

Rapporto Unioncamere 2009

**L'economia reale
dal punto di osservazione
delle Camere di commercio**

■ a cura del **Centro Studi Unioncamere**

Bozze di stampa

Il presente Rapporto è stato realizzato da un gruppo di ricerca del Centro Studi Unioncamere, coordinato da *Claudio Gagliardi* e *Domenico Mauriello*

Al gruppo redazionale e alla predisposizione dell'appendice statistica hanno partecipato:

Pietro Aimetti, Lorenzo Bellicini, Donato Berardi, Paolo Bulleri, Giuseppe Capuano, Fedele De Novellis, Carlo De Vincentiis, Elena Di Raco, Antonello Fontanili, Claudio Gagliardi, Giacomo Giusti, Massimo Guagnini, Corrado Martone, Domenico Mauriello, Sonia Neri, Giovanna Pascale, Alessandro Piras, Alessandro Rinaldi, Claudia Samarelli, Stefano Scaccabarozzi, Francesco Vernaci, Cesare Vignocchi, Laura Zanfrini

L'appendice statistica al Rapporto Unioncamere 2009 può essere consultata sul sito www.starnet.unioncamere.it

© Unioncamere, 2009

La riproduzione e/o diffusione parziale o totale delle informazioni contenute nel presente volume e nella sua appendice statistica è consentita esclusivamente con la citazione completa della fonte: "Centro Studi Unioncamere, *Rapporto Unioncamere 2009*"

Indice

<i>Introduzione</i>	5
1 <i>Il sistema imprenditoriale italiano tra il 2008 e il 2009</i>	
1.1 Andamenti congiunturali e prospettive occupazionali delle imprese per il 2009.....	7
1.2 Come le imprese affrontano la crisi: i fattori competitivi e i nuovi orientamenti strategici delle PMI manifatturiere (20-499 dipendenti).....	28
1.2.1 <i>La crisi vista dalle piccole e medie imprese manifatturiere</i>	29
1.2.2 <i>Tra ampliamento e ripiegamento: i mercati di insediamento delle imprese manifatturiere a cavallo della crisi</i>	31
1.2.3 <i>Le previsioni di investimento delle imprese per il 2009</i>	38
1.2.4 <i>L'autopercezione dei vantaggi competitivi e le strategie per superare la crisi</i>	45
1.2.5 <i>Riorganizzazione produttiva e nuova articolazione territoriale delle filiere ..</i>	50
1.3 Gli effetti della crisi sull'espansione del tessuto imprenditoriale.....	56
1.4 La crescita e l'irrobustimento delle imprese al femminile	71
2 <i>Lo scenario economico a livello internazionale, nazionale e regionale</i>	
2.1 L'evoluzione attesa dell'economia mondiale.....	77
2.2 Scenari economici nazionali e regionali 2009-2012	83
2.3 La dinamica a breve dell'inflazione.....	95
3 <i>Competitività e dinamiche settoriali</i>	
3.1 Il posizionamento dell'Italia sui mercati internazionali	103
3.2 Le medie imprese e la metamorfosi del sistema produttivo italiano	116
3.2.1 <i>L'evoluzione delle performance delle medie imprese industriali</i>	116
3.2.2 <i>I fattori che determinano il passaggio dalla piccola alla media dimensione....</i>	120
3.3 La dinamica del fatturato nel commercio e i comportamenti d'acquisto delle famiglie	125
3.4 Gli scenari del turismo in Italia.....	135
3.5 Il valore aggiunto della cultura.....	140

4	<i>Reddito delle famiglie, Pubblica Amministrazione e differenziali territoriali</i>	
4.1	I differenziali territoriali nel reddito disponibile e nel patrimonio delle famiglie	147
4.2	L'indebitamento delle famiglie: una analisi provinciale	158
4.3	Il valore aggiunto della Pubblica Amministrazione	163
5	<i>Mercato del lavoro, sistema della formazione e innovazione</i>	
5.1	I fabbisogni professionali delle imprese: le prospettive in tempo di crisi	173
5.2	L'evoluzione della domanda di formazione e lavoro alla luce della riorganizzazione del sistema produttivo.....	180
5.3	Andamenti occupazionali e modelli di sviluppo territoriale	188
5.4	Brevetti, marchi e design: posizionamento e trend di sviluppo	199
6	<i>Immigrazione, integrazione e sviluppo</i>	
6.1	Imprese, occupazione e valore aggiunto dell'immigrazione.....	211
6.2	Le prospettive del mercato del lavoro italiano e la domanda di risorse umane dall'estero.....	218
6.3	Percorsi di integrazione degli immigrati nelle imprese italiane	223
7	<i>Infrastrutture per il territorio e politiche di intervento nazionali e locali</i>	
7.1	Il sistema infrastrutturale italiano e i costi legati alla mancata realizzazione di nuove opere	231
7.2	La programmazione delle infrastrutture: il mercato delle opere pubbliche a livello nazionale e regionale	238
7.3	Le società partecipate e controllate dagli enti locali (2003-2007)	249

Introduzione

Il Rapporto Unioncamere 2009, realizzato in occasione della 7° Giornata dell'Economia, rappresenta il momento di sintesi di un'attività di ricerca svolta in maniera continuativa dagli uffici studi delle Camere di Commercio. Esso si basa su un'ingente mole di dati, riguardanti caratteristiche e performance delle imprese italiane, quotidianamente raccolti ed elaborati per ragioni di carattere amministrativo e di ricerca economica, al fine di analizzare le dinamiche e le modificazioni strutturali in atto nei sistemi imprenditoriali locali e proporre politiche di intervento.

Questo Rapporto 2009, tuttavia, presenta inevitabilmente caratteri di straordinarietà: nei giorni in cui viene stampato l'Italia si trova, come il resto delle economie avanzate, nel mezzo della più grave crisi economica degli ultimi ottant'anni; ma è anche il momento di un inatteso riconoscimento della capacità innovativa e manageriale dell'industria italiana, sancito da un accordo storico tra la principale casa automobilistica italiana e la terza casa automobilistica statunitense, pubblicamente sostenuto dallo stesso Presidente degli Stati Uniti d'America e, anche per questo, tale da suscitare una grande impressione nell'immaginario collettivo.

La sequenza degli avvenimenti avvalorava la convinzione, espressa da molti non senza retorica, che nulla dopo questa crisi sarà come prima. La durata e le conseguenze della crisi appaiono oggi imprevedibili e non possono essere sottaciute le tante preoccupazioni. Ma le pagine di questo Rapporto fanno intravedere, accanto alle ombre, anche alcuni motivi di fiducia: perché la nostra struttura imprenditoriale, nel suo insieme, continua a dimostrarsi capace di competere con successo a livello internazionale (pur nella generale flessione del commercio mondiale), sfruttando al meglio le sue qualità di elevata specializzazione e flessibilità nelle aree-paese meno colpite dalla crisi. Le imprese italiane, inoltre, dimostrano di saper "produrre" più innovazione di quanto comunemente si pensi, secondo percorsi che le statistiche ufficiali stentano a cogliere.

Uno degli aspetti di questa crisi che possono essere considerati salutarì, per la ripresa e per il futuro stesso delle società, riguarda poi il fatto che, oltre a condividere la necessità di regole e istituzioni adeguate all'economia globalizzata, tutti - economisti, governanti e cittadini - sono portati a riconsiderare che la prosperità di un popolo e di una nazione dipenda soprattutto dalla sua capacità di mettere al centro del proprio sviluppo il valore del lavoro come fattore produttivo. Con tutte le implicazioni che ciò comporta in termini di attenzione alle problematiche della diffusione e della qualità della formazione, della ricerca, della propensione all'imprenditorialità e dell'immigrazione. Sono questi anche temi posti al centro dell'attenzione del Rapporto Unioncamere 2009.

La seconda metà del 2008 e il primo trimestre del 2009 hanno messo a dura prova i

bilanci e la fiducia stessa delle nostre imprese: la domanda internazionale ha subito una brusca frenata, la già debole domanda interna ha ulteriormente rallentato. Tutto ciò emerge con grande evidenza nelle diverse dimensioni settoriali e territoriali analizzate attraverso le periodiche indagini di Unioncamere. Vengono soprattutto sottolineate le crescenti difficoltà delle piccole e piccolissime imprese, sia nei settori manifatturieri, sia in quelli dei servizi.

Finora, però, gli archivi delle Camere di commercio non hanno registrato un incremento straordinario nei tassi di cessazione delle imprese o nelle dichiarazioni di apertura di fallimento. La struttura imprenditoriale nel suo complesso, monitorata fino ai primi quattro mesi del 2009, ha quindi sostanzialmente retto, pur rallentando i tassi di natalità e subendo i pesanti contraccolpi della crisi internazionale e della restrizione del credito con contrazioni eccezionali nella produzione e nei fatturati.

La conferma di questa valutazione di tenuta viene dalle previsioni occupazionali delle imprese, che questo Rapporto analizza in maniera approfondita dando voce alle interviste di oltre 57 mila imprenditori italiani: la flessione c'è (-2%), ma non assume per fortuna dimensioni catastrofiche. Per di più, a questa fase di recessione le imprese intendono reagire con un upgrading qualitativo degli organici, assumendo più tecnici, più professionisti ad elevata specializzazione, più laureati e diplomati.

In generale, tutte le indagini effettuate a più riprese nei primi mesi del 2009 dal Centro Studi Unioncamere evidenziano come la parte più dinamica delle piccole e medie imprese italiane di fronte alla crisi non si limiti a perseguire strategie di difesa, ma adotti anche comportamenti "aggressivi" per incrementare l'efficienza interna, per qualificare i propri prodotti e proporre di più innovativi ai mercati, per rafforzare il proprio marchio e fidelizzare i clienti.

Una delle conseguenze di questi processi di riposizionamento competitivo è la nuova fase di riorganizzazione che vede oggi impegnati, in primo luogo, i nostri distretti industriali e le filiere territoriali della subfornitura e dei servizi.

Anche se l'inflazione nel breve periodo appare sotto controllo, i consumi delle famiglie italiane tendono ancora a contrarsi. E i differenziali tra Centro-Nord e Mezzogiorno si fanno mediamente più profondi. Continua in tutto il Paese la ristrutturazione del settore commerciale, con l'espansione della grande distribuzione e la preoccupante crisi degli esercizi di prossimità.

La sfida competitiva - sia nel breve che nel medio-lungo periodo - per l'Italia si gioca, infine, sulla capacità di recuperare velocemente il gap finora accumulato sul versante delle infrastrutture. Anche su questi temi, il Rapporto fornisce uno spaccato di un certo interesse, stimando i costi che la comunità nazionale dovrà subire nel caso di ulteriori rinvii, ma anche sottolineando le grandi opportunità che si stanno aprendo, soprattutto a livello locale. Le condizioni e i tempi della ripresa dipenderanno, in larga misura, dagli avvenimenti internazionali. Ma conterà anche la capacità che, ai diversi livelli di responsabilità pubblici e privati, il Paese saprà dimostrare nel rafforzamento della coesione sociale e nell'innalzamento dei livelli competitivi, delle produzioni come delle infrastrutture e dei servizi pubblici.

1. Il sistema imprenditoriale italiano tra il 2008 e il 2009

1.1 Andamenti congiunturali e prospettive occupazionali delle imprese per il 2009

Tra l'ultimo trimestre del 2008 e il primo del 2009, gli effetti della crisi finanziaria internazionale sull'economia reale si sono manifestati con intensità sempre maggiore. Così come le altre economie avanzate, l'Italia ha visto una forte riduzione della fiducia dei consumatori e delle imprese, che – in un scenario segnato dalla diminuzione del valore dei risparmi e dalla perdita di potere di acquisto delle famiglie, nonché dal rallentamento del credito – ha frenato la domanda e la produzione, determinando un peggioramento delle condizioni sul mercato del lavoro.

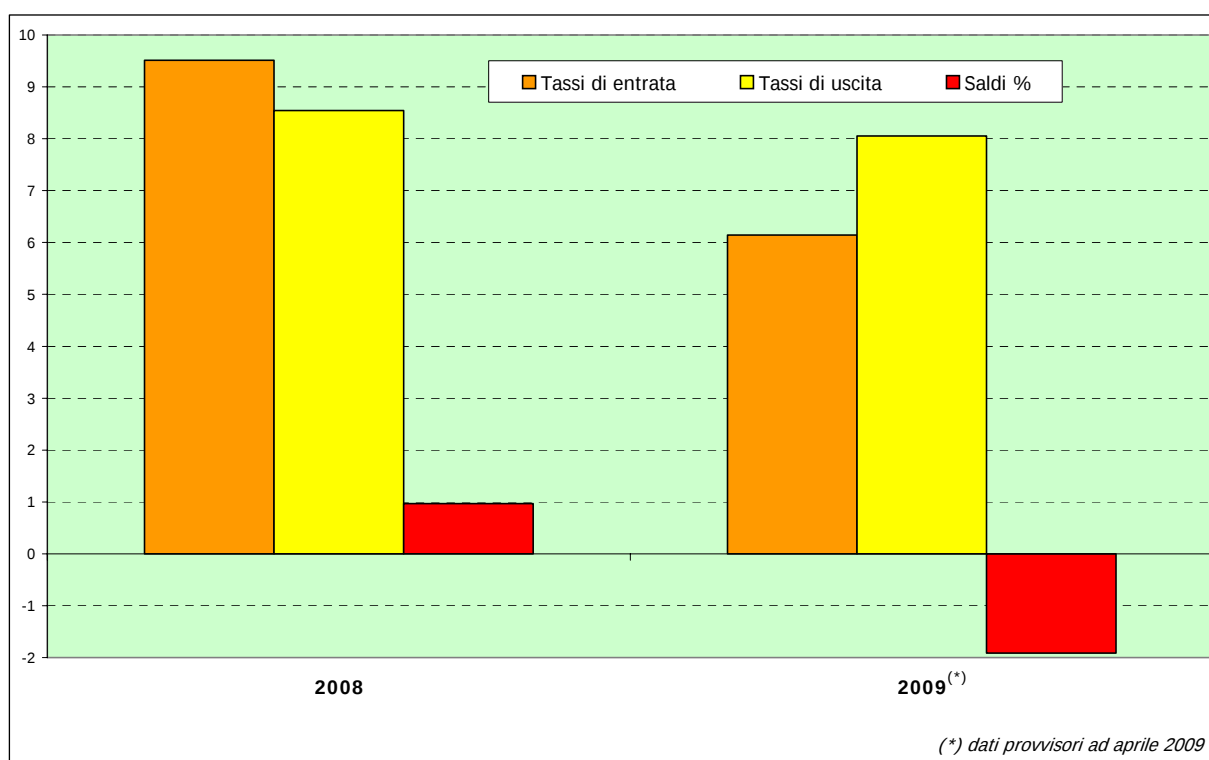
Nel 2008, il tasso di occupazione in media annua si è attestato a livello nazionale al 58,7%, appena 0,1 decimi di punto percentuale in più rispetto all'anno precedente (in base ai dati Istat sulle Forze di Lavoro); al contempo, il tasso di disoccupazione, dopo nove anni di discesa ininterrotta, è tornato a crescere, arrivando al 6,7% (sette decimi di punto in più in confronto al 2007). Si tratta di andamenti direttamente collegati al graduale peggioramento delle aspettative di crescita occupazionale delle imprese italiane nel corso dell'anno.

Già l'indagine congiunturale del Centro Studi Unioncamere svolta nel mese di gennaio 2009 – su un campione di oltre 3 mila imprese - aveva segnalato un calo tendenziale (stock dicembre 2008 su stock dicembre 2007) nell'ordine dell'1%, corrispondente a circa 110.000 occupati. Tale saldo sarebbe stato determinato da un aumento pari a circa 110mila dipendenti sino al terzo trimestre, seguito da un forte calo concentrato nell'ultimo trimestre dell'anno (pari a circa 220mila unità). Si tratta di un calo piuttosto in linea rispetto a quanto segnalato dall'Indagine Istat sulle Forze di Lavoro, che, escludendo agricoltura e P.A., ha evidenziato per l'ultimo trimestre 2008 una diminuzione prossima alle 280mila unità, peraltro riferita ad un campo di osservazione un po' più ampio di quello della citata indagine Unioncamere.

Le elaborazioni sui dati dichiarati dalle prime 57mila imprese intervistate nell'ambito dell'indagine Excelsior 2009 (realizzata da Unioncamere in collaborazione con il Ministero del Lavoro) consentono di allungare il periodo di osservazione sino a fine anno. Le valutazioni che emergono mostrano in complesso la

conferma di prospettive occupazionali negative, con un saldo stimato che sfiora il -2% e che appare generalizzato per tutte le dimensioni di impresa. Per la prima volta in oltre un decennio, Excelsior mostra pertanto un saldo di segno negativo: nei quattro anni precedenti, in particolare, il saldo si era sempre mantenuto positivo, denotando un incremento costantemente vicino all'1%.

Previsioni annuali delle imprese su tassi di entrata, tassi di uscita e saldi



Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior

Peraltro, considerata l'intensità della crisi in corso e il pesante impatto occupazionale che questa sta avendo e si prevede abbia anche in altri paesi, la flessione attesa per il 2009 può essere considerata tutto sommato abbastanza contenuta. Essa appare in linea con le più recenti previsioni formulate a livello internazionale per l'Italia, ancorché queste ultime siano riferite all'occupazione in complesso e non, come per il *Sistema Informativo Excelsior*, alla sola componente dipendente privata.

Previsioni occupazionali nelle principali economie avanzate – Anni 2009 e 2010*Variazioni % su anno precedente*

Paese	Ocse – dic. 08 (1)		FMI – apr. 09 (2)		Eurostat – apr. 09 (2)	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Italia	0,0	0,4	-1,7	-1,5	-1,8	-0,2
Francia	-0,7	0,4	-1,8	-0,6	-1,9	-0,7
Germania	(nd)	(nd)	-0,4	-2,0	-0,8	-0,5
Regno Unito	-2,5	-3,0	-1,7	-1,4	-2,8	0,6
Spagna	0,5	0,8	-3,5	-1,0	-3,9	-2,0
Giappone	-0,2	0,0	-1,2	-1,6	-	-
Stati Uniti	-1,0	0,5	-2,6	0,1	-	-

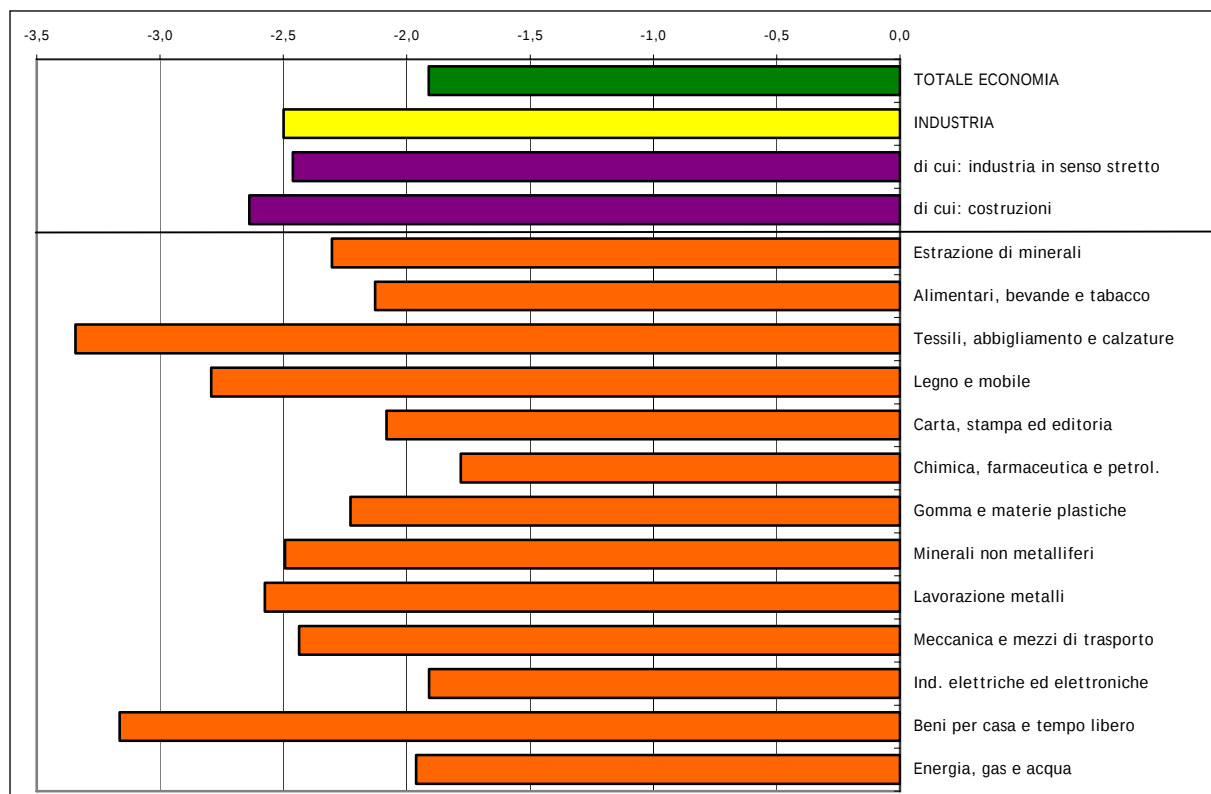
(1) dipendenti privati; (2): occupati totali; (nd) non disponibile

Fonte: Ocse, FMI ed Eurostat

Alla previsione del saldo occupazionale per il 2009 si giunge peraltro per effetto di una significativa riduzione delle assunzioni previste (che si collocherebbero di poco sopra le 700mila) ma non di un aumento delle uscite, sostanzialmente in linea con quelle dello scorso anno. Il tasso di entrata si attesta infatti attorno al 6% (era il 9,5% nel 2008), mentre il tasso di uscita si colloca all'8% (era l'8,5% lo scorso anno), con un saldo, come si è visto, vicino al -2%.

La flessione della domanda di beni e servizi avrà un impatto occupazionale più evidente per le imprese industriali (-2,5% la variazione attesa dello stock dei dipendenti tra la fine del 2008 e a fine del 2009) rispetto a quelle delle attività terziarie (-1,4%). Scendendo a un maggior dettaglio settoriale, all'interno del manifatturiero emergono segnali riflessivi in primo luogo tra le aziende specializzate in alcune produzioni di punta del *made in Italy* come il "sistema moda", l'arredamento, i beni per la casa e il tempo libero: qui, il calo dei consumi (sia sul mercato nazionale, sia soprattutto sui principali mercati esteri di sbocco) determinerebbe una caduta produttiva che, sul versante del lavoro, potrebbe portare a una diminuzione dei livelli occupazionali intorno al 3%. In linea con la media dell'intero settore industriale dovrebbero invece collocarsi alcune attività che negli ultimi anni hanno visto una sensibile espansione produttiva e, in parte, anche della manodopera: si tratterebbe della lavorazione dei metalli, della meccanica e dell'edilizia. Più attenuata, ma sempre consistente (tra il -1,5% e il -2,0%), è la flessione rilevata in settori generalmente più al riparo dalla crisi internazionale (come l'alimentare e la filiera dell'energia) o a maggior contenuto tecnologico (come nel caso dell'elettronica).

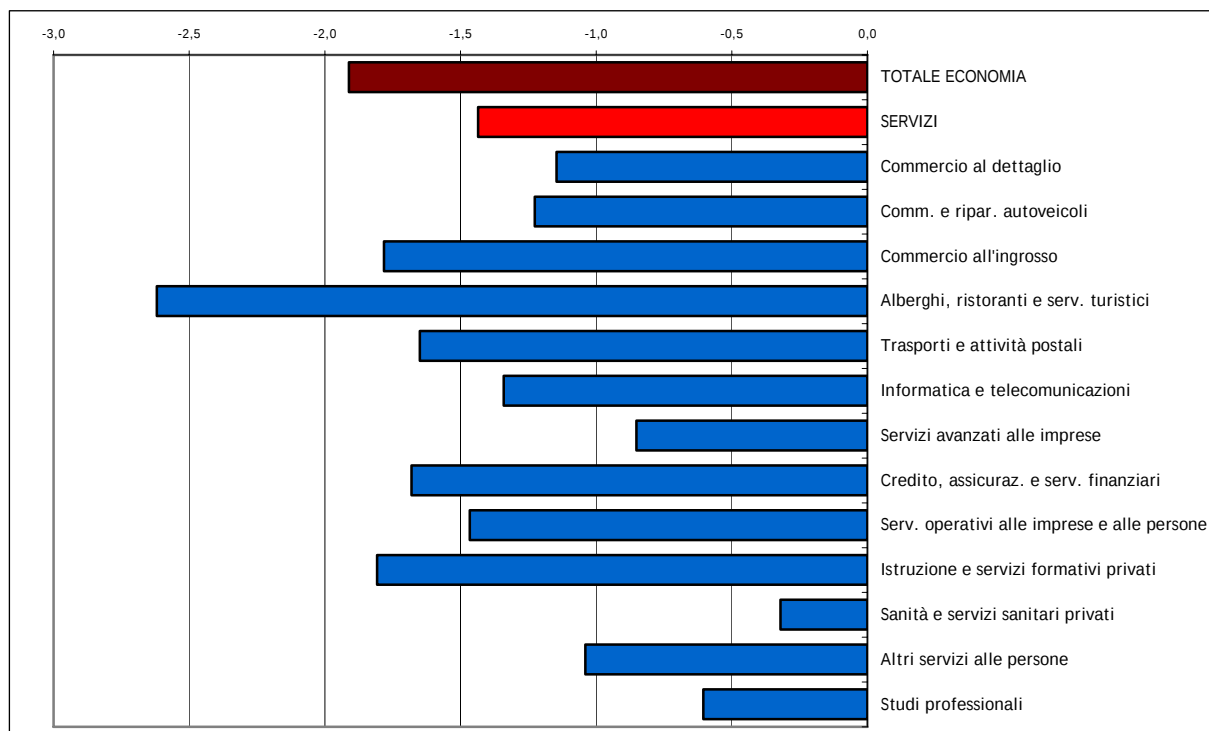
Tassi di variazione occupazionale previsti dalle imprese industriali nel 2009



Fonte: Unioncamere-Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior (dati provvisori, aprile 2009)

Tra le attività terziarie, il più marcato calo occupazionale è atteso dalle imprese della filiera turistica (-2,6% per alberghi, ristoranti e servizi turistici), seguite - ma stavolta con valori analoghi o di poco inferiori a quelli medi del settore - da quelle operanti nel commercio all'ingrosso, nell'istruzione privata, nei trasporti e logistica, nel credito e assicurazioni. Alcuni servizi dal profilo *knowledge intensive* (servizi avanzati alle imprese, sanità, studi professionali e, in seconda battuta, informatica e telecomunicazioni) fanno invece registrare tassi di variazione ancora negativi ma sensibilmente più contenuti degli altri.

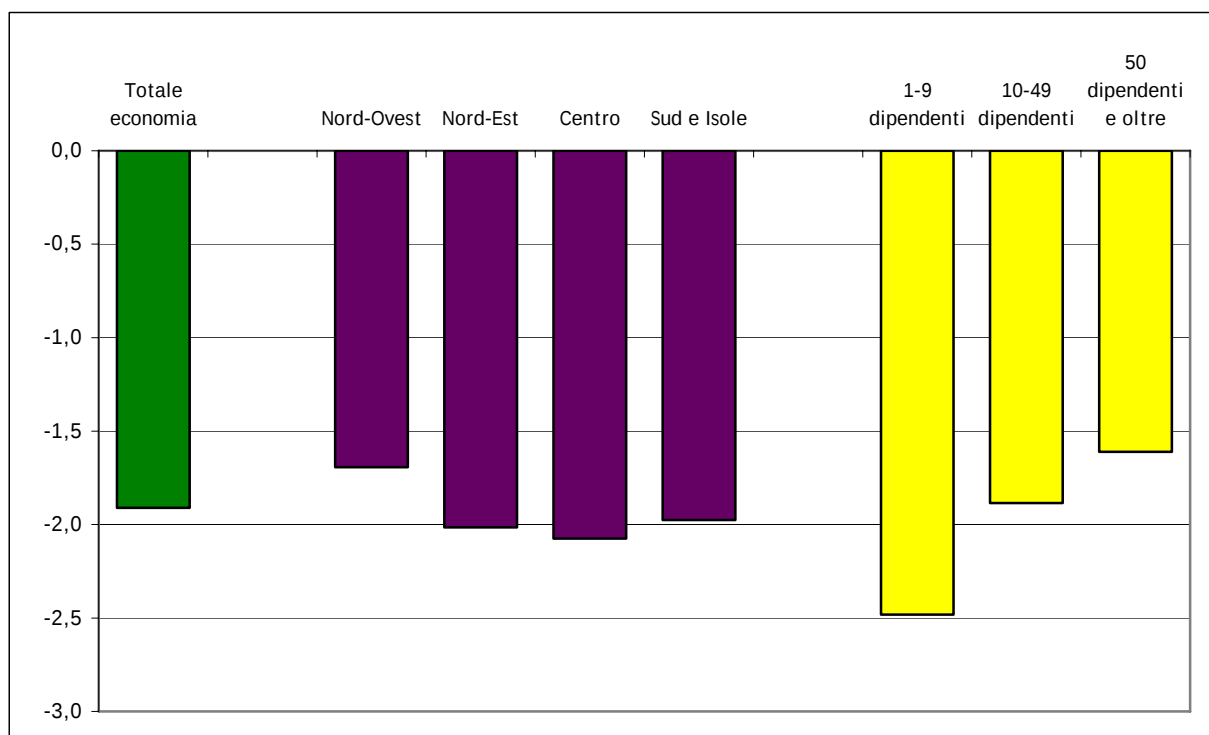
Tassi di variazione occupazionale previsti dalle imprese terziarie nel 2009



Fonte: Unioncamere-Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior (dati provvisori, aprile 2009)

A livello territoriale, si segnala una più modesta flessione occupazionale del Nord Ovest (-1,7%), a fronte di un calo che nelle altre regioni italiane dovrebbe attestarsi intorno al -2,0%. Sono poi soprattutto le piccole e piccolissime imprese - comprese quelle a carattere artigianale - a mostrare la più intensa contrazione occupazionale (-2,5%), soprattutto tra le unità manifatturiere (-3,5%). Tale previsione potrebbe essere in parte riconducibile anche a un allentamento dei legami di subfornitura all'interno delle filiere produttive: per fronteggiare il calo della domanda, le imprese industriali committenti sembrano oggi orientate a tagliare, nei limiti del possibile, i costi variabili legati all'affidamento di attività produttive all'esterno, rinunciando così, in questa fase, a parte della flessibilità che in passato aveva garantito loro di gestire con successo (dal punto di vista quantitativo e qualitativo) l'evoluzione della domanda e puntando, invece, a una maggiore efficienza produttiva interna.

**Tassi di variazione occupazionale previsti dalle imprese nel 2009,
per macro-area geografica e classe dimensionale**



Fonte: Unioncamere-Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior (dati provvisori, aprile 2009)

Al di là degli specifici andamenti settoriali, territoriali e dimensionali, sembra comunque possibile evidenziare un orientamento delle imprese a non voler “affrettare” l’uscita di chi è in azienda (salvo nel caso di cessazione di contratti in scadenza), nel timore di disperdere professionalità e non trovarsi in condizione di cogliere eventuali segnali di ripresa già nel corso dell’anno. In altri termini, la gestione degli organici da parte delle imprese sembra essere improntata soprattutto al mantenimento di una flessibilità che non intacchi in maniera determinante la struttura produttiva, con l’obiettivo di poter contare su personale oggi in eccesso nel momento in cui ripartirà la domanda sia sul versante internazionale, sia su quello interno. Una conferma di tali orientamenti aziendali è data, come si vedrà in seguito in maniera più dettagliata, dal sensibile calo del ricorso a personale con contratto a tempo determinato, che pure aveva contribuito – durante le precedenti fasi espansive della domanda di beni e servizi – a un aumento molto significativo dell’occupazione complessiva e, nello specifico, della sua componente dipendente. Basti pensare che l’Italia ha fatto segnare un aumento del 12,4% dell’occupazione tra il 2001 e il 2008, secondo solo, fra i nostri principali *competitor* europei, a quello della Spagna (+28,8%, attribuibile anch’esso in larga misura alla componente del lavoro flessibile).

Evoluzione dell'occupazione dipendente in alcuni paesi (numero indice 2001 = 100)

Paese	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Italia	100,0	102,2	103,3	103,6	106,4	108,9	110,5	112,4
Francia	100,0	100,5	100,1	100,1	100,6	101,7	103,5	103,9
Germania	100,0	99,2	98,0	98,0	98,9	101,1	103,5	105,7
Regno Unito	100,0	100,6	100,9	101,7	102,9	103,6	104,0	105,0
Spagna	100,0	104,0	109,1	113,7	119,7	125,2	129,4	128,8
Giappone	100,0	99,3	99,4	99,7	100,4	101,9	102,9	102,9
Stati Uniti	100,0	98,9	98,6	99,7	101,4	103,2	104,4	104,0

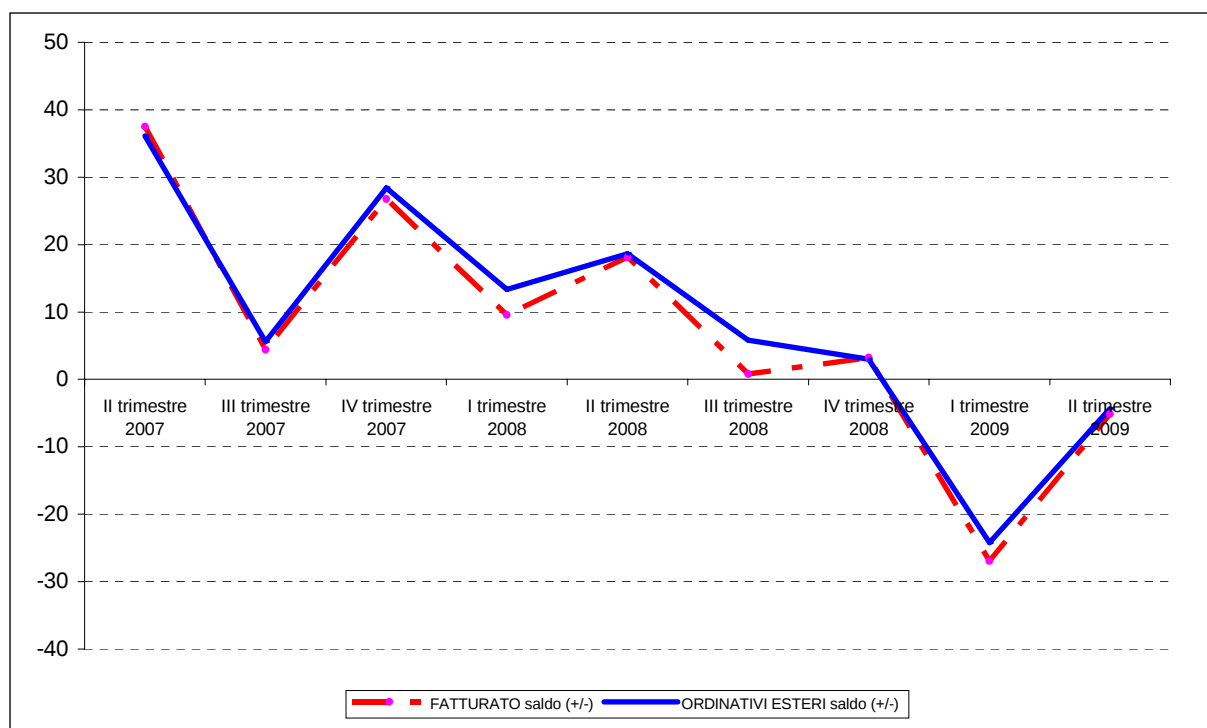
Fonte: per tutti i Paesi esclusi Francia e Stati Uniti, dati OCSE; per la Francia, dati INSEE; per gli Stati Uniti, dati United States Federal Bureau of Labour Statistics

Le informazioni sui programmi occupazionali delle imprese confermano, dunque, come il cuore della crisi economica sia da identificare in primo luogo con l'industria manifatturiera. Nei primi tre mesi del 2009, le piccole e medie imprese industriali hanno infatti attraversato una fase congiunturale molto difficile, ben rilevata attraverso la consueta indagine sulle PMI realizzata dal Centro Studi Unioncamere.

I più recenti dati a disposizione, rilevati nel corso del mese di aprile, evidenziano tuttavia alcuni primi segnali di miglioramento, tali da far pensare a una possibile stabilizzazione della caduta dell'attività produttiva. Le previsioni formulate dagli imprenditori per il II trimestre 2009 sono, infatti, decisamente meno negative di quelle espresse tre mesi fa in merito all'andamento del I trimestre dell'anno. Per il periodo aprile-giugno 2009, infatti, il 22% delle imprese prevede una crescita del fatturato rispetto al I trimestre del 2009, mentre il 27% si attende una diminuzione. Il saldo si attesta pertanto a -5 punti percentuali, contro i -27 registrati nelle previsioni del I trimestre. Analogo andamento si rileva nelle previsioni per la produzione (-6 il saldo, contro il -26 del trimestre precedente).

Previsioni relative al fatturato e agli ordinativi esteri formulate dalle imprese manifatturiere per i trimestri dal II 2007 al II 2009

Saldo fra % di imprese con previsioni di aumento e di diminuzione



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

In particolare, è sul fronte degli ordinativi esteri che le imprese si mostrano decisamente meno pessimiste rispetto al recente passato: il saldo tra previsioni di aumento e diminuzione è di -4 punti percentuali (sintesi fra il 19% che prevede un aumento e il 23% che si attende una flessione), in decisa risalita rispetto ai -24 punti che hanno contraddistinto le previsioni di inizio anno. Questi risultati possono essere correttamente interpretati sia alla luce della prevedibile esigenza di ricostituzione delle scorte, sia anche nel quadro di un moderato miglioramento del clima di fiducia a livello nazionale e internazionale. Gli andamenti più recenti rilevati da Banca d'Italia, Isae, Confindustria, nonché i dati relativi all'export extra-UE (si vedano, in particolare, le statistiche sulle esportazioni italiane verso Cina e Paesi OPEC diffuse da Istat ad aprile 2009) confermerebbero questi primi segnali di miglioramento dello scenario.

Le migliorate aspettative delle imprese mostrano, comunque notevoli differenziazioni tra i diversi settori economici e le aree territoriali. Le previsioni più negative contraddistinguono le imprese del Nord Ovest. In quest'area, il saldo tra

attese di crescita e di riduzione della produzione e del fatturato ammonta rispettivamente a -12 e -13 punti percentuali. Nel Nord Est, invece, la differenza è pari a -5 e -3. Addirittura migliori sono le previsioni delle imprese del Centro (-2 il saldo relativo alla produzione; 0 quello del fatturato) e di quelle del Mezzogiorno, dove le previsioni si presentano positive (+4 punti percentuali la differenza relativa alla produzione; +8 quella del fatturato).

Numerosi importanti settori dell'industria manifatturiera continuano ad evidenziare prospettive critiche: è il caso delle Industrie dei metalli (-16 e -20 il saldo riguardante le previsioni sulla produzione e sul fatturato); di quelle del Sistema moda (-19 e -15); delle industrie del legno e del mobile (-25 e -21), delle industrie elettriche ed elettroniche (-18 punti percentuali). Sono decisamente più incoraggianti le indicazioni provenienti, invece, dal settore alimentare (+14 i saldi relativi a produzione e fatturato), dalle industrie chimiche e delle materie plastiche (+11 e +8) e dalle altre industrie manifatturiere (+11 e +14 punti percentuali per l'insieme delle attività del cartario, dell'editoria, dell'oreficeria, dei giocattoli e dei minerali non metalliferi).

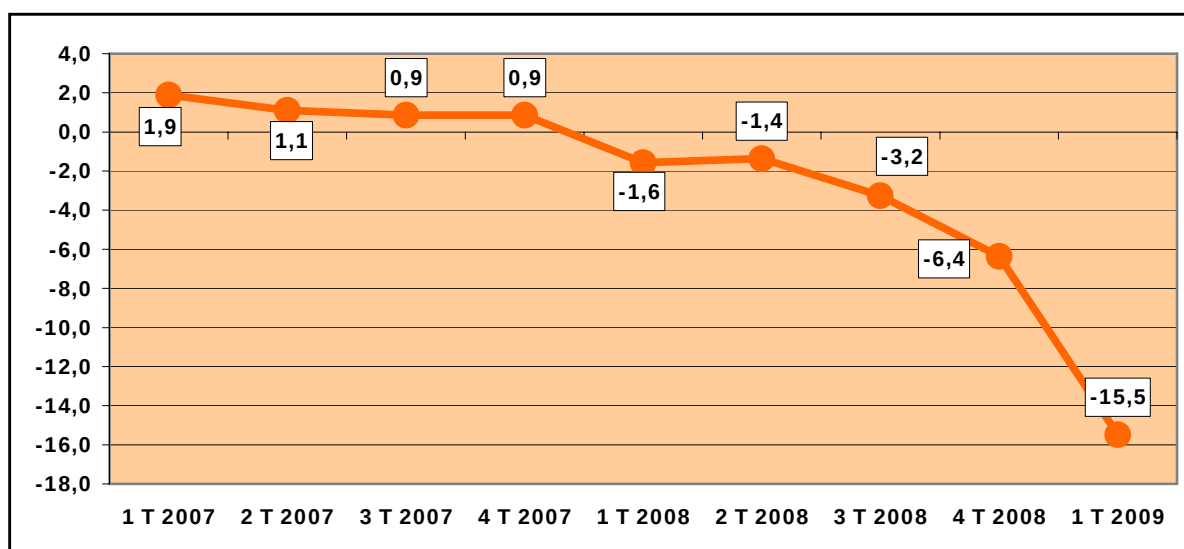
Anche per quanto riguarda le esportazioni, l'area che mostra un atteggiamento più cauto si conferma il Nord Ovest (-12 il saldo tra attese di crescita e di diminuzione degli ordinativi esteri). Ammonta a -2, invece, il saldo tra attese positive e negative per gli ordinativi esteri nel Nord Est e al Centro, mentre addirittura pari a +11 è la differenza nel Mezzogiorno.

In questo caso, le previsioni più confortanti riguardano le imprese della filiera dell'energia (+28), quelle alimentari (+22) e quelle chimiche (+17).

Le attese per il secondo trimestre del 2009 consentirebbero, quindi, di sperare in una più rapida stabilizzazione della caduta del ciclo economico, soprattutto se confrontate con i risultati decisamente negativi registrati tra la fine del 2008 e i primi tre mesi del 2009. La flessione tendenziale della produzione (-15,5%) e del fatturato (-14,7%) del trimestre appena trascorso ha, infatti, mostrato chiaramente le difficoltà percepite dall'industria manifatturiera del nostro Paese.

Andamento tendenziale della produzione

Var. % - serie storica dal I trimestre 2007 al I trimestre 2009

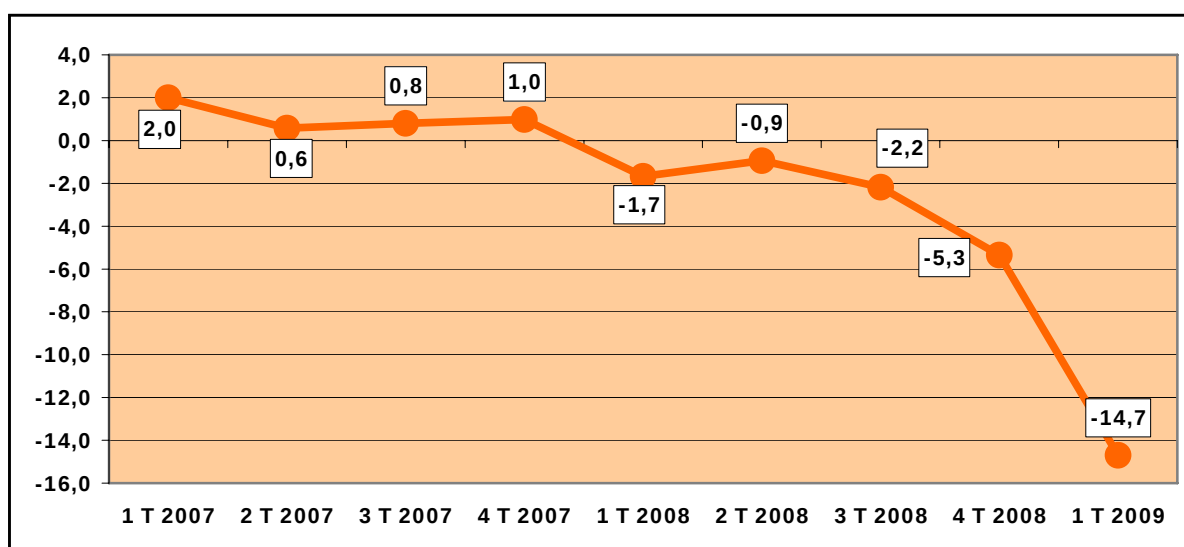


Fonte: Centro Studi Unioncamere - Indagine congiunturale sull'industria manifatturiera

L'area più penalizzata è stata quella del Nord Ovest, dove la congiuntura ha prodotto un calo della produzione pari al 18,9% e del fatturato pari al 18,1%. Appena meno accentuata la flessione nel Nord Est (-16,6% la produzione e -15,2% il fatturato) e nel Centro (-12,5% sia la produzione che il fatturato). Il Mezzogiorno ha segnato invece una contrazione decisamente più contenuta: del -5,4% per la produzione e del -5,6% per il fatturato.

Andamento tendenziale del fatturato

Var. % - serie storica dal I trimestre 2007 al I trimestre 2009

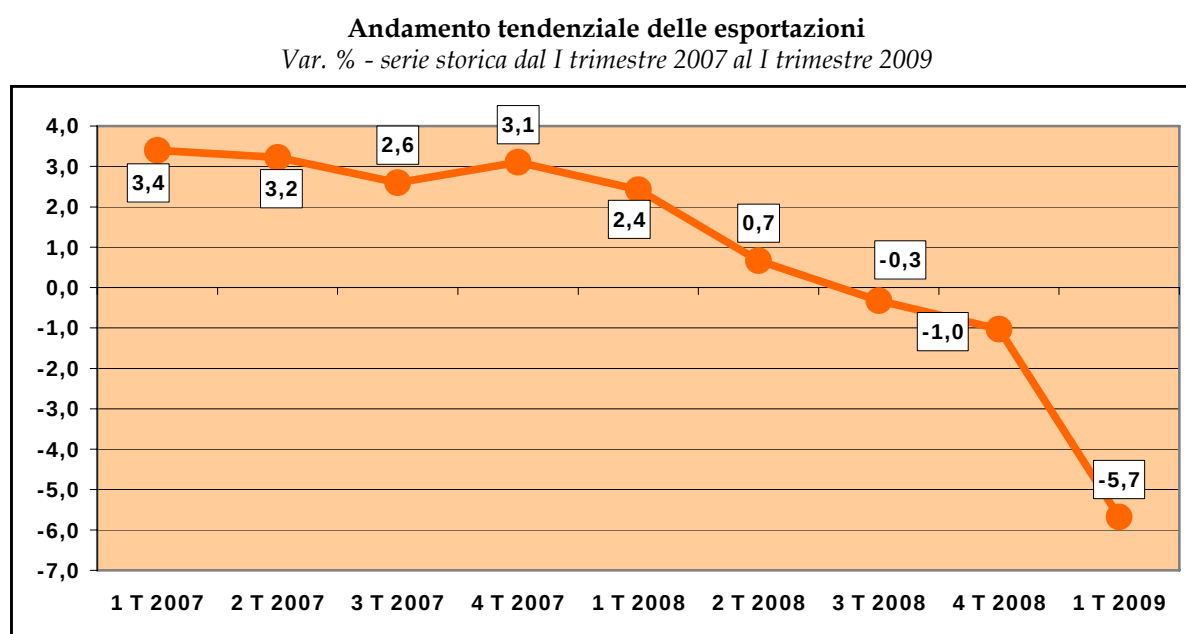


Fonte: Centro Studi Unioncamere - Indagine congiunturale sull'industria manifatturiera

La flessione produttiva ha colpito in maniera particolare l'artigianato (-17,7%) e le piccole imprese con meno di 50 dipendenti (-16,5%); mentre le imprese di medie dimensioni (tra 50 e 500 dipendenti) hanno registrato perdite solo di poco inferiori (-14,5%). Analoghi i risultati per quanto riguarda il fatturato (-17,4% per l'artigianato, -15,2% per le piccole imprese e -14,3% per le medie).

A livello settoriale, l'andamento peggiore viene segnalato dalle industrie dei metalli (28,4% la produzione, -26,6% il fatturato), anche se, nel complesso, tutti i settori registrano perdite a due cifre. Fa eccezione solo il comparto alimentare, che tiene relativamente meglio degli altri: -2,3% l'andamento della produzione nel I trimestre 2009 rispetto allo stesso periodo del 2008 e -1,9% quello del fatturato.

Complessivamente più contenute del previsto appaiono le perdite sui mercati esteri: ammonta infatti a -5,7% il calo delle esportazioni. In questo caso appaiono penalizzate le imprese tra 50 e 500 dipendenti (-8,8%), mentre tengono meglio le dimensioni d'impresa minori (-1,9%).



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

Il calo più sensibile del fatturato estero ha interessato il settentrione, con il Nord Ovest che segna un -6,9% ed il Nord Est che si attesta a un -6,8%. Per le regioni del Centro (-3,4%) e del Sud (-1,0%) la riduzione dell'export appare complessivamente più contenuta.

Anche per le esportazioni le industrie dei metalli presentano le maggiori difficoltà (-11,6%), seguite da quelle del legno-mobilità (-8,7%) e dalle industrie meccaniche e dei mezzi di trasporto (-7,8%). Tiene, invece, il *made in Italy* alimentare, che addirittura chiude il trimestre con un dato di crescita per le vendite all'estero (+0,8%), legato al buon andamento delle imprese di minori dimensioni (+2,7%), che controbilancia la contrazione di quelle che occupano tra 50 e 500 dipendenti (-1,4%).

