ufficio, macchine per l'elaborazione di dati	-74.250	-155.436	2.470	11.426	-8.900	-224.690
Materiale e forniture elettriche	2.192	-11.752	43.061	101.602	18.495	153.598
Mezzi di trasporto	-4.250	-8.745	236.012	1.810	-20.556	204.271
Prodotti alimentari, bevande e prodotti a base di tabacco	-7.721	-7.251	16.883	-2.963	-403	-1.455
Prodotti tessili, cuoio e calzature, abbigliamento	27.501	-47.127	-2.020	480	-503	-21.669
Carta, articoli di carta, prodotti della stampa ed editoria	-7.906	-18.438	-1.100	-2.556	-609	-30.609
Prodotti in gomma e in plastica	-14.316	-16.404	-5.208	-884	78	-36.734
Altri prodotti industriali	-2.481	-43.166	4.734	16.306	-9.010	-33.617
Edilizia e opere pubbliche	-1.568	120	44.421	-536	-3.381	39.056
Servizi del commercio, recuperi e riparazioni	-21.492	-34.352	11.484	14.618	-6.137	-35.879
Servizi degli alberghi e pubblici esercizi	-767	-27.781	-2.670	-6	0	-31.224
Servizi dei trasporti interni	56	-675	-4.300	445	146	-4.328
Servizi dei trasporti marittimi e aerei	0	0	-3.323	-415	-463	-4.201
Servizi connessi ai trasporti	611	-216	10.904	152	-111	11.340
Servizi delle comunicazioni	-3.726	-2.721	10.621	-11.807	-6.262	-13.895
Altri servizi destinabili alla vendita	-32.302	-64.844	-59.081	30.574	-3.203	-128.856
Altre branche non classificabili	209	-326	159	-302	-41	-301
Totale imprese produttive	-170.953	-438.327	370.272	93.420	-56.894	-202.482

Fonte: Ufficio Italiano dei Cambi

L'esame dei dati ripartiti per regione di provenienza/destinazione dei flussi vede confermata la leadership del Nord-Ovest (e, nello specifico, della Lombardia) in entrambe le direzioni dei flussi (circa il 60% del totale, peraltro in aumento rispetto all'anno precedente).



Bilancia Tecnologica dei Pagamenti a livello regionale, 2003-2004

Valori assoluti in migliaia di Euro

	Incassi	Pagamenti	Saldi	Incassi	Pagamenti	Saldi		
		2003		2004				
Piemonte	498.272	277.519	220.753	457.827	222.591	235.236		
Valle d'Aosta	1.628	1.203	425	1.384	781	603		
Lombardia	1.000.967	1.455.441	-454.474	1.362.266	1.609.862	-247.596		
Liguria	76.340	87.155	-10.815	114.662	78.932	35.730		
Trentino Alto Adige	10.657	15.659	-5.002	7.604	20.743	-13.139		
Veneto	121.761	190.151	-68.390	102.786	167.189	-64.403		
Friuli Venezia Giulia	32.752	47.151	-14.399	54.884	52.444	2.440		
Emilia Romagna	92.379	197.292	-104.913	144.705	176.972	-32.267		
Toscana	159.769	85.269	74.500	218.929	102.845	116.084		
Umbria	6.717	6.292	425	9.369	11.946	-2.577		
Marche	30.431	32.019	-1.588	16.566	22.508	-5.942		
Lazio	660.216	886.593	-226.377	580.778	698.181	-117.403		
Abruzzo	15.115	39.714	-24.599	4.572	74.940	-70.368		
Molise	757	1.108	-351	312	470	-158		
Campania	25.311	8.550	16.761	12.677	9.414	3.263		
Puglia	7.129	10.027	-2.898	6.460	6.467	-7		
Basilicata	1.945	6.710	-4.765	267	3.422	-3.155		
Calabria	836	1472	-636	711	1.494	-783		
Sicilia	7.904	8.516	-612	6.719	5.927	792		
Sardegna	3.276	4.561	-1.285	6.335	10.520	-4.185		
Nord-Ovest	1.577.207	1.821.318	-244.111	1.936.139	1.912.166	23.973		
Nord-Est	257.549	450.253	-192.704	309.979	417.348	-107.369		
Centro	857.133	1.010.173	-153.040	830.214	910.420	-80.206		
Sud	62.273	80.658	-18.385	33.481	37.714	-4.233		
Italia	2.754.162	3.362.402	-608.240	3.109.813	3.277.648	-167.835		