Produzione, fatturato, ordinativi, export nel I trimestre 2009

Var. % rispetto al I trimestre 2008

	Produzione Var. %	Fatturato var. %	Ordinativi var. %	Export var. %
Totale	-15,5	-14,7	-15,8	-5,7
- di cui: Artigianato	-17,7	-17,4	-17,7	0,9
Classi dimensionali				
Imprese 1-49 dip.	-16,5	-29,5	-15,2	-1,9
Imprese 50-500 dip.	-14,5	-14,3	-16,3	-8,8
Ripartizioni geografiche				
Nord Ovest	-18,9	-18,1	-18,2	-6,9
Nord Est	-16,6	-15,2	-17,3	-6,8
Centro	-12,5	-12,5	-13,3	-3,4
Sud e Isole	-5,4	-5,6	-7,2	-1,0
Settori di attività				
Industrie alimentari	-2,3	-1,9	-2,7	0,8
Industrie tessili, dell'abbigliamento e delle calzature	-17,5	-14,6	-18,1	-4,1
Industrie del legno e del mobile	-14,9	-14,0	-14,3	-8,7
Industrie chimiche e delle materie plastiche	-11,2	-12,2	-12,7	-3,3
Industrie dei metalli	-28,4	-26,6	-28,2	-11,6
Industrie meccaniche e dei mezzi di trasporto	-15,1	-15,1	-15,7	-7,8
Industrie delle macchine elettriche ed elettroniche	-15,6	-16,2	-16,3	-4,3
Altre industrie manifatturiere	-12,4	-11,2	-11,6	-2,4
Filiera Energia	-1,9	-1,3	-2,5	-1,3

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

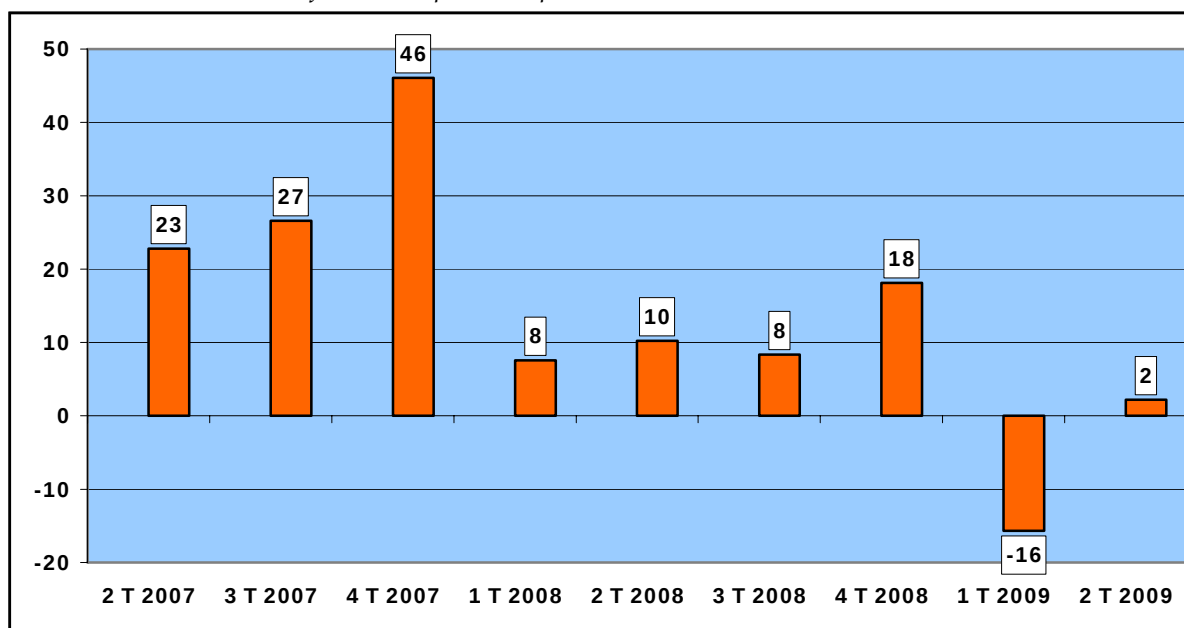
Una moderata fiducia per una prossima ripresa della domanda interna emerge anche dai dati relativi alle previsioni del fatturato per il II trimestre 2009 delle imprese commerciali: il saldo tra chi prevede un aumento e chi una diminuzione

delle vendite è di poco positivo e pari a +2 punti percentuali (nell'indagine del IV trimestre 2008 la previsione per il I trimestre del 2009 si era attestata a -16).

Il miglioramento di prospettiva, legato in parte anche a fattori stagionali, si concentra nelle imprese di maggiore dimensione, con il saldo che ammonta a +14 punti percentuali, in netta risalita rispetto al -22 atteso per i primi tre mesi del 2009. Continuano, invece, ad evidenziare una certa preoccupazione le aziende commerciali con meno di 20 dipendenti, per le quali il saldo è negativo di -5 punti percentuali, ma più contenuto, comunque, se confrontato con il -12 calcolato alla fine dello scorso anno.

**Previsioni relative al fatturato formulate dalle imprese del commercio al dettaglio
per i trimestri dal II 2007 al II 2009**

Saldo fra % di imprese con previsioni di aumento e di diminuzione



Fonte: Centro Studi Unioncamere - Indagine congiunturale sul commercio al dettaglio

Le imprese più pessimiste sugli andamenti a breve della domanda sembrano essere soprattutto quelle del commercio al dettaglio di prodotti alimentari, che registrano un saldo tra quanti dichiarano un aumento di fatturato e quanti prevedono una diminuzione pari a -6. Sostanzialmente stabili, invece, gli esercizi commerciali del segmento non alimentare, mentre gli ipermercati, supermercati e grandi magazzini evidenziano delle attese positive per il secondo trimestre dell'anno (+12 il saldo). A livello territoriale, le previsioni meno incoraggianti vengono

esprese dalle imprese del Nord Ovest (-6 il saldo), mentre nelle restanti tre ripartizioni geografiche tale valore è positivo e va dal +2 del Nord Est al +10 del Centro, passando dal +4 registrato nel Sud e Isole.

Le imprese di piccole dimensione - fino a 19 dipendenti - soffrono maggiormente nel settore alimentare rispetto al non alimentare (-16 e -3 il saldo), con il Nord Ovest (-21) che segna valori più bassi rispetto alle altre aree del Paese. Positivo, invece, il dato del Centro (+8 il saldo).

Previsioni positive in tutte le aree territoriali e in tutti i settori di attività economica per le vendite delle aziende commerciali con oltre 20 dipendenti. In particolare, le più ottimiste si confermano le imprese localizzate nel Sud e Isole (+27) e quelle del comparto alimentare (+37).

I dati sulle aspettative a breve delle imprese commerciali potrebbero segnare, dunque, una possibile frenata nella flessione dei consumi che ha caratterizzato tutto il 2008 e i primi tre mesi del 2009. L'analisi delle vendite al dettaglio ha evidenziato, infatti, anche nel I trimestre 2009 una perdurante debolezza della domanda interna in Italia. L'ultimo dato positivo sulle vendite si è registrato nel secondo trimestre del 2007 (un modesto +0,1%), cui ha fatto seguito una dinamica negativa che è andata progressivamente ad accentuarsi fino a raggiungere il -5,1% evidenziato nei primi tre mesi del 2009.

Andamento tendenziale delle vendite al dettaglio*Serie dal I trimestre 2007 al I trimestre 2009*

	Vendite								
	2007				2008				2009
	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim	1° trim
Totale	0,5	0,1	-1,1	-0,3	-2,5	-2,8	-3,3	-1,5	-5,1
<i>Classi dimensionali</i>									
1- 19 dipendenti	-1,2	-1,5	-3,5	-2,0	-5,1	-4,9	-5,0	-3,2	-6,7
20 dipendenti e oltre	3,5	2,8	3,1	2,6	2,0	0,6	-0,4	1,5	-2,3
<i>Ripartizioni geografiche</i>									
Nord Ovest	0,0	0,2	-1,2	-0,4	-0,8	-2,1	-1,5	-1,5	-5,4
Nord Est	1,5	2,0	1,4	2,0	-1,3	-1,2	-1,5	-1,3	-3,7
Centro	0,1	1,0	-0,9	-0,3	-4,4	-2,0	-1,8	-1,5	-3,4
Sud e Isole	0,7	-2,2	-3,1	-2,0	-3,7	-5,5	-7,7	-1,6	-8,0
<i>Settori di attività</i>									
Commercio al dettaglio di prodotti alimentari	-1,2	-1,0	-2,9	-1,4	-3,5	-4,1	-1,6	-2,2	-3,5
Commercio al dettaglio di prodotti non alimentari	-0,1	-0,4	-2,1	-1,1	-3,6	-3,7	-4,8	-2,1	-6,4
Ipermercati, supermercati e grandi magazzini	4,2	2,6	3,6	3,3	2,1	1,1	0,3	1,1	-1,0

Fonte: Centro Studi Unioncamere - Indagine congiunturale sul commercio al dettaglio

In difficoltà si confermano soprattutto le imprese minori: il 46% di quelle con 1-19 dipendenti registrano infatti riduzioni delle vendite che, per l'intera fascia dimensionale, si contraggono del -6,7% rispetto allo stesso periodo del 2008. Anche per le imprese di maggiori dimensioni, che sostanzialmente avevano retto all'urto della flessione dei consumi fino allo scorso anno, il trimestre si è concluso con il segno negativo (-2,3%).

Come già evidenziato, è forte l'impatto della crisi dei consumi soprattutto sulle aziende commerciali del Mezzogiorno, che tra gennaio e marzo hanno segnalato una riduzione delle vendite pari addirittura al -8,0%. Nelle altre ripartizioni geografiche la flessione del fatturato appare più contenuta ma pur sempre rilevante, oscillando tra il -3,4% del Centro e il -5,4% del Nord Ovest.

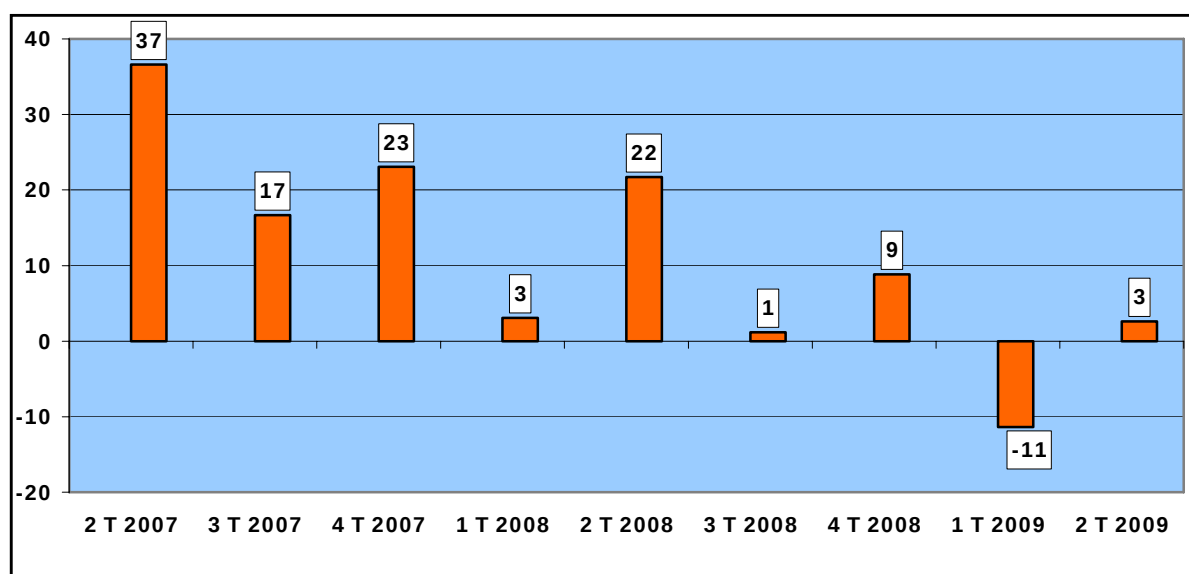
Le famiglie italiane continuano a ridimensionare la spesa dei beni non alimentari, che registrano una riduzione delle vendite pari a -6,4%, mentre la

flessione dei prodotti alimentari si attesta a -3,5%. Negativa – per la prima volta da quanto si realizza l'indagine - anche la dinamica delle vendite degli Ipermercati, supermercati e grandi magazzini¹, che chiudono il I trimestre 2009 con un -1,0%.

Anche per gli altri comparti dei servizi il secondo trimestre dell'anno in corso sembra caratterizzarsi per una stabilizzazione della caduta del volume d'affari, così come emerge dalle aspettative delle imprese del commercio all'ingrosso, del turismo, dei trasporti e degli altri servizi alle imprese e alle persone per il periodo aprile-giugno 2009. Il saldo tra chi prevede un aumento e chi, invece, una diminuzione del proprio fatturato, risulta infatti positivo (+3), a parziale recupero del -11 registrato nell'indagine del IV trimestre 2008 e formulato per il I trimestre del 2009.

**Previsioni relative al fatturato formulate dalle imprese dei servizi
(ad esclusione del commercio al dettaglio) per i trimestri dal II 2007 al II 2009**

Saldo fra % di imprese con previsioni di aumento e di diminuzione



Fonte: Centro Studi Unioncamere - Indagine congiunturale sui servizi

Sebbene il dato vada letto con cautela, è interessante evidenziare come tale ottimismo sia generalizzato in quasi tutti i settori economici - e in particolare tra le imprese turistiche (+30) - e riguardi tre aree geografiche su quattro: solo le imprese

¹ Il settore "Iper, supermercati e grandi magazzini" dell'indagine congiunturale considera le imprese appartenenti all'ATECO 52.111, 52.112 e 52.121, cioè tutti gli esercizi commerciali non specializzati (sia quelli con prevalenza di prodotti alimentari che quelli con prevalenza di prodotti non alimentari).

localizzate nel Nord Ovest segnalano un dato negativo ma decisamente contenuto (-1). Tra le attività terziarie, le previsioni positive sembrano non toccare però il settore dei trasporti e logistica (più penalizzato dal calo della produzione manifatturiera e, dunque, delle necessità di movimentare le merci sul territorio), che registra infatti un saldo pari a -16.

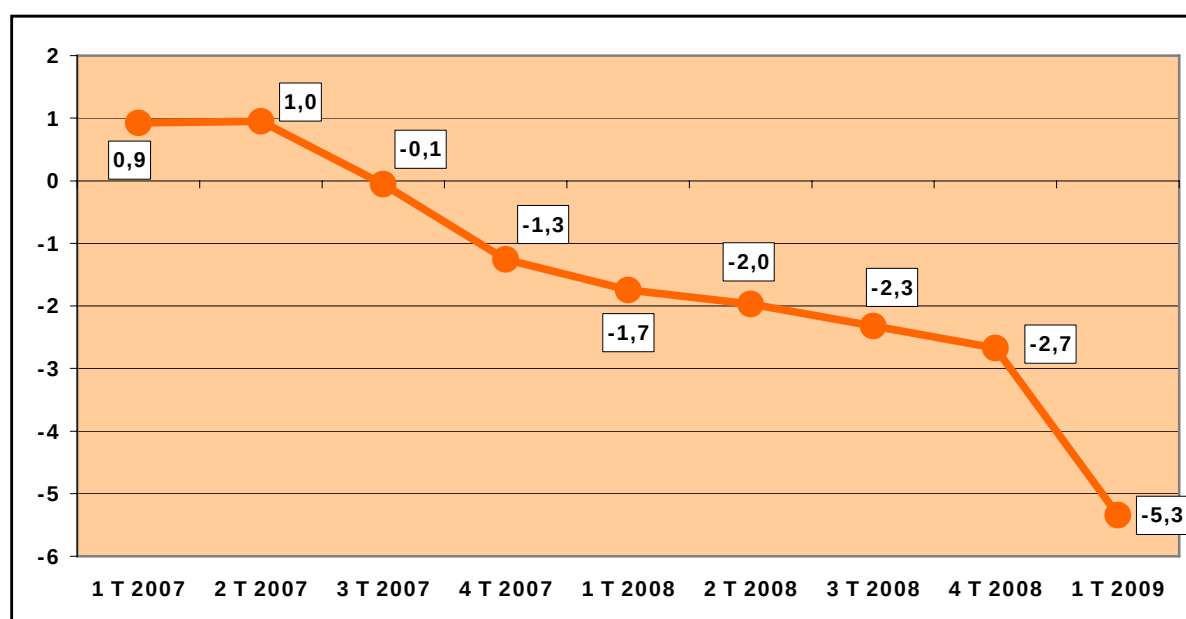
Moderatamente più fiduciose appaiono, nel complesso, le imprese fino a 49 dipendenti che registrano un saldo pari a +3, mentre tra quelle tra 50 e 500 dipendenti si evidenzia un sostanziale bilanciamento tra ottimisti e pessimisti in una crescita del fatturato nei prossimi tre mesi che porta ad un saldo pari a +1.

Tali attese incoraggianti testimoniano certamente la percezione delle aziende circa una possibile frenata della crisi che, comunque, ha investito significativamente in questi primi tre mesi dell'anno praticamente tutti i comparti dei servizi.

La dinamica del volume d'affari nel periodo gennaio-marzo 2009 ha registrato, infatti, una flessione del -5,3% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, più del triplo di quanto si era evidenziato nel I trimestre del 2008 (-1,7%). La quota delle aziende che dichiarano una flessione tendenziale del proprio fatturato è pari al 36%, a fronte del 12% che segnala invece un aumento.

Andamento tendenziale del fatturato delle imprese dei servizi, ad esclusione del commercio al dettaglio

Var. % - serie storica dal I trimestre 2007 al I trimestre 2009



Fonte: Centro Studi Unioncamere - Indagine congiunturale sui servizi

Particolare sofferenza è stata evidenziata dalle imprese fino a 49 dipendenti, per le quali la riduzione del fatturato è stata pari a -6,1%; anche le imprese di maggiori dimensioni (tra 50 e 500 dipendenti) hanno chiuso, tuttavia, il trimestre evidenziando una contrazione del proprio volume d'affari di poco superiore ai 4 punti percentuali (-4,1%) rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

La maggiore flessione di tale indicatore ha interessato il Nord Ovest (-6,4%) seguito dal Nord Est (-5,7%) e dal Sud e Isole (-5,5%), mentre inferiore alla media nazionale risulta il calo registrato delle imprese del Centro (-3,2%).

La contrazione dei consumi delle famiglie italiane ha avuto una pesante ricaduta sul volume di affari generato dalle imprese di alberghi, ristoranti e servizi turistici (-12,5%) e del commercio all'ingrosso e di autoveicoli (-7,6%). Contenute, invece, le perdite di mense e servizi bar (-1,6%).

**Andamento tendenziale del fatturato delle imprese dei servizi,
ad esclusione del commercio al dettaglio**

Var. % - I trimestre 2009

	Totale imprese				1-49 dip.	50 dip. e oltre
	aumento	stabilità	diminu- zione	var.%	var.%	var.%
Ripartizioni geografiche						
Nord Ovest	14	41	44	-6,4	-7,2	-5,3
Nord Est	8	54	38	-5,7	-7,1	-3,0
Centro	12	61	27	-3,2	-2,9	-3,7
Sud e Isole	13	58	29	-5,5	-6,6	-3,4
Settori di attività						
Commercio ingrosso e di autoveicoli	12	52	36	-7,6	-7,4	-8,3
Alberghi, ristoranti e servizi turistici	2	43	54	-12,5	-13,9	-7,6
Mense e servizi bar	13	68	19	-1,6	-1,6	-1,4
Trasporto movimentazione merci logistica e serv.conn.	6	49	45	-7,4	-9,2	-5,5
Informatica e telecomunicazioni	21	58	21	-0,4	-0,4	-0,4
Servizi avanzati	12	46	42	-2,6	-3,5	-0,7
Servizi alle persone	10	66	24	-2,4	-3,8	-0,8
Altri servizi	19	47	35	-4,6	-4,4	-4,8

Fonte: Centro Studi Unioncamere - Indagine congiunturale sui servizi

Anche i servizi relativi ai trasporti, movimentazione merci e logistica hanno chiuso il primo trimestre con una marcata flessione (-7,4%). Meno marcato è, invece, apparso il decremento del volume d'affari negli altri settori, mentre l'unico comparto che registrato una sostanziale stabilità del volume d'affari è stato quello dell'informatica e delle telecomunicazioni (-0,4%).

Al di là delle ripercussioni sugli andamenti occupazionali e sulle *performance* di mercato delle aziende, gli operatori economici segnalano come uno dei più evidenti effetti della crisi sia il peggioramento dei rapporti delle imprese con gli istituti di credito. Una percezione legata, almeno nelle fasi iniziali della crisi finanziaria, a una maggiore prudenza delle banche a prestare denaro in un momento di forte difficoltà e incertezza. Si tratta, e val bene evidenziarlo, di fenomeni che nel nostro Paese hanno tuttavia avuto un impatto dalle dimensioni sensibilmente più contenute rispetto ad altri, grazie a una maggiore capitalizzazione del sistema bancario (dal lato dell'offerta) e a un basso tasso di "finanziarizzazione" delle aziende (dal lato della domanda).

Sulla base dei risultati di un'indagine condotta ad aprile 2009 dal Centro Studi Unioncamere su un campione di oltre 1.200 piccole e medie imprese manifatturiere, risulta pari al 19,8% la quota di PMI che dichiara di aver avuto difficoltà nell'accesso al credito bancario negli ultimi sei mesi, a fronte di un 46,1% che non segnala alcun aggravio e un restante 34,1% che non ha invece richiesto prestiti e finanziamenti alle banche nel corso dello stesso periodo.

Il confronto con analoghe ricerche condotte dal Centro Studi Unioncamere a gennaio e febbraio 2009 evidenzia comunque una graduale attenuazione del rischio di *credit crunch* per le nostre aziende manifatturiere. Un fenomeno che riguarda in maniera diffusa i diversi settori di attività economica, comprese alcune attività del *made in Italy* "tradizionale" (essenzialmente l'alimentare e i beni per la persona e la casa) che pure segnalavano tali problemi in misura più consistente nei mesi scorsi. Nel complesso, sono comunque le imprese di medie e medio-grandi dimensioni a segnalare più di frequente un peggioramento delle condizioni, che è probabilmente andato di pari passo con un aumento della richiesta di finanziamenti a sostegno dei programmi di investimento avviati. Nel tempo, sembrerebbero inoltre assumere una dimensione più estesa i problemi di accesso al credito da parte delle imprese artigiane, che nell'ultima rilevazione riguarderebbero il 20,8% del totale, a fronte del 18,5% di quelle non artigiane.

A un graduale miglioramento della situazione dovrebbe aver dato un importante contributo anche il crescente impegno dei consorzi e delle cooperative di

garanzia fidi: le aziende che, in occasione di un'indagine svolta a gennaio 2009 dal Centro Studi Unioncamere, hanno dichiarato di aver presentato un'istanza di accesso al credito attraverso il consorzio di garanzia fidi indicano con significativa frequenza di essere riuscite a ottenere finanziamenti più facilmente a condizioni più favorevoli.

Le difficoltà di accesso al credito segnalate dalle piccole e medie imprese manifatturiere italiane, per settore economico, ripartizione territoriale e classe dimensionale

Confronto fra le rilevazioni svolte tra gennaio e aprile 2009 (in % sul totale delle imprese)

	Imprese che considerano meno favorevoli le condizioni del credito rispetto a un anno prima (gennaio 2009)	Imprese che dichiarano di aver avuto difficoltà nell'accesso al credito bancario negli ultimi sei mesi (febbraio 2009) ^(*)	Imprese che dichiarano di aver avuto difficoltà nell'accesso al credito bancario negli ultimi sei mesi (aprile 2009)
Totale	33,3	28,9	19,8
- di cui: artigiane	30,2	n.d.	20,8
- di cui: non artigiane	37,2	n.d.	18,5
Settori di attività			
Alimentare	23,9	27,4	16,6
Beni per la persona e per la casa ⁽¹⁾	28,1	30,0	22,8
Metalmecanica ed elettronica	36,3	29,7	18,0
Altre industrie manifatturiere ⁽²⁾	41,2	26,5	22,6
Filiera Energia	24,0	n.d.	4,4
Ripartizioni geografiche			
Nord Ovest	32,7	25,5	19,9
Nord Est	36,8	29,4	20,2
Centro	30,0	27,4	23,4
Sud e Isole	32,8	35,7	16,0
Classi dimensionali			
1-49 dipendenti	33,1	28,7	19,8
50 dipendenti e oltre	35,1	29,8	20,0

(*) Comprende solo le imprese con almeno 20 dipendenti. Nell'aggregato dei "beni per la persona e la casa" sono in questo caso comprese anche le industrie della lavorazione dei minerali non metalliferi, non incluse quindi nell'aggregato delle altre industrie manifatturiere

(1) Industrie tessili, dell'abbigliamento e delle calzature; industrie del legno e del mobile

(2) Industrie della chimica, della gomma, della plastica, carta, dell'editoria, dell'oreficeria, dei giocattoli e dei minerali non metalliferi (vetro, ceramica, ecc.).

Fonte: Centro Studi Unioncamere

Alcune differenze si segnalano anche a livello territoriale, posto che risulta meno consistente la quota di imprese che hanno avvertito difficoltà nel Nord Ovest e nel Mezzogiorno (rispettivamente il 19,9% e il 16% del totale). Va tuttavia considerato che sembrerebbe esservi stato un minor ricorso al credito bancario proprio da parte delle aziende localizzate in queste aree: nel 36,0% e nel 38,6% dei casi non è infatti stata attivata alcuna nuova linea di finanziamento negli ultimi sei mesi, contro il 34,1% della media nazionale.

Le difficoltà nell'accesso al credito bancario si sono tradotte in primo luogo nella limitazione dell'ammontare del credito erogabile (che concentra la metà delle dichiarazioni raccolte), seguita dagli spread e, dunque, da un costo del danaro più elevato (35,3% delle segnalazioni di difficoltà), nonché dall'incremento delle garanzie richieste (34,8%); un ulteriore 20% circa delle aziende segnala inoltre di aver visto respinta la richiesta di concessione di un nuovo finanziamento.

Tipologia di difficoltà nell'accesso al credito bancario da parte delle PMI manifatturiere negli ultimi sei mesi, per classe dimensionale e ripartizione geografica

In % sul totale delle risposte fornite dalle imprese che segnalano difficoltà⁽¹⁾

	% di imprese che dichiarano difficoltà	Motivazioni (% sul totale delle risposte fornite da chi segnala difficoltà)					
		Tassi più onerosi	Limiti al volume dei crediti	Maggiori garanzie reali	Richiesta di rientro del fido banc.	Non concessi nuovi finanz.	Altro
Totale	19,8	35,3	50,1	34,8	9,0	18,8	2,5
- di cui: Artigianato	20,8	42,1	38,8	39,7	7,4	15,2	1,8
Ripartizioni geografiche							
Nord Ovest	19,9	37,8	55,5	40,7	15,3	21,9	3,7
Nord Est	20,2	41,8	44,7	38,7	11,4	12,6	0,7
Centro	23,4	29,8	42,9	35,6	2,1	16,9	4,3
Sud e Isole	16,0	28,8	57,7	17,5	3,0	24,7	0,3
Classi dimensionali							
Imprese 1-49 dipendenti	19,8	35,9	49,0	35,6	8,2	18,8	2,3
Imprese 50 dipendenti e oltre	20,0	26,6	67,4	22,2	20,4	19,3	4,5

(1) La somma dei valori percentuali può superare il valore 100, in quanto le imprese potevano indicare più di una difficoltà riscontrata

Fonte: Centro Studi Unioncamere (aprile 2009)

Le imprese del Nord Est sono quelle che con più frequenza hanno sperimentato un aumento del costo del danaro (42% di quelle che indicano difficoltà di accesso al credito), al Nord Ovest si avverte una maggiore richiesta di garanzie reali (41%), mentre al Mezzogiorno le aziende soffrono in misura maggiore di limitazioni nell'entità (58%) o, addirittura, del rifiuto del finanziamento richiesto (25% circa). A tali differenze a livello territoriale corrispondono comportamenti diversi in base alla dimensione aziendale: anche se entrambe le taglie dimensionali in esame imputano le difficoltà di accesso al credito in primo luogo alla limitazione all'ammontare del credito concesso, nel caso delle medie imprese (oltre 50 dipendenti) tale circostanza risulta ben distante da tutte le altre segnalate, la cui frequenza oscilla tra il 20% e il 25% circa delle risposte fornite.

Si confermano, dunque, essenzialmente le piccole imprese quelle che in questo momento soffrono maggiormente per i costi bancari più onerosi e per un incremento delle garanzie richieste (che concentrano entrambe il 36% circa delle indicazioni raccolte). Ed è proprio per queste aziende che i timori di "stretta creditizia" rischiano di accentuare la fase recessiva, condizionando i piani di investimento che invece potrebbero consentire loro di sfruttare al meglio i primi segnali di ripresa che oggi sembrano intravedersi.

1.2. Come le imprese affrontano la crisi: i fattori competitivi e i nuovi orientamenti strategici delle PMI manifatturiere (20-499 dipendenti)

La congiuntura negativa che si è manifestata con prepotenza nell'ultimo trimestre del 2008 ha investito il nostro tessuto economico-produttivo in una fase in cui, pur accanto ad alcune ombre, era possibile individuare chiari segnali di crescita e rafforzamento del sistema imprenditoriale. Se, da un lato, proseguivano i fenomeni di selezione in atto già quantomeno dall'inizio del decennio, dall'altro si registravano infatti *performance* di mercato complessivamente positive. Nonostante il sensibile rallentamento dei consumi interni, le imprese manifatturiere italiane erano riuscite – ancora per gran parte dello scorso anno – a spiegare il loro potenziale competitivo sui mercati internazionali in cui *asset* quali l'innovazione di prodotto, il design, l'affidabilità, la flessibilità e la "personalizzazione" produttiva" rappresentano un valore riconosciuto, anche al di là della leva del prezzo.

Le medie imprese industriali incarnano in maniera particolarmente evidente i fattori sui quali si è basato nel recente passato il successo del nostro *made in Italy*

all'estero: alla loro forza commerciale, che poggia proprio su tali *asset*, si associa una peculiare organizzazione produttiva, che pone particolare attenzione ai rapporti con i soggetti posizionati nelle diverse fasi della filiera e al legame - in continua evoluzione - con i territori di origine e i relativi sistemi economici.

Per meglio approfondire tali tematiche, tra febbraio e marzo 2009 è stata condotta una indagine su un campione rappresentativo² di piccole e medie società industriali, intese come quelle aventi un numero di dipendenti compreso tra le 20 e le 499 unità. Un gruppo di lavoro del Centro Studi Unioncamere ha curato la predisposizione di un questionario strutturato, attraverso il quale sono stati approfonditi non solo gli andamenti congiunturali e le aspettative delle imprese manifatturiere, ma anche i percorsi di crescita seguiti e, soprattutto, le strategie che intendono perseguire per combattere la crisi. Ed è su tutti questi aspetti che si proverà a render conto nel prosieguo della trattazione.

1.2.1 La crisi vista dalle piccole e medie imprese manifatturiere

Una conferma dello stato di salute non particolarmente critico delle nostre imprese al sopraggiungere della crisi viene dai dati a consuntivo sul 2008, sintesi di un andamento complessivamente positivo relativo al primo semestre e di una sensibile flessione a mano a mano che si procedeva verso la fine dell'anno. Il saldo fra imprese con aumento e diminuzione del fatturato è stato infatti solo moderatamente negativo (-6,1 punti percentuali), essenzialmente a causa di una più forte flessione tra le piccole imprese (20-49 dipendenti). Una maggiore resistenza hanno invece dimostrato le medie imprese, tra le quali la quota di quelle con aumento delle vendite ha sopravanzato la fascia in flessione di un punto percentuale; un risultato peraltro che, così come per quelle di più piccola dimensione, sconta una generalizzata flessione della domanda interna, a fronte di un export che, per l'intero anno, si è ancora mantenuto su livelli più elevati rispetto al 2007.

² Si tratta di un campione di oltre 1.400 imprese di piccole e medie dimensioni, rappresentativo - a livello di macro-ripartizione geografica (Nord Ovest, Nord Est, Centro e Mezzogiorno) e macro-settore di attività (alimentare, beni per la persona e la casa, metalmeccanica ed elettronica, altri settori) - dell'universo delle 31.230 società manifatturiere i cui dipendenti sono compresi tra le 20 e le 499 unità.

**L'andamento dei principali indicatori economici per le piccole e medie imprese manifatturiere
(20-499 dipendenti): consuntivo 2008 e previsioni 2009**

Dati in % sul totale delle imprese, al netto delle mancate risposte

	Totale	Piccole imprese (20-49 dip.)	Medie Imprese (50-499 dip.)
Fatturato 2008			
Aumento	32,6	31,5	38,9
Stabilità (+/-2%)	28,7	29,6	23,2
Diminuzione	38,7	38,9	37,9
Totale	100,0	100,0	100,0
Export 2008			
Aumento	32,1	31,0	36,5
Stabilità (+/-2%)	40,2	40,2	40,2
Diminuzione	27,7	28,8	23,3
Totale	100,0	100,0	100,0
Produzione 2009			
Aumento	7,8	8,0	7,1
Stabilità (+/-2%)	31,1	31,9	26,0
Diminuzione	61,1	60,1	66,9
Totale	100,0	100,0	100,0
Fatturato 2009			
Aumento	8,6	8,9	7,0
Stabilità (+/-2%)	29,8	30,4	26,1
Diminuzione	61,6	60,7	66,9
Totale	100,0	100,0	100,0
Ordinativi interni 2009			
Aumento	7,3	7,8	4,2
Stabilità (+/-2%)	28,1	28,5	25,5
Diminuzione	64,6	63,7	70,3
Totale	100,0	100,0	100,0
Ordinativi esteri 2009			
Aumento	7,7	7,8	7,5
Stabilità (+/-2%)	32,9	33,9	28,8
Diminuzione	59,4	58,3	63,7
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sulle PMI manifatturiere (20-499 dipendenti), marzo 2009

Il 2009 si apre invece con aspettative improntate a un maggior pessimismo. Anche considerando che le dichiarazioni delle imprese sono raccolte in un periodo (tra febbraio e marzo) caratterizzato da un clima di fiducia particolarmente negativo,

appare comunque evidente un sensibile rallentamento dell'attività produttiva e delle vendite attese. A fronte di una fascia di aziende oscillante tra l'8% e il 9% che prevede un incremento di produzione e fatturato tra il 2008 e il 2009, oltre il 60% degli intervistati segnala una flessione per entrambi gli indicatori. Una contrazione che, tuttavia, dovrebbe essere ancora una volta più intensa sul mercato domestico che su quello estero, nonostante la crisi di molti dei paesi di sbocco del *made in Italy*: per gli ordinativi interni, il saldo fra imprese con previsioni di aumento e diminuzione sarebbe pari a poco più di 57 punti percentuali, a fronte dei quasi 52 relativi al saldo per gli ordinativi esteri. Per le piccole imprese - che, come visto, avevano iniziato a soffrire maggiormente già in chiusura del 2008 - la flessione nei principali indicatori in esame si presenta leggermente meno intensa rispetto alle medie, che, a differenza del recente passato, soffrono soprattutto per la diminuzione dell'export legata alla crisi dei mercati internazionali. Quest'ultima potrebbe dunque gettare un'incognita sui fenomeni di espansione all'estero che, come si vedrà in seguito, hanno rappresentato un tassello estremamente importante nei percorsi evolutivi del tessuto manifatturiero italiano, tanto da sostenere in alcuni casi anche il passaggio dalla piccola alla media dimensione.

1.2.2 Tra ampliamento e ripiegamento: i mercati di insediamento delle imprese manifatturiere a cavallo della crisi

Forte radicamento nel mercato "domestico" dell'Unione Europea ed esposizione gradualmente più marcata sui mercati extra-europei hanno caratterizzato il profilo delle piccole e medie imprese industriali italiane una volta superata la boa di metà decennio. La mobilità ascendente su mercati di vendita di dimensione geografica contigua non sembra aver avuto sosta tra il 2007 e il 2008, nonostante l'apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro. All'interno della fascia di imprese presenti all'estero con i propri prodotti nel 2008 (pari al 61,3% del totale, con un picco dell'87,6% nel caso delle medie imprese), la quota di quelle che operano unicamente sulle piazze europee rappresenta la minoranza, attestandosi al 44,3%; relativamente più significativo (45,1%) è invece il gruppo di aziende che, probabilmente partendo da una consolidata presenza commerciale in uno o più Paesi dell'UE, ha ampliato gli sbocchi anche al di là del Vecchio Continente, affiancandosi così a quel nucleo (pari al 10,6%) che ha esclusivamente rapporti al di fuori dell'Unione europea. Nel complesso, i 27 Paesi dell'Unione europea e quelli EFTA

concentrano circa il 55% dei flussi esportativi delle imprese manifatturiere tra i 20 e i 499 dipendenti; seguono a distanza gli Stati Uniti (con il 12,4%), la Russia e i Paesi dell'Europa centro-orientale (9,4%), i Paesi del bacino del Mediterraneo e quelli OPEC (6,6%) e l'Estremo Oriente (Giappone e sud-est asiatico con il 5,7%).

Nel caso delle medie imprese, più evidente risulta l'ampliamento dei mercati al di là dei confini "domestici" dell'UE, che in questo caso sono serviti in modo esclusivo dal 38% delle imprese *export oriented*, a fronte di un restante 62% che opera solo o anche sui mercati extraeuropei. Tra questi, assumono una rilevanza maggiore – sempre con riferimento al 2008 – gli Stati Uniti (13,6% dei flussi) e i mercati emergenti del Vicino Oriente, della Russia e dell'America latina.

**Distribuzione dei flussi esportativi delle piccole e medie imprese manifatturiere
(20-499 dipendenti) nel 2008**

Dati in % sul totale, al netto delle mancate risposte

	Totale	Piccole imprese (20-49 dip.)	Medie Imprese (50-499 dip.)
Unione Europea a 27 e Paesi EFTA	54,8	55,5	52,1
Russia ed Europa centro-orientale	9,4	9,3	9,8
Mediterraneo e Paesi arabi	6,6	6,5	7,1
India	2,0	2,2	1,1
Cina	2,9	2,9	3,1
Giappone e sud-est asiatico	5,7	5,8	5,0
Stati Uniti	12,4	12,1	13,6
Canada e Messico	2,4	2,4	2,3
Brasile	0,7	0,5	1,6
Altri Paesi dell'America centrale e meridionale	1,5	1,3	2,3
Altro (Africa, Oceania, ecc.)	1,6	1,5	2,0
Totale	100,0	100,0	100,0
% imprese esportatrici nel 2008	61,3	57,1	87,6

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sulle PMI manifatturiere (20-499 dipendenti), marzo 2009

La contrazione della domanda internazionale avrà un impatto sul posizionamento estero delle nostre imprese che dovrebbe risultare sì differenziato a seconda del mercato di sbocco ma che rispecchia più da vicino sia le caratteristiche dei settori di specializzazione, sia, ancor più, la tipologia e le potenzialità dei prodotti di punta delle aziende.

Più in dettaglio:

- all'interno del 59,4% di imprese esportatrici che, come si è visto in precedenza, si attendono una flessione degli ordini esteri nel corso del 2009, la diminuzione più consistente dovrebbe riguardare i Paesi dell'UE (circa il 61% delle segnalazioni), seguiti - a una distanza forse ben superiore a quella che ci si attenderebbe - dagli Stati Uniti (12% circa). In entrambi i casi non sembrano evidenziarsi differenze di rilievo in base alla dimensione aziendale, mentre Russia e America latina dovrebbero vedere una contrazione dei flussi relativi più intensa nel caso delle medie imprese;
- anche per il 7,7% di imprese per le quali il 2009 sarà invece ancora caratterizzato da un'espansione degli ordinativi dall'estero, i Paesi dell'UE a 27 risulterebbero essere quelli più "promettenti" (53% delle segnalazioni), specie per le piccole imprese. Gli Stati Uniti presenterebbero invece possibilità di crescita nel 2009 per una quota ancora significativa di aziende (il 14% di quelle con previsioni di incremento dell'export), soprattutto tra quelle di più piccola dimensione; le medie imprese considerano invece possibile una maggiore espansione sui mercati della Russia e dell'Europa centro-orientale (12% delle segnalazioni) e, ancor più, dell'Estremo Oriente (14%).

Come accennato, sensibili differenze si colgono a livello settoriale, a indicare una diversa elasticità dei prodotti tipici del *made in Italy* rispetto agli andamenti della domanda internazionale:

- tra le produzioni metalmeccaniche ed elettroniche, che rappresentano "storicamente" la punta più avanzata del nostro apparato industriale all'estero, le previsioni per il 2009 sono segnate da un forte rallentamento dell'export (dovrebbe riguardare quasi il 70% del totale), a fronte di una quota molto limitata di aziende che si attendono una ulteriore crescita degli ordinativi oltre confine (solo il 4% circa). Tali andamenti riflettono, forse anche più che nel caso di altri settori, il rallentamento delle economie avanzate: la frenata della produzione tedesca ha infatti un impatto immediato per le nostre imprese dei beni strumentali, che non a caso indicano il mercato europeo come quello maggiormente in crisi (63,1% delle segnalazioni raccolte tra le aziende con una flessione attesa degli ordini esteri nel 2009);
- nei beni per la persona e la casa (dall'arredamento al "sistema moda") - dove la quota di imprese che prevedono una contrazione dell'export è solo di poco più bassa (si attesta al 63,2%) - alla sensibile frenata dell'export verso gli altri Paesi dell'UE si affianca un ridimensionamento delle vendite verso la Russia, i Paesi

dell'Europa centro-orientale e, soprattutto, gli Stati Uniti. Si tratta di andamenti che assumono una valenza più netta nel caso delle medie imprese, il cui mercato di sbocco vede una maggiore rilevanza di queste aree a più forte contrazione dei consumi (Russia e USA concentrano rispettivamente il 15% e il 19% delle segnalazioni raccolte tra le imprese con flessione dell'export nel 2009). Al contempo, altre imprese di questo comparto mostrano invece una ripresa dei flussi esportativi proprio in Russia, mentre una quota significativa di piccole imprese (20-49 dipendenti) prevede un aumento in Cina e nel Sud-est asiatico;

- alcuni segnali di maggiore ottimismo provengono dal settore alimentare, dove non risulta particolarmente accentuato il gap fra le imprese che prevedono un aumento (18%) e una diminuzione (25%) degli ordini esteri per il 2009. Fra le prime, le segnalazioni riguardano non solo il mercato "domestico" dell'UE (49% circa) ma anche gli Stati Uniti (20%) e il Giappone (15%); Paesi che, tuttavia, risultano menzionati anche fra quelli per i quali ci si attende una flessione dell'export (rispettivamente, il 45%, il 27% e il 9% delle indicazioni provenienti dalle aziende dell'alimentare con calo atteso degli ordini esteri).

Nel complesso, se la maggiore esposizione all'estero delle nostre produzioni rispetto al passato ha comportato più intense – e più rapide – ripercussioni della crisi dei mercati internazionali, le imprese manifatturiere italiane hanno tuttavia mostrato negli scorsi mesi di saper reagire alle difficoltà legate a un euro più forte rispetto al dollaro: per oltre i tre quarti del totale, gli andamenti del cambio euro/dollaro non hanno avuto alcun impatto di rilievo sui prezzi praticati all'estero, e solo un 15% è stato portato a ritoccarli verso l'alto.

Nonostante il venir meno del vantaggio valutario, le imprese manifatturiere si mostrano comunque intenzionate a utilizzare la leva del prezzo per conservare le quote di mercato acquisite nei mercati europei ed extra-europei. Il 39,8% di quelle che si aspettano una flessione degli ordinativi esteri nel 2009 prevede di abbassare i prezzi di listino praticati alla clientela europea e il 32,5% a quella extra-europea, attraverso interventi mirati a una maggiore efficienza delle diverse fasi produttive, interne ed esterne (come si vedrà meglio in seguito), o, laddove possibile, anche limando i margini.

Potendo intervenire con maggiore incisività su queste leve, sono proprio le medie imprese a dichiarare – indipendentemente dall'andamento atteso degli ordini - una diminuzione dei prezzi di vendita nel 2009 sia verso la clientela europea (31,3% delle aziende *export oriented*, contro 29,2% di quelle di più piccola dimensione), sia extra-europea (28,5% contro 21,5%). A livello settoriale, pensano con minor

frequenza di ridurre i prezzi di listino le imprese specializzate nei beni per la persona e la casa, soprattutto se di più piccole dimensioni.

Andamento dei prezzi che le imprese manifatturiere (20-499 dipendenti) praticheranno sui mercati europei ed extra-europei nel 2009, per settore e dimensione aziendale

Dati in % sul totale delle imprese che esportano, al netto delle mancate risposte

	Alimentare	Beni per la persona e la casa	Metalmecanica ed elettronica	Altri settori	Piccole imprese (20-49 dip.)	Medie Imprese (50-499 dip.)	Totale
<i>Prezzi praticati nei Paesi UE</i>							
Aumenteranno	11,0	6,8	5,6	5,5	6,7	6,5	6,7
Resteranno stazionari	62,9	72,3	62,9	53,2	64,1	62,1	63,7
Diminuiranno	26,1	21,0	31,5	41,4	29,2	31,3	29,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
% imprese che esportano nei Paesi UE	50,0	52,3	56,8	59,3	50,9	79,1	54,8
<i>Prezzi praticati nei Paesi extra-UE</i>							
Aumenteranno	18,4	7,9	8,0	6,5	10,3	6,8	9,5
Resteranno stazionari	57,4	77,4	67,6	54,8	68,2	64,7	67,4
Diminuiranno	24,2	14,7	24,4	38,7	21,5	28,5	23,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
% imprese che esportano nei Paesi extra-UE	35,9	37,7	34,5	25,8	30,8	54,3	34,1

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sulle PMI manifatturiere (20-499 dipendenti), marzo 2009

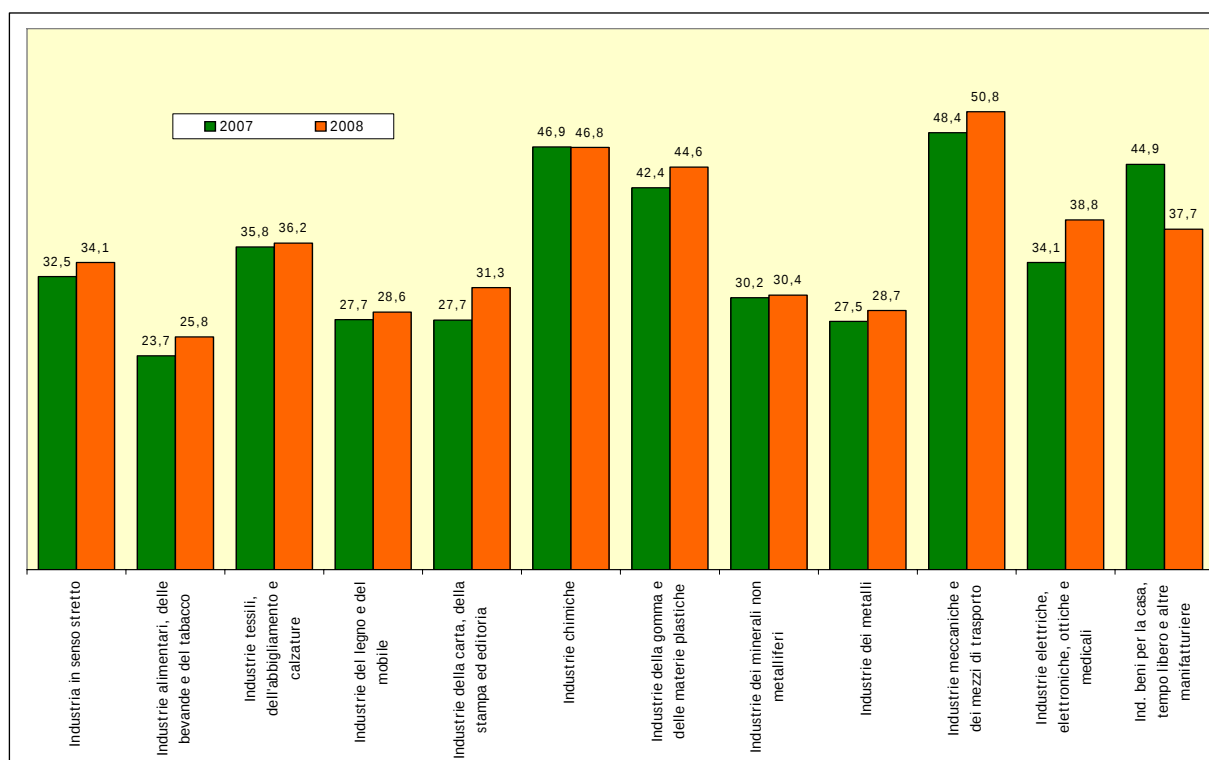
Contro un andamento del giro d'affari che nel 2008 ha penalizzato soprattutto le imprese più legate ai mercati "di prossimità" e solo in chiusura d'anno anche una quota considerevole di quelle operanti all'estero, le aspettative delle imprese per il 2009 sembrano dunque indirizzate verso:

- un'ulteriore penalizzazione del mercato locale/nazionale;
- un andamento in forte rallentamento dei mercati europei;
- un andamento "a sbalzi" dei mercati extra-europei, con previsioni di forti riduzioni ma anche di significativi aumenti, legati molto probabilmente al radicamento e alla "tradizione" esportativa delle singole aziende, nonché alla forza commerciale dei prodotti di punta delle singole aziende.

In questo contesto di andamenti e di aspettative appare logico che le imprese - anche le più piccole, non esistendo sostanziali barriere all'entrata né di giro di affari, né di qualità dei prodotti - si siano spinte alla ricerca di nuovi mercati di sbocco, portandosi anche in territori lontani e in passato poco o per nulla esplorati. Considerando l'intero tessuto manifatturiero italiano, nel 2008 risultano infatti in aumento le imprese che hanno esportato rispetto all'anno precedente: si passa al 34,1% dal 32,5% del 2007; una variazione di certo non trascurabile, soprattutto perché ha riguardato in primo luogo i settori a più elevato contenuto tecnologico (dalla metalmeccanica alla plastica e all'elettronica).

Imprese manifatturiere con dipendenti esportatrici, in totale e per settore di attività - Anni 2007 e 2008

Dati in % sul totale



Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2009

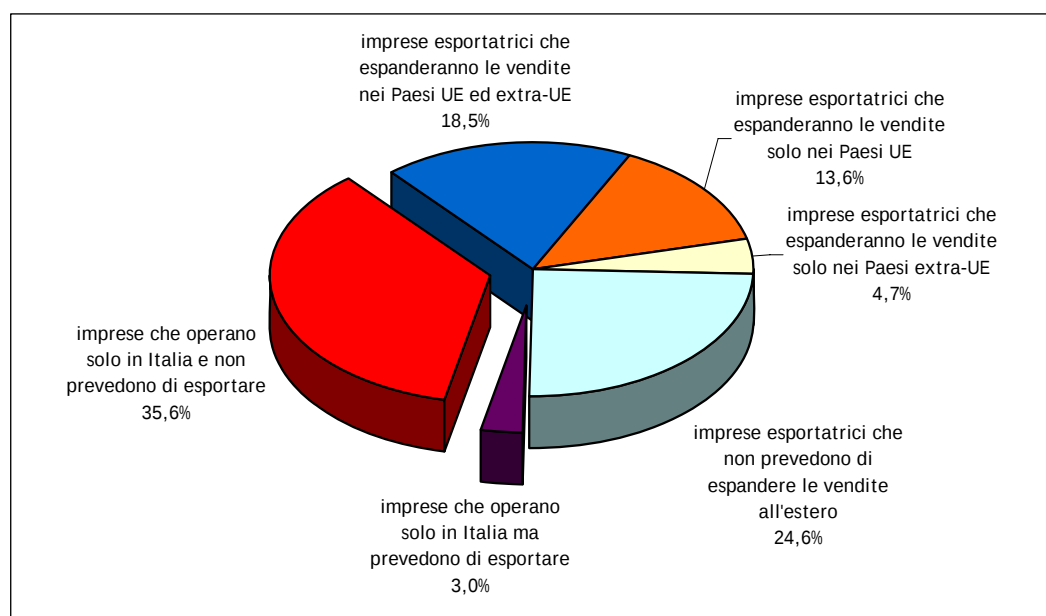
Questa avanzata in direzione della nuova frontiera estera è per lo più riconducibile, proprio per quanto detto, alle piccole e piccolissime imprese, per le quali l'export rappresenta non tanto la "vocazione" principale quanto uno dei possibili mercati di sbocco o, ancor più, una valvola di sfogo in grado di bilanciare andamenti congiunturali meno favorevoli sui mercati domestici. Prova ne è la

consistenza, tra le imprese manifatturiere esportatrici con dipendenti, della fascia che consegue all'estero una quota del fatturato inferiore al 20% (si tratta del 59% delle *export oriented*), a fronte di una minore estensione di quelle con un fatturato estero compreso tra il 20% e il 50% o superiore alla metà (circa il 20% del totale per ognuna delle due fasce).

Si tratterebbe peraltro di una tendenza ad espandere l'ambito geografico di riferimento delle nostre aziende manifatturiere che viene solo rallentata, ma non certo del tutto annullata, dalla crisi dei mercati internazionali. Una quota pari all'8% delle piccole imprese manifatturiere (fra i 20 e i 49 dipendenti) non esportatrici dichiara di voler iniziare o riprendere un'attività commerciale all'estero, e non necessariamente nell'UE. Nel complesso, a fronte di un 35,6% di imprese manifatturiere operanti esclusivamente sul mercato italiano e che non intendono affacciarsi nell'immediato futuro sui mercati esteri (sintesi fra un 39,5% di piccole imprese e un 11,8% di medie imprese) vi è un 36,8% di *export oriented* che intende espandere ulteriormente la propria presenza all'estero (34% per le piccole e 53,6% per le medie) e un 24,6% che prevede di conservare le quote di mercato conquistate al di fuori dell'Italia.

Distribuzione delle piccole e medie imprese manifatturiere (20-499 dipendenti) in base alle strategie future di presenza commerciale in Italia e all'estero

Dati in % sul totale, al netto delle mancate risposte



Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sulle PMI manifatturiere (20-499 dipendenti), marzo 2009

Queste tendenze sembrano dunque confermare che non esiste, sui mercati esteri, una barriera all'accesso insormontabile, neanche per le imprese di origine e di prevalenza localistica. Anzi, le informazioni a disposizione sembrano mostrare una singolare capacità operativa sull'export da parte di aziende che, a prima vista, dovrebbero essere sprovviste delle conoscenze, delle relazioni e delle risorse per operare in modo efficiente nell'attività esportativa. Ma, soprattutto, si tratta di dichiarazioni che getterebbero una luce diversa sulle aspettative delle imprese circa gli andamenti degli ordinativi esteri per il 2009, tanto da portare a interpretarle per lo più come tendenze di breve periodo, alle quali le nostre imprese intendono reagire attraverso strategie espansive, sia nell'UE che fuori dell'UE. Ed è proprio a queste strategie che vanno ricollegati i loro programmi di investimento e gli interventi che già oggi stanno portando avanti per rafforzare i propri *asset* competitivi.

1.2.3 Le previsioni di investimento delle imprese per il 2009

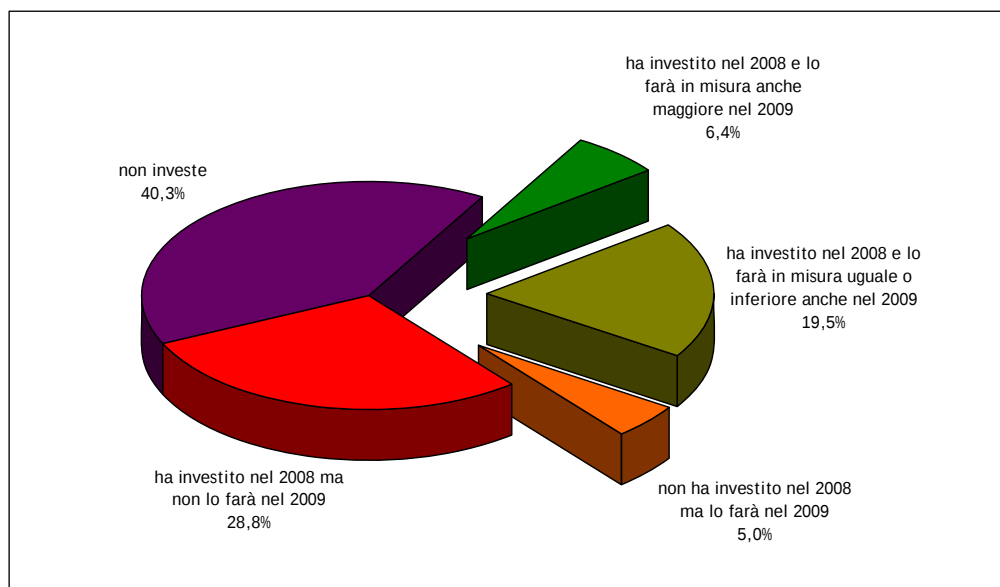
A livello macroeconomico, il 2008 si è chiuso con una contrazione della capacità di investimento delle imprese in macchinari, impianti e attrezzature (-5,3% secondo i dati di contabilità nazionale dell'Istat) e con una sostanziale stazionarietà dei beni immateriali, essenzialmente a seguito di aspettative non certo brillanti sul versante della domanda. Tale risultato trova piena corrispondenza, a livello micro, nelle dichiarazioni raccolte presso le imprese manifatturiere dai 20 ai 499 dipendenti, attraverso le quali è possibile quantificare al 54,6% la quota di quelle che hanno effettuato investimenti nel corso del 2008. Anche in questo caso, il dato risulta sintesi di valori alquanto diversi a livello dimensionale e settoriale. Le medie imprese che hanno investito nel 2008 rappresentano il 72,4% del totale, a fronte di un 51,7% di quelle di più piccole dimensioni (20-49 dipendenti). Nel metalmeccanico ed elettronico tale quota raggiunge il 59,2%, con un picco nel caso delle unità di media dimensione (72,1%); sensibilmente al di sotto della media – per entrambe le classi dimensionali in esame – si attesta il settore dei beni per la persona e per la casa, mentre le medie industrie alimentari (tra le quali la quota di investitrici sfiora addirittura il 79%) riescono solo in parte a bilanciare una più limitata capacità di investimento delle piccole imprese di questo comparto, tanto da portare il valore medio poco al di sopra di quello relativo all'intero settore manifatturiero (55,7% contro 54,6%).

I segnali rilevati sullo scenario internazionale e le valutazioni meno ottimistiche delle imprese circa l'evoluzione a breve termine della domanda dovrebbero aver impresso un ulteriore rallentamento degli investimenti già all'inizio dell'anno in corso, e ci si attende una prosecuzione anche nei prossimi mesi. Ciò porterebbe le imprese investitrici a rappresentare il 30,9% di quelle totali, a fronte di una "area grigia" di quelle che non investiranno che si attesta al 69,1% del totale. Un dato che, quantomeno dal punto di vista quantitativo, segnerebbe quindi un sensibile rallentamento rispetto al passato anche nel caso delle medie imprese, la maggioranza delle quali (52,1%) non è intenzionata ad effettuare investimenti per il 2009.

Una lettura più approfondita degli orientamenti delle imprese consente tuttavia di arricchire il quadro fin qui delineato. Da un lato, va evidenziato che quel 69,1% di piccole e medie industrie manifatturiere che non investiranno nel corso del 2009 vede al suo interno una quota consistente (28,8%) di aziende che lo hanno fatto nel 2008 pur non prevedendo di proseguire lungo questa strada nell'anno in corso; dall'altro, si segnala una fascia di imprese "anticicliche" che, a differenza del 2008, intendono investire nei prossimi mesi e, soprattutto, una élite pari al 6,4% (e che raggiunge il 7,2% nel caso delle medie imprese) che per il 2009 aumenterà l'ammontare degli investimenti rispetto all'anno precedente.

**Distribuzione delle piccole e medie imprese manifatturiere (20-499 dipendenti)
in base alla realizzazione di investimenti nel 2008 e alle previsioni per il 2009**

Dati in % sul totale, al netto delle mancate risposte



Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sulle PMI manifatturiere (20-499 dipendenti), marzo 2009

Il generale rallentamento della capacità di investimento da parte delle imprese, pur essendo per lo più legato a fattori strettamente congiunturali, nasconde in alcuni casi tendenze dalle connotazioni positive, che rivelano una volontà di recupero dell'attività innovativa nel nostro tessuto produttivo. Ancorché limitata, la capacità di investimento appare infatti caratterizzata da un sostanziale dinamismo. Pur a fronte di un 77% di imprese investitrici che interverranno sul miglioramento del processo produttivo (verosimilmente per conseguire maggiori margini di efficienza), va evidenziata una forte attenzione al prodotto, sia in termini di miglioramento del mix attualmente caratterizzante l'offerta aziendale (miglioramento della qualità e dell'affidabilità, sviluppo del design, utilizzo di materiali e/o packaging innovativi, ecc.), sia attraverso l'adozione di innovazioni in grado di ampliare la gamma produttiva attuale. Non trascurabile è poi l'orientamento a investire sui fattori legati più da vicino alla "forza commerciale" dell'azienda: dai marchi (8,6% delle società manifatturiere in esame, con valori più elevati in quelle di medie dimensioni e nel settore alimentare) alle campagne pubblicitarie e promozionali (circa il 40% delle imprese intervistate, secondo un'intensità che, a livello settoriale e dimensionale, segue da vicino quella vista a proposito dei marchi).

Distribuzione delle piccole e medie imprese manifatturiere (20-499 dipendenti) che investiranno nel 2009 in base alla tipologia di investimenti prevista

Dati in % sul totale; risposte multiple

	Alimentare	Beni per la persona e la casa	Metallmeccanica ed elettronica	Altri settori	Piccole imprese (20-49 dip.)	Medie Imprese (50-499 dip.)	Totale
Acquisto di impianti e macchinari uguali a quelli già esistenti e/o innovativi	88,9	73,9	76,1	68,9	74,9	84,5	77,0
Miglioramento di alcuni prodotti già esistenti (qualità, design, packaging, materiali, etc.)	55,1	62,5	49,6	57,1	55,0	58,5	55,8
Introduzione di nuovi prodotti	41,3	39,2	43,1	45,1	39,8	50,5	42,1
Brevetti	5,2	4,7	11,0	11,2	6,5	13,6	8,0
Marchi	9,1	6,9	8,1	10,6	7,8	11,1	8,6
Pubblicità e promozione	48,9	37,8	41,8	29,8	38,8	43,9	39,9

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sulle PMI manifatturiere (20-499 dipendenti), marzo 2009

Lo schema predominante sembra dunque essere "meno investimenti ma senza venir meno ai propositi innovativi": anche in un quadro complessivamente poco

dinamico, si rileva, in sintesi, una diffusa tensione verso l'innovazione di processo (da intendere per lo più come introduzione di nuovi macchinari o sostituzione di quelli già esistenti, visto che la contrazione attesa della domanda lascerebbe poco spazio a ipotesi di ampliamento della capacità produttiva) e di prodotto. Un fenomeno che sembrerebbe anomalo data l'attuale fase congiunturale ma che, invece, rivela un chiaro orientamento delle imprese a non interrompere del tutto gli interventi mirati alla riqualificazione e ammodernamento dell'offerta che hanno caratterizzato questi ultimi anni.

Alcune possibili criticità riguardano tuttavia alcune fasce di imprese, individuabili in prima battuta tra:

- quelle di più piccola dimensione, tra le quali è più consistente il nucleo di imprese che non investiranno nel 2009 (72%, a fronte del 52% circa delle medie) e, al contempo, la quota di unità che realizzeranno interventi migliorativi solo o anche nel processo si presenta di gran lunga la più ampia (85% del totale, circa 10 punti in più rispetto alle medie imprese). Al contempo, decisamente più contenuto risulta in prospettiva lo sviluppo di innovazioni di prodotto: il 40% intende introdurre nuovi prodotti e il 7% svilupperà o acquisirà un brevetto (contro rispettivamente il 50% e il 14% delle società di media dimensione);
- le imprese di alcuni comparti chiave del *made in Italy* quali quelle dell'arredamento e del "sistema moda", che rischiano di soffrire ancora di una posizione di svantaggio competitivo se, stando alle dichiarazioni degli imprenditori, gli investimenti risultano meno diffusi (il 27% ne prevede per il 2009) e per lo più all'insegna della "manutenzione" dell'esistente (nel 63% dei casi si tratta di interventi finalizzati al miglioramento dei prodotti di punta dell'azienda);
- alcune imprese del settore metalmeccanico ed elettronico, che mostrano una capacità di investimento meno robusta del passato: solo il 25,1% ha in cantiere nuovi investimenti per l'anno in corso (la media è, come visto, del 30,9%), con un orientamento anche in questo caso più marcato verso la finalità dell'efficienza produttiva. Si tratta di una tendenza che sembra attraversare il settore in tutte le sue componenti, anche se è ancora una volta tra le unità di minori dimensioni che si rilevano i più forti segnali di rallentamento (sono poco più del 20% quelle che investiranno nel 2009).

Dimensione aziendale e specializzazione settoriale risultano dunque essere anche in questo caso le discriminanti più forti. Ma, anche all'interno di profili di impresa omogenei da questi punti di vista, si ritrova uno strano connubio di routine

e novità, di scelte innovative e vincoli esterni, di desideri progettuali e disponibilità di risorse, approdando ad una situazione che, nel complesso, si potrebbe definire di “manutenzione correttiva”. Una situazione aperta a più esiti, in funzione non solo degli andamenti attesi della domanda e dei contenuti concreti che potranno assumere i propositi dichiarati dalle imprese, ma in misura considerevole anche del supporto che potranno trovare nel contesto (economico e istituzionale) in cui sono inserite.

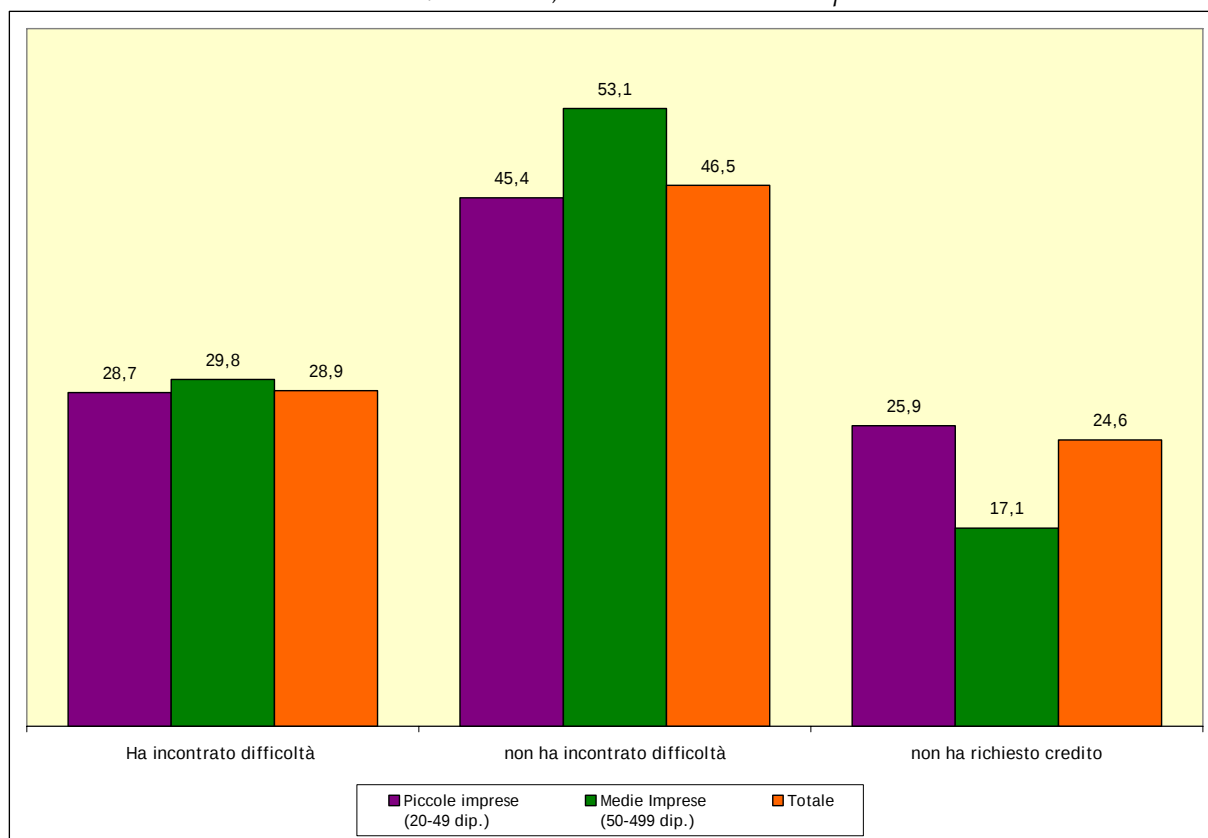
A tal proposito, va fin da ora evidenziata come una possibile criticità quella della restrizione del credito, segnalata da una quota minoritaria ma non certo trascurabile di piccole e medie aziende manifatturiere: si tratta del 28,9%, sintesi tra un 29,8% delle medie imprese e un 28,7% di quelle di più piccole dimensioni. Queste ultime, tuttavia, più di frequente scelgono di non richiedere risorse a prestito (25,8% del totale, oltre 8 punti in più rispetto a quanto rilevato per le medie), nonostante un buon punteggio di scoring: il 65% delle piccole imprese che non hanno richiesto credito ha una struttura finanziaria “pregiata”, tanto da ricadere nelle classi di *investment grade* del modello di scoring sviluppato da Mediobanca e Unioncamere³.

Nel rapporto con le banche, le piccole società manifatturiere (20-49 dipendenti) sembrano dunque avvertire difficoltà maggiori rispetto alle medie imprese, posto che, a parità di merito di credito, queste ultime incontrano problemi meno diffusamente: quelle che risultano “molto affidabili” secondo tale modello (ossia quelle ricadenti nelle classi di merito AA, A e BBB) segnalano problemi in misura sensibilmente inferiore rispetto alla media (si arriva al 27,5% del totale solo nel caso delle BBB-).

³ Unioncamere, *Il modello R&S-Unioncamere per lo scoring delle PMI*, Roma, 2006.

**Distribuzione delle piccole e medie imprese manifatturiere (20-499 dipendenti)
in base alla difficoltà di accesso al credito avvertita negli ultimi sei mesi**

Dati in % sul totale, al netto delle mancate risposte



Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sulle PMI manifatturiere (20-499 dipendenti), marzo 2009

Tra le imprese che hanno sperimentato un *credit crunch* negli ultimi sei mesi, i problemi hanno riguardato in primo luogo una limitazione nell'ammontare del credito erogabile (33,7%), particolarmente evidente nel caso delle medie imprese (45,2%); seguono una fascia pari al 26% circa che vede accrescere il costo del credito con tassi più onerosi (anche in questo caso più consistente tra le medie imprese, con quasi il 28%) e un 21% di aziende che invece si vede richiedere garanzie reali più consistenti (circostanza più diffusa nel caso delle piccole imprese). A distanza si rinvencono invece segnalazioni riguardanti la richiesta di rientro del fido bancario (10,4%) o, addirittura, il mancato ottenimento del finanziamento richiesto (8,9%).

In ogni caso, è verosimile pensare che tali difficoltà comportino per alcune PMI vincoli finanziari stringenti, a causa dell'incapacità di reperire fonti di finanziamento alternative a quelle del canale del credito. Ma non si tratta di vincoli che impediscono del tutto alle imprese di utilizzare il prestito bancario per sostenere i piani di

investimento: il 42,5% delle piccole e medie imprese manifatturiere che investiranno nel 2009 pensa di infatti di ricorrervi in misura maggiore che in passato. Si tratta di una quota addirittura superiore a quella delle imprese che invece aumenteranno il ricorso all'autofinanziamento (40,9%), più diffusa come fonte, in prospettiva, solo per quelle di medie dimensioni (44,5%, a ulteriore conferma della maggiore solidità della loro struttura finanziaria). Del tutto residuale è la fascia di imprese che intendono avvalersi maggiormente di altre fonti di finanziamento (16,6%), che per le piccole imprese sono rappresentate essenzialmente da risorse pubbliche (attraverso incentivi comunitari, nazionali o regionali, nel 18% circa dei casi) a fronte di un (seppur ancora limitato) apporto di capitali anche dall'esterno per le medie imprese (capitale di rischio, etc.).

Le strategie adottate in tema di investimenti dalle PMI manifatturiere mostrano quindi una certa dinamicità anche in presenza di una congiuntura non del tutto favorevole, segno di una maturata consapevolezza dell'importanza dell'innovazione (nel prodotto, ma anche nelle modalità di proiezione sui mercati) per una crescita stabile e di lungo periodo dell'impresa. E questo nonostante alcune evidenti difficoltà di accesso al credito per una fascia consistente di aziende che, per procurarsi i fondi necessari alla realizzazione dei piani di investimento, tende a ricorrere (laddove possibile) in misura maggiore all'autofinanziamento in mancanza di alternative praticabili.

A livello territoriale, poi, particolarmente gravosa appare la situazione al Sud, dove più diffusi appaiono i fenomeni di razionamento del credito (il 35,8% segnala difficoltà nel rapporto con le banche, ben 7 punti in più rispetto alla media nazionale). Questa situazione costituisce un ulteriore fattore di vincolo alle politiche di innovazione delle imprese meridionali, rendendo la domanda di investimento legata alla disponibilità di mezzi propri e, quindi, decisamente elastica rispetto ai risultati aziendali.

Accanto a questo, vanno evidenziate ancora una volta le maggiori difficoltà in cui versano le imprese di più piccola dimensione, che continuano a manifestare una certa avversione nei confronti dell'apporto di capitali dall'esterno e una scarsa familiarità con i nuovi strumenti messi a disposizione dai mercati finanziari. E, con una minore disponibilità di mezzi propri rispetto alle medie imprese, finiscono così per dipendere sempre più dalla qualità e dalla disponibilità dell'offerta creditizia, aggravando nel tempo la propria esposizione debitoria e il grado di potenziale insolvenza. O, agli estremi, limitando fortemente i propri programmi di espansione.

1.2.4 L'autopercezione dei vantaggi competitivi e le strategie per superare la crisi

La valutazione dei fattori di competitività dell'impresa è un presupposto per le scelte imprenditoriali. In quanto autorappresentazione dell'impresa, contiene tuttavia una inevitabile dimensione soggettiva, la quale esprime le caratteristiche e i limiti della percezione che l'impresa ha di se stessa. In questa dimensione, la scala di priorità con cui le PMI considerano i fattori di competitività ha il pregio di una forte caratterizzazione. Il fattore largamente prevalente è il prodotto (comprensivo sia della qualità, sia della gamma, del design, del packaging), che nella scala di priorità distanzia fortemente fattori quali la forza del marchio (che include la notorietà e l'immagine dell'azienda), la flessibilità e la capacità di realizzare prodotti "su misura" in base alle specifiche esigenze della clientela, la capacità innovativa e i servizi offerti (l'assistenza pre e post vendita, il trasporto, i tempi di consegna, la rapidità, ecc). Sui gradini più bassi si ritrovano segnalazioni riguardanti sia aspetti commerciali (la rete di vendita e i canali utilizzati), sia aspetti produttivi (il modello organizzativo seguito, con riferimento ai legami formali e informali con altre strutture produttive), nonché il profilo del capitale umano di cui l'azienda dispone.

In questo quadro generale vi sono alcune evidenti differenze a livello dimensionale, che non stravolgono il quadro d'insieme ma che confermano il codice genetico essenzialmente *product oriented* delle nostre piccole e medie imprese. Nelle medie imprese manifatturiere, la frequenza nell'indicazione del fattore "qualità del prodotto" è inferiore rispetto a quella delle piccole, ma, al contempo, un maggior peso viene attribuito agli altri fattori ad esso correlati, in particolare al marchio aziendale e alla capacità innovativa. Su questo influisce la maggiore complessità strutturale, evolutiva e strategica delle medie imprese, che porta ad affidare la propria competitività ad una maggiore diversificazione dai fattori e a considerare quasi come ormai acquisito il vantaggio legato al prodotto in sé.

Si tratta tuttavia di indicazioni che assumono una validità diversa, anche all'interno della stessa tipologia di imprese, in base alla struttura e composizione dei mercati in cui operano le aziende. Quando le piccole imprese si trovano a fronteggiare *competitors* stranieri (non solo quelli con cui ci si trova a competere all'estero, ma anche quelli che operano in Italia), esprimono valutazioni circa i propri punti di forza molto più simili a quelli delle medie imprese, tanto che - accanto a una priorità ancora molto forte assegnata al prodotto - capacità innovativa e marchio (probabilmente visto in questo caso non solo come marchio aziendale ma anche associato a un'immagine vincente di *made in Italy*) assumono importanza ben

superiore a quella attribuita dalle piccole imprese *domestic oriented*. Per queste ultime, la scala di preferenze rispetto ai *competitors* italiani riflette abbastanza bene la maggiore presenza della subfornitura e dei distretti integrati, per i quali i requisiti del prodotto e i servizi (che includono anche la puntualità nei tempi di consegna e la rapidità di evasione degli ordini) svolgono un ruolo determinante.

**Distribuzione delle piccole e medie imprese manifatturiere (20-499 dipendenti)
in base ai principali vantaggi competitivi rispetto ai concorrenti nazionali ed esteri**

Dati in % sul totale, al netto delle mancate risposte

	Vantaggi competitivi sulla concorrenza italiana			Vantaggi competitivi sulla concorrenza straniera		
	<i>Piccole imprese (20-49 dip.)</i>	<i>Medie Imprese (50-499 dip.)</i>	<i>Totale</i>	<i>Piccole imprese (20-49 dip.)</i>	<i>Medie Imprese (50-499 dip.)</i>	<i>Totale</i>
La qualità/design/affidabilità tecnica delle produzioni	52,0	46,2	51,1	44,4	44,0	44,3
L'immagine/il marchio aziendale	15,5	18,0	15,9	11,7	16,8	12,6
La flessibilità/personalizzazione dei prodotti	10,4	10,4	10,4	7,1	9,0	7,3
La capacità innovativa e progettuale	6,4	11,8	7,2	4,7	10,7	5,6
L'assistenza pre e post vendita	6,1	5,8	6,1	3,7	4,9	3,8
La qualità delle risorse umane e delle competenze aziendali	3,1	3,6	3,2	1,1	2,5	1,3
I canali distributivi/la rete di vendita	2,7	1,9	2,6	2,3	1,6	2,1
Il modello organizzativo (gruppo, filiera, ecc.)	1,8	1,4	1,7	1,6	1,2	1,6
Altro	0,3	0,1	0,2	0,3	0,1	0,2
Nessun vantaggio/non avverte concorrenza	1,5	0,9	1,4	23,4	9,2	21,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sulle PMI manifatturiere (20-499 dipendenti), marzo 2009

Nonostante tali differenziazioni a livello dimensionale, la cultura imprenditoriale ancora la competitività alla triade prodotto, immagine e innovazione. Una rappresentazione che per le medie imprese, se confrontata con un'indagine analoga svolta nel 2006, evidenzia alcuni sostanziali mutamenti di valutazione, riflettendo l'evoluzione degli orientamenti di questa fascia del sistema industriale italiano. La competitività basata sul prodotto rappresenta ancora una sorta di "grande piattaforma" sulla quale poggiano le medie imprese, e che si alimenta ulteriormente dalla possibilità di operare sui mercati globali. A ciò si ricollega un'importanza maggiore attribuita nel tempo al marchio e all'immagine aziendale

(dal 7,1% del 2006 al 18% dell'ultima indagine), che fa di loro una sorta di "monopoliste" nelle nicchie di mercato in cui operano (comprese quelle in Italia e in Europa) e nelle quali riescono a battere la concorrenza pur al di là di "tentazioni protezionistiche". Innalzando la focalizzazione sul prodotto come fattore chiave del successo aziendale (soprattutto attraverso un apporto sempre più consistente di innovazione e tecnologia), le condizioni della competizione si fanno meno complesse e meno esigenti per quanto riguarda altri fattori sui quali le medie imprese pure hanno investito nel recente passato: le componenti terziarie rappresentate dai servizi a valle della produzione, nonché la capillarità della rete di vendita e i canali distributivi sembrano infatti assumere, nel tempo, una minore importanza. Restano invece tra i fattori maggiormente rilevanti (con poco più del 10% delle segnalazioni) la personalizzazione del prodotto e la flessibilità rispetto alle esigenze del cliente/committente, strettamente legati alla capacità di progettazione e all'efficienza produttiva sulla quale, come si vedrà in seguito, le imprese stanno battendo in questo particolare momento congiunturale.

L'analisi dei fattori percepiti come vantaggi competitivi dalle imprese e il confronto con gli ambiti nei quali intendono intervenire per rafforzare o ampliare i loro sbocchi di mercato consentono di individuare alcune strategie oggi seguite per contrastare la crisi. Le dichiarazioni raccolte riguardano, anzitutto, la necessità di contenere i prezzi di vendita, che concentra da sola il punteggio più elevato: 30,5%, sintesi di un 31,3% delle piccole e di un 26,6% delle medie. Anche se singolarmente meno rilevanti, i diversi orientamenti strategici afferenti al prodotto (dall'ampliamento del mix di offerta allo sviluppo del contenuto innovativo fino alla produzione "su misura") risultano essere prevalenti in una quota più consistente di imprese (41,8%). Una priorità meno diffusa, coerentemente con quanto visto per i vantaggi competitivi avvertiti, sembra essere quella di sviluppare gli aspetti commerciali (27,7%): la flessione della domanda porta a una sensibile riduzione del numero di imprese che reputano indispensabile in questa fase puntare sullo sviluppo delle reti commerciali, all'investimento in promozione e pubblicità o, ancora, alla presenza alle manifestazioni fieristiche.

**Distribuzione delle piccole e medie imprese manifatturiere (20-499 dipendenti)
in base alle strategie che intendono adottare per sviluppare le vendite**

Dati in % sul totale, al netto delle mancate risposte

	Alimen- tare	Beni per la persona e la casa	Metalmec- canica ed elettronica	Altri settori	Piccole imprese (20-49 dip.)	Medie Imprese (50-499 dip.)	Totale
Contenimento dei prezzi	30,9	31,2	28,5	33,2	31,3	26,6	30,5
Sviluppo dei prodotti	43,3	44,6	41,2	37,4	41,1	45,5	41,8
<i>- di cui:</i>							
Lancio di nuovi prodotti	25,1	21,1	17,0	17,1	19,1	21,4	19,5
Innalzamento del contenuto innovativo dei prodotti	9,3	10,4	12,1	12,0	10,7	13,9	11,2
Personalizzazione dei prodotti	8,9	13,0	12,1	8,4	11,3	10,3	11,2
Sviluppo dei mercati	25,8	24,2	30,3	29,4	27,7	27,9	27,7
<i>- di cui:</i>							
Ricerca di nuovi clienti nei mercati già serviti	7,3	8,0	11,5	11,4	9,6	10,6	9,8
Ricerca di nuovi clienti in nuovi mercati	7,5	6,7	10,0	9,7	8,4	9,7	8,6
Accordi con intermed. commerc. e sviluppo reti vendita	3,9	5,3	2,1	4,2	3,9	2,7	3,7
Investimento in promozione e pubblicità	2,6	3,4	3,6	3,0	3,3	3,7	3,3
Altro (partecipaz. fiere, assistenza clienti, ecc.)	4,5	0,9	3,1	1,0	2,4	1,3	2,3

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sulle PMI manifatturiere (20-499 dipendenti), marzo 2009

A livello settoriale, per molte delle produzioni del *made in Italy* tradizionale (alimentare, moda, arredamento, ceramica, vetro, ecc.) le strategie prevalenti vedono una forte concentrazione sullo sviluppo di un'offerta produttiva qualitativamente sempre più adeguata alle esigenze e all'evoluzione della clientela (nuovi prodotti, a maggior contenuto innovativo e/o "su misura") ma, al contempo, dal costo più contenuto e, quindi, per lo più ancora accessibile. Un più diffuso sforzo verso la ricerca di nuovi mercati o nuovi target di clientela si rileva invece tra le aziende della metalmeccanica e dell'elettronica, a fronte di un'attenzione più limitata al contenimento dei prezzi.

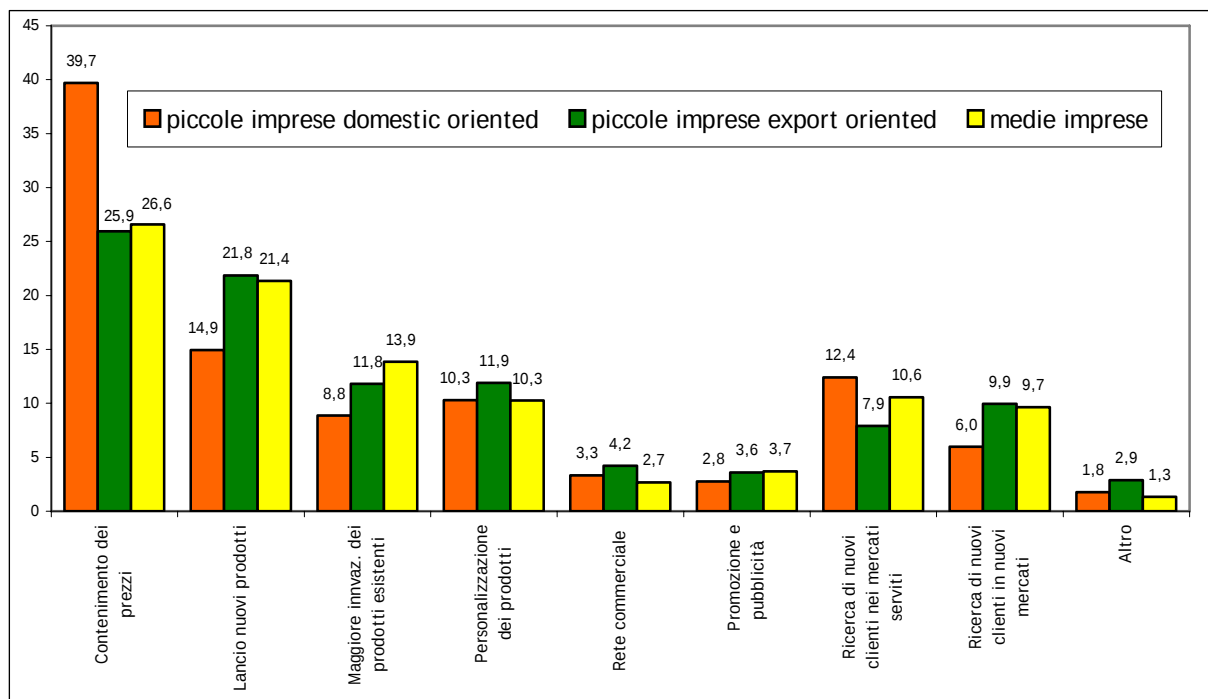
Coerentemente rispetto a quanto visto con riferimento ai fattori di successo, per le medie imprese la polarizzazione si presenta più marcata verso le strategie di sviluppo o ampliamento del prodotto rispetto a quanto rilevato per quelle di più piccola dimensione. A fronte di una analoga quota di aziende che ritengono prioritario intervenire sullo sviluppo dei mercati per superare l'attuale fase congiunturale (di poco inferiore al 28%), nel caso delle piccole la differenza tra la fascia *product oriented* e quella che mira essenzialmente alla riduzione dei prezzi dei

vendita è infatti di circa 10 punti percentuali, a fronte di un gap pari invece a quasi il doppio nel caso delle medie imprese. Tra queste ultime, dunque, sembra prevalere una strategia di sviluppo e miglioramento continuo della gamma di beni offerti sul mercato, anche attraverso l'introduzione di innovazioni (ancor più evidente in quelle della meccanica), che, combinata a una maggiore efficienza dei processi produttivi interni ed esterni, porta a non dover ritoccare verso l'alto i listini. In altri termini, si tende a mantenere inalterato (o, addirittura, a migliorare) il livello qualitativo dell'offerta senza intervenire sui prezzi e rischiare così di trovarsi "spiazzati" dalla concorrenza; e questo anche a costo di limare i margini. Una strategia che trova una sua giustificazione nella fascia di mercato generalmente più elevata servita dalle medie imprese, che le mette più al riparo rispetto alle piccole da una competizione basata soltanto o per lo più sul fattore prezzo.

Tra queste ultime, tuttavia, nella definizione degli orientamenti strategici risulta fortemente discriminante la presenza all'estero. La ricerca del rapporto ottimale prodotto/prezzo che si rileva per le medie imprese è diffusa con intensità molto simile anche tra le piccole aziende *export oriented*, che in questo si distanziano fortemente da quelle operanti esclusivamente sul mercato nazionale.

Confronto fra le strategie che intendono adottare le piccole e le medie imprese manifatturiere (20-499 dipendenti) per sviluppare le vendite

Dati in % sul totale, al netto delle mancate risposte



Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sulle PMI manifatturiere (20-499 dipendenti), marzo 2009

Questo, da un lato, confermerebbe che la più piccola dimensione non va vista in sé come un ostacolo alla presenza sui mercati internazionali (semmai all'ampiezza dei mercati serviti, che impone invece un'organizzazione produttiva – ma anche commerciale – di più ampia scala) e, dall'altro, indicherebbe una capacità strategica delle piccole imprese esportatrici quasi “da media impresa”, seppur con alcuni ovvii limiti. Limiti che, ad esempio, portano a riscontrare una maggior diffusione, tra le strategie di sviluppo dei prodotti, di quelle legate a un profilo dal carattere maggiormente artigianale delle produzioni, tali da rendere più facilmente possibile lavorare “su misura” rispetto ai desiderata della clientela di quanto non possa permettere la più ampia scala di una media impresa. Al contempo, rispetto a queste ultime appare più contenuta la capacità di sviluppare il contenuto tecnologico dei prodotti offerti, che rimanda a un profilo innovativo delle piccole imprese in cui contano maggiormente alcuni aspetti meno direttamente riconducibili al versante tecnologico (design in testa) o allo sviluppo interno di nuove tecnologie.

Di fronte alla crisi, emergono, in sintesi, strategie imprenditoriali fondate sui fattori competitivi più classici, ossia il prodotto e il prezzo: il primo a far da condizione di accesso alla competizione (specie sui mercati internazionali), il secondo a far la differenza di intensità. Influisce su questo andamento anche la composizione merceologica dei prodotti trainanti delle nostre piccole e medie imprese: prodotti che hanno alle spalle una struttura abbastanza concorrenziale dell'offerta e, dal lato della domanda, una buona capacità di controllo e di valutazione dei prezzi e delle prestazioni, nonché una attenzione particolarmente elevata a livello dei costi.

1.2.5 Riorganizzazione produttiva e nuova articolazione territoriale delle filiere

Come si è avuto modo di argomentare in precedenza, la crisi di domanda che ha investito la generalità del sistema produttivo italiano raggiunge i livelli più acuti nell'industria manifatturiera e, in particolare, in quelle imprese che conseguono quote significative del loro fatturato sui mercati esteri. Per superare questa pesante congiuntura internazionale, molte piccole e, soprattutto, medie imprese stanno ponendo in essere strategie volte a modificare aspetti importanti della loro organizzazione produttiva.

Più di 24 imprese su 100 progettano, infatti di riportare all'interno del perimetro aziendale alcune fasi produttive prima affidate all'esterno. Questa tendenza a “verticalizzare” l'organizzazione della produzione appare significativamente più

evidente nelle medie imprese (impegnate in questa direzione nel 32% dei casi), nelle province del Nord Est e nelle aree distrettuali della meccanica e di “altri settori” quali la siderurgia, la chimica-farmaceutica, l’editoria. Viceversa, tra le piccole imprese (20-49 dipendenti) - e in particolare tra quelle dei distretti specializzati nei beni per la persona e la casa - le strategie di internalizzazione interessano fasce certamente non trascurabili di aziende (intorno al 23%) ma sembrano compensate da analoghe quote di aziende che, soprattutto nel Mezzogiorno, perseguono strategie di esternalizzazione, in un contesto competitivo caratterizzato evidentemente da maggiori incertezze.

Principali modifiche previste per il 2009 nell'organizzazione produttiva delle piccole e medie imprese manifatturiere (20-499 dipendenti)

Dati in % sul totale, al netto delle mancate risposte

	Sola esternalizzazione di fasi produttive attualmente svolte all'interno	Sola internalizzazione di fasi produttive attualmente svolta all'esterno	Esternalizzazione e reinternalizzazione di fasi produttive	Nessuna modifica dell'organizzazione produttiva	Totale
Totale PMI	13,7	18,4	6,0	61,9	100,0
<i>di cui:</i>					
Medie Imprese	10,0	24,9	6,9	58,2	100,0
Piccole Imprese	14,3	17,4	5,8	62,5	100,0
Imprese distrettuali	15,3	21,2	7,5	56,0	100,0
Imprese non distrettuali	12,9	17,1	5,3	64,7	100,0
Alimentare	5,9	8,7	1,9	83,5	100,0
Beni per la persona e la casa	16,8	17,1	6,9	59,2	100,0
Meccanica	16,5	24,1	6,7	52,7	100,0
Altri settori	9,8	18,2	6,9	65,1	100,0
Nord Ovest	13,2	20,0	6,2	60,6	100,0
Nord Est	12,4	22,3	7,1	58,2	100,0
Centro	14,1	15,7	6,1	64,1	100,0
Sud e Isole	16,4	11,4	3,7	68,5	100,0

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sulle PMI manifatturiere (20-499 dipendenti), marzo 2009

Le motivazioni di questa diffusa dinamicità sul fronte organizzativo possono essere molteplici e differenziate in funzione dei settori e delle dimensioni aziendali. In generale, potrebbero essere ricondotte, essenzialmente, alla necessità di accorciare la “catena del valore”, ricercando più elevati margini di efficienza attraverso il contenimento dei costi e l’incremento di produttività, sotto la crescente pressione sui prezzi esercitata dalla debolezza della domanda interna ed internazionale.

Questo processo, del resto, appare abbastanza naturale per il modello di produzione flessibile che caratterizza i distretti e, in generale, le filiere del *made in Italy*: da una parte, il brusco calo degli ordini riduce l’esigenza di realizzare all’esterno fasi produttive o prodotti finiti; dall’altra, lo sforzo di mantenere integra la propria capacità produttiva e non disperdere le competenze professionali interne più pregiate (in attesa della ripresa della domanda) porta in molti casi a privilegiare la strategia di re-internalizzare attività in precedenza svolte all’esterno.

Alla crisi, pertanto, le imprese rispondono anzitutto facendo ricorso alle loro migliori energie imprenditoriali: offerta di prodotti di elevata qualità, attenzione ai contenuti di immagine del prodotto e dell’azienda, ricerca di costi competitivi in funzione dello specifico target di clientela, contenimento dei margini e ottimizzazione dei costi di produzione, logistica e distribuzione. All’interno di questa strategia complessiva bisogna allora valutare altre due indicazioni raccolte direttamente dalle dichiarazioni degli imprenditori: quasi il 9% (senza particolari accentuazioni dimensionali, settoriali e territoriali) sta progettando di rilanciarsi sul mercato specializzando diversamente la propria offerta produttiva o attraverso un cambiamento significativo nel proprio prodotto di punta; ma, soprattutto, il 40% circa si sta dimostrando particolarmente attento ad effettuare investimenti in prodotti o tecnologie volte a conseguire elevati risparmi energetici e/o minimizzare l’impatto ambientale.

Piccole e medie imprese manifatturiere (20-499 dipendenti) che adotteranno modifiche nell'organizzazione produttiva nel 2009

Dati in % sul totale, al netto delle mancate risposte

	Cambiamento di specializzazione produttiva o del prodotto di punta	Investimento in prodotti e/o tecnologie a maggior risparmio energetico o minore impatto ambientale
Totale PMI	8,9%	40,3%
<i>- di cui:</i>		
Medie Imprese	8,1%	53,2%
Piccole Imprese	9,1%	38,2%
Imprese distrettuali	8,8%	35,1%
Imprese non distrettuali	9,0%	42,9%
Alimentare	9,6%	52,7%
Beni per la persona e la casa	9,1%	32,5%
Meccanica	8,6%	38,5%
Altri settori	8,7%	45,6%
Nord Ovest	8,0%	41,4%
Nord Est	9,1%	33,5%
Centro	8,4%	41,4%
Sud e Isole	10,9%	48,9%

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sulle PMI manifatturiere (20-499 dipendenti), marzo 2009

Questo impegno sui diversi versanti della *green economy* si presenta particolarmente accentuato nelle medie imprese e nei comparti dell'alimentare: oltre la metà delle aziende di questi sottoinsiemi si stanno attivando per sviluppare o adottare tecnologie e modelli organizzativi eco-compatibili. Da segnalare anche la particolare sensibilità evidenziata per queste tematiche dalle imprese meridionali (48,9%). Si tratta di opzioni evidentemente spinte dalla necessità di ridurre i costi della pesante bolletta energetica. Sembra molto diffusa, però, anche la consapevolezza di un nuovo ciclo tecnologico di grandi potenzialità economiche che si sta presentando all'orizzonte, sostenuto con sempre maggiore decisione dalle politiche intraprese negli Stati Uniti, in Europa e negli altri paesi più avanzati.

La profonda ristrutturazione organizzativa di cui parlano questi dati presenta delle conseguenze rilevanti anche per l'articolazione territoriale delle più importanti filiere produttive.

Infatti, i dati raccolti dal Centro Studi Unioncamere consentono anzitutto di rilevare come la filiera dei principali subfornitori delle PMI italiane per più del 91% sia localizzata in Italia: 26,6% nella stessa provincia/distretto dell'impresa, un ulteriore 26,6% nella stessa regione e, infine, un 38,0% in altre regioni italiane.

**Strategie territoriali nella riorganizzazione della filiera dei fornitori
delle piccole e medie imprese manifatturiere (20-499 dipendenti)**

Dati in % sul totale delle imprese, al netto delle mancate risposte

	I principali fornitori sono attualmente in provincia	I principali fornitori sono attualmente fuori provincia, ma dentro i confini regionali	I principali fornitori sono in altre regioni italiane	I principali fornitori sono all'estero	Totale
Totale PMI	26,6	26,6	38,0	8,7	100,0
<i>- di cui:</i>					
Medie Imprese	14,3	20,2	45,0	20,5	100,0
Piccole Imprese	28,8	27,8	36,9	6,5	100,0
Imprese distrettuali	30,1	27,3	34,2	8,4	100,0
Imprese non distrettuali	24,9	26,4	40,0	8,8	100,0
Alimentare	22,3	27,3	41,5	8,9	100,0
Beni per la persona e la casa	33,0	24,1	35,1	7,8	100,0
Meccanica	26,7	28,6	36,3	8,5	100,0
Altri settori	20,4	26,0	43,4	10,2	100,0
Nord Ovest	27,8	30,6	31,2	10,4	100,0
Nord Est	27,7	24,7	39,7	7,9	100,0
Centro	25,4	23,3	42,3	9,0	100,0
Sud e Isole	23,5	25,7	44,0	6,8	100,0

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sulle PMI manifatturiere (20-499 dipendenti), marzo 2009

Queste scelte di localizzazione appaiono ampiamente coerenti con la localizzazione dei principali clienti, che, nel caso si tratti di altre imprese industriali, operano nell'88% circa dei casi sul territorio nazionale.

**Localizzazione dei clienti industriali delle piccole e medie imprese manifatturiere
(20-499 dipendenti)**

Dati in % sul totale, al netto delle mancate risposte

	Imprese con clienti industriali	di cui:			
		con clienti nella provincia	con clienti nella regione	con clienti in altre regioni	con clienti all'estero
Totale PMI	54,0	11,4	22,8	53,4	12,4
<i>- di cui:</i>					
Medie Imprese	52,6	2,5	10,4	61,6	25,6
Piccole Imprese	54,3	12,8	24,7	52,1	10,3
Imprese distrettuali	54,8	12,3	21,4	54,0	12,3
Imprese non distrettuali	53,7	11,0	23,4	53,1	12,4
Alimentare	14,5	8,3	24,1	61,3	6,2
Beni per la persona e la casa	41,6	22,5	23,9	43,8	9,8
Meccanica	74,7	8,2	23,5	52,9	15,4
Altri settori	68,5	8,1	19,8	62,6	9,5
Nord Ovest	62,5	8,1	25,0	53,7	13,2
Nord Est	57,9	15,1	21,7	48,9	14,3
Centro	47,3	12,8	19,4	55,8	12,0
Sud e Isole	37,3	10,6	22,6	61,7	5,1

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sulle PMI manifatturiere (20-499 dipendenti), marzo 2009

Quindi, il territorio provinciale/distrettuale continua a giocare un ruolo importante nell'economia produttiva della nostra industria manifatturiera, specialmente nei settori dei beni per la persona e la casa e, in misura minore, nella meccanica. Sono soprattutto le imprese del Nord sotto i 50 addetti a contare sui subfornitori della propria provincia, mentre le medie imprese hanno in Italia ma fuori dai confini regionali circa i due terzi dei loro fornitori industriali e all'estero un'altra quota di poco superiore al 20%.