Fonte: Ufficio Italiano dei Cambi

L'Italia nord-orientale permane al terzo posto (con il 10,0% degli incassi e il 12,7% dei pagamenti) dopo il Centro, che registra circa il 27% dei flussi a fronte di oltre il 30% nel 2003. Tale risultato, dal lato dei pagamenti, è spiegato non soltanto dal peso dei soggetti non imprenditori (la Pubblica Amministrazione e, verosimilmente, gli Enti Pubblici di Ricerca con sede nel Lazio) per la voce altri regolamenti di tecnologia, ma anche dai servizi di ricerca e sviluppo e studi tecnici ed engineering. Anche per quanto riguarda gli incassi, il Lazio svolge il ruolo maggiore in questa ripartizione, in particolare per le voci studi tecnici ed engineering e servizi di ricerca e sviluppo.



In termini di saldi, va evidenziato che nel 2004 l'Italia nord-occidentale torna a presentare un avanzo - sia pure minimo, pari a 24 milioni di euro - dopo il passivo di 244 milioni di euro verificatosi nel 2003. Mentre il Piemonte conferma ancora una volta il suo tradizionale saldo positivo (235 milioni nel 2004), migliora significativamente il disavanzo strutturale della Lombardia, che da 454 milioni di euro scende a 248 milioni di euro, grazie all'andamento dei diritti di sfruttamento di marchi di fabbrica e disegni e dei diritti di sfruttamento di brevetti. Il disavanzo dell'Italia centrale registra un'ulteriore diminuzione (da 178 nel 2003 a 80 milioni di euro nel 2004), pur con un deficit ancora ragguardevole (ma più basso del passato) riferito agli altri regolamenti di tecnologia. Un significativo saldo positivo si registra invece nel Lazio per gli studi tecnici ed engineering, cui si aggiunge un avanzo nel know how per la Toscana.

Indipendentemente dalla regione di localizzazione del soggetto segnalante, emerge comunque una forte dipendenza dell'interscambio di disembodied technology dal resto dei Paesi dell'UE: in termini di flussi lordi, la Francia si conferma come il principale paese controparte dal lato degli incassi (18,5% degli incassi e il 10,8% dei pagamenti), mentre il Regno Unito balza al primo posto per quanto riguarda i pagamenti (28,3% contro 13,2% degli incassi). Gli Stati Uniti (8,9% degli incassi e 14,3% dei pagamenti) non costituiscono quindi più il principale paese partner, come invece si verificava fino al 2002. In ordine di importanza, seguono come nel 2003 la Germania (8,8% degli incassi e 11,9% dei pagamenti) e l'Olanda (11,1% degli incassi e 8,0% dei pagamenti). Vale poi osservare che i flussi con i dieci paesi nuovi entrati nell'Unione Europea non superano, nel complesso, il 2% del totale.

Più in dettaglio, l'interscambio con la Francia (che nel 2003 aveva dato luogo ad un deficit di 13 milioni) fa rilevare il saldo positivo più rilevante (222 milioni di euro), a fronte di un passivo di entità superiore che si verifica invece nell'interscambio con il Regno Unito (passato da 336 a 517 milioni di euro, arrivando quindi a costituire circa il doppio dei 253 milioni di euro del disavanzo comunitario). Tra i paesi extra-comunitari, il deficit con gli Stati Uniti (192 milioni di euro, in diminuzione rispetto ai 294 del 2003) risulta nuovamente superiore al disavanzo totale con i Paesi extra-UE, pari a 168 milioni di euro. Da segnalare sono altresì i minimi disavanzi con il Canada (10 milioni di euro) e, soprattutto, con i nuovi paesi industrializzati asiatici (7 milioni di euro nel complesso).



Su scala regionale cambia talvolta il profilo del partner straniero di maggior rilievo: dal lato degli incassi, per la Lombardia i flussi più rilevanti provengono non dalla Francia (133 milioni) ma, rispettivamente, dall'Olanda (290 milioni) e dal Regno Unito (226 milioni). Per questa regione, il minor peso dei paesi extra-UE (circa il 36%) è testimoniato dal dato degli Stati Uniti (140 milioni), che si colloca su valori più bassi che in passato. Per il Lazio e il Piemonte, ossia le altre due regioni con i maggiori incassi, si rafforza il maggior peso degli incassi provenienti dall'Unione Europea, in particolare dalla Francia. Analogamente agli introiti, i flussi in uscita dalla Lombardia, dal Lazio e dal Piemonte (che costituiscono circa il 77% del totale anche dal lato dei pagamenti) si concentrano in prevalenza nei Paesi dell'Unione Europea (73% del totale). Nel caso della Lombardia, gli esborsi si dirigono principalmente verso il Regno Unito (478 milioni di euro), gli Stati Uniti (221 milioni), la Germania (206 milioni) e la Francia (118 milioni). Il 78,4% degli esiti del Lazio sono nei confronti dell'UE, soprattutto verso il Regno Unito (301 milioni di euro, con un peggioramento del saldo pari a 207 milioni), mentre per i Paesi extra-UE i pagamenti verso gli Stati Uniti (95 milioni) rappresentano la parte preponderante.

Dal punto di vista dei saldi, in ambito UE il surplus del Piemonte (231 milioni di euro) compensa parzialmente il deficit della Lombardia (311 milioni); il Lazio (58 milioni) e l'Abruzzo (49 milioni) registrano invece i deficit più rilevanti dopo la Lombardia. In ambito extra-UE, diversamente dal 2003 la Lombardia presenta un surplus (86 milioni), mentre Lazio ed Abruzzo si confermano come regioni deficitarie (rispettivamente 61 e 30 milioni).

Le informazioni fin qui illustrate sui fabbisogni espliciti delle imprese nel campo dell'innovazione tecnologica (in termini non solo di brevetti e servizi di assistenza o di R&S ma anche di risorse umane in grado di facilitare la diffusione di comportamenti innovativi in azienda) confermano dunque le criticità già più volte evidenziate in occasione dei precedenti Rapporti, che vanno dall'entità degli investimenti di fonte privata alla contenuta dinamica della capacità brevettuale o, ancora, al forte orientamento allo sviluppo di innovazione incorporata nei beni strumentali. Ne aggiungono tuttavia una, ossia la domanda ancora limitata (e, anzi, in lieve flessione) di figure professionali in grado di sviluppare (all'interno o attraverso il collegamento con strutture esterne specializzate) attività di R&S e di innovazione tecnologica. Mancando tale tassello, rischia di non innescarsi la connessione



virtuosa fra progresso tecnologico, cambiamento organizzativo e qualificazione delle risorse umane, in grado di dare effettivo slancio alla capacità di sviluppo e di valorizzazione economica delle attività di R&S.