Il dato più rilevante riguarda, tuttavia, le prospettive future dichiarate dalle aziende: nel generale ridimensionamento del ricorso alla subfornitura, legato alla flessione degli ordini, sembra di poter rilevare che sia molto marcata la tendenza a ricorrere con minore frequenza ai fornitori di prossimità. Il saldo tra le imprese con fornitori in provincia che prevedono di ricorrervi con maggiore intensità e quelle che invece contano di diminuire gli ordini a loro rivolti è negativo per circa 45 punti percentuali nel complesso delle PMI. Questa tendenza appare molto accentuata tra le medie imprese (-61 punti il saldo), nonché nelle regioni del Nord Ovest e nelle tradizionali aree distrettuali. A fronte di ciò, non prevale, tuttavia, il ricorso alla

subfornitura estera, per la quale il ridimensionamento sembrerebbe addirittura superiore rispetto a quanto rilevato per la provincia. La dimensione che sembra consolidarsi è quella di fornitori nazionali localizzati in regione o anche fuori regione.

Il territorio rappresenta ancora, nei fatti, un fondamentale fattore di vantaggio competitivo in relazione ai servizi che riesce ad offrire in termini di accesso alla ricerca e all'innovazione, per la formazione di professionalità altamente qualificate, per la logistica, l'internazionalizzazione e, in sintesi, per il livello delle infrastrutture materiali e immateriali e per il clima imprenditoriale che riesce ad esprimere. Ma la contiguità territoriale rappresenta sempre meno un vincolo per lo sviluppo di efficaci relazioni di cooperazione produttiva.

Ciò sembra doversi ricollegare, in primo luogo, all'ormai diffuso e maturo utilizzo delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) nelle medie e, sempre più, nelle piccole imprese che si strutturano per competere sui mercati internazionali. È grazie alla diffusione di queste tecnologie che è ormai possibile sviluppare reti/filiere produttive nelle quali ciò che vale è il livello di specializzazione, la qualità dell'innovazione (tecnologica e non) e delle risorse umane, la flessibilità organizzativa, e tutto ciò anche a prescindere dalla contiguità territoriale.

1.3 Gli effetti della crisi sull'espansione del tessuto imprenditoriale

L'impatto della crisi sulla dimensione e sull'evoluzione del tessuto imprenditoriale italiano risulta essere ancora contenuto. Nonostante l'acuirsi delle difficoltà tra l'ultimo trimestre del 2008 e il primo del 2009, le imprese stanno dimostrando di affrontare con responsabilità l'attuale fase congiunturale, anche a costo di grandi sacrifici per restare sul mercato nell'attesa di un mutamento del clima di fiducia.

Il 2008 ha fatto registrare la crescita più contenuta degli ultimi sei anni: il bilancio tra iscrizioni e cessazioni al Registro delle Imprese delle Camere di Commercio ha fatto segnare un attivo di sole 36.404 unità, il risultato più modesto dal 2003. Il saldo di fine anno è frutto della differenza tra le 410.666 iscrizioni (la performance meno brillante degli ultimi cinque anni) e le 374.262 cessazioni (il secondo peggior risultato dal 2003 dopo il record del 2007 quando, a chiudere i battenti, furono 390mila imprese). In termini percentuali, il bilancio tra imprese 'nate'

e 'morte' si traduce in un tasso di crescita dello 0,59% (era stato lo 0,75% nel 2007), che porta il totale delle imprese esistenti a fine dicembre scorso a 6.104.067 unità.

Tale evoluzione demografica del tessuto imprenditoriale italiano appare tuttavia in linea con le tendenze rilevate negli ultimi anni, segnati da un processo di selezione - spesso dura - sia a livello settoriale (con la progressiva riduzione del peso relativo dei settori tradizionali dell'agricoltura e dell'industria sul totale dell'economia, a tutto vantaggio del terziario), sia a livello di strutture organizzative d'impresa (con la lenta ma inesorabile riduzione delle imprese individuali a vantaggio delle forme di tipo societario). E questo nonostante il consistente apporto che continua a venire dall'imprenditoria immigrata che, anche per il 2008, ha contribuito in modo significativo al bilancio demografico con un contributo di oltre 15mila imprese (pari ad oltre il 41% dell'intero saldo).

Andamento demografico delle imprese italiane - Anni 2003-2008

Totale imprese e imprese artigiane

Anno	Iscrizioni	Cessazioni ⁽¹⁾	Saldo	Tasso di Crescita ⁽²⁾
<i>Totale imprese</i>				
2003	389.342	304.728	84.614	1,45%
2004	425.510	320.536	104.974	1,78%
2005	421.291	324.603	96.688	1,61%
2006	423.571	350.238	73.333	1,21%
2007	436.025	390.209	45.816	0,75%
2008	410.666	374.262	36.404	0,59%
<i>di cui: imprese artigiane</i>				
2003	113.567	96.814	16.753	1,17%
2004	124.884	105.447	19.437	1,35%
2005	121.413	106.187	15.226	1,04%
2006	121.339	110.875	10.464	0,71%
2007	137.304	124.783	12.521	0,84%
2008	125.484	120.027	5.457	0,37%

(1) A partire dal 2005, in applicazione del D.p.r. 247 del 23/07/2004 e successiva circolare n° 3585/C del Ministero delle Attività Produttive, le Camere di commercio possono procedere alla cancellazione d'ufficio dal Registro delle Imprese di aziende non più operative da almeno tre anni. Per tenere conto di tali attività amministrative, ai fini statistici di Movimprese i confronti con gli anni 2004 e 2003 sono stati calcolati depurando i relativi stock dalle cancellazioni disposte d'ufficio. Maggiori informazioni sono disponibili sul sito www.infocamere.it.

(2) Il tasso di crescita è dato dal rapporto tra il saldo tra iscrizioni e cessazioni rilevate nel periodo e lo stock delle imprese registrate all'inizio del periodo considerato

Il modesto tasso di crescita demografica delle imprese italiane si può quindi leggere come una forma di “tenuta” nelle difficoltà, ed essere ricondotto, quantomeno per il 2008, non tanto agli andamenti riflessivi della domanda quanto soprattutto a quel processo permanente di ristrutturazione, riorganizzazione, razionalizzazione, innovazione dei prodotti e dei modelli organizzativi che da più di un decennio operano con continuità e in profondità nell’universo delle imprese italiane.

Nel bene (per le società dei capitali) e nel male (per le ditte individuali), l’evoluzione demografica nel 2008 è stata determinata dall’andamento delle cessazioni. Il saldo positivo dell’anno (come già avvenuto nel 2007, anche se in misura meno marcata) è infatti interamente dovuto all’incremento delle Società di capitale e, in piccola misura, anche alle “Altre forme” giuridiche (cooperative, società consortili, consorzi e raggruppamenti temporanei d’impresa, eccetera). Determinante è stato il diverso ritmo e volume delle cessazioni rispetto al passato. Se si fa riferimento al peso “strutturale” delle imprese registrate, si vede che la crescita delle Società di capitale è solo in piccola parte legata all’aumento delle iscrizioni; infatti, le Società di capitale che alla fine del 2007 rappresentavano il 20,1% del totale delle imprese registrate, nel 2008 hanno determinato il 21,6% del flusso di imprese di nuova costituzione. Se però si esamina il flusso delle cessazioni si nota che, rispetto al totale delle imprese cessate nel corso dell’anno, le Società di capitale hanno pesato solo per il 10,6%. E’ dunque il ridotto flusso delle cessazioni – o, in altri termini, la più lunga durata della vita media delle Società di capitale – a spiegare il peso che ha avuto questa forma giuridica nel determinare la crescita dello stock delle imprese nel 2008.

Nati-mortalità delle imprese forma giuridica - Anno 2008

Forma giuridica	Valori assoluti				Tasso di crescita 2008	Tasso di crescita 2007
	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Registrate 31.12.2008		
Soc. di capitali	88.781	39.729	49.052	1.266.420	3,98%	4,61%
Soc. di persone	52.926	54.623	-1.697	1.199.973	-0,14%	-0,03%
Ditte individuali	256.970	273.029	-16.059	3.432.916	-0,46%	-0,39%
Altre forme	11.989	6.881	5.108	204.758	2,53%	2,73%
Totale	410.666	374.262	36.404	6.104.067	0,59%	0,75%
Forma giuridica	Valori assoluti					
	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Registrate 31.12.2008		
Soc. di capitali	21,62%	10,62%	134,74%	20,75%		
Soc. di persone	12,89%	14,59%	-4,66%	19,66%		
Ditte individuali	62,57%	72,95%	-44,11%	56,24%		
Altre forme	2,92%	1,84%	14,03%	3,35%		
Totale	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%		

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Il fenomeno opposto ha contraddistinto le imprese individuali: pur rappresentando il 56,24% di tutte le imprese registrate, le loro cessazioni nel 2008 hanno costituito ben il 73% di tutte quelle rilevate nei dodici mesi. Non è così bastato il flusso positivo di imprese individuali costituite da persone immigrate (+15mila nei dodici mesi) a compensare la riduzione delle imprese con titolare italiano.

Tra il 2000 e il 2008, il peso delle Società di capitale è dunque salito dal 15,05% al 20,75% (+5,70 punti percentuali). Nello stesso periodo, il peso delle Ditte individuali sul totale delle imprese registrate è sceso di 4,63 punti percentuali e quello delle Società di persone è diminuito di 1,26 punti percentuali, mentre quello delle “Altre forme” è cresciuto di 0,19 punti percentuali.

Distribuzione dello stock delle imprese registrate per forma giuridica - Anni 2008-2000

	2000		2008		Var. % 2000-2008
	Valori assoluti	% sul totale	Valori assoluti	% sul totale	
Società di capitali	851.396	15,05%	1.266.420	20,75%	48,75%
Società di persone	1.183.591	20,92%	1.199.973	19,66%	1,38%
Ditte individuali	3.443.267	60,87%	3.432.916	56,24%	-0,30%
Altre forme	178.747	3,16%	204.758	3,35%	14,55%
Totale	5.657.001	100,00%	6.104.067	100,00%	7,90%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Guardando alle macro-ripartizioni territoriali, l'andamento demografico delle imprese italiane nel 2008 ha avuto un'evoluzione coerente con l'anno precedente.

Nati-mortalità delle imprese per regioni e circoscrizioni territoriali

	Iscrizioni	Cessazioni	Saldi	Stock 31.12.2008	Tasso di crescita 2008	Tasso di crescita 2007
Piemonte	33.105	31.057	2.048	469.506	0,44%	0,69%
Valle d'Aosta	893	998	-105	14.352	-0,71%	0,48%
Lombardia	68.184	56.028	12.156	957.678	1,27%	1,29%
Trentino A. A.	5.924	5.840	84	110.117	0,08%	0,06%
Veneto	32.427	32.295	132	509.377	0,03%	0,24%
Friuli V. G.	6.804	7.269	-465	111.400	-0,41%	-1,10%
Liguria	11.339	11.218	121	166.538	0,07%	0,17%
Emilia Romagna	32.337	31.307	1.030	477.181	0,21%	0,50%
Toscana	30.424	26.737	3.687	415.248	0,89%	1,05%
Umbria	5.964	5.575	389	95.162	0,41%	0,69%
Marche	11.599	10.487	1.112	178.536	0,62%	0,29%
Lazio	42.870	33.094	9.776	584.701	1,69%	2,19%
Abruzzo	9.689	8.884	805	149.683	0,54%	0,41%
Molise	2.015	2.042	-27	35.956	-0,07%	-0,42%
Campania	36.798	35.032	1.766	546.234	0,32%	0,64%
Puglia	26.651	27.033	-382	390.353	-0,10%	0,68%
Basilicata	3.031	3.220	-189	62.406	-0,30%	-0,37%
Calabria	12.863	10.267	2.596	180.822	1,43%	0,33%
Sicilia	27.064	26.103	961	475.759	0,20%	0,22%
Sardegna	10.685	9.776	909	173.058	0,52%	0,70%
Nord-Ovest	113.521	99.301	14.220	1.608.074	0,88%	0,99%
Nord-Est	77.492	76.711	781	1.208.075	0,06%	0,20%
Centro	90.857	75.893	14.964	1.273.647	1,18%	1,43%
Sud e Isole	128.796	122.357	6.439	2.014.271	0,32%	0,46%
Totale Italia	410.666	374.262	36.404	6.104.067	0,59%	0,75%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Il Centro e il Nord Ovest, nell'ordine, hanno conosciuto tassi di crescita (1,18% e 0,88%) superiori alla media nazionale (0,59%), mentre il Sud e ancora più il Nord Est (0,32% e 0,06%) hanno fatto segnare tassi nettamente inferiori. In particolare nel Centro, tre delle quattro regioni (Lazio, Toscana e Marche, rispettivamente con

l'1,69%, lo 0,89% e lo 0,69%) si sono collocate al di sopra del valore medio nazionale. Nel Nord Ovest, solo la Lombardia (1,27%) è riuscita a fare meglio dello 0,59%. Tra le otto regioni che compongono la circoscrizione meridionale, solo la Calabria (1,43%) ha fatto altrettanto, mentre tre regioni (Basilicata, Puglia e Molise) hanno registrato un valore negativo del tasso di crescita e, conseguentemente, una riduzione netta del numero di imprese presenti sul territorio. Quanto al Nord Est, il tasso di crescita è risultato prossimo ad un valore nullo: 0,06%. Riguardo a queste due circoscrizioni (Nord Est e Mezzogiorno), occorre tener conto della notevole incidenza delle attività agricole sul totale delle imprese. Sia nel Nord Est che nel Mezzogiorno, infatti, il settore agricolo è il secondo in termini di numerosità. Nel Nord Ovest e nel Centro, invece, l'agricoltura viene al 5° posto.

In termini assoluti, il saldo annuale si deve per l'85% alle sole cinque regioni che hanno realizzato un tasso di crescita superiore alla media (nell'ordine: Lazio, Calabria, Lombardia, Toscana e Marche che insieme hanno contribuito con quasi 30mila imprese alla crescita annuale). Sempre cinque sono le regioni che hanno chiuso l'anno con il segno 'meno' all'anagrafe: si tratta di Friuli Venezia Giulia, Puglia, Basilicata, Valle d'Aosta e Molise.

La crisi esplosa sul finire dello scorso anno è dunque intervenuta sulle dinamiche di medio-lungo periodo, acuendo alcune tensioni già in atto. Un fenomeno evidente soprattutto analizzando gli andamenti per settore di attività delle imprese: il modesto tasso di crescita registrato nel 2008 si riflette infatti nel perdurare e nell'approfondirsi dei fenomeni di ristrutturazione settoriale che da almeno un decennio stanno interessando il tessuto imprenditoriale italiano. Da un lato, la progressiva terziarizzazione dell'economia sta spingendo sempre più imprenditori ad aprire iniziative nei comparti dei servizi alle imprese e alle persone (dall'accoglienza e turismo ai servizi finanziari, all'informatica, alla consulenza professionale, fino alla sanità e all'istruzione). Complessivamente, con 27.474 imprese in più, questo aggregato spiega oltre il 75% dell'intero saldo positivo dell'anno. In particolare, va sottolineato come il saldo dell'aggregato "Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca" - identificabile per brevità come quello in cui si concentrano i principali servizi alle imprese - sia stato pari a +21.184 unità, risultando per la prima volta superiore a tutti gli altri settori, incluse le costruzioni (+19.591 imprese, oltre 10mila delle quali artigiane) che, negli ultimi anni, avevano stabilmente guidato l'aumento della base imprenditoriale del Paese.

Dall'altro, l'intensificarsi della competizione sui mercati internazionali ha prodotto una fortissima selezione del nostro apparato industriale, riducendo il numero degli

attori a vantaggio dell'efficienza e della rinnovata competitività di quanti rimangono operativi. La nostra industria manifatturiera chiude il 2008 con una riduzione contenuta delle imprese (2.243 in meno, risultato tuttavia migliore del 2007, quando mancarono all'appello oltre 11mila imprese manifatturiere). Tuttavia, considerando l'universo delle imprese artigiane, si può notare come nel 2008 la riduzione di imprese manifatturiere sia totalmente da addebitare a questa forma di attività (-5.063), al netto delle quali il comparto manifatturiero sarebbe addirittura (pur se lievemente) cresciuto. Ai due principali fenomeni in atto va aggiunta la riduzione storica del numero delle imprese dell'agricoltura che - più di altri settori e prima ancora nel tempo - ha avviato un profondo processo di razionalizzazione dei suoi fattori produttivi, delle superfici e delle colture.

Nati-mortalità delle imprese per settori di attività economica nel 2008

Stock, saldi e tassi di variazione degli stock rispetto al 2007 – Totale imprese e imprese artigiane

Settori di attività	Stock al 31.12.2008		Saldo dello stock 2008-2007		Tasso di var. % dello stock	
	Totale imprese	di cui artigiane	Totale imprese	di cui artigiane	Totale imprese	di cui artigiane
Agricoltura	901.059	19.260	-16.898	799	-1,83%	4,47%
Pesca	12.256	230	88	-12	0,71%	-4,13%
Estrazione di minerali	5.341	978	-97	-42	-1,74%	-3,92%
Attività manifatturiere	729.444	427.037	-2.243	-5.063	-0,30%	-0,91%
Energia	4.581	120	520	0	12,62%	0,83%
Costruzioni	877.892	592.399	19.591	10.214	2,27%	1,99%
Commercio	1.579.871	114.579	748	-2.947	0,05%	-2,29%
Alberghi e ristoranti	316.077	2.662	7.738	-245	2,49%	-7,95%
Trasporti e comunicaz.	208.038	109.405	-1.805	-3.381	-0,85%	-2,79%
Intermed. monetaria e finanz.	116.262	156	1.675	-19	1,45%	-10,86%
Servizi alle imprese	685.664	66.003	21.184	1.678	3,15%	2,82%
Istruzione	21.866	2.138	716	50	3,36%	2,49%
Sanità	30.356	760	1.191	19	4,05%	2,56%
Servizi alle persone	256.000	157.179	4.513	909	1,78%	0,69%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Con specifico riferimento all'artigianato, a livello territoriale il comparto ha mostrato un arretramento netto in termini di imprese sia nel Nord-Est che nel Mezzogiorno (rispettivamente 1.080 e 486 le imprese artigiane in meno a fine anno).

Nel Nord Ovest (+3.625 unità) e nel Centro (+3.398) si concentrano invece i saldi positivi che consentono al comparto di chiudere l'anno complessivamente con il segno positivo (5.457 le imprese artigiane in più). Tra le regioni più in difficoltà sono da segnalare la Campania (dove le imprese artigiane si sono ridotte di 865 unità, l'1,1% in meno rispetto al 2007), il Veneto (-473 unità) e l'Emilia Romagna (-421). In senso positivo, invece, oltre a Lombardia (+2.242 imprese), Lazio (+2.147) e Toscana (+1.234), si distinguono il Piemonte (771 imprese in più) e la Liguria (+579) che, grazie agli artigiani, compensa una riduzione nel numero di imprese che avrebbe altrimenti determinato un saldo complessivamente negativo.

Nati-mortalità delle imprese artigiane per regioni e circoscrizioni territoriali

	Iscrizioni	Cessazioni	Saldi	Stock 31.12.2008	Tasso di crescita 2008	Tasso di crescita 2007
Piemonte	12.775	12.004	771	137.371	0,56%	1,06%
Valle d'Aosta	366	333	33	4.237	0,78%	2,79%
Lombardia	23.890	21.648	2.242	272.730	0,83%	1,49%
Trentino A. A.	1.743	1.728	15	27.389	0,05%	-0,94%
Veneto	11.480	11.953	-473	147.063	-0,32%	0,40%
Friuli V. G.	2.410	2.611	-201	31.074	-0,64%	-0,85%
Liguria	4.219	3.640	579	47.224	1,24%	1,53%
Emilia Romagna	12.385	12.806	-421	147.888	-0,28%	0,12%
Toscana	11.929	10.695	1.234	119.661	1,04%	0,97%
Umbria	1.781	1.976	-195	24.737	-0,78%	0,76%
Marche	4.028	3.816	212	52.699	0,40%	0,49%
Lazio	9.690	7.543	2.147	103.094	2,12%	1,93%
Abruzzo	3.062	2.982	80	36.494	0,22%	1,41%
Molise	573	532	41	7.818	0,53%	-0,33%
Campania	4.912	5.777	-865	76.718	-1,11%	0,25%
Puglia	7.222	6.871	351	80.081	0,44%	1,17%
Basilicata	690	774	-84	12.257	-0,68%	-0,66%
Calabria	3.110	3.051	59	38.114	0,15%	0,11%
Sicilia	5.877	6.033	-156	86.622	-0,18%	0,35%
Sardegna	3.342	3.254	88	43.374	0,20%	1,57%
Nord-Ovest	41.250	37.625	3.625	461.562	0,79%	1,38%
Nord-Est	28.018	29.098	-1.080	353.414	-0,30%	0,07%
Centro	27.428	24.030	3.398	300.191	1,14%	1,19%
Sud e Isole	28.788	29.274	-486	381.478	-0,13%	0,67%
Totale Italia	125.484	120.027	5.457	1.496.645	0,37%	0,84%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Il primo trimestre del 2009 vede la prosecuzione delle tendenze evidenziate in chiusura del 2008, cui va ad aggiungersi un fenomeno “tradizionalmente” riscontrabile nei dati di inizio anno e riconducibile alla ritardata registrazione di cessazioni accumulate negli ultimi giorni dell’anno precedente (e contabilizzate invece a gennaio). La serie storica dei primi trimestri dal 2000 ad oggi evidenzia i motivi alla base del saldo di inizio anno, dovuto soprattutto alla consistente frenata nel tasso di natalità delle imprese (il più basso della serie: +1,94%), a fronte della relativa stabilità del flusso delle cancellazioni (addirittura leggermente diminuite rispetto allo stesso periodo del 2008: 2,44% contro 2,51%). In conseguenza dell’andamento dei due flussi di ‘entrata’ e ‘uscita’ dal sistema, lo stock complessivo di imprese registrate alla fine dello scorso mese di marzo ammonta a 6.065.232 imprese, di cui 1.480.582 (il 24,4%) artigiane.

Con riferimento a queste ultime, il bilancio del trimestre appare decisamente più pesante in termini percentuali: -1,04% la riduzione dello stock di queste imprese, corrispondente ad una perdita di 15.564 aziende, il 91,6% delle quali nella forma giuridica di ditte individuali.

Serie storica delle iscrizioni, delle cessazioni e dei relativi tassi nel I trimestre di ogni anno

Valori assoluti e percentuali

ANNO	Iscrizioni	Cessazioni	Saldi	Tasso di Iscrizione	Tasso di cessazione(*)	Tasso di crescita
2000	115.986	124.090	-8.104	2,07%	2,22%	-0,14%
2001	130.228	123.222	7.006	2,29%	2,16%	0,12%
2002	121.762	119.358	2.404	2,10%	2,06%	0,04%
2003	125.864	127.833	-1.969	2,16%	2,19%	-0,03%
2004	125.864	127.627	-1.763	2,13%	2,16%	-0,03%
2005	126.849	119.373	7.476	2,11%	1,99%	0,12%
2006	137.156	137.333	-177	2,26%	2,26%	-0,00%
2007	142.416	156.624	-14.208	2,32%	2,56%	-0,23%
2008	130.629	152.443	-21.814	2,15%	2,51%	-0,36%
2009	118.407	149.113	-30.706	1,94%	2,44%	-0,50%

(*) Al netto delle cancellazioni d’ufficio effettuate nel periodo

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

La battuta d’arresto del primo trimestre si riflette sulle diverse tipologie di forme giuridiche in esame, per le quali si registra un rallentamento della vitalità

rispetto allo stesso periodo del 2008. Rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, solo due tipologie di imprese (Società di capitale e Altre forme) hanno realizzato un saldo attivo, (rispettivamente pari a +8.201 e +587 unità) e, quindi, un tasso di crescita positivo (+0,65% nel caso delle Società di capitali, +0,29% nel caso delle Altre forme). Per Società di persone e Ditte individuali, invece, il trimestre si è chiuso con bilanci in rosso (-5.604 unità per le prime e -33.890 per le seconde) e, conseguentemente, tassi di crescita di segno negativo. In termini relativi, il solo saldo negativo delle imprese individuali basta a spiegare tutta la riduzione dello stock di imprese nei primi tre mesi dell'anno.

Si tratta inoltre di tendenze con effetti negativi soprattutto sull'andamento del comparto artigiano. Proprio per la prevalenza che hanno le Ditte individuali (rappresentano infatti il 78% di tutte le imprese artigiane, a fronte del 56% rispetto al totale delle imprese), l'artigianato sembra subire in modo più marcato l'impatto della crisi. Pur rappresentando il 25% delle imprese italiane, infatti, complessivamente le imprese artigiane determinano oltre la metà (il 51%) del saldo negativo di tutto il trimestre, con una riduzione del loro stock pari a 15.564 imprese corrispondente ad un tasso di crescita negativo dell'1,04% (praticamente il doppio del totale delle imprese). Unico elemento positivo è quello relativo alle imprese artigiane che stanno adottando la forma delle Società di capitali, la cui crescita rimane al di sopra del 2%.

Riepilogo della nati-mortalità per forme giuridiche - I trimestre 2009

Totale imprese e imprese artigiane

Forme giuridiche	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo I trim. 2009	Stock al 31.03.2009	Tasso di crescita I trim. 2009	Tasso di crescita I trim. 2008
<i>Totale imprese</i>						
Società di capitali	24.630	16.429	8.201	1.274.133	0,65%	1,05%
Società di persone	15.973	21.577	- 5.604	1.189.780	- 0,47%	- 0,37%
Ditte individuali	74.687	108.577	- 33.890	3.396.224	- 0,99%	- 0,90%
Altre forme	3.117	2.530	587	250.095	0,29%	0,54%
Totale	118.407	149.113	- 30.706	6.065.232	- 0,50%	- 0,36%
<i>di cui imprese artigiane</i>						
Società di capitali	2.017	1.050	967	47.628	2,11%	2,58%
Società di persone	3.932	6.191	- 2.259	269.927	- 0,83%	- 0,61%
Ditte individuali	25.661	39.925	- 14.264	1.158.658	- 1,22%	- 1,04%
Altre forme	134	142	- 8	4.369	- 0,18%	- 0,12%
Totale	31.744	47.308	- 15.564	1.480.582	- 1,04%	- 0,86%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Nel I trimestre dell'anno, tutte le quattro grandi circoscrizioni territoriali evidenziano saldi negativi, sia per il totale delle imprese, sia per il comparto artigiano. In valore assoluto, a livello complessivo la contrazione maggiore è quella registrata nel Sud e Isole (-11.181 unità), cui fa seguito il Nord Est (-9.078), mentre l'ordine si inverte se si fa riferimento ai valori relativi: -0,75% il tasso di crescita nel Nord Est, -0,56% quello di Sud e Isole, in ambedue i casi valori più elevati della media nazionale (-0,5%). Il Nord Ovest e il Centro, invece, pur con saldi negativi pari, rispettivamente, a -6.739 e -3.708 unità, realizzano tassi in flessione meno accentuata rispetto alla media nazionale (rispettivamente -0,42% e 0,29%).

Nati-mortalità delle imprese per grandi circoscrizioni territoriali - I trimestre 2009

Totale imprese e imprese artigiane

Aree geografiche	Valori assoluti							
	Iscrizioni	di cui artigiane	Cessazioni	di cui artigiane	Saldo	di cui artigiane	Registrate al 31.03.2009	di cui artigiane
Nord Ovest	32.764	11.128	39.503	15.318	- 6.739	- 4.190	1.598.610	457.240
Nord Est	23.306	7.108	32.384	11.943	- 9.078	- 4.835	1.197.781	348.435
Centro	26.423	5.937	30.131	8.856	- 3.708	- 2.919	1.268.335	297.151
Sud e Isole	35.914	7.571	47.095	11.191	- 11.181	- 3.620	2.000.506	377.756
Italia	118.407	31.744	149.113	47.308	-30.706	-15.564	6.065.232	1.480.582

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

A livello regionale, solo il Lazio chiude il trimestre senza il segno negativo, una crescita (+0,06%) più tecnica che sostanziale che, però, evidenzia un miglioramento apprezzabile rispetto al primo trimestre del 2008 (quando si registrò un arretramento dello 0,68%). In termini assoluti, la riduzione più consistente dello stock si è avuta in Veneto (-3.848 imprese), subito seguito dalla Puglia (-3.823) e dall'Emilia-Romagna (-3.782). In termini relativi, è proprio la Puglia a occupare il poco ambito primo posto della graduatoria della maggiore contrazione percentuale (-0,98%), seguita da Molise (-0,89%) e Basilicata (-0,84%). Dopo il Lazio, a 'tenere' meglio sono state la Lombardia (-0,26%) e la Calabria (-0,3%).

Totale imprese e imprese artigiane per regioni e macroaree – I trimestre 2009*Valori assoluti e tassi di crescita*

	Stock al 31.03.2009		Saldo I trim. 2009		Tasso di crescita I trim. 2009	
	<i>Totale imprese</i>	<i>di cui artigiane</i>	<i>Totale imprese</i>	<i>di cui artigiane</i>	<i>Totale imprese</i>	<i>di cui artigiane</i>
Piemonte	466.028	136.008	-2.845	-1.342	-0,61%	-0,98%
Valle d'Aosta	14.195	4.174	-97	-62	-0,68%	-1,46%
Lombardia	953.212	270.604	-2.536	-2.022	-0,26%	-0,74%
Trentino A. A.	109.474	27.086	-527	-298	-0,48%	-1,09%
Veneto	504.763	144.635	-3.848	-2.335	-0,76%	-1,59%
Friuli V. G.	110.314	30.689	-921	-384	-0,83%	-1,24%
Liguria	165.175	46.454	-1.261	-764	-0,76%	-1,62%
Emilia Romagna	473.230	146.025	-3.782	-1.818	-0,79%	-1,23%
Toscana	412.316	118.106	-2.388	-1.510	-0,58%	-1,26%
Umbria	94.708	24.464	-423	-273	-0,44%	-1,10%
Marche	177.276	52.261	-1.222	-437	-0,68%	-0,83%
Lazio	584.035	102.320	325	-699	0,06%	-0,68%
Abruzzo	148.512	35.957	-969	-488	-0,65%	-1,34%
Molise	35.642	7.670	-321	-148	-0,89%	-1,89%
Campania	543.925	75.824	-2.075	-889	-0,38%	-1,16%
Puglia	385.991	79.324	-3.823	-754	-0,98%	-0,94%
Basilicata	61.805	12.036	-525	-218	-0,84%	-1,78%
Calabria	179.459	37.804	-550	-270	-0,30%	-0,71%
Sicilia	473.622	86.114	-2.020	-508	-0,42%	-0,59%
Sardegna	171.550	43.027	-898	-345	-0,52%	-0,80%
Nord Ovest	1.598.610	457.240	-6.739	-4.190	-0,42%	-0,91%
Nord Est	1.197.781	348.435	-9.078	-4.835	-0,75%	-1,37%
Centro	1.268.335	297.151	-3.708	-2.919	-0,29%	-0,97%
Sud e Isole	2.000.506	377.756	-11.181	-3.620	-0,56%	-0,95%
Totale Italia	6.065.232	1.480.582	-30.706	-15.564	-0,50%	-1,04%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Fatta salva la continua riduzione del numero di imprese agricole - che continua anche nell'ultimo trimestre - gli altri settori risentono in modo assai diverso della crisi in atto. Sebbene la metà (7 su 14) abbia chiuso il trimestre con il segno meno, tra questi si trovano quelli numericamente più rilevanti. In termini assoluti, il bilancio più negativo si registra nel Commercio (-10.082 imprese, un terzo di tutto il saldo del periodo), nelle Attività manifatturiere (-5.266) e nelle Costruzioni (-4.533). Nel

dettaglio, le contrazioni registrate nelle Costruzioni, nelle Attività manifatturiere e nei Trasporti risultano totalmente spiegate dalla perdita di attività artigiane.

Totale imprese e imprese artigiane per settori di attività economica – I trimestre 2009

Totale imprese e imprese artigiane

Settori	Stock al 31.03.2009		Saldo dello stock		Var. % dello stock	
	<i>Totale imprese</i>	<i>di cui artigiane</i>	<i>Totale imprese</i>	<i>di cui artigiane</i>	<i>Totale imprese</i>	<i>di cui artigiane</i>
Agricoltura	887.999	19.341	- 12.265	90	- 1,36	0,47
Pesca	12.308	228	67	- 2	0,55	- 0,87
Estrazione di minerali	5.277	961	- 44	- 16	- 0,82	- 1,64
Attività manifatturiere	723.099	421.514	- 5.266	- 5.367	- 0,72	- 1,26
Energia	4.671	121	91	1	1,99	0,83
Costruzioni	872.485	585.344	- 4.533	- 6.869	- 0,52	- 1,16
Commercio	1.567.569	113.384	- 10.082	- 1.159	- 0,64	- 1,01
Alberghi e ristoranti	315.551	2.589	2	- 73	0,00	- 2,74
Trasporti e comunicaz.	206.233	107.873	- 1.463	- 1.471	- 0,70	- 1,34
Intermed. monetaria e finanz.	115.407	157	- 704	1	- 0,61	0,64
Attiv. immob., noleggio, informat., ricerca	684.437	65.821	38	- 155	0,01	- 0,23
Istruzione	21.882	2.153	33	15	0,15	0,70
Sanità e altri servizi sociali	30.507	767	187	7	0,62	0,92
Altri servizi pubblici, soc. e pers.	255.785	156.550	- 4	- 610	0,00	- 0,39

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

In considerazione della rilevanza che le chiusure per fallimento possono avere per evidenziare l'insorgere di eventuali situazioni di difficoltà nel tessuto imprenditoriale (soprattutto in una fase come quella attuale), Unioncamere e Infocamere hanno condotto una ricognizione dell'andamento di questa variabile a partire dall'inizio del 2007 e fino a tutto il mese di marzo 2009.

Per la natura stessa della procedura - che solitamente interviene dopo che l'azienda ha tentato tutte le possibilità per evitarla - il momento della dichiarazione di apertura del fallimento segue a distanza di tempo l'insorgere dei problemi che l'hanno generata (basti pensare che la durata media delle procedure fallimentari nel nostro Paese rasenta i 7 anni). Va quindi evidenziato che il momento dell'iscrizione del fallimento nel Registro delle Imprese delle Camere di commercio ritrae la fine di un percorso e non coincide in genere con il momento in cui si manifesta la difficoltà dell'impresa sul mercato. Le aperture di procedure nel primo trimestre del 2009

rappresenterebbero dunque un segnale delle difficoltà che risalgono con tutta probabilità a un periodo compreso tra i sei e i dodici mesi precedenti e non vanno pertanto interpretate come un indicatore a carattere strettamente congiunturale.

Dall'analisi dei dati raccolti (riferiti all'iscrizione nei registri camerali dell'avvenuta apertura di nuove procedure fallimentari disposte dai competenti tribunali), il quadro che emerge mostra un andamento di tipo sinusoidale del fenomeno nell'intero intervallo considerato, con una riduzione di ampiezza della curva tra il 2007 e il 2008 e un aumento tra il 2008 e il 2009, con un valore massimo (947 imprese) toccato nello scorso mese di marzo.

Su base annua, il fenomeno dei fallimenti interessa una quota che oscilla tra le 7mila e le 8mila imprese, vale a dire all'incirca poco più di una ogni mille registrate. Nello specifico, nel corso del 2008 sono stati rilevati complessivamente 160 procedure fallimentari in più rispetto al 2007 (il 2,2%), per un totale di 7.330 imprese che hanno dovuto portare i libri in tribunale (nel 2007 erano state 7.170). Da un anno all'altro, gli incrementi maggiori in termini assoluti si rilevano nei settori delle costruzioni (179 in più rispetto al 2007) e del commercio (+129), mentre in termini relativi - escludendo il valore poco significativo della pesca - le variazioni più consistenti si concentrano nei trasporti, magazzinaggio e comunicazioni (+15,4%) e delle costruzioni (+15,1%).

Imprese entrate in procedura fallimentare negli anni 2007 e 2008

Valori assoluti e variazioni percentuali

Settori di attività	2007	2008	Variazione (in val. ass.)	Variazione (in %)
Agricoltura	113	94	-19	-16,8%
Pesca	4	7	3	75,0%
Estrazione di minerali	15	8	-7	-46,7%
Attività manifatturiere	1.675	1.584	-91	-5,4%
Energia	2	2	0	0,0%
Costruzioni	1.182	1.361	179	15,1%
Commercio	1.755	1.876	121	6,9%
Alberghi e ristoranti	260	271	11	4,2%
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	351	405	54	15,4%
Intermediazione monetaria e finanziaria	41	40	-1	-2,4%
Servizi alle imprese	651	636	-15	-2,3%
Istruzione	30	22	-8	-26,7%
Sanità	45	47	2	4,4%
Servizi alle persone	144	114	-30	-20,8%
Imprese non classificate	902	863	-39	-4,3%
Totale	7.170	7.330	160	2,2%

Fonte: elaborazioni Unioncamere-InfoCamere su dati Registro delle imprese

Se poi si accorpano i dati su base trimestrale (e si rapportano sempre allo stock di imprese esistenti alla fine di ciascun trimestre), risulta evidente come il fenomeno segua una dinamica stabile, con un'accentuazione solo lieve, come detto, nei primi mesi dell'anno in corso. L'inasprirsi delle condizioni dei mercati tra la fine del 2008 e l'inizio del 2009 non sembra pertanto essersi ancora tradotta in un'accelerazione di questo indicatore.

**Imprese entrate in procedura fallimentare per forma giuridica,
anno e trimestre di apertura della procedura (Gennaio 2007/Marzo 2009)**

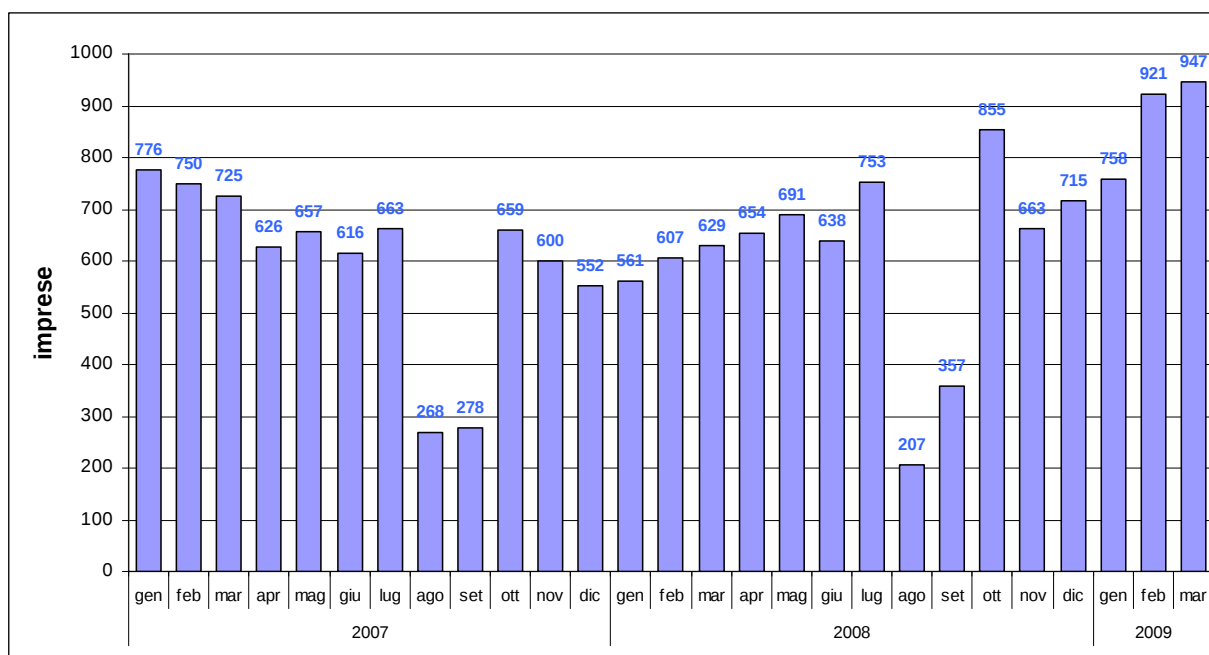
Valori assoluti

Forme giuridiche	2007				2008				2009
	I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.	I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.	I trim.
Società di capitale	1.458	1.179	708	1.120	1.129	1.178	750	1.357	1.703
Società di persone	365	320	170	280	277	295	196	354	382
Ditte individuali	273	250	214	254	299	354	280	370	335
Altre forme	151	155	116	157	105	152	86	148	206
Totale	2.247	1.904	1.208	1.811	1.810	1.979	1.312	2.229	2.626

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, elaborazioni su Registro delle Imprese

Serie storica mensile delle imprese entrate in procedura fallimentare (Gennaio 2007/Marzo 2009)

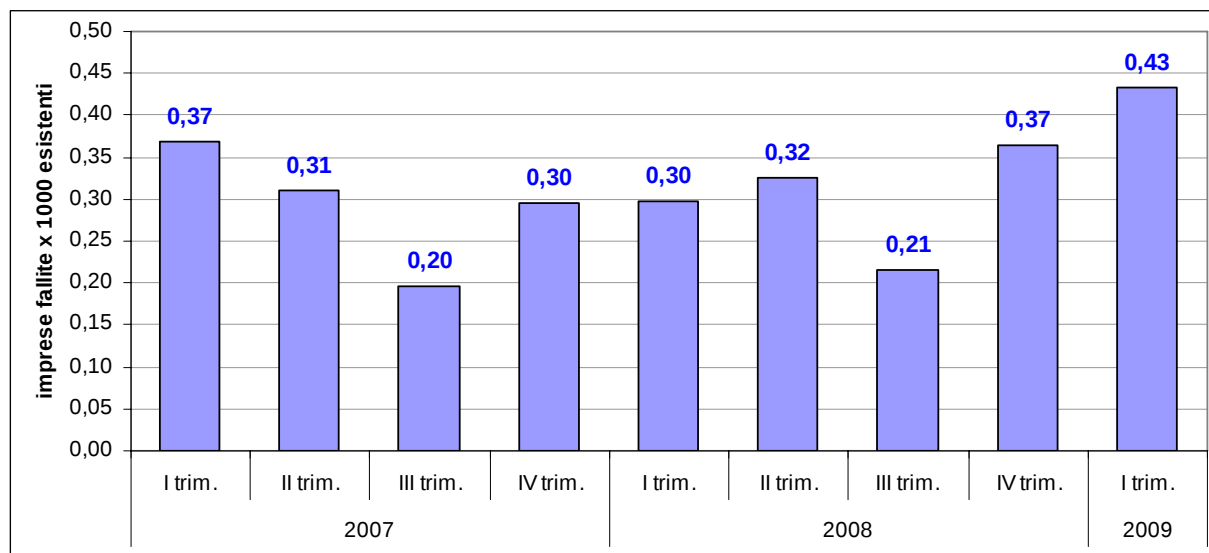
Valori assoluti



Fonte: Unioncamere-InfoCamere, elaborazioni su Registro delle Imprese

**Imprese entrate in procedura fallimentare ogni 1.000 imprese esistenti,
per anno e trimestre di apertura della procedura (Gennaio 2007/Marzo 2009)**

Dati in %



Fonte: Unioncamere-InfoCamere, elaborazioni su Registro delle Imprese

1.4 La crescita e l'irrobustimento delle imprese al femminile

Ammontano a 1.429.267 le imprese guidate da donne a fine 2008, con un incremento dello 0,2% rispetto all'anno precedente (pari a 3.238 unità in più). Nel dar vita a una nuova idea di impresa, sempre più donne scelgono di puntare su una forma giuridica strutturata: le 200.638 società di capitali, infatti, rappresentano alla fine dello scorso anno il 14% del totale delle imprese femminili, lo 0,8% in più del 2007. Si assottiglia ulteriormente, pur rimanendo prevalente, la componente dell'impresa individuale: le 872.969 imprese femminili registrate rappresentano il 61,1% del totale, ovvero lo 0,6% in meno del 2007. Da segnalare anche il lieve incremento delle cooperative (27.223, lo 0,1% in più dell'anno precedente) e l'ulteriore riduzione delle società di persone (323.862, lo 0,2% in meno del 2007).

Va tuttavia evidenziata nel 2008 una migliore 'tenuta' delle imprese individuali guidate dalle donne rispetto alle *performance* di quelle con a capo un uomo. Se lo scorso anno il numero dei piccoli imprenditori individuali si è complessivamente ridotto in media dello 0,91%, le donne hanno limitato le perdite allo 0,84%, mentre gli uomini hanno ceduto lo 0,94%. Nel biennio 2007-2008 le titolari donne di ditte individuali sono inoltre rimaste stabili in valore percentuale: sono infatti il 25,5% del totale dei titolari, praticamente su 4 titolari di ditte individuali, una è donna.

Imprese femminili per forma giuridica

	2008		2007	
	<i>v.a.</i>	%	<i>v.a.</i>	%
Società di capitale	200.638	14,0	188.878	13,2
Società di persone	323.862	22,7	326.247	22,9
Imprese individuali	872.969	61,1	880.354	61,7
Cooperative	27.223	1,9	26.355	1,8
Consorzi	993	0,1	937	0,1
Altre forme	3.582	0,3	3.258	0,2
Totale	1.429.267	100,0	1.426.029	100,0

Fonte: Osservatorio dell'imprenditoria femminile, Unioncamere-InfoCamere

Indipendentemente dalla forma giuridica scelta per competere, risulta evidente una crescita significativa di iniziative femminili nei comparti ad appannaggio quasi esclusivo della componente maschile: +8,5% nelle costruzioni e +6,8% nelle attività immobiliari, nel noleggio, nell'informatica e nella ricerca. In valori assoluti, i maggiori incrementi si registrano proprio nelle attività immobiliari, noleggio, informatica e ricerca, settore sul quale hanno puntato oltre 10mila imprese femminili in più rispetto al 2007. Supera le 4.500 unità, invece, il saldo attivo di imprese femminili nelle costruzioni, dove operano oltre 58mila imprese "rosa". Oltre 3.800 imprese in più si contano anche nel settore degli alberghi e ristoranti (+3,9%) e più di 3.600 in quello degli altri servizi pubblici, sociali e personali, che è l'ambito che registra anche il più elevato tasso di femminilizzazione (ossia il rapporto tra le imprese femminili e il totale delle imprese), con un 46,2% delle attività imprenditoriali che fanno riferimento a donne.

In valori percentuali, elevatissimo l'incremento dell'ancora ristretto universo imprenditoriale femminile attivo nella produzione di energia (111 le imprese registrate in più rispetto al 2007), mentre le 991 imprese femminili della sanità e altri servizi sociali rappresentano l'8,8% in più dell'anno precedente. Subiscono invece uno stop le imprese femminili del commercio, che costituiscono, peraltro, la componente più corposa delle aziende in rosa (assomma 423mila imprese), mentre si contrae la presenza femminile nel settore agricolo (5mila imprese in meno, con un calo del 1,9%), in quello manifatturiero (307 imprese in meno, pari al -0,2%) e, partendo da valori molto contenuti, nell'estrazione di minerali (12 imprese in meno, pari al -2%).

Per quanto riguarda le sole ditte individuali, i settori caratterizzati da una presenza preponderante di donne titolari si confermano quelli della sanità (dove le donne rappresentano il 66,4% del totale) e dei servizi alla persona (dove costituiscono il 59,1%). Presenze significative - superiori al 30% - si registrano anche nell'istruzione (41,6%), negli alberghi e ristoranti (40,5%), e nei servizi alle imprese e agricoltura (rispettivamente 30,9% e 30,7%). Le conseguenze della crisi sembrano essere più dure per le donne titolari di ditte operanti in settori tradizionali quali il commercio (-1,5% le titolari donne, contro il -1,2% degli uomini) e le attività manifatturiere (-2,1% contro -1,8%), mentre decisamente negativo è stato il bilancio rosa in un settore a forte concentrazione di piccole imprese femminili come quello dell'istruzione (-8,1% rispetto al +0,9% degli uomini).

Imprese femminili per settori di attività al 31/12/2008 e variazioni rispetto al 31/12/2007

Settori	2007	2008	Variazioni in valore assoluto	Variazioni in %
Agricoltura, caccia e silvicoltura	268.132	263.041	-5.091	-1,9
Pesca, piscicoltura e servizi connessi	1.555	1.581	26	1,7
Estrazione di minerali	597	585	-12	-2,0
Attività manifatturiere	144.300	143.993	-307	-0,2
Prod.e distrib.energ.eletttr.,gas e acqua	308	419	111	36,0
Costruzioni	53.712	58.302	4.590	8,5
Comm.ingr.e dett.-rip.beni pers.e per la casa	422.986	423.000	14	0,0
Alberghi e ristoranti	98.910	102.733	3.823	3,9
Trasporti,magazzinaggio e comunicaz.	25.732	26.741	1.009	3,9
Intermediaz.monetaria e finanziaria	25.915	26.575	660	2,5
Attiv.immob.,noleggio,informat.,ricerca	154.773	165.331	10.558	6,8
Pubblica amministrazione	30	30	0	0,0
Istruzione	6.532	6.939	407	6,2
Sanità e altri servizi sociali	11.278	12.269	991	8,8
Altri servizi pubblici,sociali e personali	115.346	118.991	3.645	3,2
Servizi domestici	4	3	-1	-25,0
Imprese non classificate	95.919	78.734	-17.185	-17,9
Totale	1.426.029	1.429.267	3.238	0,2

Fonte: Osservatorio dell'imprenditoria femminile, Unioncamere-Infocamere

Totale imprese e imprese femminili per settori di attività al 31/12/2008

	Totale imprese registrate	di cui: femminili	Tasso di femminilizzazione	Composizione % impr. femminili*
Agricoltura, caccia e silvicoltura	901.059	263.041	29,2	18,4
Pesca, piscicoltura e servizi connessi	12.256	1.581	12,9	0,1
Estrazione di minerali	5.341	585	11,0	0,0
Attività manifatturiere	729.444	143.993	19,7	10,1
Prod.e distrib.energ.eletttr.,gas e acqua	4.581	419	9,1	0,0
Costruzioni	877.892	58.302	6,6	4,1
Comm.ingr.e dett.-rip.beni pers.e per la casa	1.579.871	423.000	26,8	29,6
Alberghi e ristoranti	316.077	102.733	32,5	7,2
Trasporti,magazzinaggio e comunicaz.	208.038	26.741	12,9	1,9
Intermediaz.monetaria e finanziaria	116.262	26.575	22,9	1,9
Attiv.immob.,noleggio,informat.,ricerca	685.664	165.331	24,1	11,6
Pubblica amministrazione	189	30	15,9	0,0
Istruzione	21.866	6.939	31,7	0,5
Sanità e altri servizi sociali	30.356	12.269	40,4	0,9
Altri servizi pubblici,sociali e personali	257.519	118.991	46,2	8,3
Servizi domestici	15	3	20,0	0,0
Imprese non classificate	357.637	78.734	22,0	5,5
Totale	6.104.067	1.429.267	23,4	100,0

* La composizione % delle imprese femminili è data dal rapporto delle imprese femminili del singolo settore sul totale delle imprese femminili

Fonte: Osservatorio dell'imprenditoria femminile, Unioncamere-Infocamere

Sono le donne del Centro quelle che maggiormente hanno puntato sul fare impresa: 3.104 nuove aziende si sono infatti insediate in queste regioni, 2.397 nel solo Lazio (+1,74%).

Il Sud non traina più la crescita delle imprese guidate da donne: tra il 2007 e il 2008 è infatti l'unica area del Paese a registrare una variazione negativa (-0,13%), pari a 652 imprese registrate in meno rispetto all'anno precedente. Il Mezzogiorno resta comunque la ripartizione geografica con il più elevato tasso di femminilizzazione delle imprese: a fine 2008 è pari al 25,76% (due punti percentuali in più rispetto alla media nazionale), seguito dal Nord Est (20,9%, due punti in meno della media). Continuano a diffondersi comunque anche le imprese femminili nel Nord Ovest (722 in più, con un incremento dello 0,2%), mentre le regioni nord-orientali mettono a segno un incremento decisamente più contenuto (sole 64 imprese femminili in più).

Crotone, Prato, Roma e Sassari, infine, sono le province in cui, tra il 2007 e il 2008, si sono registrate le più consistenti variazioni percentuali di imprese femminili. Sul fronte opposto, in ben 41 province emerge una contrazione del numero di imprese guidate da donne, compresa tra la minima riduzione di Pesaro e Urbino (8 le imprese femminili in meno) e quella un po' più consistente di Bari (-706 imprese femminili).

Roma, Milano, Napoli e Torino si confermano, comunque, le province con il più elevato numero di imprese femminili.

Consistenza delle imprese femminili per regione e ripartizione geografica

	Imprese registrate 31/12/2008		Imprese registrate 31/12/2007		Variazioni percentuali imprese femminili 2008/2007
	imprese femminili	% impr. fem. su totale	imprese femminili	% impr. fem. su totale	
Abruzzo	41.457	27,70	41.450	27,68	0,02
Basilicata	17.536	28,10	17.670	28,19	-0,76
Calabria	44.971	24,87	44.769	24,57	0,45
Campania	149.650	27,40	149.361	27,34	0,19
Emilia-Romagna	96.204	20,16	95.640	19,94	0,59
Friuli-Venezia Giulia	26.418	23,71	27.006	23,58	-2,18
Lazio	140.509	24,03	138.112	23,89	1,74
Liguria	41.663	25,02	42.057	25,09	-0,94
Lombardia	195.940	20,46	194.777	20,30	0,60
Marche	42.462	23,78	42.199	23,63	0,62
Molise	10.992	30,57	11.094	30,70	-0,92
Piemonte	111.442	23,74	111.336	23,75	0,10
Puglia	94.260	24,15	94.907	24,00	-0,68
Sardegna	41.553	24,01	41.391	23,84	0,39
Sicilia	118.408	24,89	118.837	24,69	-0,36
Toscana	97.366	23,45	97.110	23,32	0,26
Trentino-Alto Adige	22.352	20,30	22.324	20,22	0,13
Umbria	24.401	25,64	24.213	25,53	0,78
Valle d'Aosta	3.599	25,08	3.752	25,42	-4,08
Veneto	108.084	21,22	108.024	21,07	0,06
Nord-Ovest	352.644	21,93	351.922	21,85	0,21
Nord-Est	253.058	20,95	252.994	20,78	0,03
Centro	304.738	23,93	301.634	23,79	1,03
Sud e Isole	518.827	25,76	519.479	25,62	-0,13
Totale	1.429.267	23,41	1.426.029	23,29	0,23

Fonte: Osservatorio dell'imprenditoria femminile, Unioncamere-InfoCamere

2. Lo scenario economico a livello internazionale, nazionale e regionale

2.1 L'evoluzione attesa dell'economia mondiale

Il 15 settembre del 2008, giorno del fallimento della banca d'affari Lehman Brothers, costituisce un momento di cesura nei comportamenti degli operatori economici internazionali. È venuta meno difatti una delle convenzioni che aveva orientato la formazione delle aspettative dei mercati, ovvero la tesi del "*too big to fail*", secondo la quale istituzioni di dimensioni tali da causare con un loro *default* effetti sistemici, non potessero essere lasciate fallire.

Gli effetti del fallimento di Lehman vanno quindi ben oltre l'impatto derivante dalle ramificazioni dell'attività della pur importante banca d'affari, e si traducono in un generalizzato riposizionamento verso l'alto del premio al rischio su tutte le classi di attività, e in tutti i paesi. Improvvisamente, i mercati scontano con maggiore prudenza le prospettive economiche di famiglie, imprese, stati. Tutte le attività finanziarie si trovano a subire i contraccolpi della crisi: cadono le borse di tutti i paesi, si aprono gli *spread* che remunerano il rischio dei detentori di titoli dei debiti sia pubblici che privati.

Quella che sino a pochi giorni prima pareva una crisi destinata a protrarsi con gradualità, si traduce in un vero e proprio tracollo del sistema. Contano molto anche gli effetti legati al deterioramento delle aspettative di imprese e famiglie che, sulla scorta del contagio prodotto dalla caduta dei mercati azionari, hanno rapidamente ridotto i livelli della domanda aggregata in reazione all'improvviso cambiamento delle prospettive economiche.

La crisi ha così aperto diverse problematiche e sollecitato risposte da parte delle autorità di politica economica. Una trattazione schematica dei principali elementi che concorrono a definire lo scenario può essere proposta procedendo per temi, prima di soffermarci sulla reazione messa in campo dai *policy maker* internazionali.

Il primo tema è, naturalmente, quello della crisi finanziaria che comincia a prodursi due anni fa negli Stati Uniti sul mercato dei prestiti ipotecari erogati ai soggetti con merito di credito più basso: la cosiddetta crisi dei prestiti *subprime*. La datazione del suo inizio può convenzionalmente essere fatta risalire al mese di agosto del 2007, quando i mercati interbancari di tutto il mondo si paralizzano evidenziando

una situazione gravissima, in cui le banche smettono di farsi credito reciprocamente, ciascuna nell'incertezza circa la solidità finanziaria della controparte.

Alla base della crisi vi è una prolungata fase di sottovalutazione del rischio sui mercati finanziari che, a livello macroeconomico, si è tradotta sin dall'inizio del decennio attuale in una crescita formidabile del debito delle famiglie, soprattutto nel segmento dei mutui, e in una eccezionale ascesa delle quotazioni immobiliari. La dimensione di entrambi i fenomeni non ha precedenti storici, sebbene non sia uniforme nei diversi paesi.

Le analisi sul tema hanno evidenziato diversi fattori alla base dell'eccessiva espansione del credito negli anni passati.

Fra gli altri, un ruolo va anche attribuito all'innovazione finanziaria degli ultimi anni, con la creazione di numerosi prodotti che erano ritenuti in grado di ripartire il rischio su un insieme ampio di soggetti, rendendo il sistema finanziario più stabile. L'estrema complessità di tali strumenti li ha resi di fatto opachi, e questo ne ha reso meno percepibile il grado di rischio incorporato. Non mancano però spiegazioni legate alla presenza di incentivi distorti, soprattutto con riferimento ai meccanismi di erogazione dei bonus al *management* delle istituzioni finanziarie, sulla base di risultati misurati su un arco temporale evidentemente troppo breve per potere giudicare gli esiti delle scelte adottate.

Un altro aspetto è relativo ai problemi di regolamentazione; soprattutto negli Stati Uniti sono emerse le lacune legate alla divisione delle responsabilità di supervisione fra un insieme di soggetti (come la Fed, la Sec, le istituzioni di controllo dei mercati locali e quelle di controllo delle agenzie specializzate nei mutui, le oramai ben note Fannie Mae e Freddie Mac). Parte dei problemi riflette anche il fatto che la dimensione nazionale della vigilanza si rivela sempre meno adeguata rispetto alla supervisione di istituzioni finanziarie che operano su scala internazionale.

Infine, va menzionato l'effetto di traino delle aspettative legato alla formazione della bolla sui prezzi delle case, che ha generato la presunzione di scarsa rischiosità di tutti i prestiti garantiti da immobili, nell'aspettativa di costante rivalutazione dei rispettivi *collateral* nel tempo.

Il segmento dei prestiti *subprime*, è quello in cui l'eccessivo indebitamento di soggetti con basso merito di credito si è prodotto nella misura più significativa, e per questa ragione è su tale mercato che la crisi è poi esplosa più rapidamente. Oggi abbiamo appreso che l'eccesso di debito è stato esteso a classi ampie di soggetti, e a un elevato numero di paesi, divenendo quindi una questione di carattere

macroeconomico. Il ridimensionamento dei livelli di debito – di famiglie, imprese e stati – rappresenta il percorso che dovremo seguire negli anni a venire, e questo giustifica le prospettive di una fase temporalmente estesa di bassa crescita della domanda aggregata mondiale. Nei prossimi anni, difatti, le banche non potranno più sostenere la domanda aggregata così come fatto durante gli anni passati. I criteri di erogazione dei prestiti bancari sono divenuti decisamente più selettivi a seguito delle perdite subite, che vincolano la possibilità di espansione del credito. Le banche sono difatti tenute a rispettare determinati criteri prudenziali definiti in termini di quote minime del capitale proprio rispetto al valore degli attivi (ponderati sulla base della rispettiva rischiosità, secondo quanto stabilito dai criteri di Basilea). Quando le perdite vanno ad erodere il capitale, è necessario reintegrarne il valore attraverso aumenti di capitale, come sinora in genere avvenuto; in caso contrario viene meno il capitale proprio sufficiente per sostenere la crescita dei prestiti. Va anche ricordato che le banche diventeranno in ogni caso più prudenti nei prossimi anni, adottando una politica di *deleveraging*, ossia tenderanno a contenere l'espansione degli impieghi rispetto al capitale. Conta anche la percezione da parte delle banche di una maggiore rischiosità degli impieghi stessi, legata anche alla recessione, che peggiora il merito di credito di molte imprese e famiglie.

Inoltre, nella maggior parte dei paesi ha avuto inizio la fase di discesa dei valori immobiliari. La rimozione della convenzione per cui i prezzi delle case tenderebbero “a non scendere mai” ha importanti ripercussioni sulla politica di erogazione del credito, visto che conduce a valutare in maniera più prudente rispetto agli anni scorsi il valore degli immobili forniti come *collateral* dei mutui erogati alle famiglie.

Con l'emergere di condizioni di stretta creditizia, si apre una fase di bassa crescita della domanda aggregata, destinata a protrarsi nel corso del tempo. I fattori che spiegano la prevalenza di prospettive di bassa crescita per un lasso temporale esteso sono diversi.

Innanzitutto, la disponibilità di credito al settore privato tenderà a limitare strutturalmente la crescita della domanda, e spingerà i soggetti più indebitati a ridurla. Si ricade cioè in quella situazione che tecnicamente viene definita *credit crunch*, per cui il danaro, indipendentemente dal suo costo, diviene una risorsa scarsa, soggetta a razionamento.

Un secondo canale di trasmissione della crisi all'economia reale è costituito dall'aumento del premio al rischio su tutti i mercati; questo si traduce in una caduta delle borse – che riduce le opportunità di finanziamento per le imprese – e in un aumento degli *spread* sui titoli obbligazionari *corporate*; ovvero, in mancanza di un

sostegno dal lato del credito bancario, anche le altre fonti di finanziamento delle imprese tendono a prosciugarsi, e questo andrà a penalizzare gli investimenti in una fase in cui i margini delle imprese tendono già a risentire delle conseguenze della fase di recessione.

Conta molto anche l'effetto della riduzione della ricchezza delle famiglie, legata sia al crollo dei mercati azionari, che alla caduta dei prezzi delle case. Il meccanismo di propagazione è amplificato dal fatto che si riduce il valore dello stock di ricchezza che le famiglie possono utilizzare come garanzia per accedere al credito bancario. Si determinano quindi anche condizioni sfavorevoli per il finanziamento delle spese per consumi, in una fase in cui inizieranno a prodursi le conseguenze del ciclo economico sui redditi delle famiglie, per effetto dell'aumento della disoccupazione e della decelerazione della dinamica salariale.

Siamo così entrati in una fase in cui tutte le economie risentono degli effetti della crisi finanziaria sui livelli della domanda interna. L'aspetto da sottolineare è che i meccanismi di propagazione dello shock finanziario a livello internazionale si sono dimostrati decisamente più pervasivi rispetto a quelle che erano le ipotesi formulate nelle fasi iniziali della crisi. La crisi non è cioè rimasta circoscritta agli Stati Uniti, perché la propagazione non è avvenuta soltanto attraverso i consueti canali reali e finanziari; i cosiddetti "titoli tossici" originati dall'attività delle banche USA sono stati difatti distribuiti presso molte istituzioni finanziarie internazionali, generando quindi perdite nei bilanci delle banche di diversi paesi. Inoltre, l'aumentata avversione al rischio ha colpito un po' tutti i paesi, andando a penalizzare in maniera pesante soprattutto i mercati emergenti.

Queste considerazioni spiegano quindi la dimensione internazionale del contagio. Deve però essere ricordato anche un altro aspetto, legato al fatto che la globalizzazione ha aumentato il grado di integrazione reale dei diversi sistemi, e amplificato ancor più la trasmissione internazionale dei cicli. Uno degli aspetti della fase che stiamo attraversando è quindi che la crisi in corso è la prima condivisa simultaneamente da tutte le aree dell'economia mondiale. Questo aspetto è importante perché in passato le crisi erano soprattutto un evento di carattere locale; il contagio dall'area in crisi verso le altre si produceva con alcuni trimestri di ritardo, e questo faceva sì che le diverse aree dell'economia mondiale non fossero mai tutte in recessione contemporaneamente. Si può quindi affermare che quella che stiamo vivendo è la prima crisi globale, e questo genera effetti moltiplicativi nella fase recessiva, rendendola particolarmente profonda.

Rispetto al quadro sopra descritto, che rappresenta una situazione di

involuzione delle tendenze in corso, vi sono alcuni meccanismi di stabilizzazione che, dopo il crollo dei livelli produttivi avvenuto fra fine 2008 e inizio 2009, tenderanno ad attenuare la crisi nel corso della seconda metà del 2009 e nella prima parte del 2010. Alcuni di questi sono interni al ciclo stesso, mentre altri dipendono dalla risposta delle autorità di politica economica internazionali alla crisi.

Circa il primo insieme di fattori, gli aspetti da sottolineare sono relativi innanzitutto alla normalizzazione del clima delle aspettative. Difatti, al di là delle ragioni che concretamente spiegano la recessione in corso, è possibile che le tendenze prodottesi negli ultimi mesi siano state aggravate dalla crisi di fiducia prodottasi dopo il fallimento della Lehman Brothers e la caduta delle borse, che avrebbero determinato una sorta di effetto di panico fra gli operatori da cui sarebbe conseguita una eccessiva contrazione dei livelli della domanda internazionale. E' possibile che questo effetto legato al deterioramento delle aspettative tenda in qualche misura ad attenuarsi nel corso della seconda parte del 2009.

Un secondo aspetto è relativo al materializzarsi degli effetti sul potere d'acquisto dei consumatori legati alla caduta dei prezzi delle materie prime. Difatti, la caduta dell'inflazione avvenuta nel corso degli ultimi mesi è significativa, e tale da attenuare gli effetti della crisi sui redditi delle famiglie.

Un terzo elemento è connesso al ciclo delle scorte. In alcuni settori le imprese hanno amplificato la caduta della produzione perché la recessione le ha colpite quando avevano accumulato livelli eccessivi di scorte. Questo è avvenuto, ad esempio, per le industrie automobilistiche americane, oppure nel caso di molte imprese che avevano accumulato ampi stock di materie prime seguendo l'ondata speculativa che aveva caratterizzato la prima parte del 2008 innalzandone le quotazioni. La politica di destoccaggio non sempre è andata a buon fine nelle fasi iniziali del ciclo, perché diverse imprese si sono trovate a sperimentare cadute della domanda ancora più ampie rispetto alla contrazione dei livelli produttivi. E' però possibile che già da metà anno il processo di aggiustamento dei magazzini tenda a normalizzarsi creando le premesse per una ripresa dell'accumulo di scorte a fine anno.

I fattori precedentemente richiamati non sarebbero di per sé sufficienti a stabilizzare la tendenza declinante del ciclo economico. Non va però dimenticato che nel corso della seconda parte dell'anno vedremo anche esplicitarsi gli effetti delle misure di segno espansivo adottate dalle autorità di politica economica di tutte le maggiori economie.

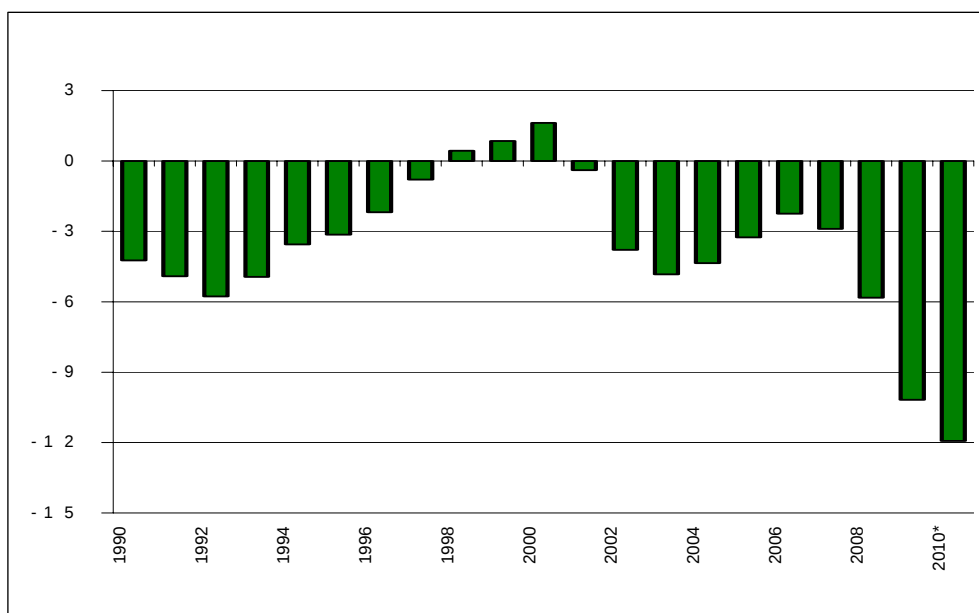
Innanzitutto, gli interventi delle banche centrali si sono caratterizzati per

un'azione decisa a supporto del sistema del credito. Dal punto di vista macroeconomico, conta la riduzione dei tassi d'interesse ufficiali, portati da tutte le banche centrali ai minimi storici. La politica monetaria risulterà però poco efficace per stimolare la domanda in condizioni di scarsità di credito bancario; si cominceranno comunque a osservare effetti positivi sul costo del debito delle famiglie e delle imprese che hanno contratto debiti a tasso variabile. Questo canale potrà comunque contribuire a sostenere la domanda aggregata più che in altre fasi storiche, dato che il livello del debito delle famiglie è decisamente più alto oggi che in passato e, quindi, maggiore è la sensibilità dell'onere per il servizio del debito rispetto alle variazioni dei tassi d'interesse.

È comunque chiaro che, in una fase di contenuta efficacia della politica monetaria, la stabilizzazione del ciclo della domanda aggregata è affidata molto alle politiche di bilancio. Si configura da questo punto di vista una situazione di risposte abbastanza differenziate fra i diversi paesi. Pacchetti fiscali di dimensione più ampia, nell'ordine del 2% del PIL, sono stati varati negli Stati Uniti e in Cina. In Europa la risposta della politica di bilancio è stata differenziata a seconda dei paesi, che hanno tuttavia mostrato una limitata capacità di coordinamento nel fronteggiare la crisi attraverso la politica fiscale. Manovre di dimensioni significative sono state varate nel Regno Unito e in Germania, dove la dimensione degli interventi annunciati è quantificata intorno all'1,5% del PIL. L'Italia si è mossa intervenendo (sia pur nei limiti imposti dal debito pubblico, che comportano margini di manovra ristretti) sulla stabilizzazione del sistema creditizio, sugli ammortizzatori sociali, sugli incentivi alla domanda (in primo luogo del settore dell'automotive).

Gli interventi a sostegno della crescita si sovrappongono al deterioramento spontaneo del bilancio indotto dalla recessione stessa. Ci si attende, dunque, un allargamento significativo del deficit pubblico nel corso del biennio 2009-2010. Per il 2010 si stima che il deficit pubblico americano sarà superiore al 10% del PIL, nel Regno Unito sarà sopra l'8%, in Giappone oltre il 6%. Il quadro all'interno dell'area euro è variegato, con quantificazioni del deficit comprese per i maggiori paesi fra il 4% e il 6%.

Deficit pubblico degli Stati Uniti (in % del Pil)



* previsioni per il 2009 e il 2010

Fonte: OCSE

2.2 Scenari economici nazionali e regionali 2009-2012

La definizione dello scenario che si prospetta - a livello nazionale e internazionale - per la seconda parte dell'anno e per il 2010 risulta molto difficile in considerazione della molteplicità di fattori che tendono a sovrapporsi, con impulsi di segno diverso rispetto all'evoluzione del ciclo economico. La prosecuzione delle tendenze rilevate tra la fine del 2008 e l'inizio del 2009 porterebbe a ipotizzare un aggravamento del contesto, mentre in direzione opposta spingono i meccanismi di stabilizzazione del ciclo menzionati in precedenza e, soprattutto, gli impulsi alla domanda derivanti dal mix di politiche monetarie e fiscali eccezionalmente espansive adottato dalle autorità di politica economica.

La sovrapposizione dei diversi fattori fa ipotizzare che nei trimestri a venire il ciclo dovrebbe cominciare a stabilizzarsi, senza però ritrovare una spinta sufficiente per raggiungere saggi di crescita significativi o, comunque, tali da bilanciare la flessione di questi ultimi mesi. In altri termini, l'attuale recessione potrebbe attenuarsi nei trimestri a venire, per fare posto ad una fase di recupero le cui dimensioni risulterebbero comunque contenute e percepibili solo dal prossimo anno.

Accanto agli elementi che conducono a valutare in maniera più pessimistica le prospettive economiche, altri fattori possono tuttavia far propendere per un

andamento migliore con riferimento allo scenario internazionale. Inoltre, l'indice di fiducia delle famiglie potrebbe risalire gradualmente nel corso dell'anno, portando a un possibile miglioramento della domanda interna.

Va inoltre evidenziato che, per la persistenza di squilibri regionali e la disomogeneità dei modelli di sviluppo locale, i diversi scenari potranno avere un impatto molto differenziato sul territorio nazionale. Se, da un lato, le imprese del Sud - e, più in generale, l'economia del Mezzogiorno - appaiono meno "attrezzate" a reagire all'impatto negativo della crisi rispetto alle imprese del Centro-Nord, dall'altro le stesse caratteristiche del modello di sviluppo di molte realtà meridionali potrebbero mitigare nel breve periodo gli effetti di un possibile prolungamento della congiuntura negativa. Le principali motivazioni di un simile scenario per il Mezzogiorno possono essere riassunte in:

- una più bassa propensione alle esportazioni del tessuto imprenditoriale, che espone quest'area in misura sensibilmente più contenuta di altre alla turbolenza dei mercati internazionali;
- un minore peso del settore manifatturiero e una maggiore rilevanza del commercio e della Pubblica Amministrazione nella formazione del PIL, con un'importanza superiore dei consumi interni nella formazione della domanda aggregata;
- più difficili rapporti tra imprese e sistema creditizio, a causa di maggiori garanzie richieste e un più elevato costo del denaro.

Il mix di questi fattori macroeconomici, in relazione al modello di sviluppo e alle caratteristiche produttive, avrà nel breve periodo una sorta di effetto "moltiplicatore": rispetto ad altre aree, potrà attenuare nel Mezzogiorno le conseguenze di una più lunga fase di crisi ma, al contempo, potrà rappresentare un vincolo tale da limitare (nei tempi e nell'intensità) l'aggancio a una svolta positiva del ciclo.

A seconda del modello di sviluppo locale, differente sarà pertanto l'impatto che le inversioni del ciclo economico nazionale e internazionale avranno sulla crescita del PIL. Da un punto di vista dei trend congiunturali, potremmo definire la situazione italiana dicotomica, con, da un lato, le province "trainanti" che condizionano e determinano i trend e, dall'altro, un consistente gruppo di province (soprattutto acicliche) che potremmo definire "neutrali" rispetto alla determinazione del ciclo economico nazionale. Una situazione che, peraltro, può rendere estremamente differenziato (pur a parità di condizioni) l'impatto della politica economica su scala territoriale, sia per intensità che per tempi di attuazione.

L'Istituto Guglielmo Tagliacarne, in base agli andamenti osservati a partire dal

1995, ha suddiviso le 103 province italiane in due gruppi: il primo a “forte” impatto del cambiamento del ciclo economico recessivo; il secondo a “medio-basso” impatto. Ipotizzando un scenario in cui le tendenze del primo trimestre dell’anno vedranno una prosecuzione - senza particolari attenuazioni - fino a fine 2009, 36 province su 103 risulterebbero fortemente condizionate dalla congiuntura negativa, a causa (anche) della loro stretta correlazione con l’andamento del PIL nazionale negli anni 1995-2007 (tasso di correlazione superiore a 0,6, con punte di 0,94 per la provincia di Prato e 0,91 per la provincia di Venezia, considerando che la correlazione massima è pari ad 1). Questo gruppo di province - che comprende le principali aree metropolitane del Paese (Milano, Roma, Bologna, Torino, Napoli), gran parte delle province industriali ed esportatrici del Nord-Est e della Lombardia, ma anche sette province del Mezzogiorno (Crotone, Caserta, Teramo, Avellino, Messina, Isernia e Taranto) - rappresenta circa il 60% del PIL italiano e del totale delle nostre esportazioni.

Al contrario, altre 67 province, prevalentemente di media-piccola dimensione economica, avranno un impatto negativo medio-basso, per una significativa specializzazione nella filiera agroalimentare (notoriamente a-ciclica, in quanto la domanda di beni alimentari è sostanzialmente rigida), un bassa apertura verso l’estero (le esportazioni sono invece pro-cicliche e si espandono al crescere del PIL estero) e, in alcuni casi, una importante presenza di economia pubblica (anticiclica, in quanto la spesa pubblica tende a crescere nei periodi di recessione). Il paradosso è rappresentato dal fatto che le economie locali appartenenti a questo gruppo beneficiano di un modello di sviluppo che, se nei periodi di espansione le penalizza o comunque non consente loro di conseguire *performance* in linea o al di sopra della media nazionale, nei periodi di crisi invece le protegge. Un modello che interessa province che rappresentano, comunque, circa il 40% del PIL.

Province italiane ad “Alto” e a “Basso” Impatto rispetto all’andamento economico

Province ad “Alto Impatto”	Correlazione* PIL Italia - PIL prov. 95-06	Province a “Medio-Basso Impatto”	Correlazione* PIL Italia - PIL prov. 95-06
Prato	0,94	Taranto	0,63
Lucca	0,92	Sassari	0,63
Venezia	0,91	Vercelli	0,62
Arezzo	0,89	Palermo	0,61
Milano	0,87	Lecco	0,61
Crotone	0,86	Sondrio	0,60
Trieste	0,85	Lodi	0,57
Belluno	0,84	Catania	0,56
Caserta	0,83	Bari	0,55
Perugia	0,82	Catanzaro	0,54

(segue)

(segue)

Province ad "Alto Impatto"	Correlazione* PIL Italia - PIL prov. 95-06	Province a "Medio-Basso Impatto"	Correlazione* PIL Italia - PIL prov. 95-06
Treviso	0,82	Biella	0,54
Pistoia	0,80	Livorno	0,54
Modena	0,79	Pescara	0,52
Ancona	0,77	Ragusa	0,51
Reggio E.	0,76	Siena	0,51
Roma	0,75	Campobasso	0,50
Teramo	0,75	Novara	0,49
Genova	0,74	Cagliari	0,49
Bologna	0,74	Cosenza	0,48
Avellino	0,74	Bergamo	0,48
Torino	0,73	Brindisi	0,47
Messina	0,73	L'Aquila	0,47
Como	0,72	Piacenza	0,47
Napoli	0,72	Massa-Carrara	0,44
Trento	0,71	Brescia	0,43
Alessandria	0,71	Foggia	0,43
Rimini	0,71	Lecce	0,42
Pesaro Urbino	0,70	Bolzano	0,41
Firenze	0,70	Verbania	0,41
Isernia	0,69	Chieti	0,39
Vicenza	0,69	Ascoli Piceno	0,39
Ravenna	0,67	Savona	0,37
La Spezia	0,67	Siracusa	0,33
Padova	0,67	Terni	0,33
Verona	0,66	Parma	0,32
Varese	0,65	Cuneo	0,31
		Latina	0,30
		Enna	0,27
		Potenza	0,26
		Vibo V.	0,25
		Reggio C.	0,24
		Pisa	0,24
		Forlì	0,20
		Grosseto	0,20
		Ferrara	0,19
		Pavia	0,17
		Imperia	0,17
		Mantova	0,15
		Pordenone	0,14
		Udine	0,13
		Salerno	0,12
		Asti	0,11
		Cremona	0,10
		Benevento	0,07
		Matera	0,05
		Gorizia	0,02
		Nuoro	0,02
		Macerata	0,00
		Rovigo	-0,08
		Aosta	-0,10
		Rieti	-0,13
		Frosinone	-0,18
		Caltanissetta	-0,19
		Viterbo	-0,21
		Oristano	-0,21

* Massima correlazione = 1; Assenza di correlazione = 0; Correlazione inversa < 0.

Fonte: Istituto Guglielmo Tagliacarne

Nello specifico, le province del primo gruppo (manifatturiere ed esportatrici), devono alle caratteristiche del modello di sviluppo, come si è fatto cenno sopra, la principale motivazione della maggiore esposizione alla crisi. Esse sono realtà locali dove il settore manifatturiero ha un peso prevalente nella formazione del PIL rispetto al resto d'Italia, con una conseguente forte propensione alle esportazioni che, negli ultimi anni, hanno visto negli emergenti mercati dell'Est (in particolare per le province del Nord Est) un importante punto di riferimento. Ciò significa che circa la metà del PIL di molte province di questo gruppo proviene dalle esportazioni (si veda ad esempio il caso di Venezia). Una delle principali conseguenze di una simile *performance* è quindi l'esposizione, e di molto, dell'economia provinciale agli andamenti dei mercati esteri. Una considerazione ancora più rilevante se si considera che l'economia di derivazione pubblica – quindi, non di mercato e non esposta alla concorrenza – rappresenta in media solo circa l'11-15% del PIL, contro, ad esempio, il 25-30% delle province siciliane e calabresi e il 15,5% della media nazionale. Un ulteriore fattore che lega la ripresa di questo cluster di province agli andamenti dello scenario internazionale è che tra i mercati di sbocco più importanti risultano quelli dell'Europa centro-orientale (compresi i Paesi parte dell'UE). È un'area che attrae, ad esempio il 18,5% delle esportazioni totali del Veneto – con punte del 23,2% a Padova e del 20,7% a Treviso, contro il 14,2% dell'Italia – ma che dai primi mesi del 2009, pur in forma differenziata (Polonia e Repubblica Ceca sembrano i Paesi meglio attrezzati per affrontare la crisi), è stata colpita dagli effetti della recessione, con forti svalutazioni delle monete nazionali e un'importante esposizione all'indebitamento con l'estero.

Nel secondo raggruppamento sono invece rappresentate in particolare le province del Mezzogiorno e le piccole province del Centro-Nord. Si tratta di un gruppo di territori che ha conosciuto, mediamente, un modello di sviluppo più “conservativo” e chiuso nel proprio “perimetro”. Un percorso di crescita caratterizzato da un'elevata presenza della filiera agroalimentare e da attività terziarie (anche turistiche) e, soprattutto, di matrice pubblica, con un valore aggiunto del totale dei servizi superiore al 75% (contro il 71,4% in Italia)⁴. Le province appartenenti a questo cluster avranno quindi un impatto recessivo “mitigato” dal fatto che l'economia di mercato, aperta verso l'estero, ha un peso minore rispetto a quella pubblica e chiusa sul mercato interno. È il caso della maggior parte delle province del Mezzogiorno (l'economia pubblica supera qui il 20-25%, e con l'indotto arriva a rappresentare circa il 50% del PIL totale, come ad esempio a Palermo e nella

⁴ Per un approfondimento sul valore aggiunto del settore pubblico nelle diverse regioni italiane si veda il paragrafo 4.3 del presente Rapporto.

gran parte delle province siciliane e calabresi) e di alcune piccole province del Centro (come ad esempio Siena, Grosseto e Viterbo) e del Nord (come Bolzano e Novara).

Anche in considerazione di tali differenziazioni territoriali, Unioncamere e Prometeia – dando seguito ad un decennale accordo di collaborazione – hanno elaborato due possibili scenari di sviluppo economico, tenendo conto delle informazioni desumibili dalle indagini che il Centro Studi Unioncamere periodicamente conduce sul sistema imprenditoriale italiano. Le dichiarazioni espresse dalle nostre imprese (riportate su scala territoriale regionale) circa gli andamenti recenti del loro *business* e le prospettive a breve termine – anche sul versante occupazionale – hanno consentito di formulare possibili andamenti dei diversi aggregati e condizionato, quindi, le ipotesi in base alle quali vengono prospettati tali scenari.

La scelta di elaborare due distinti scenari per il periodo 2009-2012 deriva dalla perdurante incertezza sulle modalità e sui tempi di recupero dalla crisi, che impone un'estrema cautela nel formulare previsioni (come dimostra la continua spinta al ribasso delle stime sull'evoluzione del PIL negli ultimi mesi). Nel primo scenario (che possiamo definire come scenario “di base”) - coerentemente con la *Relazione Unificata sulla Finanza Pubblica* del Ministero dell'Economia e delle Finanze (aprile 2009), nonché con le previsioni formulate da alcune istituzioni internazionali come l'OCSE e il FMI e da diversi istituti di ricerca privati - si prevede una prosecuzione delle conseguenze della crisi per tutto il 2009 e fino a metà del 2010. Accanto a questo, è stato elaborato uno scenario “alternativo” dell'economia italiana, che si distingue dal primo per un'ipotesi di rallentamento dell'intensità della crisi tra le fine di quest'anno e l'inizio del prossimo⁵.

I due scenari di seguito illustrati non rappresentano dunque previsioni da confermare ex post ma intendono piuttosto tracciare due possibili evoluzioni della situazione economica sulla base delle indicazioni provenienti dal mondo delle aziende italiane, evidenziando opportunità e criticità legate alla prosecuzione delle tendenze in atto.

Secondo lo scenario “di base” predisposto da Prometeia e coerentemente con le previsioni più aggiornate del Governo, nel 2009 la recessione che ha coinvolto le economie avanzate continua a interessare anche l'Italia, il cui PIL si contrae del -4,2%. Tutte le componenti della domanda concorrono a generare tale risultato; in particolare, il forte deterioramento del commercio internazionale comporta un

⁵ Sia lo scenario di base sia quello alternativo non includono l'impatto del terremoto che ha colpito la provincia dell'Aquila nel mese di aprile.

significativo calo dell'export (-10,5%), mentre la domanda interna diminuisce del -3,7%. La flessione delle esportazioni è da ricondursi all'evoluzione dei principali mercati di sbocco. Particolarmente penalizzata risulta, ad esempio, l'economia del primo partner commerciale dell'Italia, la Germania, che dipende fortemente dal ciclo economico internazionale, sia per il peso rivestito dal comparto manifatturiero, sia per l'elevato grado di apertura verso l'estero. Oltre al mercato tedesco, anche altre aree di destinazione rilevanti per le merci italiane (Francia, Stati Uniti, Spagna, Regno Unito) subiscono una riduzione del PIL. Tra i principali mercati di destinazione potrebbe tuttavia offrire un contributo positivo la domanda proveniente dalla Cina, il cui PIL nel 2009 presenta un sensibile rallentamento, pur senza contrarsi.

Lo scenario "di base" 2009-2012 per l'Italia

Tassi di var. % su valori concatenati (se non altrimenti specificato)

	2009	2010	2011	2012
PIL	-4,2	0,0	0,8	1,1
Domanda interna (al netto della var. scorte)	-3,7	-0,1	0,8	1,1
Spesa per consumi delle famiglie	-2,0	-0,1	0,6	1,0
Spesa per consumi delle AAPP e delle ISP	0,7	0,3	0,5	0,9
Investimenti totali	-12,8	-0,4	1,4	1,6
Esportazioni di beni	-10,5	2,2	2,5	2,6
Importazioni di beni	-10,0	1,6	2,0	2,3
Occupazione totale (unità di lavoro)	-2,5	-0,6	0,5	0,7
Tasso di disoccupazione (valori %)	8,3	9,2	9,3	9,0

Fonte: Prometeia, Scenari per le economie locali (aprile 2009)

La spesa per consumi delle famiglie dovrebbe continuare a diminuire anche nel 2009, attestandosi al -2,0% sotto l'ipotesi che gli incentivi a sostegno di alcuni comparti sortiscano un effetto ancora limitato. Gli investimenti fissi lordi, dopo il calo del 2008, dovrebbero subire una riduzione ancora più grave quest'anno (-12,8%); sebbene gli investimenti in costruzioni proseguano lungo un percorso di ridimensionamento dopo una lunga fase espansiva, la componente più colpita dalla flessione risulta essere quella dei "macchinari, impianti e mezzi di trasporto", in seguito all'inasprimento delle condizioni creditizie e alle attese di una domanda interna ed estera ancora debole.

Le tendenze del mercato del lavoro rispecchiano da vicino la fase recessiva in atto, anche se l'impatto dovrebbe essere più modesto di quello registrato durante la

crisi del 1993. La motivazione di questa importante differenza sarebbe da ricercare, almeno in parte, nella sovraoccupazione che aveva caratterizzato quel periodo, durante il quale il mercato del lavoro italiano era particolarmente rigido; l'inizio dell'attuale fase recessiva è invece caratterizzato da una maggiore flessibilità, conseguita attraverso i provvedimenti adottati a partire dalla seconda metà dello scorso decennio. Per il 2009 si stima un calo dell'occupazione complessiva (dipendente e indipendente) pari al -2,5%, mantenendo quindi ferma l'ipotesi di una relativa tenuta dell'indicatore rispetto a quanto verificato nei primi anni Novanta. Particolarmente penalizzata sarebbe l'occupazione nell'industria, mentre ci si attende una flessione più contenuta nel terziario. Il tasso di disoccupazione, dopo un incremento riscontrato già lo scorso anno (6,7% rispetto al 6,1% del 2007), continuerebbe ad aumentare nel 2009, anno in cui si porterebbe all'8,3%. L'aumento della disoccupazione, del resto, è un fenomeno che non coinvolge solo l'Italia, ma interessa l'intera area euro, oltre agli Stati Uniti e dal Giappone.

Questo scenario "di base" delinea un'evoluzione negativa del PIL in tutte le regioni e ripartizioni territoriali. Il Mezzogiorno, con una contrazione dell'attività economica più ampia di oltre mezzo punto percentuale rispetto alla media nazionale, risulterebbe l'area del Paese con la flessione più accentuata del PIL nel 2009. Come si vedrà più avanti, nell'analisi dello scenario "alternativo" tale gap resta confermato (anche se non nella sua entità) pure in un contesto caratterizzato da una ripresa più ravvicinata. Ciò starebbe a confermare una maggiore difficoltà per l'area meridionale ad avvantaggiarsi di una più prossima attenuazione della congiuntura negativa. In sostanza, se tra la fine dell'anno in corso e l'inizio del prossimo dovesse verificarsi un miglioramento dell'economia tale da permettere una flessione meno intensa di quanto stimato nello scenario "di base", questo recupero interesserà in maniera più consistente le regioni centro-settentrionali (il Nord Est, in particolare), grazie ad una dinamica più favorevole dei consumi delle famiglie e soprattutto degli investimenti.

A livello regionale, lo scenario "di base" per il 2009 vede un calo dell'attività economica particolarmente intenso per Abruzzo (-5,5%), Basilicata (-5,5%), Molise (-5,1%), Puglia (-4,9%) e Sardegna (-4,9%); sul versante opposto, tra le regioni in cui la flessione si presenterebbe relativamente minore si trovano il Trentino Alto Adige, l'Emilia Romagna e il Lazio (tutte con -3,7%), seguite da Friuli Venezia Giulia (-3,8%) e Veneto (-3,9%). Anche sul versante occupazionale si segnala un peggioramento diffuso su tutto il territorio nazionale: le unità di lavoro diminuiscono del 2,4% nel Nord Est e nel Centro, del 2,5% nel Nord Ovest e del 2,8% nel Mezzogiorno.

Lo scenario "di base" 2009-2012 per il PIL delle regioni italiane
Tassi di var. % su valori concatenati (anno di riferimento 2000)

	2009	2010	2011	2012
Piemonte	-4,6	-0,2	0,7	1,0
Valle d'Aosta	-4,1	0,0	0,8	1,1
Lombardia	-4,0	0,6	1,3	1,6
Trentino Alto Adige	-3,7	0,0	0,9	1,3
Veneto	-3,9	0,8	1,5	1,8
Friuli Venezia Giulia	-3,8	0,2	1,0	1,3
Liguria	-4,1	-0,4	0,3	0,7
Emilia Romagna	-3,7	0,8	1,5	1,8
Toscana	-4,5	-0,3	0,6	0,9
Umbria	-4,6	0,0	0,9	1,2
Marche	-4,7	0,0	0,8	1,2
Lazio	-3,7	0,0	0,7	1,0
Abruzzo	-5,5	-0,8	0,2	0,6
Molise	-5,1	-0,9	0,0	0,6
Campania	-4,6	-1,0	-0,2	0,2
Puglia	-4,9	-0,8	0,0	0,5
Basilicata	-5,5	-1,1	-0,1	0,4
Calabria	-4,5	-1,0	-0,1	0,3
Sicilia	-4,4	-0,6	0,2	0,5
Sardegna	-4,9	-0,9	0,0	0,4
Nord Ovest	-4,2	0,3	1,1	1,4
Nord Est	-3,8	0,7	1,4	1,7
Centro	-4,1	-0,1	0,7	1,0
Mezzogiorno	-4,8	-0,8	0,0	0,4
Italia	-4,2	0,0	0,8	1,1

Fonte: Prometeia, Scenari per le economie locali (aprile 2009)

Per il 2010 si prevede un ristagno dell'economia italiana, rimandando quindi il passaggio della crescita del PIL in area positiva solo al 2011 (+0,8%, cui dovrebbe seguire un +1,1% nel 2012). Per quanto concerne la domanda interna, per il prossimo anno ci si attenderebbero ancora lievi riduzioni della spesa per consumi delle famiglie (-0,1%) e degli investimenti (-0,4%), mentre un'evoluzione positiva dovrebbe interessare le esportazioni verso l'estero (+2,2%). Sempre nel 2010, il calo dell'occupazione sarebbe pari a 0,6 punti percentuali.

Lo scenario “di base” 2009-2010 per la spesa per consumi delle famiglie, gli investimenti fissi lordi e le esportazioni di beni verso l'estero delle regioni italiane

Tassi di var. % su valori concatenati (anno di riferimento 2000)

	Spesa per consumi delle famiglie		Investimenti fissi lordi		Esportazioni di beni verso l'estero	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Piemonte	-2,2	-0,1	-12,0	0,3	-9,9	2,9
Valle d'Aosta	-1,8	0,2	-12,2	0,7	-10,7	2,1
Lombardia	-2,1	-0,1	-12,5	0,1	-10,8	2,0
Trentino Alto Adige	-1,2	0,7	-12,3	0,4	-10,5	2,3
Veneto	-1,6	0,2	-12,6	-0,1	-11,0	1,8
Friuli Venezia Giulia	-2,0	-0,1	-12,5	0,1	-10,1	2,7
Liguria	-2,7	-0,7	-12,4	-0,1	-11,1	1,7
Emilia Romagna	-1,6	0,2	-12,4	0,2	-10,1	2,7
Toscana	-2,1	-0,1	-12,2	0,1	-9,6	3,2
Umbria	-1,3	0,5	-12,3	0,0	-10,8	2,0
Marche	-1,5	0,4	-13,3	-0,7	-10,6	2,2
Lazio	-1,8	0,0	-12,6	-0,2	-10,8	2,0
Abruzzo	-1,7	0,2	-14,2	-1,9	-12,0	0,7
Molise	-2,2	-0,1	-14,7	-2,1	-9,8	3,0
Campania	-2,8	-0,7	-13,7	-1,5	-10,8	2,0
Puglia	-2,4	-0,4	-13,6	-2,2	-9,3	3,5
Basilicata	-2,2	-0,2	-13,5	-1,9	-10,9	1,9
Calabria	-2,3	-0,3	-14,4	-2,9	-10,1	2,7
Sicilia	-2,3	-0,4	-14,1	-1,8	-11,5	1,3
Sardegna	-2,1	-0,2	-13,7	-1,4	-11,8	1,0
<i>Nord Ovest</i>	-2,2	-0,2	-12,3	0,1	-10,6	2,2
<i>Nord Est</i>	-1,6	0,2	-12,5	0,1	-10,5	2,3
<i>Centro</i>	-1,8	0,1	-12,6	-0,2	-10,2	2,6
<i>Mezzogiorno</i>	-2,4	-0,4	-13,9	-1,9	-11,0	1,7
Italia	-2,0	-0,1	-12,8	-0,4	-10,5	2,2

Fonte: Prometeia, Scenari per le economie locali (aprile 2009)

Nel biennio 2011-2012 tornerebbe poi positiva la crescita della spesa per consumi delle famiglie (0,6% e 1,0%, rispettivamente) e degli investimenti, che mostrano in media uno sviluppo dell'1,5%. Nello stesso periodo crescerebbero anche le esportazioni, ma a ritmi di sviluppo inferiori, come si vedrà, a quelli previsti nello scenario “alternativo”. Abbastanza in linea con quest'ultimo sarebbe, invece, la

crescita dell'occupazione, che tra il 2011 e il 2012 si attesterebbe tra lo 0,5% e lo 0,7%.

Come è stato già anticipato, la fase recessiva in cui versa l'economia globale rende estremamente ardua la previsione circa la capacità e i tempi di reazione alla crisi da parte dei sistemi economici. Ciò ha indotto a prendere in considerazione uno scenario su base biennale "alternativo" rispetto a quello appena analizzato e fondato su un'ipotesi di allentamento della forza della recessione tra la fine del 2009 e l'inizio del 2010. Ciò comporterebbe per l'economia italiana una riduzione del PIL nella media annua del biennio pari a -1,5%, grazie a riduzioni più contenute delle componenti della domanda rispetto a quanto stimato nello scenario "di base": gli investimenti fissi lordi calerebbero in media annua nel periodo 2009-2010 del -4,5%, le esportazioni del -3,9%, la spesa per consumi delle famiglie di un -0,4%. Nonostante quest'ultima componente della domanda risenta del peggioramento del reddito disponibile delle famiglie e del calo dell'occupazione, la sua riduzione risulterebbe comunque più contenuta grazie a un miglioramento del clima di fiducia dei consumatori già tra il primo e il secondo trimestre del 2009, nonché al contenimento dell'inflazione e all'effetto, seppure piuttosto modesto, degli incentivi al consumo che hanno interessato alcune tipologie di beni.

Lo scenario "alternativo" 2009-2012 per l'Italia

Tassi di var. % medi annui del periodo su valori concatenati (se non altrimenti specificato)

	2009-2010	2011-2012
PIL	-1,5	1,1
Domanda interna (al netto della var. scorte)	-1,1	1,1
Spesa per consumi delle famiglie	-0,4	1,2
Spesa per consumi delle AAPP e delle ISP	0,1	0,1
Investimenti totali	-4,5	1,4
Esportazioni di beni	-3,9	3,6
Importazioni di beni	-3,3	3,4
Occupazione totale (unità di lavoro)	-1,2	0,5
Tasso di disoccupazione (valori % a fine periodo)	8,6	8,2

Fonte: Unioncamere-Prometeia, Scenari di sviluppo delle economie locali italiane 2009-2012 (maggio 2009)

Secondo questo scenario, si dovrebbe pertanto assistere a una graduale ripresa produttiva a partire dalla fine di quest'anno, che dovrebbe realizzarsi più rapidamente al Nord, grazie anche a una più intensa dinamica degli investimenti.

Più lento, invece, appare il recupero del Mezzogiorno, caratterizzato da un'evoluzione delle principali componenti della domanda peggiore di quella prevista nelle altre aree del Paese. Nel biennio in esame, continuerebbero infatti a presentare tassi di variazione ancora sensibilmente negativi la Basilicata e l'Abruzzo (-2,7% entrambe), la Campania (-2,3%) e la Puglia (-2,2%). Al contrario, è tra le regioni del Nord Est che si assiste a un calo più contenuto dell'attività produttiva (-1,0% in media annua nel periodo 2009-2010).