Tenendo soprattutto conto delle specializzazioni produttive del nostro Sistema Paese, la via da percorrere sembra dunque essere non tanto quella di destinare maggiori risorse pubbliche alla ricerca o di sviluppare politiche di incentivazione alla R&S, quanto quella di sviluppare politiche mirate, nello specifico, a rendere più immediato e significativo l'impatto degli investimenti in ricerca sulla produttività. Obiettivo raggiungibile facilitando, tra l'altro, il passaggio da una domanda di innovazione fin qui espressa a livello di singole imprese a una "domanda aggregata", cui faccia riferimento un numero maggiore di soggetti con esigenze simili dal punto di vista tecnologico e alla quale si possa dare risposta adeguata anche con l'ausilio di strutture esterne qualificate (Università, Enti Pubblici di Ricerca, ecc.). Al contempo, occorre agire sul versante organizzativo, favorendo una maggiore internalizzazione di capitale umano high skill in grado di rispondere ad esigenze specifiche, quali quelle legate più strettamente alla ricerca tecnologica o inerenti alle trasformazioni organizzative (inclusa la riconversione delle strutture produttive) in grado di generare un impatto positivo dell'innovazione sulla produttività aziendale.

Tale approccio avrebbe dunque un impatto sensibile proprio sulla crescita della produttività totale dei fattori (e, per esteso, della competitività del sistema), intrinsecamente legata come essa è alla capacità innovativa delle imprese e al diffondersi delle nuove tecnologie. Non a caso, la flessione della produttività nell'ultimo triennio sarebbe peraltro da ricondurre in parte proprio alla "qualità" dei profili professionali richiesti dalle imprese (non cresciuta di pari passo con l'incremento della base occupazionale) e all'impatto ancora limitato degli investimenti innovativi realizzati negli anni passati, in primo luogo quelli legati al recupero dell'efficienza produttiva (come nel caso delle tecnologie dell'ICT).



6. Accumulazione di capitale umano e produttività del lavoro: l'evoluzione in Italia

Il punto della questione è dunque come coniugare lo sviluppo di attività a maggiore intensità di lavoro (attestato dalla crescita occupazionale che, come visto, ha caratterizzato il nostro Paese anche nel 2005, nonostante il ristagno nella produzione di ricchezza) alla ripresa di un sentiero di crescita economica. Un obiettivo non da poco, posto ad esempio che gli interventi di flessibilizzazione del mercato del lavoro (solo l'ultimo dei quali è da vedere nella c.d. legge Biagi) hanno sì portato con sé una maggiore accumulazione di capitale umano ma, al contempo, hanno contribuito fin qui in misura ancora limitata allo sviluppo economico (pur avendo invece decisamente favorito la propensione all'innovazione organizzativa delle imprese), in termini di velocità di crescita della produttività del lavoro.

Il legame fra crescita economica, produttività e occupazione ha peraltro seguito percorsi diversi nel corso degli ultimi 15 anni. Fino alla metà degli anni Novanta, lo sviluppo del nostro sistema economico è stato alimentato da incrementi della produttività del lavoro, ai quali non ha fatto da contraltare un altrettanto significativo incremento dei posti di lavoro. L'accordo sulla politica dei redditi del 1993 e le riforme introdotte sul versante legislativo e delle politiche per il lavoro nel 1996-1997 hanno poi segnato un'inversione del processo, evidenziabile nel progressivo orientamento delle imprese ad ampliare la base occupazionale e, al contempo, nel progressivo rallentamento nella crescita della produttività del lavoro.

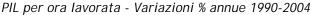
Tali tendenze non trovano un analogo corrispettivo a livello europeo o tra i Paesi industrializzati nostri *competitors*. Considerando la variazione del PIL per ora lavorata, il nostro Paese ha fatto rilevare valori costantemente al di sotto sia della media europea, sia di Stati Uniti e Giappone, se non per il periodo 1992-1995, per i motivi di cui si è brevemente fatto cenno poc'anzi.