Lo scenario "alternativo" 2009-2012 per il PIL delle regioni italiane

Tassi di var. % medi annui del periodo su valori concatenati (se non altrimenti specificato)

	2009-2010	2011-2012
Piemonte	-1,5	1,1
Valle d'Aosta	-1,3	1,0
Lombardia	-1,2	1,4
Trentino Alto Adige	-0,8	1,4
Veneto	-1,0	0,6
Friuli Venezia Giulia	-1,2	1,2
Liguria	-1,6	0,7
Emilia Romagna	-1,0	1,5
Toscana	-1,5	1,2
Umbria	-1,8	0,9
Marche	-2,1	1,3
Lazio	-1,1	0,8
Abruzzo	-2,7	0,8
Molise	-2,1	0,7
Campania	-2,3	0,4
Puglia	-2,2	0,6
Basilicata	-2,7	0,4
Calabria	-1,9	0,4
Sicilia	-1,8	0,8
Sardegna	-2,2	0,6
<i>Nord Ovest</i>	-1,3	1,2
<i>Nord Est</i>	-1,0	1,5
<i>Centro</i>	-1,4	1,0
<i>Mezzogiorno</i>	-2,2	0,6
Italia	-1,5	1,1

Fonte: Unioncamere-Prometeia, Scenari di sviluppo delle economie locali italiane 2009-2012 (maggio 2009)

Nel biennio 2011-2012 la ripresa dell'economia a livello globale è più significativa rispetto a quanto previsto per questo e per il prossimo anno, ma resta relativamente moderata. Tale scenario internazionale condiziona l'evoluzione dell'economia italiana, che dovrebbe crescere dell'1,1% in media annua soprattutto grazie al miglioramento della situazione economica nei principali mercati di sbocco (con un incremento dell'export pari al 3,6% annuo, a fronte di un aumento dell'1,2% all'anno per la spesa per consumi delle famiglie). Della ripresa dell'attività produttiva che interesserà il biennio 2011-2012 dovrebbero beneficiare tutte le regioni, anche se il tasso di variazione si mantiene ancora una volta più elevato al Nord Est (+1,5%), seguito dal Nord Ovest (+1,2%). L'evoluzione del PIL nell'area centrale del Paese è leggermente inferiore alla media nazionale, ma risulterebbe dimezzato il differenziale di crescita rispetto al Mezzogiorno.

A livello nazionale, tra il 2009 e il 2012 il tasso di disoccupazione dovrebbe essere più elevato di quello che ha caratterizzato il periodo 2005-2008, ma restando, comunque, al di sotto della media registrata nella prima parte del decennio in corso. Più in dettaglio, nel 2009-2010 la flessione dell'occupazione si accompagnerebbe a un incremento significativo del tasso di disoccupazione, che a livello nazionale arriverebbe all'8,6% nel 2010, per poi passare all'8,2% nel 2012. Nel biennio 2011-2012, la crescita occupazionale relativamente più intensa dovrebbe interessare il Nord Est (caratterizzato da un incremento medio dello 0,7%) e il Nord Ovest (0,6% in entrambi gli anni). L'aumento dell'indicatore nel Centro e nel Mezzogiorno risulterebbe, rispettivamente, in linea e poco al di sotto della media nazionale.

2.3 La dinamica a breve dell'inflazione

Dall'avvio della crisi finanziaria globale, sul finire della scorsa estate, i fondamentali dell'inflazione sono assai cambiati. L'anno 2008, per i prezzi al consumo si è chiuso con una forte differenziazione tra il primo e il secondo semestre, con uno spartiacque rappresentato dall'inversione di marcia delle quotazioni del petrolio. La prima parte dell'anno ha visto la rapida ascesa dell'inflazione, trainata dai rincari dei generi alimentari e dell'energia, con un massimo oltre il 4% nel periodo estivo; la seconda parte è invece risultata all'insegna del rallentamento, guidato dalla diminuzione dei prezzi dell'energia pur in un contesto di tensioni persistenti sui prezzi dei generi alimentari di prima necessità.

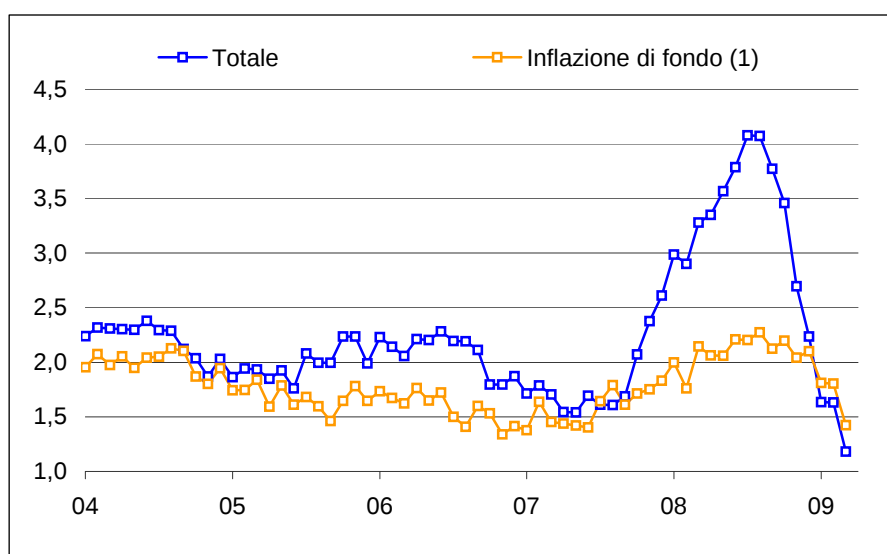
Il profilo dell'anno descrive dunque una "U" rovesciata, con un approdo dell'inflazione a dicembre al 2,2%, quasi un punto al di sotto dei livelli di apertura d'anno e di due punti inferiore ai massimi dei mesi estivi.

L'intensità della discesa è risultata ben superiore a quella dell'ascesa. Alla diminuzione dei prezzi dei carburanti e dei combustibili per il riscaldamento si è sovrapposta l'uscita dal computo dell'inflazione dei mesi più caldi del 2007, quelli dell'aumento congiunto di pane, pasta, latte e burro.

Il dato dell'anno, con un tasso medio di crescita dei prezzi al consumo al 3,3%, si colloca comunque sui massimi dell'ultimo decennio: nel 2008 l'elevata inflazione è stata con ogni probabilità il fattore scatenante del rallentamento dei consumi delle famiglie.

Inflazione: indice generale e di fondo

Variazioni % sullo stesso periodo dell'anno precedente



(1) Esclusi alimentari, energetici e tabacchi

Fonte: elaborazioni ref. su dati Istat (NIC)

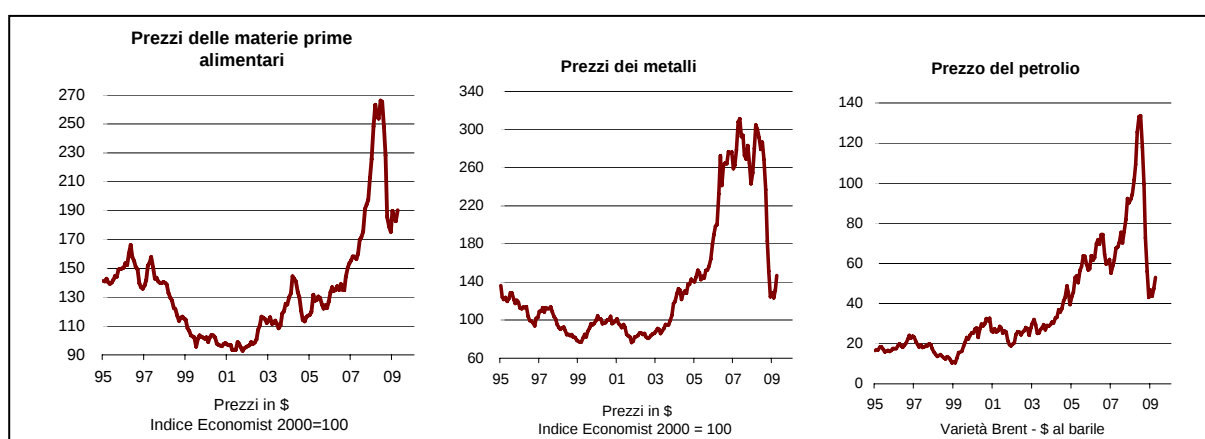
Sul finire del 2008, l'entità della discesa delle materie prime è risultata superiore a quella degli aumenti della seconda metà del 2007. La portata del calo è efficacemente sintetizzata da pochi dati: nei mesi che ci separano dallo scoppio degli scandali finanziari dell'estate 2008, le quotazioni del petrolio in dollari hanno lasciato sul terreno oltre il 70%; i corsi delle materie prime industriali sono dimezzati, tanto per quelle di origine agricola, come cotone e legname, quanto per i metalli, dal rame,

al ferro, ecc. Sono pesantemente ridimensionate anche le quotazioni delle materie prime alimentari, come grano, cacao, caffè e soia, dove la caduta è comunque superiore al 30%.

Con queste quotazioni le lancette dei mercati all'origine sono tornate indietro di diversi anni: l'ultima volta che il petrolio quotava sotto ai 60 dollari correva l'anno 2005, per i metalli si deve tornare a inizio 2004 per trovare quotazioni così basse, per le materie prime agricole addirittura al 2002. La graduatoria nella corsa del gambero è vinta dalle derrate alimentari con quotazioni tornate indietro di un paio d'anni, alla prima metà del 2007.

Questi pochi dati spiegano il perché, allo stato attuale, le materie prime rappresentano il principale veicolo della disinflazione che si osserva in larga parte del mondo: questa direzione è destinata a essere rafforzata nei prossimi mesi dagli effetti ritardati della recessione economica e della crisi finanziaria globale.

Materie prime: indici Economist



Fonte: Economist

I mesi più recenti hanno visto una discesa assai repentina dell'inflazione verso l'1%. A spiegare l'ulteriore ripiegò è ancora la discesa dei costi dell'energia, con un "passaggio di testimone" dai prodotti energetici, carburanti e combustibili, alle tariffe dell'energia elettrica e del gas.

Per i prezzi dei generi alimentari non si intravedono ancora grandi schiarite: certo l'inflazione è tornata sotto al 3%, dimezzata rispetto ai massimi dell'estate 2008. Ma per quanto visto sin qui, i segnali di rientro dei prezzi sono pochi: qualche timido ribasso per la pasta di semola di grano duro, rincarata di quasi il 30% nel 2008. Un

discorso simile vale per il latte fresco e il burro, dove i rincari avevano comunque superato il 10% nel 2008.

Pur tuttavia, con una inflazione alla produzione che è già di segno negativo, qualche diminuzione dei prezzi al consumo nei prossimi mesi dovrebbe essere considerata fisiologica.

Le componenti di fondo dell'inflazione, quelle meno esposte a repentine oscillazioni (come i prezzi dei servizi privati e dei beni industriali non alimentari), mostrano i primi segni dell'inversione di tendenza. Tra i beni industriali non alimentari - dall'abbigliamento, alle calzature, ai mobili e agli articoli di arredamento - i prezzi stanno rallentando. Si tratta di uno sviluppo coerente con la discesa delle materie prime e con la fase non florida della domanda di consumo e manifesta un affievolimento della possibilità delle imprese di praticare i prezzi "desiderati" sul mercato interno anche a causa dell'aumentata concorrenza internazionale. Questa evidenza è supportata anche dall'andamento dei prezzi alla produzione industriale, che da diversi mesi ha intrapreso un percorso discendente, tanto per le produzioni di beni intermedi quanto per quelle di beni finali di consumo, ultimo anello della filiera di produzione che precede quello dell'immissione al consumo.

La lettura non è tuttavia univoca. Anche tra i prodotti del manifatturiero non mancano settori dove i prezzi al consumo continuano a crescere: è il caso degli articoli di ferramenta e degli utensili per la cura della casa (lampadine, pitture per interni, ecc.), dei prodotti per la cura del corpo (saponi, creme detergenti, shampoo, cosmetici, ecc.), dei prezzi delle autovetture e dei ciclomotori, dei loro accessori, come pneumatici e batterie. E' probabile che si tratti di settori maggiormente colpiti dai passati rincari dei metalli e delle materie prime plastiche: in questa eventualità, il rallentamento dei prezzi sarebbe solo rinviato di qualche mese.

Anche tra i servizi privati vi sono prezzi che si incamminano lungo un sentiero discendente, come quelli dei servizi di alloggio (dalle camere di albergo, ai camping, ai soggiorni in agriturismo e in bed&breakfast, sino alle vacanze organizzate), ma parimenti ve ne sono altri, probabilmente i meno esposti alla avversa congiuntura del turismo internazionale, dove i rincari su base annua sono ancora sostenuti: è il caso dei prezzi degli esercizi di somministrazione, come le colazioni, i pranzi e le bevande al bar (caffè, aperitivi, paste lievitate, aperitivi, gelati, etc.) e dei settori più al riparo dalla concorrenza, come le prestazioni professionali dei dentisti, il costo della manodopera dell'operaio edile, le riparazioni delle autovetture, i viaggi aerei nazionali.

In generale, il panorama dell'inflazione si presenta altamente variegato e se la

disinflazione è un fenomeno apprezzabile sull'indice generale, essa lo è di meno tra le componenti di fondo. Peraltro l'esperienza di un rallentamento dei prezzi è ancora assai distante dall'essere evidenza diffusa, cioè condivisa da una molteplicità di mercati e filiere commerciali.

I prezzi al consumo per settore

Variazioni % sul periodo indicato

Settori	Media 2007	Media 2008	Ott-08/ Ott-07	Dic-08/ Dic-07	Mar-09/ Mar-08
Alimentari	2,8	5,3	5,1	4,3	3,0
alimentari escl. fresco	2,7	5,7	5,6	4,8	3,2
fresco ittico	3,2	2,7	2,3	1,4	0,6
fresco ortofrutticolo	3,3	4,1	3,4	2,2	2,5
Non alimentari	1,2	1,5	1,5	1,4	1,3
Prodotti terapeutici	0,5	1,0	1,1	1,2	1,6
Abbigliamento	1,4	1,7	1,7	1,6	1,4
Calzature	1,2	1,4	1,4	1,4	1,3
Mobili e arredamento	2,1	2,6	3,0	2,5	2,1
Elettrodomestici	-0,5	0,0	0,0	0,0	-0,3
Radio, tv, ecc.	-10,5	-10,4	-13,1	-11,1	-10,3
Foto-ottica	1,0	1,5	1,7	1,6	1,6
Casalinghi durevoli e non	2,5	2,9	3,1	3,1	2,7
Utensileria casa	3,0	3,0	3,0	3,1	2,8
Profumeria e cura persona	1,2	1,7	1,8	1,8	1,8
Cartoleria, libri, giornali	2,8	2,2	2,3	2,2	2,9
CD, cassette	-0,2	-1,1	-3,6	-1,2	-2,9
Giochi e articoli sportivi	1,0	0,8	0,7	1,1	1,3
Altri non alimentari	5,0	6,4	6,3	4,7	3,2
Autovetture e accessori	1,7	1,6	2,0	1,9	1,9
Energetici	1,5	10,1	10,4	-1,3	-6,5
Prodotti energetici	0,7	10,4	8,0	-11,8	-16,4
Tariffe energetiche	1,9	9,9	14,3	16,2	9,8
Servizi	2,0	3,2	3,5	3,2	1,5
Personal e ricreativi	-1,6	1,5	2,5	2,3	2,0
Per la casa	3,8	4,8	4,2	4,1	2,6
Di trasporto	2,6	6,0	6,9	6,8	0,3
Sanitari	2,6	3,3	3,6	3,3	2,6
Finanziari ed altri	1,3	1,7	2,1	1,7	1,8
Alberghi e pubbl. esercizi	2,6	2,6	2,4	2,1	1,2
Tariffe	0,9	0,3	0,0	0,3	1,1
a controllo nazionale	-1,2	-1,8	-1,8	-1,4	0,2
a controllo locale	4,0	3,1	2,5	2,5	2,4
Affitti	2,4	2,6	3,0	3,0	3,4
Tabacchi	4,2	4,3	5,4	5,5	5,6
Totale	1,8	3,3	3,5	2,2	1,2
Totale escl. fresco alimentare e energia	1,8	2,7	2,9	2,6	1,9

Fonte: elaborazioni ref. su dati Istat (NIC)

Un'inflazione che tenderà a portarsi sotto l'1,0% nei prossimi mesi (nonostante il +1,3% tendenziale rilevato nel mese di aprile, da inquadrare comunque in uno scenario caratterizzato da un incremento ancora relativamente basso dei prezzi al consumo, tale da sostenere famiglie e imprese) sembra essere l'approdo naturale di un percorso originato dall'inversione dei corsi delle materie prime, ancor prima che dalla congiuntura dei consumi. Un processo disinflazionistico che non deve destare eccessive preoccupazioni, almeno per quanto è stato visto sinora.

Per la seconda metà dell'anno, quello più accreditato è uno scenario che vede invece l'inflazione tornare poco sopra l'1,0%. Si tratta di un esito naturale, considerato che verrà progressivamente riassorbendosi il contributo di calmiera esercitato dalla discesa dei prezzi dei prodotti energetici. L'inflazione complessiva tenderà dunque a riportarsi verso il suo valore di fondo, attualmente poco al di sotto del 2% (al netto di alimentari, energia e tabacchi) e destinato anch'esso a rallentare nel corso dell'anno come conseguenza della recessione dei consumi e del deterioramento del mercato del lavoro.

Se per l'anno 2009 il percorso appare abbastanza tracciato, più difficile è però dire cosa accadrà successivamente.

E' evidente che molto dipenderà da quando e se emergeranno i segnali di un inversione del ciclo. In questi mesi l'informazione che più manca è quella circa lo stato di salute dei bilanci degli istituti finanziari e il grado di restrizione del credito a famiglie e imprese che ne deriva.

Una fase di recessione prolungata, estesa oltre la seconda metà del 2009, aprirebbe evidentemente la strada ad un ulteriore innalzamento del tasso di disoccupazione: gli ammortizzatori sociali che stanno operando in misura efficace in questi mesi lascerebbero il passo ad un ridimensionamento del numero di occupati, con conseguenze più severe per la capacità di spesa delle famiglie, aprendo le porte ad uno scenario di discesa dei prezzi al consumo.

Questo non significa necessariamente che si avvierebbe una spirale deflazionistica: molto dipenderà a quel punto dalla capacità delle banche centrali di ancorare le aspettative di inflazione. La probabilità che ciò si verifichi è tanto maggiore quanto minore è la durata del periodo di discesa dei prezzi.

Per scongiurare questo scenario, da diversi mesi le banche centrali sulle due sponde dell'Atlantico stanno mettendo in campo tutta la strumentazione in loro possesso. Dopo aver allentato le leve tradizionali della politica monetaria, con tassi di riferimento azzerati o prossimi ad esserlo, si sta ora lavorando sugli aggregati monetari: il cosiddetto *quantitative easing*.

Si tratta di una risposta di tipo non convenzionale che vede le banche centrali impegnate ad acquistare titoli governativi e non, nell'intento di garantire la necessaria liquidità ai mercati e arginare il razionamento del credito causato dalla crisi finanziaria: è l'azione messa in atto in questi mesi dalla banca centrale statunitense, seguita da quella inglese.

Un approccio non convenzionale e non privo di inconvenienti. Nella fase attuale, infatti, l'obiettivo primario è quello di ricapitalizzare le banche che sono incorse in ingenti perdite a causa della caduta di valore delle attività detenute, attività sulle quali ad oggi regna molta incertezza circa il valore effettivo.

I rischi sulle conseguenze di queste scelte sono spostati oltre, al momento in cui la crisi dovesse rientrare e la ripresa economica manifestarsi. Le banche centrali dovranno infatti essere prontamente in grado di drenare la liquidità in eccesso per prevenire una rapida accelerazione dell'inflazione.

La Banca Centrale Europea ha sinora escluso la possibilità di un intervento non convenzionale sugli aggregati monetari, confidando evidentemente nell'uscita dalla fase bassa del ciclo prima che i fantasmi della deflazione dovessero concretizzarsi. Una posizione giustificata dal fatto che le aspettative di medio termine degli operatori e delle famiglie rimangono ancora saldamente ancorate in territorio positivo. Ma i tempi di un tasso di inflazione a zero sono prossimi e quelli di una discesa in campo negativo potrebbero essere alle porte.

Vi è un altro scenario, anch'esso dotato di fondamento, sebbene meno probabile.

Uno scenario di temporaneo rimbalzo dell'attività economica senza che siano stati risolti gli squilibri che hanno condotto alla attuale crisi. E' lo scenario in cui le poderose politiche monetarie e fiscali messe in campo dai governi e dalle banche centrali dovessero sortire gli esiti sperati e offrire l'atteso sostegno al ciclo economico, senza che siano superati i nodi del cronico deficit di risparmio delle famiglie americane, e quelli delle regole che hanno permesso agli istituti finanziari di mezzo mondo di eludere il paradigma che vede un maggiore rendimento atteso come espressione di una maggiore incertezza dell'investimento e, dunque, di un maggiore rischio sopportato: in questa eventualità l'anno 2010 potrebbe rivelarsi anche migliore delle attese, ma le questioni in precedenza sollevate sarebbero destinate inesorabilmente a ripresentarsi non appena il sostegno della mano pubblica dovesse venire meno.

3. Competitività e dinamiche settoriali

3.1 Il posizionamento dell'Italia sui mercati internazionali

Nel corso del 2008, l'aggravarsi della crisi finanziaria negli USA ha ampliato i propri effetti sull'economia mondiale, incidendo prima sui mercati finanziari, quindi sull'economia reale. Dopo un inizio d'anno a ritmi ancora sostenuti, il commercio mondiale ha infatti subito un rapido rallentamento col passare dei mesi: i flussi in quantità hanno fatto registrare un rallentamento sensibile (intorno al +4,5%, il tasso di incremento più basso dal 2002), anche più marcato rispetto ai valori monetari. Alla base di tale ripiegamento è la brusca frenata della domanda proveniente dai mercati dalle economie avanzate, che si è contrapposto al contributo ancora significativo (almeno fino a oggi) da parte della domanda espressa dai Paesi emergenti, capaci di mantenere spunti di crescita autonomi. Il sempre maggiore grado di integrazione economica e commerciale di questi ultimi li ha resi nel tempo meno dipendenti dalla domanda dei mercati maturi (in primo luogo quelli dell'area NAFTA), tanto da risultare oggi relativamente più al riparo dai rischi di un'eventuale trasmissione del deterioramento del ciclo economico dei Paesi avanzati.

Le difficoltà che hanno investito i Paesi prevalentemente esportatori di manufatti, penalizzati dallo stallo nelle decisioni di investimento e nell'utilizzo della capacità produttiva da parte delle imprese, hanno riguardato anche l'Italia. Confrontando il valore complessivo delle esportazioni dell'Italia verso il Resto del Mondo nel 2008 con lo stesso valore del 2007, ne emerge una crescita molto contenuta (+0,3%). Tale risultato, tuttavia, è riconducibile soprattutto alla caduta dell'export registrato nel secondo semestre: infatti, mentre le esportazioni effettuate da gennaio a giugno 2008 risultano cresciute del 2,4% rispetto allo stesso periodo del 2007 (con risultati particolarmente positivi a febbraio ed aprile), nel secondo semestre si è registrato un forte peggioramento del trend e le esportazioni sono risultate dell'1,8% inferiori rispetto al 2007. In particolare, gli ultimi tre mesi dell'anno hanno fatto registrare risultati negativi, con una contrazione particolarmente forte a novembre. Tale trend si è poi protratto a gennaio 2009, quando il valore è risultato inferiore di ben un quarto rispetto al primo mese del 2008.

Va, tuttavia, evidenziato che nel 2008 è stata soprattutto la sensibile contrazione delle esportazioni rivolte ai Paesi dell'UE (-3,7%) – “storicamente” il principale

mercato di sbocco per le merci italiane – a influire in misura consistente sulla *performance* complessiva dell'Italia all'estero, manifestandosi in maniera particolarmente evidente soprattutto a partire da agosto e protraendosi nel primo mese del 2009.

Esportazioni mensili di merci dell'Italia verso il resto del Mondo e verso i Paesi dell'UE a 27

Anni 2007, 2008 e gennaio 2009; valori FOB in milioni di euro
e variazioni percentuali rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente

Totale Mondo				UE a 27		
	2007	2008	Var.% 07/08	2007	2008	Var.% 07/08
Gennaio	26.612	26.721	0,4	17.447	15.784	-9,5
Febbraio	29.275	31.420	7,3	18.361	18.522	0,9
Marzo	33.585	31.282	-6,9	20.767	18.334	-11,7
Aprile	27.994	33.510	19,7	17.163	20.523	19,6
Maggio	32.312	33.073	2,4	19.886	20.193	1,5
Giugno	32.997	31.191	-5,5	19.834	18.533	-6,6
Gennaio- Giugno	182.775	187.197	2,4	113.458	111.889	-1,4
Luglio	34.944	37.346	6,9	21.249	21.809	2,6
Agosto	23.323	21.932	-6,0	12.881	11.652	-9,5
Settembre	29.511	31.722	7,5	18.677	19.395	3,8
Ottobre	34.605	34.403	-0,6	20.791	20.050	-3,6
Novembre	32.688	27.660	-15,4	19.840	15.899	-19,9
Dicembre	26.897	25.545	-5,0	15.278	13.224	-13,4
Luglio- Dicembre	181.968	178.608	-1,8	108.716	102.029	-6,2
Gen.-Dic.	364.743	365.805	0,3	222.174	213.918	-3,7
Gen. 2009	19.827	Var. % gen 09 /gen 08	-25,8	12.169	Var. % gen 09 /gen 08	-22,9

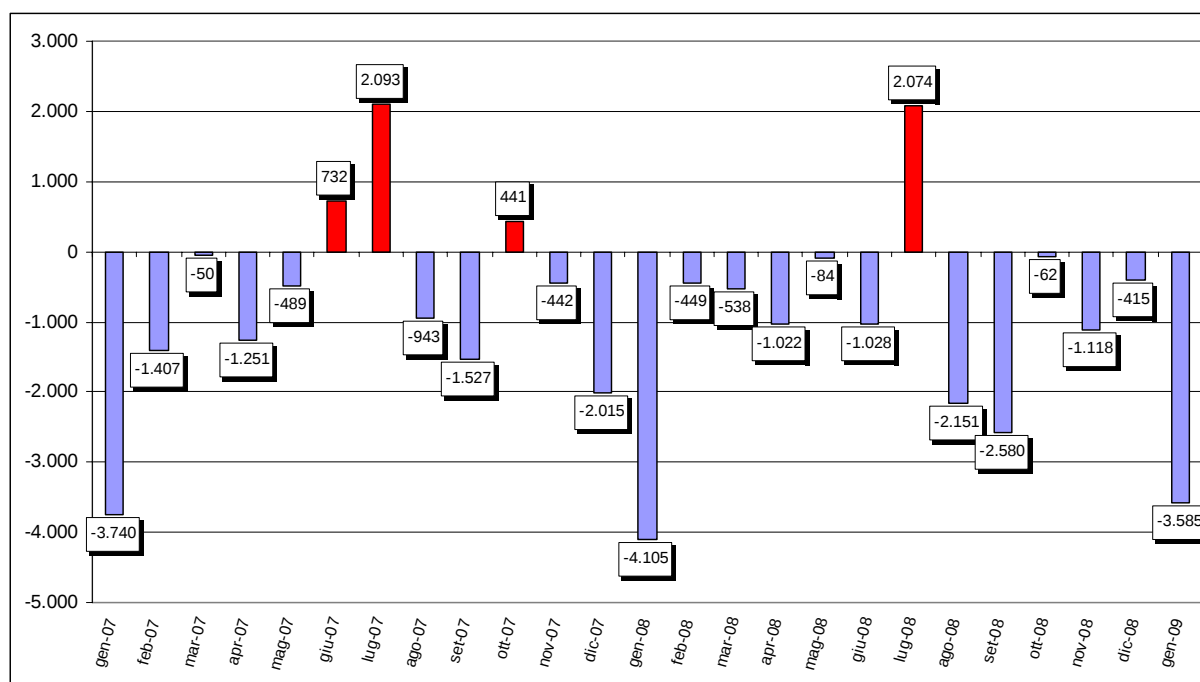
Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Da gennaio 2007 a settembre 2008, i saldi mensili della bilancia commerciale italiana sono stati prevalentemente negativi: nel 2007, a giugno, luglio ed ottobre il valore delle esportazioni ha superato quello delle importazioni, mentre nel 2008 questo si è verificato solo a luglio. Si nota, comunque, una certa regolarità nel movimento dei saldi: sia nel 2007 che nel 2008, gennaio è stato caratterizzato da un picco nel saldo negativo che è andato attenuandosi nei mesi successivi per raggiungere un picco positivo a luglio; questo movimento è dovuto al miglioramento, registrato fra giugno e luglio, dai saldi relativi a molti dei principali prodotti italiani

di esportazione: alcuni prodotti del *made in Italy* (fra cui i mobili ed i prodotti dell'industria tessile e d'abbigliamento), le macchine ed apparecchi meccanici ed i mezzi di trasporto.

Saldi mensili della bilancia commerciale dell'Italia verso il resto del Mondo

Anni gennaio 2007 – gennaio 2009; valori in milioni di euro



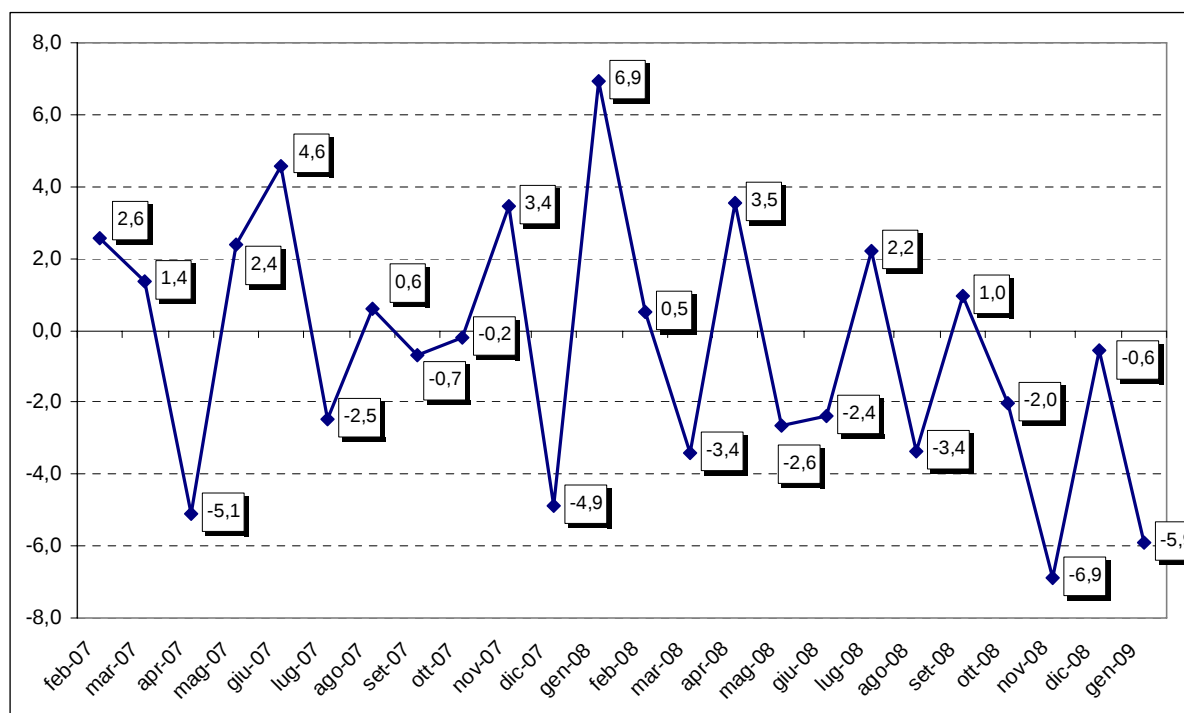
Fonte: Istat

Osservando le variazioni mensili congiunturali delle esportazioni verso il Resto del Mondo (calcolate su valori destagionalizzati) da febbraio 2007 a gennaio 2009, si nota un andamento oscillante, con l'alternarsi piuttosto regolare di variazioni positive e negative, ma con un prevalere, nel complesso, delle seconde sulle prime.

Concentrando l'attenzione sul 2008 si può osservare che, seppure si siano inizialmente susseguiti due mesi di crescita delle esportazioni, si è verificato in seguito un progressivo peggioramento del trend: le variazioni positive sono andate attenuandosi e l'anno si è concluso con tre mesi successivi di riduzione delle esportazioni, tendenza che si è protratta nel gennaio 2009 (- 5,9%).

Variazioni mensili delle esportazioni di merci dell'Italia verso il resto del Mondo

Febbraio 2007 – gennaio 2009; valori destagionalizzati



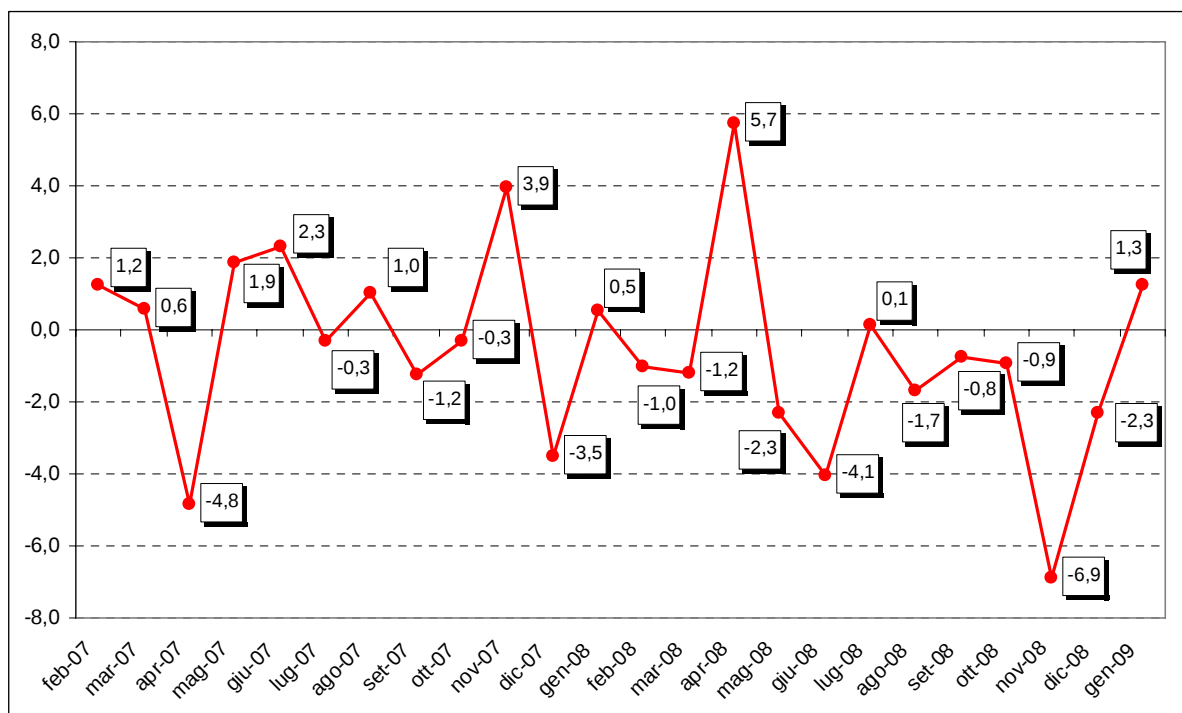
Fonte: Istat

Da un confronto fra le variazioni mensili dell'export verso l'UE e verso i Paesi extra-UE, emerge una maggiore dinamicità della domanda in questi ultimi. Le oscillazioni del valore mensile delle esportazioni verso i Paesi extra-UE sono state più accentuate, con variazioni (sia positive che negative) maggiori rispetto a quelle registrate per i flussi verso i Paesi dell'UE a 27; tuttavia, nel complesso, per le prime hanno prevalso le variazioni mensili positive (13 sui 24 mesi presi in considerazione); al contrario, per quanto riguarda le esportazioni verso i Paesi dell'UE, hanno prevalso le variazioni negative (14 sui 24 mesi presi in considerazione).

Va, inoltre, notato che, per quanto riguarda gli scambi con i Paesi dell'UE, nel 2008, dopo aprile, quando si è registrata una crescita del 5,7%, le esportazioni sono andate continuamente a ridursi, con la sola eccezione di giugno.

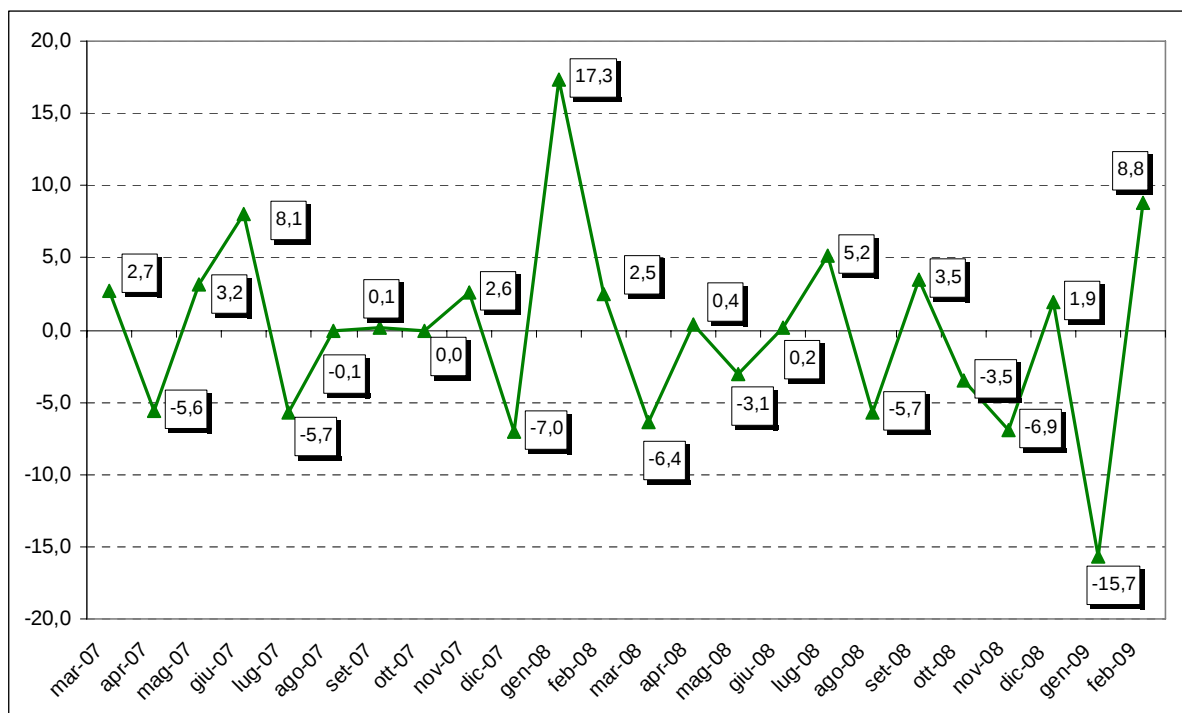
L'export verso i Paesi extra-UE hanno, invece, mostrato una dinamica migliore anche nel 2008: infatti, nonostante l'accentuarsi rispetto al 2007 delle variazioni negative, i mesi di contrazione delle esportazioni sono stati compensati da mesi di crescita, con buoni risultati a gennaio (+17,3%) e luglio (+5,2%). Il 2009 è però iniziato con una forte contrazione verso questi Paesi (-15,7% rispetto a dicembre 2008), solo in parte compensata dalla ripresa di febbraio (+8,8%).

Variazioni mensili delle esportazioni di merci dell'Italia verso l'UE a 27
Febbraio 2007 – gennaio 2009; valori destagionalizzati



Fonte: Istat

Variazioni delle esportazioni di merci dell'Italia verso i Paesi extra-UE
Marzo 2007 – febbraio 2009; valori destagionalizzati



Fonte: Istat

Passando ad osservare nel dettaglio i flussi di export verso le aree ed i Paesi extra-UE, va innanzitutto detto che il loro valore complessivo da marzo 2008 a febbraio 2009 è risultato leggermente inferiore a quello dei 12 mesi precedenti (-0,4%). Bisogna, tuttavia, distinguere la performance riscontrata da marzo ad agosto 2008 da quella rilevata nei sei mesi più recenti (settembre 2008 - febbraio 2009): nel primo semestre preso in considerazione, infatti, il valore è risultato nel complesso superiore a quello dell'anno precedente (+5,3%), nonostante la riduzione tendenziale delle esportazioni verso gli Usa (-10%) ed il Giappone (-9,2). Nei sei mesi successivi, invece, si è registrata una contrazione tendenziale anche verso quei Paesi ed aree (come la Russia, la Turchia ed i Paesi europei esterni all'UE) in cui il trend era stato positivo nel semestre precedente. L'unica eccezione positiva è rappresentata dai Paesi dell'OPEC: nel periodo compreso fra settembre 2008 e febbraio 2009, infatti, le esportazioni verso quest'area sono cresciute del 9,3% rispetto al periodo settembre 2007-febbraio 2008. I dati riferiti al mese di marzo 2009 confermano tali tendenze: pur a fronte di un calo dell'export extra-UE del -15% rispetto allo stesso mese del 2008 (inferiore, tuttavia, a quello dell'import, con un conseguente saldo commerciale positivo), i Paesi OPEC hanno visto una crescita del +12,3%, seconda solo a quella della Cina (+18,1%).

Variazioni tendenziali del valore delle esportazioni di merci dell'Italia verso i principali Paesi e le principali aree extra-UE

Marzo 2008– febbraio 2009; variazioni percentuali rispetto agli stessi periodi dell'anno precedente

	Paesi europei non UE	Russia	Turchia	Stati Uniti	Cina	Giappone	OPEC	Mercosur	Paesi extra-UE
Mar-08	2,6	5,3	0,6	-5,2	-7,7	-20,2	13,5	10,1	1,0
Apr-08	34,7	42,6	22,5	-4,3	28,6	6,8	37,6	28,3	19,9
Mag-08	8,7	4,8	11,8	-13,2	-7,6	-7,6	12,3	19,8	3,7
Giu-08	3,6	7,2	-5,9	-16,8	1,8	-13,8	4,5	1,2	-3,8
Lug-08	21,1	27,8	18,2	-3,4	8,2	-1,6	30,4	19,8	13,5
Ago-08	3,0	-0,5	-11,8	-18,3	-18,0	-14,2	13,0	6,6	-1,5
Set-08	17,0	9,1	13,9	3,9	-7,2	2,7	25,3	45,5	13,8
Ott-08	3,2	-0,7	-5,7	-9,7	-8,3	5,7	12,1	15,0	3,9
Nov-08	-9,4	-18,9	-26,0	-6,9	-0,9	-1,1	12,1	-1,0	-8,5
Dic-08	-5,0	-6,1	-24,4	-1,6	5,4	19,9	31,6	12,1	6,1
Gen-09	-28,8	-41,2	-47,1	-39,0	-27,7	-19,6	-24,3	-42,0	-30,0
Feb-09	-26,4	-36,4	-47,6	-34,2	-15,2	-12,1	-1,6	-20,0	-21,9
<i>Mar. 08-ago. 08</i>	12,1	14,3	6,0	-10,0	0,7	-9,2	18,1	14,0	5,3
<i>Set. 08-feb. 09</i>	-8,1	-14,6	-23,2	-14,8	-8,5	-1,3	9,3	0,3	-6,1
Mar. 08-feb. 09	1,9	-0,7	-8,2	-12,3	-3,9	-5,3	13,6	7,0	-0,4

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Gli andamenti dei flussi esportativi fin qui esposti consentono di ricavare informazioni circa l'evoluzione del posizionamento competitivo degli esportatori italiani sui vari mercati. I Paesi del bacino sud-orientale del Mediterraneo non solo si confermano quelli in cui è più elevata la nostra quota di mercato, ma per il 2008 rappresentano l'unica area in cui la quota dell'export italiano a prezzi correnti risulta in aumento (e l'unica a non subire una flessione a prezzi costanti). La sostanziale stabilità della quota a prezzi correnti riferita all'area NAFTA potrebbe indicare (quantomeno per il 2008) una resistenza di molti nostri operatori alla crisi della domanda espressa da questi Paesi; la concomitante flessione nella valutazione a prezzi costanti (che prosegue da circa cinque anni) sembrerebbe peraltro rafforzare l'ipotesi di un sempre maggiore *upgrading* qualitativo dell'offerta produttiva italiana in quest'area, caratterizzata quindi, nel complesso, da un prezzo unitario più alto. Negli altri Paesi dell'Europa centro-orientale si è invece assistito a una forte contrazione della rilevanza delle importazioni di manufatti dall'Italia, in conseguenza di un'evoluzione non vantaggiosa della domanda sia sotto il profilo quantitativo (la flessione dovrebbe peraltro intensificarsi nei prossimi mesi), sia sotto quello qualitativo (ancora troppo sbilanciata, nel complesso, verso produzioni a più basso costo). Una tendenza simile, anche se più attenuata, si evidenzia anche per i nuovi Paesi dell'UE.

A parte gli andamenti sui mercati europei, di cui si è detto, si rileva poi una persistente difficoltà delle nostre imprese a proiettarsi verso i mercati emergenti più lontani dell'Asia e dell'America centro-meridionale, che, insieme a quelli del Nord Africa e del Medio Oriente, presentano le maggiori opportunità di sviluppo a breve termine. Ma se i nostri operatori stanno riuscendo a rafforzare la loro presenza in questi ultimi Paesi, nei confronti dei mercati asiatici pesa ancora la scarsa disponibilità di risorse finanziarie necessarie per lo sviluppo di iniziative commerciali mirate (in primo luogo per quanto riguarda le reti distributive), nonché di strumenti assicurativi sempre più adeguati alla rischiosità di tali aree di sbocco.

Quote di mercato dell'Italia per area geo-economica*Anni 1999-2008; quote a prezzi correnti (in media nel periodo)*

	1999-2002	2003-2006	2007	2008
Mondo ⁽¹⁾	5,0	4,8	4,7	4,7
UE a 15, Norvegia, Svizzera	7,4	6,8	6,6	6,6
Altri Paesi UE	10,5	9,3	8,3	8,1
Altri Paesi Europa centro-orientale ⁽²⁾	10,5	9,5	8,7	8,4
Nord Africa e Medio Oriente	9,1	8,5	8,9	9,1
NAFTA (USA, Canada, Messico)	2,3	2,2	2,2	2,2
America Latina	5,0	3,8	3,4	3,2
Asia	1,8	1,7	1,5	1,5
Oceania e Sud Africa	3,8	3,6	3,4	3,2

(1) Insieme dei Paesi considerati nel progetto Prometeia-ICE

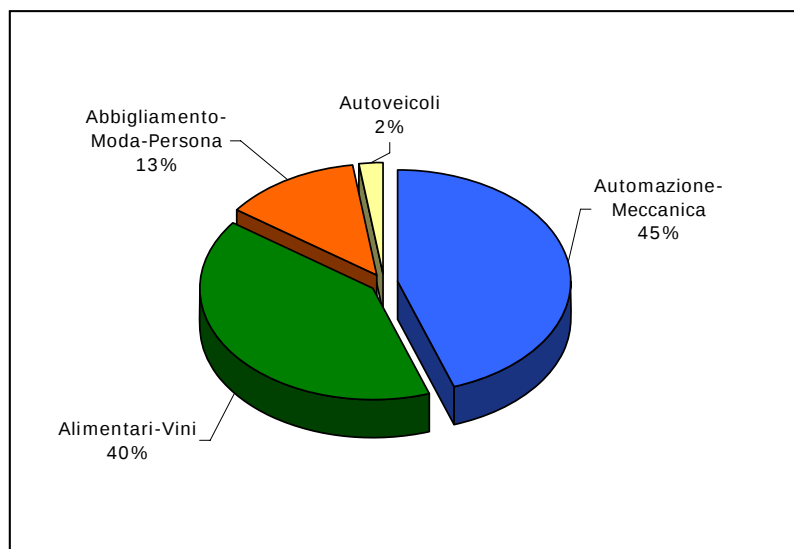
(2) Russia, Ucraina, Croazia, Albania, Turchia.

Fonte: Prometeia-ICE

Rispondendo ad un'indagine sulla percezione dell'Italia nella crisi mondiale, i rappresentanti degli oltre 24mila imprenditori che fanno riferimento alla rete delle Camere di commercio italiane all'estero indicano peraltro proprio la necessità di maggiori flussi di credito e un più intenso impegno sulle missioni commerciali come le priorità sulle quali concentrare le risorse per sostenere il *made in Italy* in questo difficile momento (in testa a pari merito con il 26% delle segnalazioni). A seguire (il 20% delle risposte), la nostra *business community* nel mondo sottolinea l'importanza di migliorare il grado di coordinamento tra i soggetti promotori del *made in Italy*. Chiudono la serie delle azioni prioritarie, la pubblicità (prioritaria per il 15% degli intervistati), il miglioramento della rete distributiva all'estero (che ha ricevuto il 9% delle indicazioni) e la tutela dei marchi (evidenziata dal 4% del campione).

L'indagine dell'associazione delle Camere di commercio italiane all'estero evidenzia inoltre quali saranno, a giudizio degli imprenditori, i settori del *made in Italy* che potranno uscire prima e in migliori condizioni dalla crisi in atto. Per il 45% degli intervistati l'automazione e la meccanica hanno più possibilità di superare meglio e più in fretta la congiuntura negativa, mentre un altro 40% indica nell'agro-alimentare e nel settore vinicolo il comparto meglio attrezzato. Meno brillanti le prospettive dell'abbigliamento (il 13% delle indicazioni) e dell'automobile (2%).

Il settore produttivo che uscirà prima e meglio dalla crisi



Nella valutazione delle prospettive di sviluppo della presenza italiana all'estero, tali dichiarazioni assumono una valenza ancora maggiore se si tiene conto delle caratteristiche del nostro mix di offerta: beni strumentali e prodotti intermedi rappresentano circa i due terzi delle esportazioni effettuate da febbraio 2008 a gennaio 2009. La restante parte delle esportazioni è costituita prevalentemente da beni di consumo, mentre l'energia rappresenta una voce di esportazione residuale, dipendendo il nostro Paese dall'estero per la soddisfazione del proprio fabbisogno di energia. Le esportazioni di energia sono, comunque, aumentate, nel periodo preso in considerazione, del 13,1% rispetto ai 12 mesi precedenti (passando a rappresentare dal 3,9% al 4,5% delle esportazioni italiane di merci), a seguito dell'aumento dei prezzi del petrolio e delle fonti energetiche in generale.