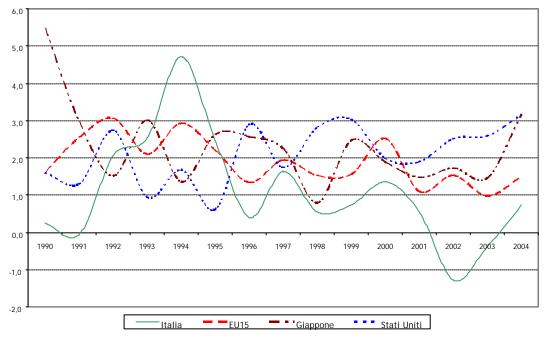
La ripresa della produttività successivamente al valore minimo del 2002 è nient'altro che il frutto di una dinamica del PIL che, in termini relativi, si è mantenuta su livelli (sia pur lievemente) superiori a quella delle unità standard di lavoro. Questa tendenza sembra esser proseguita anche nel 2005,



sia pur in forma decisamente attenuata: questo perché, a fronte di una stagnazione del valore aggiunto, l'occupazione (misurata in termini di unità di lavoro equivalenti a tempo pieno) è diminuita per la prima volta dal 1995 (-0,4% rispetto all'anno precedente), dopo essere rimasta pressoché invariata nel corso del 2004.

Produttività del lavoro in Italia e confronto a livello internazionale





Fonte: OCSE

Nonostante il rallentamento della produttività, il costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) nel 2005 è cresciuto in Italia a ritmi solo di poco superiori a quelli dell'anno precedente (+2,4% contro +2,2%), grazie anche a una dinamica moderata del costo del lavoro. Tuttavia, e in sintonia con quanto avvenuto negli anni più recenti, l'incremento del CLUP è stato più elevato rispetto alla media dei nostri principali *competitors* dell'area dell'euro

⁵ La diversità di segno tra l'andamento delle ULA (-0,4%) e quello del numero di persone occupate (cresciuto invece del +0,2%) è singolare nell'esperienza storica recente. Essa deriva soprattutto da un forte aumento delle posizioni lavorative a orario ridotto e, in misura minore, dall'accresciuto ricorso alla Cassa integrazione guadagni. I lavoratori in Cassa integrazione, classificati come occupati, non sono ricompresi nelle unità di lavoro a tempo pieno, in quanto non prestano la propria opera.



(Germania, Francia e Spagna), riflettendo quindi da vicino una decelerazione della produttività del lavoro decisamente più forte che altrove.

In particolare, nel settore manifatturiero italiano, la crescita del CLUP (+3,2% nel 2005) è da ricondurre alla decisa diminuzione della produttività, pur a fronte di una diminuzione del costo del lavoro per dipendente. Al contempo, la produttività del lavoro nei servizi vede un incremento analogo a quello del 2004 (intorno al +0,3%/+0,4%), peraltro non dissimile a quello dei Paesi competitors e anche in presenza di una dinamica ancora sostenuta del costo del lavoro per dipendente.

Costo del lavoro per dipendente, produttività del lavoro e CLUP Confronto tra Italia e competitors dell'area dell'euro - Variaz. % sull'anno precedente

	ULA		Costo de per dipe					o del lavoro per Là di prodotto	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	
				Industria in	senso streti	to			
Germania ¹	-1,5	-1,7	2,1	1,2	6,0	4,4	-3,7	-3,1	
Francia	-2,9	-2,5	3,6	2,5	3,5	3,3	0,1	-0,8	
Italia	-1,2	-1,6	4,0	2,4	2,5	-0,7	1,5	3,2	
Spagna	-0,9	0,3	3,9	2,8	1,5	0,8	2,4	2,0	
				Sei	vizi²				
Germania ¹	1,3	0,6	-0,3	-0,1	0,1	0,3	-0,4	-0,3	
Francia	0,5	0,6	2,8	3,3	1,4	1,3	1,4	1,9	
Italia	0,4	0,3	3,3	3,2	0,4	0,3	2,8	2,6	
Spagna	3,1	3,1	3,3	2,7	0,5	0,8	2,8	2,0	
				Totale	economia				
Germania ¹	0,4	-0,2	0,3	0,2	1,7	1,3	-1,4	-1,1	
Francia	0,0	0,1	2,9	3,1	1,9	1,3	1,0	1,7	
Italia	0,0	-0,4	3,5	2,9	1,3	0,5	2,2	2,4	
Spagna	2,6	3,1	3,3	2,5	0,4	0,2	2,9	2,3	

⁽¹⁾ Per la Germania, il riferimento è agli occupati, mentre per Francia, Italia e Spagna il riferimento per i rapporti in tabella è rappresentato dalle ULA (unità standard di lavoro, a tempo pieno).

Fonte: elaborazioni Banca d'Italia su dati ISTAT ed EUROSTAT

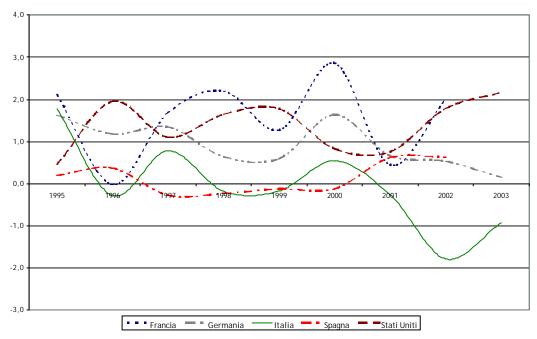
La componente del lavoro non basta tuttavia da sola a dar conto della crescita economica, misurata in termini di PIL. Oltre al suo contributo e a quello del capitale, è possibile individuare una quota residua - definibile

⁽²⁾ Comprende soltanto i seguenti settori: "commercio, trasporti e telecomunicazioni", "intermediazione finanziaria e proprietà immobiliari", "altri servizi".



come "produttività degli altri fattori" (multi-factor productivity)⁶ - rappresentata dal progresso tecnologico non incorporato nei beni fisici, la cui variazione permette di valutare l'entità della crescita del PIL non direttamente riconducibile né al lavoro, né al capitale. L'andamento di questa grandezza è strettamente legato, tra l'altro, all'efficienza nella gestione dei processi produttivi ottenuta attraverso la ricombinazione (o un migliore uso) del fattore capitale e del fattore lavoro o attraverso la riduzione dell'ammontare di beni e servizi intermedi necessari all'output. Pertanto, la sua variazione costituisce uno dei fattori in grado di spiegare la crescita del PIL in termini reali nel lungo termine, come accaduto per Paesi quali Francia, Irlanda e, soprattutto, Stati Uniti. In altri Paesi - come Germania o, soprattutto, Italia - la "produttività degli altri fattori" ha invece subito un sensibile rallentamento a partire almeno dalla metà degli anni Novanta.

Produttività degli "altri fattori" in Italia e confronto a livello internazionale Variazioni % annue 1995-2003¹



(1) Per Spagna e Francia l'ultimo anno disponibile è il 2002.

Fonte: OCSE

⁶ Si veda a tal proposito: OECD, Measuring Productivity - OECD Manual Measurement of Aggregate and Industry-level Productivity Growth, OECD, Paris, 2001.



Tenendo conto anche di questa ulteriore componente della crescita, appare chiara la necessità di una maggiore integrazione delle politiche (politiche del lavoro e politiche industriali, con particolare riferimento a quelle per l'innovazione) affinché si possa dare nuovo slancio al tasso di crescita del PIL, che si scomponga poi in aumento dell'occupazione e, al contempo, in un aumento della produttività.

Intervenire su questi ultimi due fattori significa, in estrema sintesi, rivolgere un'attenzione particolare alla quantità e alla qualità dei posti di lavoro da creare, così come previsto dalla Strategia di Lisbona. Non trascurando tuttavia che alcune aree del Paese sono ancora lontane da una situazione di pieno impiego e, più in generale, il nostro Paese appare distante proprio dagli obiettivi fissati a Lisbona (ossia un tasso di occupazione complessivo del 70%, del 60% per le donne, del 50% degli anziani): il che dimostra la necessità di intraprendere o di riguadagnare un sentiero che sia sì di crescita economica ma che abbia come obiettivo strategico ragionevole anche l'aumento dell'intensità occupazionale.