Esportazioni di merci dell'Italia verso il resto del Mondo per tipologia di beni

*Febbraio 2007-gennaio 2008 e febbraio 2008- gennaio 2009;
valori in milioni di euro; variazioni percentuali rispetto ai dodici mesi precedenti*

	Feb. 07- gen 08	Incid. % sul totale	Feb. 08- gen 09	Incid. % sul totale	Var. %
Beni di consumo	101.999	28,0	99.911	27,8	-2,0
Beni strumentali	123.723	34,0	121.557	33,9	-1,8
Prodotti intermedi	124.557	34,2	121.456	33,8	-2,5
Energia	14.143	3,9	15.990	4,5	13,1
Totale	364.422	100,0	358.913	100,0	-1,5

Fonte: elaborazioni su dati Istat

I principali prodotti italiani di esportazione sono quelli del settore delle macchine e degli apparecchi meccanici (21% delle esportazioni totali nel 2008), dei metalli e dei prodotti in metallo (12,1%), dei mezzi di trasporto (11,1%) e dei prodotti chimici e fibre sintetiche ed artificiali (9,3%), che rappresentano oltre la metà delle esportazioni italiane. Mentre le esportazioni delle prime due categorie di prodotto hanno registrato nel 2008 una crescita piuttosto contenuta, anche se positiva (rispettivamente dell'1,5% e dell'1,1%) - riconducibile, tuttavia, esclusivamente ad un aumento del loro valore unitario (rispettivamente del 5,8% e 2,4%) che ha compensato la riduzione dei volumi (rispettivamente del -4% e -1,3%) - quelle dei mezzi di trasporto e dei prodotti chimici e fibre sintetiche ed artificiali hanno subito, invece, una contrazione, seppure lieve.

Esportazioni di merci dell'Italia verso il resto del Mondo per settori di attività economica

Anni 2007 e 2008; valori in milioni di euro; variazioni percentuali sullo stesso periodo dell'anno precedente

	2007	Incidenza % sul totale	2008	Incidenza % sul totale	Var.% 07/08
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	4.983,9	1,4	5.204,2	1,4	4,4
Minerali energetici	683,9	0,2	1.123,3	0,3	64,3
Minerali non energetici	640,4	0,2	596,6	0,2	-6,8
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	19.212,4	5,3	20.680,2	5,7	7,6
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	28.309,8	7,8	27.312,3	7,5	-3,5
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e simili	14.610,8	4,0	13.828,2	3,8	-5,4
Legno e prodotti in legno	1.683,8	0,5	1.541,2	0,4	-8,5
Pasta da carta, carta e prodotti di carta; prodotti dell'editoria e della stampa	7.055,7	1,9	7.050,9	1,9	-0,1
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	13.160,3	3,6	15.208,3	4,2	15,6
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	34.384,8	9,4	34.000,3	9,3	-1,1
Articoli in gomma e materie plastiche	13.162,8	3,6	12.626,1	3,5	-4,1
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	9.932,9	2,7	9.401,2	2,6	-5,4
Metalli e prodotti in metallo	43.697,0	12,0	44.164,4	12,1	1,1
Macchine ed apparecchi meccanici	75.638,7	20,7	76.808,6	21,0	1,5
Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	31.601,9	8,7	30.615,2	8,4	-3,1
Mezzi di trasporto	41.143,7	11,3	40.587,8	11,1	-1,4
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	17.351,6	4,8	16.370,5	4,5	-5,7
Altri prodotti non classificati altrove	7.489,7	2,1	8.686,8	2,4	16,0
Totale esportazioni	364.743,9	100,0	365.806,1	100,0	0,3

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Le esportazioni dei prodotti tradizionali del *made in Italy* (quelli delle industrie tessili e dell'abbigliamento, il cuoio ed i prodotti in cuoio, il legno e i prodotti in legno e gli altri prodotti delle industrie manifatturiere) nel 2008 si sono tutte ridotte rispetto al 2007. A questo proposito, bisogna osservare che in alcuni casi la riduzione delle quantità esportate è stata in parte compensata dall'aumento del valore unitario di queste merci, in particolare dei prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento (+5%) e dei prodotti in cuoio, pelle e simili (+4,7%). Tale aumento può essere spiegato in parte dall'inflazione, in parte dallo spostamento delle esportazioni, all'interno della stessa classe, verso tipologie di prodotti a maggior qualità.

Nel 2008 le variazioni più consistenti delle esportazioni (espresse in valore) si sono registrate per i minerali energetici (+64,3%), che però rappresentano solo lo 0,3% del totale, per il coke, i prodotti petroliferi raffinati ed i combustibili nucleari (+15,6%) e per i prodotti alimentari, bevande e tabacco (+7,6%). Questa crescita è, però, dovuta in gran parte (nel caso dei minerali energetici) o esclusivamente (nel caso del coke, dei prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari e dei prodotti alimentari, bevande e tabacco) a un aumento del valore unitario dei prodotti stessi, spiegabile in questo caso, evidentemente, con l'alta inflazione che fino a metà 2008 ha contraddistinto il petrolio e gli altri combustibili, così come i prodotti agricoli e, di conseguenza, i prodotti alimentari trasformati.

**Valori medi unitari delle merci esportate dall'Italia verso il resto del Mondo
per settori di attività economica**

Anni 2007 e 2008; valori in euro per tonnellata; variazioni percentuali

	2007	2008	Var.% 07/08
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	976,7	1.042,6	6,7
Minerali energetici	350,8	477,5	36,1
Minerali non energetici	137,1	127,6	-6,9
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	874,5	1.176,2	34,5
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	18.010,8	18.907,4	5,0
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e simili	20.518,1	21.481,4	4,7
Legno e prodotti in legno	1.361,6	1.384,8	1,7
Pasta da carta, carta e prodotti di carta; prodotti dell'editoria e della stampa	1.122,7	1.086,9	-3,2
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	437,6	560,7	28,1
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	2.460,3	2.638,2	7,2
Articoli in gomma e materie plastiche	3.408,5	3.542,5	3,9
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	654,6	667,4	2,0
Metalli e prodotti in metallo	1.618,4	1.657,4	2,4
Macchine ed apparecchi meccanici	8.741,8	9.249,4	5,8
Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	14.191,2	14.235,2	0,3
Mezzi di trasporto	7.449,2	7.786,9	4,5
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	7.257,3	7.421,0	2,3
Altri prodotti non classificati altrove	5.541,7	3.817,1	-31,1
Totale esportazioni	2.372,7	2.544,7	7,3

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Considerando le dinamiche dell'export con un maggior dettaglio territoriale, si può evidenziare una certa eterogeneità nelle *performance* manifestate dalle diverse aree e regioni del Paese. In particolare, nel 2008, nel Nord Ovest le esportazioni sono cresciute in misura più contenuta del passato (+1,7%), a causa della contrazione della domanda espressa da molti mercati di sbocco delle imprese piemontesi e lombarde; nel Nord Est le esportazioni, pur contraendosi leggermente, hanno mostrato una maggiore tenuta, in particolare grazie agli aumenti registrati in Emilia Romagna e Friuli Venezia Giulia, che hanno compensato la caduta delle esportazioni dal Veneto. Nel Centro si è registrato un trend nel complesso sensibilmente negativo (-4,1%),

determinato soprattutto dalla forte caduta delle esportazioni delle Marche (-14,5%) e della Toscana (-4,9%), che hanno una forte incidenza sull'export dell'area, e attenuato solamente dalla crescita delle esportazioni laziali. Le esportazioni dell'Italia Meridionale hanno mostrato una sostanziale stabilità rispetto al 2007, mentre è aumentato (in valore) del 9% circa il flusso di merci dalle Isole verso l'estero, pur mantenendo un'incidenza ridotta sul totale Italia (4,3%).

Esportazioni delle regioni italiane verso il resto del Mondo

Anni 2007 e 2008; valori assoluti in milioni di euro, composizione e variazioni percentuali

	2007	2008	Var.% 2008/07	Composizione 2008 (%)
Piemonte	37.274,5	37.817,4	1,5	10,3
Valle d'Aosta	875,5	717,0	-18,1	0,2
Lombardia	102.083,5	103.727,4	1,6	28,4
Liguria	4.724,8	5.170,2	9,4	1,4
Trentino-Alto Adige	6.183,3	6.146,5	-0,6	1,7
Veneto	50.557,2	48.207,0	-4,6	13,2
Friuli-Venezia Giulia	12.413,3	13.150,8	5,9	3,6
Emilia Romagna	46.344,2	47.464,1	2,4	13,0
Toscana	26.528,5	25.221,7	-4,9	6,9
Umbria	3.627,8	3.398,6	-6,3	0,9
Marche	12.458,3	10.656,4	-14,5	2,9
Lazio	13.477,4	14.510,1	7,7	4,0
Abruzzo	7.322,9	7.679,0	4,9	2,1
Molise	629,2	653,5	3,9	0,2
Campania	9.444,6	9.271,3	-1,8	2,5
Puglia	7.191,5	7.345,8	2,1	2,0
Basilicata	2.100,5	1.961,3	-6,6	0,5
Calabria	430,7	383,5	-11,0	0,1
Sicilia	9.661,1	9.852,4	2,0	2,7
Sardegna	4.725,2	5.784,3	22,4	1,6
Italia Nord-occidentale	144.958,4	147.432,0	1,7	40,3
Italia Nord-orientale	115.498,1	114.968,4	-0,5	31,4
Italia Centrale	56.092,0	53.786,8	-4,1	14,7
Italia Meridionale	27.119,5	27.294,3	0,6	7,5
Italia Insulare	14.386,3	15.636,7	8,7	4,3
Non specificate	6.689,8	6.687,9	0,0	1,8
Italia	364.743,9	365.806,1	0,3	100,0

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Scorgendo il quadro delle realtà provinciali italiane con maggiore vocazione all'export nel 2008, si possono mettere in evidenza situazioni differenziate. Alcune realtà hanno mostrato una buona dinamicità - come le province di Cagliari (+33,2%), Roma (+14,3%), Mantova (+7,8%), Siracusa (6,7%), Torino (+4,3%), Modena (+4,2%) - o, comunque, risultati migliori della media italiana - come le province di Modena (+3,3%), Brescia (+2,2%), Cuneo (+0,8%) e Milano (+0,8%). Accanto a queste si rinvencono realtà che, invece, hanno risentito particolarmente del rallentamento dell'economia internazionale, registrando una caduta delle esportazioni: si tratta, in particolare, delle province di Bologna (-0,2%), Treviso (-1%), Bergamo (-1,3%), Vicenza (-7,3%), ma anche di alcune province, come Pesaro Urbino, Macerata, Ancona ed Ascoli Piceno nelle Marche, che, pur avendo un peso complessivamente più ridotto sull'export italiano, presentano al loro interno importanti realtà distrettuali esportatrici di prodotti di punta del *made in Italy*.

3.2 Le medie imprese e la metamorfosi del sistema produttivo italiano

3.2.1 L'evoluzione delle performance delle medie imprese industriali

L'analisi delle medie imprese industriali fornisce un importante contributo alla comprensione della ristrutturazione che il sistema economico italiano aveva già intrapreso prima della crisi economica internazionale esplosa nel 2008.

Operando nei settori che costituiscono il tradizionale modello di specializzazione italiano (meccanica, elettronica, metallurgia, beni per la persona e la casa, chimica e farmaceutica, alimentare), esse hanno ottenuto nell'ultimo decennio risultati superiori non solo alle piccole ma anche alle grandi imprese, sia per la capacità di ampliare le quote di mercato all'estero, sia per quanto riguarda i profitti realizzati.

L'ultimo censimento realizzato da Mediobanca e Unioncamere, con riferimento all'anno 2006, ha individuato complessivamente 4.345 medie imprese (4.226 se si considerano i gruppi rilevabili attraverso i bilanci consolidati). Tra il 1998 ed il 2006 il numero delle medie imprese è aumentato pertanto di 850 unità. Questo incremento è espressione di una ulteriore diffusione delle medie imprese industriali nel Nord Ovest (+15,2%), di una più robusta crescita di quelle dell'area NEC (+29,8%) ma anche di un aumento consistente di quelle del Centro Sud e Isole (+61,6%). Quest'ultimo incremento risulta particolarmente significativo ed è frutto di

variazioni annuali costantemente positive. Le regioni meridionali che hanno registrato un maggior numero di nuove medie imprese sono state la Campania (soprattutto le province di Napoli e Salerno), la Puglia (Bari) e l'Abruzzo (Teramo).

L'ultima indagine di Mediobanca-Unioncamere conferma comunque che la regione italiana più densamente popolata di medie aziende industriali è la Lombardia (la sola provincia di Milano ne conta 434); le altre due regioni in cui la numerosità di medie imprese è più elevata sono Veneto ed Emilia-Romagna. Più contenuta invece la loro presenza in Toscana (ospita il 5,7% delle medie imprese italiane contro il 9,2% di tutte le imprese), Campania (rispettivamente 2,9% contro 6,8%), Lazio (1,9% contro 5,5%) e Puglia (1,6% contro 5,5%), oltre che l'insieme residuale delle "Altre Regioni Meridionali e Isole" (2% contro 10,7%).

L'universo delle medie imprese industriali è in grado di generare circa il 15% del valore aggiunto dell'industria manifatturiera italiana. Inoltre, il volume dell'acquisto di beni porta a stimare un indotto collegato alle medie imprese pari all'8% del prodotto nazionale.

Il 48% del valore aggiunto delle imprese di questa dimensione ha origine nelle aree del Nord Est e del Centro, il 43% in quelle del Nord Ovest ed il rimanente 9% nelle regioni meridionali.

Le produzioni prevalenti nel Nord Ovest e del Nord Est sono la meccanica ed i beni per la persona e la casa (che rappresentano il 61,9% ed il 68,3% del prodotto complessivo); il NEC si caratterizza per l'alta quota di valore aggiunto nel comparto dei beni per la persona e la casa (37,8%). Nel Centro Sud e nelle Isole prevale invece la meccanica (31,1%) mentre l'insieme degli altri settori (esclusi alimentare e beni per la persona e la casa) supera il 25% del totale. Nel Nord Ovest, la quota di "altri settori" è pari a circa un terzo del totale, con chimica e metallurgia che contano per il 22,1%. Le produzioni del *made in Italy* interessano prevalentemente le imprese dell'area NEC, che vi realizzano il 67% del valore aggiunto, seguite dal Centro Sud e Isole con il 61,8% e dal Nord Ovest con il 56,7%.

Gli indicatori di redditività delle medie imprese si confermano positivi: tra il 1997 ed il 2006, esse hanno registrato un incremento del 64,2% del fatturato (contro il +43,6% delle grandi imprese), dell'80,7% delle esportazioni (+56,4% delle grandi), del 42,6% del valore aggiunto (+19,4% delle grandi), del 17,1% dei dipendenti (-11,7% il corrispondente indicatore per le grandi).

Indici di sviluppo: variazioni % 1997-2006

	Fatturato						
	Totale	Italia	Esportazioni	Valore aggiunto	Dipendenti	MON	Risultato corrente
Medie imprese	+64,2	+56,3	+80,7	+42,6	+17,1	+21,7	+29,0
Insieme chiuso(*)	+63,3	+55,4	+79,5	+46,6	+17,1	+40,0	+58,0
Nord Ovest	+60,7	+49,9	+82,4	+37,4	+12,6	+21,3	+29,1
NEC	+66,4	+60,4	+78,1	+48,3	+20,5	+30,3	+42,2
Centro Sud e Isole	+69,5	+63,5	+91,8	+40,3	+21,2	-17,3	-30,1
Grandi imprese(°)	+43,6	+36,0	+56,4	+19,4	-11,7	+35,8	+67,6
<i>di cui:</i>							
<i>medio-grandi italiane</i>	+55,2	+50,9	+62,2	+30,8	+0,4	+32,2	+55,9
<i>gruppi maggiori italiani (^)</i>	+31,9	+23,5	+43,2	+1,4	-25,4	+162,5	+98,9
<i>a controllo estero</i>	+43,9	+33,9	+65,7	+23,9	-10,0	+34,0	+69,7

MON = Margine operativo netto.

I dati del MON e del risultato corrente sono stati depurati dell'effetto delle rivalutazioni ex leggi n. 342-2000 e n. 448-2001, n. 350-2003 e n. 266-2005

(^) Sulla base dei dati di 2731 società sempre presenti nell'universo dal 1997 al 2001 e di 2612 società sempre presenti dal 2001 al 2006 opportunamente raccordati. Queste variazioni sono riportate a puro titolo di esempio.

(°) Dati relativi alle principali società manifatturiere rilevate da Mediobanca (base *Dati cumulativi*, edizione 2008)

(*) La variazione del MON è dovuta essenzialmente a tre società i cui margini nel 1997 erano fortemente negativi. Escludendole, la variazione del MON dell'intero aggregato risulterebbe negativa e pari a -37%.

Fonte: Mediobanca-Unioncamere, *Le medie imprese industriali italiane (1997-2006)*.

Indici di sviluppo delle medie imprese industriali nel periodo 1997-2006

	Fatturato netto	Esportazioni	Valore aggiunto	Immobilizzazioni materiali lorde (2)	Numero dipendenti
	variazioni percentuali				
Totale generale	64,2	80,7	42,6	76,3	17,1
Totale Nord Ovest	60,7	82,4	37,4	69,0	12,6
Totale Nord Est	66,0	76,0	49,0	76,9	20,1
Totale Centro NEC	67,6	87,6	45,5	85,1	21,8
Totale Nord Est e Centro	66,4	78,1	48,3	78,5	20,5
Totale Centro Sud e Isole	69,5	91,8	40,3	99,9	21,2
Piemonte e Valle d'Aosta	48,8	64,6	29,6	64,1	10,6
Liguria	99,8	262,6	66,8	63,5	18,4
Lombardia	63,2	85,5	39,0	70,5	13,1
Veneto	61,1	69,4	47,0	80,1	19,5
Trentino-Alto Adige	68,8	79,9	36,3	67,4	17,8
Friuli-Venezia Giulia	69,7	91,8	56,0	78,9	22,1
Emilia-Romagna	70,5	82,3	52,0	74,1	20,7
Toscana	55,8	78,8	41,0	73,6	13,9
Marche	84,4	89,3	51,2	97,7	31,6
Umbria	73,0	134,9	46,5	94,1	22,3
Lazio	47,4	61,5	17,3	68,3	2,4
Abruzzo	73,3	104,4	44,2	98,3	15,2
Campania	92,9	91,0	72,5	113,2	30,7
Puglia	70,0	59,2	49,6	128,4	47,9
Altre regioni meridionali e Isole	56,8	104,7	26,1	101,2	20,8
Società appartenenti a distretti	62,0	75,2	38,5	72,8	15,0
Società appartenenti a sistemi produttivi locali	60,5	83,4	42,9	75,0	14,9
Società non appartenenti a distretti e SPL	65,9	83,9	44,4	78,1	18,6
Settori del made in Italy	55,6	69,8	40,4	74,5	16,4
Alimentare	50,3	87,0	39,9	87,3	20,1
Beni per la persona e la casa	46,0	45,2	32,0	66,2	10,7
Carta e stampa	64,2	112,5	30,3	86,4	20,6
Chimico e farmaceutico	67,9	98,8	44,3	84,0	20,5
Meccanico	73,0	90,9	48,7	76,5	20,5
Metallurgico	122,2	172,7	67,8	71,4	14,5
Altri settori	122,5	139,4	51,3	74,4	19,6

(1) Elaborazioni su insiemi chiusi e su dati non consolidati.

(2) Al netto delle rivalutazioni ex leggi n. 342-2000, n. 448-2001, n. 350-2003 e n. 266-2005.

Fonte: Mediobanca-Unioncamere, Le medie imprese industriali italiane (1997-2006).

L'analisi del loro modello consente di evidenziare alcuni elementi in grado di offrire una chiave interpretativa delle loro ragguardevoli performance in termini di mercato e di redditività:

- specializzazione produttiva, con il *core business* nei beni della cosiddetta industria leggera (alimentare, beni per la persona e la casa, meccanica leggera: in altri termini, il cuore del nostro made in Italy), strettamente legati alle competenze aziendali e, per esteso, ai «saperi» dei luoghi di origine. I beni prodotti appaiono fortemente differenziati e si collocano in nicchie di mercato su scala internazionale, dove è possibile vincere la competizione delle grandi multinazionali e dei paesi a basso costo della manodopera. A tali caratteristiche si affianca, dal lato capitalistico, l'organizzazione produttiva basata sulle filiere (nazionali e trans-nazionali) e sulle strutture di gruppo formali e informali;
- modello di *governance*, in cui prevale l'assetto familiare sia sul versante proprietario, sia su quello della gestione. Tale circostanza spiega in parte anche quanto si è visto in precedenza a proposito del loro legame con il territorio in cui operano: gli investimenti industriali all'estero affiancano – ma non sostituiscono in termini di importanza – i centri produttivi in Italia legati alla loro «tradizione imprenditoriale»;
- robustezza finanziaria, sulla quale influisce ancora una volta il legame con l'ambiente socio-economico locale: basti pensare ai contesti fiduciari tipici dei distretti, dai quali molte medie imprese traggono origine e linfa vitale. Si tratta, inoltre, di imprese caratterizzate da un più basso – ed efficiente – consumo di capitale, che soddisfano i fabbisogni finanziari di medio-lungo termine (fabbricati, macchinari, impianti, partecipazioni) essenzialmente attraverso l'autofinanziamento.

3.2.2 I fattori che determinano il passaggio dalla piccola alla media dimensione

Tra il 1998 e il 2005, le medie imprese che hanno superato la soglia dimensionale dei 500 dipendenti e dei 290 milioni di euro di fatturato, diventando così “grandi imprese”, sono state soltanto 472. Nello stesso arco temporale, vi sono invece state 2.730 piccole imprese divenute medie per effetto di espansioni di fatturato e dipendenti⁶: circa la metà di queste è passata dalla piccola alla media dimensione nel triennio a cavallo del secolo (tra il 1998 e il 2001), il resto negli altri

⁶ Cfr Mediobanca –Unioncamere, *Le medie imprese industriali italiane (1997-2005)*, p. XII. Si ricorda che le soglie convenzionali per l'individuazione delle Medie Imprese sono i 50 addetti e i 13 milioni di € di fatturato.

quattro anni (tra il 2002 e il 2005). In linea generale, si può affermare che le piccole imprese che aumentano di taglia assomigliano fortemente alle medie imprese già presenti nell'universo, se si esaminano i principali indici strutturali (valore aggiunto e costo del lavoro in rapporto al fatturato) e di profitto. Il passaggio dimensionale sembra scontare, perciò, un processo evolutivo che raggiunge il successo in una fase precedente.

Attraverso l'applicazione di un modello di regressione logistica, vengono di seguito analizzate alcune delle caratteristiche peculiari di un insieme di società di capitale passate dalla piccola alla media dimensione. A tale scopo, fissato un intervallo temporale di 4 anni (2003-2005, 2004-2006)⁷, sono state prese in esame le "nuove medie imprese", quelle cioè che risultavano essere di piccole dimensioni nell'anno 2003 e 2004 (anno t) valutando il loro stato a 2 anni di distanza, rispettivamente nel 2005 e 2006 (anno t+2).

Dimensione aziendale nel tempo t+2 delle piccole imprese nel tempo t

Dimensione tempo t+2	Dimensione tempo t			
	<i>Piccole</i>	<i>Piccole con addetti da Medie</i>	<i>Piccole con fatturato da Medie</i>	<i>Totale</i>
Medie	158	858	208	1.224
Piccole	173.947	1.306	387	175.640
Piccole con addetti da Medie	1.321	5.301	18	6.640
Piccole con fatturato da Medie	1.276	44	2.380	3.700
Totale	176.702	7.509	2.993	187.204

Fonte: Centro Studi Unioncamere

Come si può osservare, la quota di imprese che effettuano il passaggio dalla piccola alla media dimensione è piuttosto bassa ed è possibile notare come i bacini di provenienza delle nuove medie imprese siano perlopiù costituiti dalle imprese più vicine alla convenzionale soglia di individuazione delle Medie Imprese; in ordine numerico:

⁷ Questi anni sono stati selezionati per la buona copertura delle informazioni necessarie per testare la modellistica. Il doppio biennio inoltre ha permesso di testare il modello sia per un periodo più esteso che con una più ampia casistica; sono state inoltre considerate solo le Medie imprese presenti nella Banca Dati bilanci di Unioncamere che soddisfacessero tale attributo anche nel censimento Mediobanca-Unioncamere.

- 858 piccole imprese con più di 50 addetti (in media 79,7), ma con un fatturato pari a 11 milioni di euro e, dunque, inferiore alla media;
- 208 piccole imprese con fatturato “da media impresa”, superiore quindi ai 13 milioni di euro (in media 23,4 milioni) ma con un numero insufficiente di addetti (in media 41,3);
- 158 piccole imprese che risultano avere meno di 50 addetti e un fatturato inferiore a 13 milioni di euro (quindi, con entrambi i valori al di sotto della soglia minima delle imprese di media dimensione) con un valore medio di addetti e fatturato pari a 36,5 e 8,9 milioni rispettivamente.

Si contano quindi complessivamente 1.224 piccole imprese che effettuano, nei due bienni considerati, il salto dalla piccola alla media dimensione. Questo insieme, che comprende la totalità dei settori di attività economica delle medie imprese industriali, è stato sottoposto ad un’analisi tramite la regressione logistica con la finalità di: testare una serie di variabili (disponibili per l’intero insieme osservato), allo scopo d’individuare quali di queste possano favorire il passaggio alla media dimensione⁸. Le variabili testate nel modello sono state complessivamente 32⁹; le elaborazioni¹⁰ hanno consentito di selezionare complessivamente 7 variabili significative (di cui 6 con coefficiente positivo e una con segno negativo)¹¹.

⁸ La variabile risposta Y può assumere il valore 1 per indicare un “successo” e il valore 0 per indicare un “insuccesso”, in pratica, Y = 1 quando accade l’evento interessante e 0 quando non accade. La regressione logistica serve a stimare la probabilità di successo per determinati valori delle variabili esplicative:

$$p(Y = 1 | X_1 = v_1, \dots, X_n = v_n) = \frac{\exp(a_0 + a_1 v_1 + \dots + a_n v_n)}{1 + \exp(a_0 + a_1 v_1 + \dots + a_n v_n)}$$

⁹ In particolare esse riguardano: indicatori di innovazione tecnologica; indici di performance e redditività; indici di solidità finanziaria e liquidità; indicatori relativi alla capacità di servire il debito; indici di produttività del lavoro; indici di costo del lavoro; indici di esternalizzazione delle attività produttive; indici territoriali; indici settoriali; indici relativi alle risorse umane.

¹⁰ Elaborazioni effettuate con SAS System tramite la LOGISTIC Procedure (Model: binary logit; Optimization Technique: Fisher's scoring) 138.438 osservazioni con dati nonmissing per tutti i regressori.

¹¹ La legenda dei regressori risultati significativi è la seguente:

Dummy brevetti: dummy deposito brevetti pubblicati dall'EPO nel triennio da t a t-2;

Dummy marchi: dummy deposito marchi commerciali nel triennio da t a t-2;

Dummy delocalizzazione: dummy delocalizzazione attività all'estero al tempo t;

Dummy metalmeccanico: dummy di appartenenza al settore metalmeccanico;

Dummy soglia: dummy di prossimità alla soglia della definizione di Media Impresa;

Costo del lavoro per addetto: rapporto tra costo del lavoro e n° di addetti dell'impresa;

Probabilità di default: probabilità di fallimento a 2 anni calcolata attraverso il “Modello R&S-Unioncamere per lo scoring delle PMI”.

Elenco variabili significative nel modello di regressione logistica⁽¹⁾

Analisi della significatività

The Logistic Procedure					
Analysis of Maximum Likelihood Estimates					
	Standard	Wald			
Parameter	DF	Estimate	Error	Chi-Square	Pr >
ChiSq					
Intercept	1	-8.0236	0.1573	2601.8510	<.0001
Dummy delocalizzazione	1	0.8650	0.0960	81.1346	<.0001
Probabilità di default	1	-10.0297	3.0322	10.9411	0.0009
Costo del lavoro per addetto	1	1.923E-6	3.531E-7	29.6642	<.0001
Dummy soglia	1	5.1190	0.1542	1102.4401	<.0001
Dummy brevetti	1	0.5741	0.1209	22.5414	<.0001
Dummy marchi	1	0.4277	0.1245	11.8121	0.0006
Dummy metalmeccanico	1	0.3839	0.0646	35.3223	<.0001

(1) I coefficienti della regressione con coefficiente positivo contribuiscono ad aumentare la probabilità di successo, quelli di segno negativo a diminuirla. La significatività di un regressore è data dal test $Pr > ChiSq$, che espone il valore dell'area sottesa a valore del test di Wald; quando tale valore è largamente superiore al 5% si è nell'area di accettazione dell'ipotesi nulla H_0 , che il coefficiente relativo al regressore sia pari a 0 e quindi ininfluenza.

Fonte: Centro Studi Unioncamere

Nello specifico:

1. i processi di innovazione "formalizzata", rappresentati dal deposito brevetti all'EPO (*European Patent Office*) e dal deposito marchi commerciali all'UAMI (Ufficio per l'Armonizzazione del Mercato Interno) - intesi come *proxy* di innovazione di prodotto - risultano avere un impatto positivo nel favorire il passaggio dimensionale. Ovviamente, l'orientamento delle piccole imprese a investire in *asset* immateriali non esaurisce le modalità da loro percorribili nei processi di innovazione, che spesso non viene "formalizzata" o segue percorsi diversi, che integrano l'innovazione di prodotto (per lo più attraverso la leva del design e senza attività di R&S interna) con l'innovazione di processo;
2. un'altra variabile risultata d'aiuto al passaggio nella media dimensione riguarda la presenza di insediamenti esteri (IDE) e quindi, in generale, la proiezione verso l'estero, legata indistintamente a strategie di ampliamento dei mercati raggiungibili (*market seeking*) e/o di contenimento dei costi dei fattori produttivi (*cost saving*). A tal proposito, vale evidenziare che la presenza di IDE, favorendo il passaggio alla dimensione media (anche, dunque, in termini di addetti), non sembra andare a detrimento dell'occupazione domestica della medesima impresa;

3. tra le variabili del modello risultate proattive al passaggio dimensionale risulta anche il costo del lavoro per addetto, che in questo caso deve essere interpretato come proxy di utilizzo di risorse umane dal profilo più elevato rispetto alla media;
4. un ulteriore regressore con coefficiente positivo riguarda la specializzazione produttiva nell'industria metalmeccanica, che rappresenta il principale settore di specializzazione delle medie imprese; sembra plausibile che ciò derivi da ragioni tecnologiche e di scala legate alla successiva crescita;
5. un'ultima variabile che risulta facilitare il passaggio dimensionale è la vicinanza alla soglia di definizione formale delle medie imprese; per quanto possa sembrare scontata l'importanza di tale regressore, giova ricordare che la significatività di ciascuna variabile viene calcolata al netto delle altre. Ciò significa che le variabili sinora presentate sono importanti per l'evoluzione a media impresa a prescindere dalla vicinanza delle imprese stesse a tale soglia definitoria.

Altrettanto interessante risulta l'analisi della variabile che ha invece ottenuto un coefficiente negativo e che, quindi, non favorirebbe l'evoluzione verso la media dimensione. Lo scoring di impresa, calcolato come probabilità di *default* a 2 anni, è infatti un indicatore frutto di un algoritmo composito che mira ad assegnare a ciascun soggetto economico una classe di merito creditizio calcolata sulla base di alcuni indicatori di bilancio: si comprende quindi che il segno del coefficiente è legato alla peggiore condizione economica delle imprese con probabilità di *default* più elevata. Pur non potendo approfondire in questa sede le specificità del modello¹², giova sottolineare che l'indebitamento a breve e medio lungo termine e la redditività rappresentano due dei fattori più rilevanti nella formulazione del modello stesso.

¹² Si rinvia a tale proposito al volume Unioncamere, *Il modello R&S-Unioncamere per lo scoring delle PMI*, 2006, Roma, Retecamere

3.3 La dinamica del fatturato nel commercio e i comportamenti d'acquisto delle famiglie

Già nella media del 2008, il segnale del giro d'affari del sistema distributivo italiano denunciava una netta cesura rispetto al recente passato. La dinamica del fatturato, aggregando i diversi settori di attività, da diversi anni si inseriva in un andamento di sostanziale stabilità, con un susseguirsi di valori oscillanti attorno allo zero. In effetti, dal 2005 al 2007 il settore sembrava aver trovato una situazione di stabilità, in cui i diversi attori del sistema distributivo si giocavano una torta abbastanza invariante. Dall'autunno 2008 è divenuto invece chiaro a tutti che equilibri e regolarità economiche ereditate dal passato cessavano d'esser valide. Come mai era successo da diversi anni, il sistema distributivo del nostro Paese si è trovato ad archiviare una diminuzione del giro d'affari pari al -2,4%.

Andamento degli indici del fatturato di vendita

Variazioni % medie annue 2005, 2006, 2007 e 2008

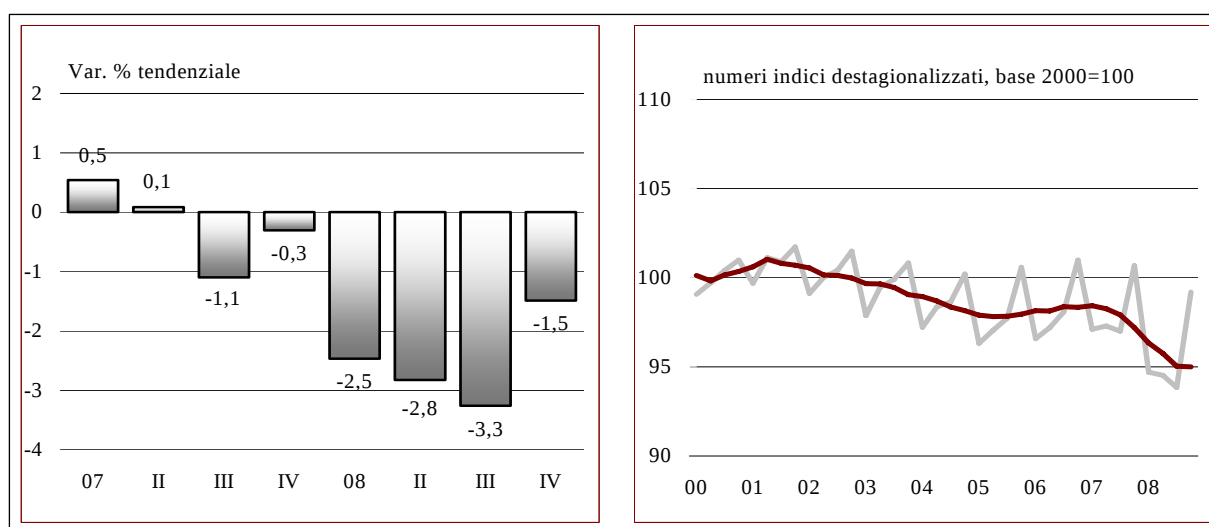
	Totale				Piccola e media distribuzione				Grande distribuzione			
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
Ripartizioni geografiche												
Nord Ovest	-0,1	0,4	-0,3	-1,5	-2,1	-1,1	-1,7	-3,9	2,0	2,1	1,6	1,7
Nord Est	0,0	1,8	1,7	-1,3	-1,6	-0,5	-0,6	-3,5	1,7	4,3	4,2	1,2
Centro	-0,5	0,7	0,0	-2,3	-2,0	-0,6	-1,8	-4,1	1,4	2,6	2,9	0,4
Sud e Isole	-1,9	-1,2	-1,7	-4,4	-2,8	-2,4	-3,2	-5,8	0,9	2,5	4,2	-0,4
Settori di attività												
Alimentari	-1,2	-0,6	-1,6	-2,8	-2,4	-1,7	-2,1	-3,3	1,9	2,4	1,2	-0,4
Non Alimentari	-1,3	-0,4	-1,0	-3,4	-1,9	-1,1	-2,1	-4,9	0,6	2,2	2,5	0,7
Iper, Super e GM	2,2	3,4	3,4	1,1	-1,6	-0,8	0,1	-1,9	2,4	3,7	3,7	1,5
Totale Italia	-0,6	0,3	-0,2	-2,4	-2,0	-1,3	-2,1	-4,5	1,6	2,9	3,0	1,0

Fonte: Centro Studi Unioncamere - REF su Indagine congiunturale sul commercio

A fronte di questa media annuale, vi è tuttavia qualcosa di abbastanza specifico nel suo determinarsi nel corso dei singoli trimestri. Il risultato peggiore è stato archiviato nel III trimestre, mentre già nell'ultimo si è tornati su valori non troppo diversi rispetto a quelli degli anni precedenti. Nel IV trimestre il valore delle vendite

è caduto dell'1,5% rispetto ai livelli di un anno fa. Ciò che merita attenzione ancora maggiore è il fatto che dinamiche particolarmente negative cominciavano a manifestarsi sin dai primi mesi dell'anno: è come se il sistema stesse preconizzando uno scenario in forte peggioramento e le famiglie avviassero sin d'allora programmi di ristrutturazione dei propri impegni finanziari, con importanti riflessi sugli acquisti di beni di consumo.

Evoluzione recente e andamento di medio periodo del valore delle vendite⁽¹⁾



(1) Italia - Totale punti vendita

Fonte: Unioncamere, Indagine congiunturale sul commercio

Da un'indagine curata da Unioncamere agli inizi del 2009 presso un campione rappresentativo di famiglie italiane, appare che oltre il 60% degli intervistati ha risparmiato meno del 3% del proprio reddito, una condizione abbastanza inusuale rispetto alle attitudini tipiche su cui si è costruito il processo di creazione della ricchezza nel nostro Paese. E, in effetti, per circa la metà delle famiglie il risultato del 2008 rappresenta un significativo peggioramento rispetto agli esiti dell'anno precedente.

Le diverse aree del nostro Paese hanno risentito di questa cesura, con qualche aspetto non completamente atteso. Si pensi che l'area ove il mutamento è stato minore rispetto al passato è il Nord-Ovest: le vendite sono passate da una diminuzione del -0,3% ad una flessione del -1,5% tra il 2007 e il 2008. Non è da escludere che questo tutto sommato contenuto peggioramento sia reso possibile da un ambiente economico fortemente strutturato nei decenni, anche se la crisi del

settore auto e del suo indotto parevano avere notevolmente scalfito queste certezze. Di contro, al Nord-Est si è vista un'alternanza decisamente marcata. Dopo anni di risultati in controtendenza rispetto alla media nazionale - anni cioè di non trascurabile crescita del fatturato - il 2008 sembra aver posto fine a questa specificità. Anche nelle regioni del Nord-Est le vendite sono calate su valori analoghi al Nord-Ovest. In definitiva, il Nord-Est si presenta come l'area ove lo "switching" rispetto al passato è maggiore. Nelle regioni centrali, le vendite sono cadute di oltre il 2% rispetto alla stabilità del 2007. In ogni caso, è al Sud-Isole che si osserva la situazione più preoccupante (-4,4%), ben al di là del rallentamento rispetto all'anno precedente.

Le dinamiche complessive del fatturato sintetizzano non solo differenti condizioni territoriali, ma si spiegano anche alla luce della specializzazione merceologica e della scala dimensionale dell'esercizio. Circa la specializzazione merceologica, le famiglie hanno concentrato le loro riprogrammazioni di acquisto sacrificando fortemente il non alimentare, con una caduta del -3,4%. Si tratta di un macrosettore al cui interno sono comprese al contempo forme distributive fortemente ancorate al servizio di prossimità e *format* fra i più moderni come ad esempio le GSS (Grandi Superfici Specializzate). Scomponendo il dato aggregato lungo la chiave dimensionale si può estrarre un segnale abbastanza correlato a questa differenziazione di *format*. La piccola e media distribuzione non alimentare archivia una caduta del fatturato non lontana dal -5%. Ma anche la Grande distribuzione non alimentare (quella con oltre 20 addetti) non è risultata indenne dall'onda d'urto della crisi finanziaria, dovendo quindi confrontarsi con un momento di segnata stasi. Alcune fra le formule distributive più moderne sono riuscite a guadagnare appena lo 0,7% di fatturato.

In complesso, l'alimentare specializzato ha dovuto fronteggiare una situazione solo parzialmente meno critica: la caduta del giro d'affari nel 2008 si è posizionata al -2,8%, contro, come visto, il -3,4% del non alimentare.

A fronte di questi fenomeni registrati sul versante delle imprese, l'indagine Unioncamere rivolta ai consumatori mostra che circa un terzo delle famiglie percepisce di avere acquistato di meno e più di una su dieci denuncia una diminuzione dei consumi pari ad almeno il 15%.

**Variazione della quantità dei beni acquistati
(alimentari e non alimentari) nel 2008 dal nucleo familiare rispetto al 2007**

Distribuzione % delle famiglie consumatrici, per macro-area geografica

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Totale
Aumento notevole (oltre il 15%)	2,7	4,7	3,7	4,0	3,7
Aumento moderato (dal 4% al 15%)	10,3	7,0	6,7	8,3	8,1
Stabilità (+/- 3%)	55,7	51,7	54,7	46,8	52,2
Diminuzione moderata (dal -4% al -15%)	17,7	22,3	24,3	25,6	22,5
Diminuzione notevole (dal -16% al -25%)	8,3	10,7	8,0	10,3	9,3
Diminuzione drastica (oltre il -25%)	3,7	1,7	2,3	4,7	3,1
Non sa/non risponde	1,7	2,0	0,3	0,3	1,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sui consumatori italiani, gennaio 2009

In generale, la formula despecializzata è quella che ha sofferto di meno, riuscendo a conseguire una variazione del fatturato attorno al -1%. Questo esito si stacca tuttavia decisamente da oltre il +3% guadagnato nei due anni precedenti. Anche in questo caso, la dimensione ha rappresentato un discrimine decisivo. Il formato despecializzato applicato alla dimensione medio piccola si è ritrovato con quasi il 2% in meno di giro d'affari, mentre la Grande distribuzione ha chiuso i conti con il fatturato a +1,5%.

Nella concorrenza fra formati, le difficoltà economiche delle famiglie sembrano riavviare quel processo di acquisizione di quote da parte della distribuzione despecializzata. Il nuovo equilibrio e la stabilità che la modernizzazione del commercio di prossimità sembrava aver garantito appare ora un esito nuovamente a rischio, penalizzando la ricchezza e la varietà del nostro sistema distributivo. In effetti solo il 56% delle famiglie dichiara di non aver modificato nel corso del 2008 il "parco" delle tipologie commerciali presso cui si rifornisce. Il 22% tende ad indirizzarsi più frequentemente verso Iper e Super, mentre il 15% opera lo stesso nei confronti degli Hard discount.

**Cambiamenti intervenuti nelle abitudini di acquisto delle famiglie consumatrici
tra l'inizio del 2008 e l'inizio del 2009**

Distribuzione % delle famiglie consumatrici, per macro-area geografica

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Totale
Acquista più frequentemente presso supermercati, ipermercati e centri commerciali	21,3	18,3	26,3	21,6	21,9
Acquista più frequentemente presso hard discount	14,0	13,3	14,0	18,3	14,9
Acquista più frequentemente presso piccoli negozi al dettaglio	4,3	4,3	2,0	5,3	4,0
Acquista più frequentemente presso mercati rionali	3,0	1,7	2,3	3,3	2,6
Non ha cambiato le sue abitudini di consumo	57,3	61,0	55,3	50,2	56,0
Non sa/non risponde	0,0	1,3	0,0	1,3	0,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sui consumatori italiani, gennaio 2009

All'interno del segmento degli Iper e Super è possibile approfondire il dettaglio dell'analisi facendo riferimento alle dinamiche di un sottoinsieme di prodotti, cioè quelli del Largo Consumo Confezionato (LCC), escludendo quindi appunto i generi non confezionati e la maggior parte del non alimentare. Si tratta di quella parte del sistema distributivo che ha retto meglio l'impatto del secco arretramento delle possibilità di acquisto da parte delle famiglie, mantenendo uno sviluppo del fatturato superiore al +4%.

Limitandosi al LCC è anche possibile capire meglio come si sia andata determinando la dinamica del giro d'affari appena ricordata, scomponendola in un fattore di prezzo ed in uno di quantità. Il quadro che emerge è del tutto netto: il fatturato della GDO è stato quasi unicamente sorretto da una dinamica dei prezzi che ha proceduto in media d'anno al ritmo del +4%. Alle soglie di quello che con ogni probabilità diverrà un periodo di deflazione, non è così facile ricordare che, nella media del 2008, l'enorme risalita delle materie prime alimentari ha indotto quest'andamento nei prezzi finali di vendita. A fianco di ciò, si può osservare come i volumi abbiano messo a segno un timido +0,5%.

Nell'ultimo trimestre del 2008, gli equilibri fra i diversi fattori non erano molto diversi, sennonché la movimentazione dei volumi si era portata al -0,4% ed i prezzi su di un più contenuto +3,7%. Conseguentemente, il fatturato aveva perso non poco della dinamica registrata in media d'anno, portandosi su di un più contenuto +3,2%.

Vendite Largo Consumo Confezionato⁽¹⁾ nella GDO in Italia⁽²⁾*Var. % sul corrispondente periodo dell'anno precedente*

	I bimestre 2009	VI bimestre 2008	Anno 2008
Volumi	-0,2	-0,4	0,5
di cui: <i>a rete omogenea</i>	-2,6	-2,9	-2,6
<i>da espansione rete</i>	2,4	2,5	3,1
Prezzi	3,5	3,7	4,0
Fatturato	3,3	3,2	4,5

(1) Include i reparti: drogheria alimentare, bevande, freddo, fresco, cura degli animali cura della casa e cura della persona

(2) Ipermercati e Supermercati

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere - REF su dati Indagini di Mercato e Unioncamere

Sull'aggregato merceologico del LCC è anche possibile disporre di un dato più aggiornato, che si riferisce al primo bimestre del nuovo anno. Il quadro di inizio 2009 appare complessivamente in linea con quanto evidenziato nel periodo precedente. Nel I bimestre, l'andamento del fatturato registra infatti una variazione su base annuale del 3,3%, a fronte del 3,2% del IV bimestre 2008.

Come già accennato, dopo la fase di forte innalzamento del costo della spesa nei mesi centrali del 2008, negli ultimi bimestri si assiste a un percorso di normalizzazione delle dinamiche dei prezzi. Nel I bimestre si registra una variazione tendenziale del 3,5%, ben al di sotto del picco del 5% raggiunto in estate, ma in linea con gli esiti di fine anno.

Ciò nonostante, risulta evidente come questi aumenti del costo della spesa stiano tuttora condizionando gli esiti commerciali della GDO. Le quantità intermedie mostrano una leggera contrazione (-0,2%). Nei bilanci delle famiglie si sono sovrapposti gli effetti della fase recessiva al consistente aumento dei prezzi sopportato lo scorso anno, che ancora non mostra, per questi prodotti, un complessivo rientro.

Oltre ad essere quello che meglio ha tenuto sinora, il segmento del LCC sembra confermarsi quello che garantirà un qualche solido punto di ancoraggio per l'intero sistema anche nel corso del prossimo anno. Raccogliendo le intenzioni delle famiglie, si vede che le categorie di beni nei confronti delle quali sono previste le minori diminuzioni di consumo sono proprio quelle degli alimentari e quelle dei beni per la cura della casa e della persona. All'interno dei beni non alimentari, il settore che

potrà penare maggiormente è invece quello dei beni di abbigliamento. Fra le famiglie che proiettano una diminuzione dei consumi nel 2009 rispetto allo scorso anno (pari a poco più del 28% del totale), oltre la metà conta di realizzarla verso questa tipologia di beni. E' facile immaginare cosa questo potrà significare nel 2009 per il macrosettore dello specializzato non alimentare, dopo un 2008 certo non facile.

Variazione prevista della quantità dei beni acquistati (alimentari e non alimentari) nel 2009 dal nucleo familiare e prodotti per i quali è attesa la maggiore diminuzione

Distribuzione % delle famiglie consumatrici, per macro-area geografica (al netto delle mancate risposte)

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Totale
Aumento	9,5	9,0	8,4	15,9	10,6
Stabilità	61,7	60,9	59,9	54,5	59,4
Diminuzione	28,8	30,1	31,7	29,6	30,0
<i>- di cui (% sul totale; risposte multiple):</i>					
Beni alimentari	11,0	14,3	17,8	15,5	14,7
Beni per la cura della persona e della casa	17,1	19,0	17,8	17,9	17,9
Abbigliamento	54,9	45,2	48,9	58,3	51,8
Beni durevoli	36,6	27,4	18,9	22,6	26,2
Automobili	24,4	32,1	35,6	28,6	30,3
Viaggi e tempo libero	28,0	38,1	28,9	36,9	32,9
Altro	1,2	0,0	2,2	0,0	0,9

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sui consumatori italiani, gennaio 2009

Limitandosi alla sola variabile di fatturato – senza cioè la distinzione in prezzi e quantità – è possibile ampliare l'universo merceologico osservato includendo anche una parte di merceologie non alimentari che comprende prodotti tessili, di abbigliamento, elettrodomestici e articoli di bazar. Su questo più ampio universo merceologico (LCC + altro non alimentare) il 2009 si apre con un incremento su base annua del 2,3%, circa un punto percentuale in meno rispetto al dato medio che ha caratterizzato lo scorso anno. Coerentemente con quanto visto per il complesso del settore distributivo, sempre nel I bimestre 2009 la *performance* positiva del LCC (3,3%) è parzialmente ridimensionata dalla flessione registrata dai reparti delle altre merceologie non alimentari (-1,8%).

Vendite per macro-area nella GDO⁽¹⁾*Fatturato di vendita a rete corrente, dati destagionalizzati⁽²⁾*

	I bim. 2009 Numeri indici⁽³⁾	I bimestre 2009⁽⁴⁾	Anno 2008⁽⁴⁾
Italia	135,4	2,3	3,4
LCC	136,3	3,3	4,5
altro non alimentare	131,3	-1,8	-1,2
Nord Ovest	129,4	1,8	2,7
LCC	129,2	2,7	3,7
altro non alimentare	130,2	-1,3	-0,9
Nord Est	132,0	2,1	3,5
LCC	133,4	3,2	4,8
altro non alimentare	125,7	-2,8	-2,1
Centro	139,5	3,5	4,0
LCC	139,3	4,5	5,2
altro non alimentare	140,5	-1,2	-1,7
Sud e isole	148,4	2,0	4,0
LCC ⁽⁵⁾	151,5	2,5	4,7
altro non alimentare ⁽⁶⁾	132,0	-0,9	0,1

⁽¹⁾ Ipermercati e Supermercati⁽²⁾ Aumentando il numero delle osservazioni disponibili, la procedura di destagionalizzazione può produrre, nel corso del tempo, lievi modifiche nei valori storici già pubblicati⁽³⁾ Numeri indici, media 2001 = 100⁽⁴⁾ Var.% sul corrispondente periodo dell'anno precedente⁽⁵⁾ LCC include i reparti: drogheria alimentare, bevande, freddo, fresco, cura degli animali cura della casa e cura della persona⁽⁶⁾ altro non alimentare include i reparti: tessile e abbigliamento, bazar, elettrodomestici

Fonte: Elaborazioni Centro Studi Unioncamere - REF su dati Indagini di Mercato e Unioncamere

Esaminando con un maggior dettaglio territoriale l'andamento del giro d'affari del I bimestre, si nota come il quadro sia accomunato dalle *performance* tutte negative dei reparti "altro non alimentare". In quest'ambito, il risultato peggiore è quello relativo all'area del Nord-Est che vede cadere il fatturato del -2,8%, ribassando il dato complessivo dell'area nella quale invece si era avuta una crescita positiva nei reparti del LCC. Solamente il Sud e le Isole sono in grado di contenere la perdita delle merceologie non alimentari entro il punto percentuale, limitando il risultato, non particolarmente vivace, del LCC. L'area centrale mostra gli incrementi più spiccati nel giro d'affari complessivo con un dato pari al 3,5%, che ancora una volta dipende unicamente dal solo aggregato del Largo Consumo Confezionato. Per ricondurre questo risultato con quanto visto in precedenza si ricordi che il riferimento è ai soli formati Iper e Super.

Infine, l'area del Nord-Ovest si configura come la circoscrizione caratterizzata dal minor dinamismo delle vendite. L'anno apre con un aumento dell'1,8%, che risente della flessione del -1,3% dei reparti "altro non alimentare" e di una crescita inferiore al 3% del fatturato del LCC.

Tornando ora al solo LCC, è opportuno gettare uno sguardo di maggiore attenzione alla variabile di prezzo. Prosegue la fase di graduale riduzione del costo della spesa dei prodotti di questo comparto, che nel I bimestre del 2009 scende al +3,5% tendenziale dal +3,7% del periodo precedente. Il rallentamento risulta modesto anche per il fatto che non tutti i reparti che compongono il LCC presentano una flessione. In particolare, solo i reparti alimentari registrano una decelerazione nell'ordine del mezzo punto percentuale, in contrasto con l'innalzamento della dinamica del costo della spesa dei reparti non alimentari.

Costo della spesa nella GDO per reparti - Italia⁽¹⁾

Var % tendenziali sul corrispondente periodo dell'anno precedente

		I bimestre 2009	VI bimestre 2008	Anno 2008
LCC		3,5	3,7	4,0
	alimentare	3,6	4,1	4,7
	bevande	3,8	3,4	2,6
	drogheria alimentare	5,4	6,1	6,2
	fresco	0,9	2,0	5,2
	freddo	2,4	1,6	1,7
	cura degli animali	4,3	3,9	3,6
	cura della casa	3,7	2,5	1,7
	cura della persona	2,6	1,7	1,4

⁽¹⁾ Ipermercati e Supermercati.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere - REF su dati Indagini di Mercato e Unioncamere

In relazione ai beni alimentari, il dato scende nel I bimestre del 2009 al +3,6% anno su anno, anche se le tendenze non sono uniformi guardando il dettaglio dei singoli reparti. I prodotti della drogheria alimentare e del fresco sono gli unici due gruppi che vedono ridursi l'andamento del costo della spesa. La drogheria alimentare si porta al +5,4% tendenziale, dal +6,1% del bimestre precedente. Contribuiscono maggiormente alla diminuzione del tasso di crescita i cibi per l'infanzia liofilizzati disidratati, in calo di oltre il 20% su base annua, gli oli di oliva e

gli extravergini di oliva (-3,8% e -2,1%). Nonostante la decelerazione, è evidente come l'andamento del costo della spesa del reparto viaggi su valori ancora elevati. Ciò è legato al fatto che al suo interno vi sono prodotti, come ad esempio la pasta di semola o la passata di pomodoro, che mostrano variazioni ancora piuttosto intense (rispettivamente 14,8% e 23,9% annuo).

L'andamento dei prezzi dei prodotti freschi evidenzia un rallentamento nel I bimestre 2009 di oltre un punto percentuale, scendendo al +0,9%. Contribuiscono alla decelerazione il calo dei prezzi di beni come burro (-6,7%), latte fresco (-2,4%) e yogurt (-3%).

Per tutti gli altri reparti si profila, al contrario, un trend di crescita. Per le bevande, ad esempio, il costo della spesa giunge al 3,8% nel bimestre, con aumenti che interessano prodotti come vino comune e doc/docg italiano (rispettivamente +8,5% e +6,5%) e le birre alcoliche (+5%).

Continuano gli aumenti anche per i reparti non alimentari del LCC. La cura della casa infatti mostra una variazione tendenziale del +3,7% a inizio anno, due punti al di sopra del saggio al quale si è chiuso il 2008. Rincarano, fra gli altri, gli ammorbidenti (+8,9%), gli asciugamani e i rotoli di carta (+6,6%) e i detersivi per il bucato in lavatrice (+4,8%). Analogamente, i prodotti che riguardano la cura della persona vedono aumentare il costo della spesa del +2,6%, superando di oltre un punto percentuale la chiusura di fine anno. A contribuire sono le lame e i rasoi da uomo (+7,8%), la carta igienica (+4,8%) e lo shampoo (+4,1%).

Infine, dal confronto con i risultati relativi alle dinamiche di prezzo che contribuiscono a formare il tasso di inflazione ufficiale si osserva il persistere del differenziale di crescita tra i prezzi di listino (come da statistiche ufficiali) e l'indice del costo della spesa che, per costruzione, recepisce l'influenza delle azioni promozionali delle imprese commerciali e la ricomposizione degli acquisti attuata dalle famiglie. Se il differenziale risulta positivo per il complesso del LCC e per i prodotti alimentari, nel I bimestre 2009 si inverte di segno per i due reparti non alimentari. Le rilevazioni dell'inflazione ufficiale indicano infatti che a inizio anno i prodotti della cura della casa e della persona hanno registrato variazioni tendenziali inferiori a quelle risultanti dagli esiti commerciali della sola GDO.

Circa la relazione fra costo della spesa ed indici di prezzo Istat, relativamente al macrosettore del LCC si può aggiungere una osservazione più generale. Per quanto detto in precedenza, il divario usualmente si presenta con una dinamica del costo della spesa più basso. Attualmente il valore di tale divario è senza dubbio contenuto ponendosi non oltre il mezzo punto percentuale. Si ricordi che a metà dello scorso

anno era superiore all'1% ed aveva conosciuto un massimo storico "locale" verso la fine del 2004 con oltre 3 punti. Nella fase attuale non pare, dunque, che la GDO intraveda grandi possibilità per giocare intensamente sulla leva promozionale. Allo stesso tempo, è probabile che la ricomposizione qualitativa del carrello di spesa sia giunta ad una soglia, magari di tipo psicologico, difficilmente valicabile. E che ai primi segnali di maggiore fiducia sul futuro anche il carrello si modificherà verso merceologie di qualità superiore.

3.4 *Gli scenari del turismo in Italia*

La crisi economica ha fatto sentire i suoi effetti anche sul comparto turistico, in Italia come in molti altri Paesi meta di consistenti flussi di visitatori. Se il 2008 nel mondo ha chiuso in positivo (+1,8% di arrivi internazionali nel mondo, +0,1% in Europa) è stato soltanto grazie ai buoni risultati ottenuti nel primo semestre dell'anno, cui ha fatto seguito una sensibile contrazione delle partenze dai principali Paesi europei e dagli USA.

Secondo il consuntivo fornito da Isnart e Unioncamere¹³, il 2008 ha visto una contrazione del -5,6% nelle partenze degli italiani, scese a 146,5 milioni (-5,6% rispetto ai 155,2 milioni registrati nel 2007), dei quali 100,5 milioni in Italia e 46 milioni all'estero. Alla base di tale fenomeno vi è, da una parte, un forte incremento dei soggiorni brevi all'estero e, dall'altra, il calo di oltre un terzo delle vacanze lunghe in Italia e del -5,7% di quelle brevi. L'aumento delle vacanze brevi all'estero è solo uno degli indicatori del fenomeno della forbice dei consumi, che segmenta la popolazione per capacità di spesa, disegnando profili di consumatori che distinguono sempre più i mono-vacanzieri alla ricerca di una vacanza economica dai multi-vacanzieri, nonché chi soggiorna in Italia da chi sceglie l'estero. Così, anche le scelte di alloggio vedono complessivamente sempre più abitazioni private per la vacanza principale (47% nel secondo semestre 2008 contro il 40,6% dello scorso anno), mentre nelle vacanze all'estero i soggiorni in hotel raggiungono il 58,2% del totale, sottolineando così, nuovamente, la biforcazione nei comportamenti. Questa situazione ha contribuito a una riduzione complessiva di camere vendute nelle

¹³ Per monitorare la domanda turistica interna, Isnart e Unioncamere effettuano una rilevazione su un campione rappresentativo della popolazione nazionale (per un totale di 17.500 interviste). Tale numerosità determina stime campionarie a un livello di confidenza del 99%, con un margine di errore dello (+/-) 0,98%. La pianificazione completa delle indagini prevede 2 rilevazioni (giugno, gennaio), a cui si aggiungono 2 *flight* a campionamento ridotto (2000 vacanzieri) e due questionari sintetici, a consuntivo dell'estate e della Pasqua.

imprese ricettive pari a -6,7% rispetto al 2007, con una perdita di fatturato pari a -6,2% (equivalente a 927 milioni di euro).

Per la vacanza principale, gli italiani hanno speso in Italia in media 837 euro e all'estero 1.407 euro, con un aumento nella spesa media, rispetto al 2007, di 74 euro per la vacanza in Italia e di oltre 150 euro per quella all'estero (aumenti essenzialmente dovuti alla diminuzione delle partenze tra la popolazione con minore capacità di spesa). Nel complesso, per la vacanza principale del secondo semestre 2008 gli italiani hanno speso 32,1 miliardi di euro (di cui il 43,3% all'estero), per tutti gli altri soggiorni altri 24,3 miliardi di euro, per un totale di consumi turistici pari a 56,4 miliardi di euro. Se a questi si aggiungono i circa 20 miliardi spesi nel primo semestre, nel 2008 gli italiani hanno speso un totale di 76,4 miliardi di euro per tutte le loro vacanze, confermando i consumi già registrati nel 2007. Questi cambiamenti in atto portano anche nuovi posizionamenti tra le destinazioni di vacanza che, pur lasciando in testa Toscana e Sicilia, portano in alto le mete della Puglia.

Raggiungono quota 20% i vacanzieri che hanno utilizzato il Web per la prenotazione dei servizi, specie di chi acquista proposte complete (in primo luogo verso l'estero), sintomo del voler calcolare con certezza quanto si spenderà per la vacanza. Contemporaneamente, si afferma l'*advanced booking* di proposte complete ma da acquistare (scontate) con anticipo (il 10,8% anche 4 mesi prima), mentre diminuisce la quota dei *last minute* (dove è minore la certezza sul prodotto acquistato), che scendono dal 14,9% all'11,6% di vacanze prenotate nell'ultima settimana.

Alla contrazione del numero delle vacanze, in conclusione, si accompagna non una flessione dei consumi turistici, bensì una drastica selezione della popolazione turistica, che vede sopravvivere (maggiormente) il popolo "esterofilo" dei multi-vacanzieri e trasformare i mono-vacanzieri nazionali in acquirenti sempre più attenti alle offerte del mercato.

Sempre con riferimento al 2008, l'occupazione delle camere delle strutture ricettive¹⁴ nel primo semestre ha superato i risultati del 2007 ma non ha tuttavia raggiunto i livelli del 2006. L'estate propone una tenuta alla difficile congiuntura economica, con il 66,8% di camere occupate a luglio, il 76,2% ad agosto, il 49,5% a settembre. I dati consuntivi del quarto trimestre si dimostrano leggermente inferiori ad ottobre (40,8% contro il 43,9% del 2007) e a novembre (34,8% contro 37,1%), ma

¹⁴ Lo studio viene realizzato da Isnart e Unioncamere tramite interviste telefoniche su 5.000 operatori del ricettivo a cadenza trimestrale.

fanno registrare un piccolo recupero a dicembre, con una media di occupazione pari al 35,6% (nel 2007 era 33,4%), grazie alla montagna.

Molto evidente, in un'annata così complessa, la stagionalità dei prodotti turistici, con la montagna "regina dell'inverno", le città d'arte che sostengono le "basse" stagioni di primavera e autunno, la campagna che si distingue tra maggio e giugno, il mare ed il lago che sollevano le sorti dell'estate, ed un turismo termale che emerge in estate e durante le festività di Pasqua e di Natale.

Occupazione percentuale delle camere: confronto 2006/2007/2008

	gennaio	febbraio	marzo	Pasqua	aprile	maggio	giugno	luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	dicembre	festività natalizie
2006	48,6	51,4	50,0	61,8	51,3	44,0	47,5	58,1	69,4	42,2	37,0	31,0	32,2	44,6
2007	34,7	36,9	34,5	48,2	42,9	44,5	58,8	66,4	75,7	52,0	43,9	37,1	33,4	49,2
2008	37,3	37,9	37,4	51,0	37,0	41,2	48,9	66,8	76,2	49,5	40,8	34,8	35,6	48,7

Fonte: Isnart-Unioncamere

Tali dinamiche risultano influenzate dai comportamenti del turismo internazionale (quest'anno pari a circa il 32% della clientela delle strutture ricettive), che incide in maniera ancor più decisiva rispetto agli scorsi anni, specialmente a fine anno. Anche il turismo organizzato, nel complesso, rispetto al 2007 porta una quota di clientela crescente (oltre il 9%) ma non tale da raggiungere le dimensioni del 2006, e rimane comunque ancora un canale di commercializzazione sotto-utilizzato dalle imprese ricettive. Per contro, le imprese hanno rafforzato la loro presenza on-line e catturano sulla rete quasi il 36% della loro clientela.

Sul fronte internazionale¹⁵ si registra ancora una crescita della domanda di viaggi organizzati, che in Europa segnala in particolare l'aumento della domanda originata nei Paesi Scandinavi e in Russia. Un trend di crescita stabile da Belgio/Olanda e dagli altri Paesi dell'Est Europeo, ma al contempo una contrazione da Spagna, Regno Unito e Austria, cui si aggiunge il drastico calo dagli Stati Uniti.

¹⁵ L'universo di riferimento di questa ulteriore indagine realizzata da Isnart e Unioncamere è composto da circa 2.500 Tour Operators europei, 284 statunitensi, 67 giapponesi e 973 indiani che trattano, quale meta turistica, l'Italia. Il campione finale utilizzato, stratificato per Nazione, è pari a 529 unità.

Tali dinamiche evidenziano nei flussi di domanda organizzata verso l'Italia tendenze meno marcate di contrazione dei mercati spagnoli e britannici ed un trend positivo del mercato norvegese, russo e francese. Dai mercati extraeuropei si registra una pari tendenza negativa dal mercato statunitense e positiva da quello indiano, mentre per contro il turismo organizzato dal Giappone vede verso l'Italia un trend positivo. Solo un quarto dei tour operator europei "vende l'Italia" sul Web.

Andamento della domanda complessiva dei viaggi organizzati verso l'Italia nel 2008

	In aumento	Stabile	In diminuzione	Totale
Europa	35,2	44,0	20,8	100,0
Usa	7,0	23,0	70,0	100,0
India	68,0	28,0	4,0	100,0
Giappone	45,5	18,2	36,4	100,0
Totale	36,3	36,5	27,2	100,0

Fonte: Isnart-Unioncamere

Si può inoltre stimare che nel 2008 l'impatto economico del turismo *leisure* in Italia sia ammontato complessivamente a 60,6 miliardi di euro¹⁶, escludendo i costi di viaggio ma considerando anche i consumi dei turisti che alloggiano nelle seconde case.

Stima del totale consumi turistici (escluso viaggio)

	Italiani	Stranieri	Totale
Consumi dei turisti delle strutture ricettive	29.827.679.000	21.708.489.000	51.536.168.000
Consumi dei vacanzieri delle seconde case	5.469.348.000	3.591.183.000	9.060.531.000
Totale consumi	35.297.027.000	25.299.672.000	60.596.699.000

Fonte: Isnart-Unioncamere

¹⁶ L'indagine field a mezzo questionario direttamente somministrato si è rivolta a 33.000 turisti tra italiani e stranieri, che hanno soggiornato almeno una notte nelle località italiane. Il campionamento è stato di tipo stratificato con l'assegnazione di una predefinita ampiezza campionaria per ciascuna delle 20 regioni italiane. Tale numerosità determina, a livello regionale, stime campionarie ad un livello di confidenza del 99% con un margine di errore dello 0,08. Le domande miravano a rilevare le caratteristiche strutturali del turista (età, provenienza, sesso, titolo di studio e professione), i comportamenti turistici (tipologia di alloggio, organizzazione della vacanza, canali di influenza, attività svolte, soddisfazione e valutazione della vacanza svolta).

Complessivamente, di questi consumi solo il 48,7% ricade nel Ramo H della classificazione delle attività economiche ATECO (corrispondente ad alberghi e ristoranti). Nelle imprese ricettive si spendono circa 19,5 miliardi di euro (32,2% del totale), mentre il resto si distribuisce sugli altri settori:

- il 14,9%, pari a oltre 9 miliardi di euro, viene speso per l'abbigliamento e calzature, la stessa quota per le attività ricreative;
- il 9,4% (5,7 miliardi di euro) ricade nelle industrie manifatturiere;
- il 7,2% viene speso nel settore agroalimentare;
- il 3% per l'acquisto di giornali, guide e nell'editoria;
- l'1,8% per i trasporti locali.

Infine, attraverso l'analisi dei consumi, è possibile stimare il giro d'affari generato per area prodotto, che è pari a:

- 17,6 miliardi di euro per il turismo balneare (36,7%), che si conferma così il prodotto principale per il 2008 sia in termini di consumi che di presenze (31,8%);
- 12,6 miliardi di euro per il turismo culturale (26,3%);
- 9 miliardi di euro per il turismo montano (18,7%);
- 4 miliardi per il turismo lacuale (8,4%);
- 2,5 miliardi per il turismo termale (5,2%);
- 2,3 miliardi per il turismo verde (4,7%).

I primi mesi del 2009 dovrebbero vedere una prosecuzione delle tendenze rilevate nel secondo semestre dello scorso anno. Nel periodo gennaio-marzo, le imprese ricettive italiane hanno occupato circa il 37% delle camere disponibili, evidenziando solo un leggerissimo calo rispetto agli stessi risultati del 2008, specie a gennaio (passando da 37,3% nel 2008 a 36,6% nel 2009). Tuttavia, le prenotazioni registrate per il secondo trimestre (ad eccezione della Pasqua, quando sfiorano il 47% delle camere) si attestano su valori piuttosto bassi: 30,1% per aprile, 23,8% per maggio (che sale a 32,5% per il ponte del 1° maggio), 27% per giugno. Nel 2008, infatti, le prenotazioni rilevate nello stesso periodo indicavano il 33,4% per aprile, il 31,1% per maggio, il 31,4% per giugno.

Tale andamento è significativo di una combinazione di fattori che incidono negativamente sulle pianificazioni per la vacanza, dalla crisi economica alle catastrofi naturali vissute nel Paese, che influenzano sia la domanda italiana che quella internazionale.

Occupazione/prenotazioni camere: periodo gennaio/giugno 2009 (in %)

	Occupazione			Prenotazioni				
	<i>Gennaio</i>	<i>Febbraio</i>	<i>Marzo</i>	<i>Aprile</i>	<i>Pasqua</i>	<i>Ponte 1° Maggio</i>	<i>Maggio</i>	<i>Giugno</i>
Nord Ovest	41,2	43,3	42,2	36,4	47,5	33,4	27,0	24,7
Nord Est	47,3	48,4	44,0	31,3	47,4	32,9	23,6	30,7
Centro	30,6	29,4	33,7	27,1	51,9	38,7	25,2	24,8
Sud e Isole	25,1	26,0	28,0	27,1	39,8	25,8	20,8	25,3
Totale Italia	36,6	37,3	37,4	30,1	46,8	32,5	23,8	27,0

Fonte: Isnart-Unioncamere

Sempre nel primo trimestre del 2009, gli italiani hanno comunque svolto oltre 15 milioni di vacanze, di cui 11,1 milioni in Italia, oltre 3 milioni all'estero e oltre 915 mila sia in destinazioni italiane che estere. Si registra un calo del -5% rispetto allo stesso trimestre del 2008, quando gli italiani avevano svolto già 15,9 milioni di vacanze. Come dimostrato anche dal basso tasso di prenotazioni, il 2009 ancor più delle precedenti annate turistiche dipenderà dall'andamento delle vacanze estive, che saranno però prenotate sempre più all'ultimo minuto. A lasciar ben sperare è il 52,3% della popolazione (pari a 24,7 milioni di individui) che dichiara di aver pianificato già una vacanza per l'estate 2009.

3.5 Il valore aggiunto della cultura

La percezione dell'importanza del sistema economico integrato dei beni culturali nell'economia italiana, sia in termini attuali che di prospettive, è chiara a molti. Sono invece più scarse e vaghe le indicazioni puntuali sui contorni che il fenomeno assume e sulla sua quantificazione e qualificazione. A partire dal 2007, l'Istituto Guglielmo Tagliacarne ha sviluppato riflessioni di carattere metodologico sul tema, dalle quali ha preso avvio un progetto dell'Unioncamere promosso in collaborazione con il Ministero per i beni e le attività culturali e realizzato dallo stesso Istituto che ha avuto l'obiettivo, partendo dalle esperienze sviluppate in campo nazionale e internazionale, di identificare le attività economiche interessate ai temi della valorizzazione dei beni culturali, arrivando a quantificarne la consistenza e la rilevanza sul totale dell'economia.

Gli elementi che accomunano questo nuovo lavoro con le principali esperienze esistenti¹⁷ risiedono nella opportunità di identificare i settori coinvolti passando per le classificazioni ufficiali delle attività economiche, e in particolare per l'ATECO nel caso italiano e per la NACE a livello europeo. In termini generali, posto che tutti gli approcci condividono i temi dei beni culturali (musei, biblioteche, ecc.) e dell'industria culturale (audiovisivo, editoria, ecc.), è possibile individuare altre caratteristiche comuni che possono essere considerate non secondarie ai fini della valutazione della ricchezza culturale di un paese e delle sue prospettive di sviluppo.

La maggior parte degli approcci vagliati reputa l'*Information and Communications Technology (ICT)* come l'elemento che maggiormente può dare impulso allo sviluppo culturale, poiché le potenzialità delle tecnologie informatiche e della comunicazione hanno la capacità di raggiungere una vasta platea di persone occupando lo spazio domestico dei consumi culturali, di superare i confini territoriali, di unire la componente produttiva a quella ludica, di ridefinire l'organizzazione della propria memoria culturale e di sviluppare forme inedite di consumo e produzione inscindibilmente connessi.

Un altro elemento che accomuna diversi approcci è il richiamo al tema della *creatività*, cioè la capacità di creare qualcosa di nuovo, definita come un complesso processo di innovazione che unisce dimensioni quali le idee, le competenze, la tecnologia, la gestione, i processi di produzione, nonché la cultura. In questo contesto, la cultura non è analizzata come una fonte di consumo finale (come nel caso di film, libri, musica, turismo culturale, ecc), ma come fonte di consumo intermedio nel processo di produzione, cioè può essere utilizzata come una fonte di patrimonio fornendo elementi di creatività ad altri settori economici. Un esempio perfetto è il *design*, cioè l'attività che comporta l'uso di riferimenti culturali e di istruzione per la produzione di valore aggiunto (valore estetico ed ergonomico) per prodotti funzionali. Per esempio, nel settore automobilistico vengono impiegati i migliori progettisti come fattore determinante per il successo di un'automobile.

Esiste poi un accordo unanime nel considerare la *formazione* come l'elemento che può dare continuità e diffusione alla dimensione culturale; è grazie all'attività formativa, basata sul sistema degli istituti d'arte, licei artistici, accademie di belle arti e conservatori che si dà l'opportunità ai talenti o ai creatori di emergere e quindi di dare impulso alla creatività.

¹⁷ I lavori presi in considerazione riguardano in particolare a livello internazionale l'UNESCO, l'OCSE, l'Eurostat, la Commissione europea (Rapporto Figel) nonché lavori specifici per singolo paese.

L'approccio adottato dalla ricerca Unioncamere-Tagliacarne è di tipo *bottom up*, e parte dall'analisi dettagliata dell'incrocio tra settori e territori in modo da poter cogliere il contributo specifico di ciascuna attività economica alla formazione del valore aggiunto e dell'occupazione del settore culturale. Pertanto, nello sviluppo dello studio la selezione delle attività economiche ha rappresentato un momento fondamentale per l'approccio utilizzato.

Partendo dalla prima selezione delle attività effettuata nelle esperienze precedenti, si è innanzitutto proceduto ad una "rivisitazione" delle stesse sia alla luce dei confronti con gli approcci menzionati, sia partendo da una analisi micro su imprese coinvolte in progetti con i beni culturali. A conclusione di tale percorso di analisi sono state individuate 138 categorie della classificazione ATECO (articolazione italiana a 5 *digit* della classificazione NACE rev. 1) con l'aggiunta di un settore agricolo non identificabile univocamente con una attività ATECO riguardante i prodotti agricoli di qualità. Le 139 attività sono state raggruppate a loro volta in cinque settori:

1. Beni e attività culturali;
2. Industria culturale (editoria, audiovisivi, multimediale);
3. Enogastronomia e produzioni tipiche;
4. Produzioni di natura industriale e artigiana;
5. Architettura ed Edilizia di riqualificazione.

Come già accennato, rispetto ai vari approcci considerati il "nucleo comune" è rappresentato dall'Industria culturale e dai Beni e le attività culturali. La terza e la quarta categoria rispondono poi all'esigenza per il nostro Paese di ampliare la gamma delle attività coinvolte dal tema dei beni culturali. Appare infatti difficile non includere tra i prodotti della nostra cultura vini, formaggi, dolci e prodotti tipici che incorporano storie e saperi dei nostri territori, così come le lavorazioni artigiane (ceramica, oreficeria, mobilio, ecc.) sono vere e proprie produzioni artistiche realizzate grazie a conoscenze e manualità fortemente ancorate a culture centenarie. Va anche detto che tali categorie produttive includono anche alcune attività industriali la cui tecnologia sta fornendo apporti crescenti alla valorizzazione dei beni culturali (si pensi a nuovi materiali, illuminotecnica, ma anche settori legati alla produzione originale di software o al design, che grazie alla codifica a cinque *digit* può essere colto dalla categoria "design e styling").

Un discorso a parte merita la categoria dedicata all'architettura e all'edilizia di riqualificazione, che, se da una parte recupera un tema presente in molti approcci (quello dell'architettura, riguardante la componente "ideativa" del costruire),

dall'altro si arricchisce di una nuova valenza, connessa all'utilizzo di nuovi materiali da costruzione. Al contempo, il tema della riqualificazione edilizia, vista l'entità e il valore del nostro patrimonio demaniale e non, apre una quantità e varietà di potenziali interventi decisamente rilevanti, nonché decisivi per il rilancio dei centri storici del nostro Paese.

A partire da queste attività sono state, quindi, individuate le imprese coinvolte (pari a quasi 900 mila unità) ed è stato quantificato il valore aggiunto prodotto e l'occupazione relativa adottando un procedimento *bottom up* basato sull'articolazione territoriale italiana in province. L'analisi effettuata mette in evidenza un settore culturale che ricopre una posizione di primo piano nell'economia nazionale, quantificabile al 2006 in un valore aggiunto di circa 167 miliardi di euro e un assorbimento di 3,8 milioni di occupati (rispettivamente il 12,7% e 15,4% del totale attività economiche).

La ripartizione tra comparti vede la concentrazione più consistente nell'architettura ed edilizia di riqualificazione (circa 34,8% per il valore aggiunto, 35,6% per l'occupazione), seguita dall'enogastronomia e produzioni tipiche (21,1% nel primo caso e 21,3% nel secondo), dall'industria culturale (17,1% e 15,8%), dalle produzioni di natura industriale e artigianale (16,5% e 16,6%) e, ultimi in termini di concentrazione - ma di importanza basilare per l'intero sistema - i beni e le attività culturali (10,5% e 10,7%). Il "nucleo" di questo complesso di attività economiche, rappresentato da beni culturali e industria culturale, costituisce dunque poco più un quarto del totale.

Dal punto di vista territoriale, il Nord Est presenta le quote più consistenti di reddito e occupazione (rispettivamente 13,4% e 16,3% del totale economia), seguito dal Centro Italia (13,2% e 15,9%).

Apporto delle attività potenzialmente collegate al patrimonio culturale alla formazione del valore aggiunto e dell'occupazione interna, per tipologia

Anno 2006

Settore	Valore aggiunto		Occupazione	
	<i>mil. di euro</i>	<i>%</i>	<i>migl. di unità</i>	<i>%</i>
1. Beni e attività culturali	17.623,7	10,5	409,4	10,7
2. Industria culturale	28.657,5	17,1	606,8	15,8
3. Enogastronomia, produzioni tipiche	35.186,2	21,1	817,5	21,3
4. Produzioni di natura industriale e artigiana	27.503,2	16,5	638,1	16,6
5. Architettura ed edilizia di riqualificazione	58.144,3	34,8	1.366,8	35,6
Totale	167.114,9	100,0	3.838,6	100,0
Totale delle attività economiche*	1.318.134,5	12,7	24.870,9	15,4

* I dati sono al netto della dimensione extra-regio, ovvero del valore aggiunto e dell'occupazione non territorializzabile

Fonte: Elaborazioni Istituto Tagliacarne

I beni e le attività culturali sono particolarmente presenti nel Centro e nel Sud Italia. L'industria culturale (editoria, audiovisivo, ecc.) fa riscontrare presenze significative nel Nord Ovest e nel Centro del Paese. Il settore dell'enogastronomia e delle produzioni tipiche presenta incidenze marcate nell'Italia settentrionale. Nel caso delle produzioni industriali e artigiane, è il Nord Est a mostrare incidenze rilevanti. L'architettura ed edilizia di riqualificazione raggiunge nel Sud il 44,5% del valore aggiunto e il 44,7% dell'occupazione.

Apporto in % delle attività potenzialmente collegate al patrimonio culturale alla formazione del valore aggiunto e dell'occupazione interna, per area geografica

Anno 2006

Regioni	Valore aggiunto			Occupazione		
	<i>v.a. mil. di euro</i>	<i>% su Italia</i>	<i>% su tot. economia</i>	<i>v.a. migl. di unità</i>	<i>% su Italia</i>	<i>% su tot. economia</i>
Nord Ovest	52.165,4	31,2	12,3	1.108,4	28,9	15,0
Nord Est	39.921,3	23,9	13,4	889,4	23,2	16,3
Centro	37.576,8	22,5	13,2	838,0	21,8	15,9
Centro Nord	129.663,5	77,6	12,9	2.835,8	73,9	15,7
Mezzogiorno	37.451,3	22,4	12,0	1.002,8	26,1	14,8
Italia	167.114,9	100,0	12,7	3.838,6	100,0	15,4

Fonte: Elaborazioni Istituto Tagliacarne

Al fine di arricchire e qualificare le analisi svolte, sono stati adottati approcci di indagine diretta, limitando il campo di osservazione alle imprese extra-agricole. La prima attività ha riguardato interviste in profondità su imprese con rilevanti esperienze nei beni culturali; ad essa è stata poi affiancata una indagine telefonica su un campione casuale di 3.730 imprese dei cinque settori considerati, realizzata nel periodo ottobre-dicembre 2008.

Il primo obiettivo di questa fase di indagine era fornire riscontri sul coinvolgimento delle imprese ai temi culturali, al di là di “automatismi” derivanti da classificazioni statistiche. Premessi i margini di soggettività su queste opinioni, circa la metà degli operatori (49,4%), corrispondente a poco più di 440 mila imprese, dimostra di essere coinvolto. Per i beni e le attività culturali, circa 3 imprese su 4 (il 73,2%) dichiarano di partecipare attivamente al processo di sviluppo culturale del Paese, mentre per l’industria culturale la quota è pari al 54,9%. Per enogastronomia, produzione industriale e artigiana e architettura ed edilizia di riqualificazione, la quota (assolutamente non trascurabile) si attesta tra il 46% e il 48%.

In generale, circa 6 imprese su 10 riconoscono nell’innovazione tecnologica un ruolo di particolare rilievo nella crescita delle attività collegate al patrimonio culturale. Tale aspetto è fortemente sentito nel settore dei beni e delle attività culturali, dove il 70,7% delle imprese attribuisce allo sviluppo tecnologico un grande valore, così come in quello dell’industria culturale (63,3%).

Posto che il quadro generale mette in evidenza una non elevata propensione alla relazionalità delle imprese intervistate con altri attori dello sviluppo, la maggior frequenza di relazioni riguarda i rapporti con le istituzioni locali (24,7%). Una quota non molto più bassa riguarda la relazionalità con le associazioni di categoria (23,6%), mentre solo il 14,5% delle imprese intrattiene frequenti rapporti con gli istituti creditizi, e attorno al 6% con i centri servizi, università e i centri di ricerca.

Molti risultati dell’indagine evidenziano infine comportamenti e performance peculiari per le imprese più coinvolte dal tema dei beni culturali, che si segnalano per:

- maggiore attenzione ai temi dell’innovazione, sia in termini di considerazione (82,3% rispetto al 59,5% della media), sia di investimenti programmati (14,7% rispetto a 10,7%);
- maggiore relazionalità con i soggetti considerati, con più enfasi per istituzioni locali, associazioni di categoria e banche;
- maggiore apertura sui mercati esteri (4,8% contro 3,9%);

- maggiori richieste e utilizzo di credito (a fini di innovazione), e, in generale, di considerazione per il mondo bancario (70,1% contro 55,2%);
- migliori *performance* di crescita del fatturato (anche in una fase congiunturale non positiva).

Infine, un elemento rilevante emerso dalle indagini riguarda il credito: più del 50% degli operatori ritiene indispensabile o comunque importante il ruolo delle banche nello sviluppo del settore della cultura.

4. Reddito delle famiglie, Pubblica Amministrazione e differenziali territoriali

4.1 I differenziali territoriali nel reddito disponibile e nel patrimonio delle famiglie

L'impatto della crisi finanziaria sull'economia reale ha interessato non solo le *performance* delle nostre imprese ma anche i consumi delle famiglie (in particolare per quelle a reddito medio-basso), compressi dal calo del clima di fiducia riconducibile in primo luogo ad aspettative sfavorevoli sul versante occupazionale.

Su quest'ultimo fenomeno pesa la flessione attesa del reddito disponibile delle famiglie italiane, che, dopo aver già perso lo 0,3% a prezzi costanti tra il 2007 e il 2008, dovrebbe vedere un ulteriore calo nel 2009 e solo a partire dal 2010 presenterebbe una variazione di segno nuovamente positivo (+0,3%). Anche a prezzi correnti risulta evidente un rallentamento rispetto al recente passato, con un tasso di variazione leggermente ridotto nel 2008 (+2,9%, contro il +3,2% del 2007) e una netta frenata nelle attese per il biennio 2009-2010 (+1,3%).

In un quadro di incertezza sulle prospettive di crescita a breve termine, le famiglie hanno dunque risentito in maniera evidente del peggioramento delle condizioni economiche generali. L'inadeguato andamento dei redditi monetari non ha consentito infatti di mantenere quella tendenza al graduale miglioramento del tenore di vita che si era quasi costantemente verificata negli ultimi anni. Si tratta, inoltre, di un fenomeno che si manifesta in maniera alquanto differenziata su scala territoriale: nelle regioni meridionali - nonostante la minore esposizione alle dimensioni internazionali della crisi e il maggior apporto del settore pubblico - la variazione del reddito a prezzi correnti dovrebbe subire un rallentamento, sfiorando il punto percentuale nel biennio 2009-2010; nelle altre regioni oscillerebbe, invece, tra il +1,6% (nel caso del Nord Ovest) e il +1,3% (per il Centro).

Considerando, al contempo, il pericolo di un ulteriore aggravio del divario fra il Centro-Nord e il Sud del Paese in termini di capacità di generare ricchezza (se le regioni meridionali non agganceranno i primi segnali di miglioramento del clima economico tra la fine dell'anno e l'inizio del prossimo, il valore del loro PIL per abitante dovrebbe attestarsi nella media del biennio 2009-2010 al 67,3% di quello nazionale, con un gap superiore di mezzo punto a quello del 2008), risulta evidente

una situazione di più diffuso disagio per le popolazioni di queste aree. Un divario che rischia di tradursi in una profonda lacerazione nella crescita economica e sociale dell'Italia e che rende indispensabili alcuni interventi mirati alla riduzione delle diseconomie esterne per le imprese locali, tali da far sì che la prossima inversione del ciclo veda uno sviluppo diffuso e durevole per tutto il nostro territorio.

**L'evoluzione 2008-2010 del reddito disponibile
delle famiglie nelle regioni italiane**

Tassi di var. % medi del periodo (a prezzi correnti, anno di riferimento 2000)

	2008	2009-2010
Piemonte	3,4	1,4
Valle d'Aosta	3,0	1,3
Lombardia	3,0	1,8
Trentino Alto Adige	3,1	1,7
Veneto	3,1	1,5
Friuli Venezia Giulia	3,0	1,6
Liguria	2,8	1,2
Emilia Romagna	3,1	1,3
Toscana	3,1	1,1
Umbria	3,0	1,3
Marche	2,9	1,5
Lazio	3,1	1,4
Abruzzo	2,6	0,8
Molise	2,8	0,5
Campania	2,3	1,0
Puglia	2,2	0,7
Basilicata	2,8	0,7
Calabria	2,7	0,8
Sicilia	2,7	0,9
Sardegna	2,7	1,0
<i>Nord Ovest</i>	3,1	1,6
<i>Nord Est</i>	3,1	1,5
<i>Centro</i>	3,0	1,3
<i>Mezzogiorno</i>	2,5	0,8
Italia	2,9	1,3

Fonte: Unioncamere-Prometeia, Scenari di sviluppo delle economie locali italiane 2009-2012 (maggio 2009)

Le situazioni differenziate viste con riferimento all'attuale momento economico riflettono tendenze già chiare nel recente passato, con alcune aree in cui il reddito disponibile ha evidenziato una dinamica un po' più favorevole che in altre. Le stime dell'Istituto Guglielmo Tagliacarne relative al reddito disponibile delle famiglie residenti a livello regionale (compresi gli stranieri regolarmente iscritti in anagrafe) indicano un valore pari a 1.014.659,2 milioni di euro nel 2006 e a 1.046.379,0 milioni nel 2007, con un incremento fra i due anni pari appena al 3,1%, solo lievemente superiore alla variazione (+1,8%) contemporaneamente registrata dall'indice dei prezzi al consumo per l'intera collettività. In quasi tutte le regioni, gli incrementi monetari del reddito sono risultati generalmente piuttosto contenuti, anche se l'escursione si estende dal minimo dell'1,0% registrato dal Molise al 4,4% della Valle d'Aosta; e se, con riferimento alle due grandi ripartizioni del territorio nazionale, si passa da un modesto 2,0% per il Mezzogiorno ad un più soddisfacente 3,5% per il Centro-Nord.

I valori pro capite presentano generalmente variazioni ancora più ridotte rispetto a quelle in precedenza accennate, non fosse altro perché la popolazione a metà anno (passata, a livello nazionale, dai 58.941 mila abitanti del 2006 ai 59.375 mila del 2007) è cresciuta quasi dappertutto. Fanno eccezione soltanto la Liguria e il Molise, dove la popolazione è rimasta sostanzialmente inalterata, e la Basilicata che ha addirittura segnato una sia pur lieve flessione (-0,3%).

Reddito disponibile delle famiglie residenti nelle singole regioni – Anni 2006 e 2007*Valori a prezzi correnti*

Regioni	Anno 2006		Anno 2007		Var.% (2007/2006)	
	Totale (milioni di euro)	Pro capite (euro)	Totale (milioni di euro)	Pro capite (euro)	Totale	Pro capite
Piemonte	86.209,1	19.831	88.928,6	20.317	3,2	2,5
Valle d'Aosta	2.622,6	21.083	2.738,2	21.837	4,4	3,6
Lombardia	196.351,1	20.646	203.901,8	21.253	3,8	2,9
Trentino-Alto Adige	19.856,9	20.059	20.697,9	20.678	4,2	3,1
Veneto	90.472,5	19.023	94.396,3	19.654	4,3	3,3
Friuli-Ven. Giulia	23.220,7	19.184	23.799,7	19.551	2,5	1,9
Liguria	31.052,5	19.299	31.970,1	19.871	3,0	3,0
Emilia-Romagna	88.867,4	21.132	91.974,5	21.643	3,5	2,4
Toscana	69.553,2	19.166	70.383,4	19.243	1,2	0,4
Umbria	15.179,9	17.440	15.677,1	17.841	3,3	2,3
Marche	27.470,6	17.926	28.720,8	18.595	4,6	3,7
Lazio	99.815,4	18.488	103.911,7	18.800	4,1	1,7
Abruzzo	18.991,4	14.524	19.747,2	14.995	4,0	3,2
Molise	4.508,0	14.066	4.551,0	14.202	1,0	1,0
Campania	70.268,9	12.135	71.040,9	12.247	1,1	0,9
Puglia	51.944,0	12.760	53.686,0	13.180	3,4	3,3
Basilicata	7.982,1	13.467	8.223,8	13.911	3,0	3,3
Calabria	24.996,0	12.490	25.349,1	12.656	1,4	1,3
Sicilia	62.044,5	12.367	62.836,6	12.509	1,3	1,1
Sardegna	23.252,4	14.028	23.844,3	14.342	2,5	2,2
Centro-Nord	750.671,9	19.660	777.100,1	20.140	3,5	2,4
Mezzogiorno	263.987,3	12.717	269.278,9	12.952	2,0	1,8
Italia	1.014.659,2	17.215	1.046.379,0	17.623	3,1	2,4

Fonte: Unioncamere - Istituto Guglielmo Tagliacarne e Istat

Al di là della diversa evoluzione registrata tra i due anni, le variazioni non sono state comunque così elevate da alterare le graduatoria regionale dei redditi pro capite, che nel 2007 vede la Valle d'Aosta al primo posto con un valore medio di 21.837 euro e all'ultimo la Campania con un valore (12.247 euro) inferiore del 43,9% rispetto alla prima. In sintesi, raggruppando le regioni secondo il livello raggiunto dai rispettivi valori medi per abitante, la graduatoria presenta:

- un primo gruppo di 5 regioni (comprendenti, in ordine decrescente di reddito, Valle d'Aosta, Emilia-Romagna, Lombardia, Trentino-Alto Adige e Piemonte) il cui valore risulta sempre superiore ai 20 mila euro;

- un secondo gruppo, comprendente 7 regioni, di cui 3 settentrionali (Liguria, Veneto e Friuli-Venezia Giulia) aventi un reddito di poco inferiore ai 20 mila euro, e 4 dell'Italia centrale (Lazio, Marche, Toscana e Umbria) con un reddito approssimativamente compreso tra i 18 e i 19 mila euro;
- un terzo gruppo, al quale appartengono tutte le regioni del Mezzogiorno, a loro volta distinguibili tra quelle che presentano un reddito medio-basso (Abruzzo, Sardegna, Molise, Basilicata e Puglia), collocabile all'incirca tra i 13 e i 15 mila euro, e le ultime 3 (Calabria, Sicilia e Campania) che, con valori tutti inferiori ai 13 mila euro, si possono definire di livello basso.

Le precedenti valutazioni possono essere opportunamente integrate con le stime effettuate sempre dall'Istituto Tagliacarne circa il reddito disponibile per classi di ampiezza delle famiglie. A tal fine occorre rilevare che, potendosi disporre correntemente soltanto dell'ammontare complessivo delle famiglie tratto dalle statistiche anagrafiche, si è reso necessario estrapolare la distribuzione per classe di ampiezza risultante dalla rilevazione censuaria dell'ottobre 2001. In questo modo si è pervenuti ad una stima del numero delle famiglie (e della relativa popolazione) distinte a seconda che fossero composte da una sola persona o che comprendessero due, tre, quattro o più componenti.

L'analisi dei dati relativi alla distribuzione del reddito disponibile per classe di ampiezza delle famiglie residenti evidenzia innanzitutto che la quota più rilevante del reddito disponibile (29,6%) spetta ai nuclei familiari con due componenti. Ciò non deve sorprendere se si considera, fra l'altro, la marcata diffusione anche nel nostro Paese delle coppie senza figli in cui entrambi i partner lavorano, cioè i cosiddetti *dinks* (*dual income no kids*), che rappresentano circa un quarto delle famiglie italiane. All'estremo opposto si collocano le famiglie numerose, ossia quelle con più di quattro componenti, che mediamente assorbono appena il 9,1% del reddito totale. Naturalmente, la diversa composizione delle percentuali per riga e la diversa incidenza dei redditi dei singoli scaglioni sul totale nazionale dipendono da vari fattori, tra i quali si evidenziano l'ammontare delle famiglie e quello del reddito disponibile, l'uno e l'altro diversamente distribuiti fra le modalità considerate; e, sottostanti a tali aggregati, il numero dei percettori di reddito e la consistenza dei carichi familiari. Quest'ultimo elemento influenza in misura notevole la ripartizione del reddito disponibile per classi di ampiezza delle famiglie, tenuto conto che il nostro sistema fiscale, da un lato, colpisce con aliquote progressive il reddito della singola persona fisica e, dall'altro, prevede detrazioni di importo molto contenuto per i carichi di famiglia.

Reddito disponibile delle famiglie per numero di componenti – Anno 2007

Ripartizioni territoriali	1 componente	2 componenti	3 componenti	4 componenti	Più di 4 componenti	Totale
<i>Dati assoluti in milioni di euro</i>						
Nord Ovest	66.865,1	108.609,6	85.594,3	46.146,0	20.323,7	327.538,7
Nord Est	41.992,0	71.834,2	58.569,3	39.204,7	19.268,1	230.868,4
Centro	38.562,3	65.573,4	53.546,6	41.687,6	19.323,1	218.693,0
Centro-Nord	147.419,4	246.017,2	197.710,2	127.038,3	58.914,9	777.100,1
Mezzogiorno	37.908,4	63.899,2	57.942,6	73.652,3	35.876,4	269.278,9
Italia	185.327,9	309.916,4	255.652,7	200.690,6	94.791,3	1.046.379,0
<i>Percentuali sul totale ripartizione</i>						
Nord Ovest	20,4	33,2	26,1	14,1	6,2	100,0
Nord Est	18,2	31,1	25,4	17,0	8,3	100,0
Centro	17,6	30,0	24,5	19,1	8,8	100,0
Centro-Nord	19,0	31,7	25,4	16,3	7,6	100,0
Mezzogiorno	14,1	23,7	21,5	27,4	13,3	100,0
Italia	17,7	29,6	24,4	19,2	9,1	100,0
<i>Percentuali sul totale Italia</i>						
Nord Ovest	36,1	35,0	33,5	23,0	21,4	31,3
Nord Est	22,7	23,2	22,9	19,5	20,3	22,1
Centro	20,8	21,2	20,9	20,8	20,4	20,9
Centro-Nord	79,5	79,4	77,3	63,3	62,2	74,3
Mezzogiorno	20,5	20,6	22,7	36,7	37,8	25,7
Italia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Unioncamere - Istituto Guglielmo Tagliacarne

Per analizzare più da vicino i divari di reddito sussistenti tra i nuclei di diversa ampiezza, sono state confrontate le stime del reddito medio delle famiglie residenti nelle grandi circoscrizioni territoriali del Paese. Da tale analisi si rileva che, tenuto anche conto dei fitti figurativi delle abitazioni di proprietà, il reddito disponibile si è attestato nel 2007 su un valore medio nazionale di 43.376 euro e che, rispetto ad esso, le famiglie del Nord-Est hanno conseguito un surplus del 12,1%, un po' più marcato di quello contemporaneamente registrato sia dalle famiglie del Nord-Ovest (9,6%) che da quelle del Centro (6,5%). Più in generale, le regioni del Centro-Nord complessivamente considerate hanno messo a segno un divario positivo – sempre rispetto alla media nazionale – del 9,4%, mentre quelle del Mezzogiorno si sono attestate quasi 20 punti sotto la media.

Reddito disponibile medio per famiglia secondo il numero di componenti – Anno 2007

Ripartizioni territoriali	1 componente	2 componenti	3 componenti	4 componenti	Più di 4 componenti	Totale
<i>Dati assoluti in euro</i>						
Nord Ovest	29.639	48.347	61.244	61.896	83.104	47.537
Nord Est	29.120	48.135	59.875	64.805	83.138	48.611
Centro	28.179	44.860	56.263	59.313	77.155	46.185
Centro-Nord	29.097	47.306	59.417	61.869	81.065	47.458
Mezzogiorno	20.153	31.620	41.455	47.057	40.580	34.751
Italia	26.675	42.916	54.104	55.462	58.845	43.376
<i>Percentuali sul totale Italia</i>						
Nord Ovest	111,1	112,7	113,2	111,6	141,2	109,6
Nord Est	109,2	112,2	110,7	116,8	141,3	112,1
Centro	105,6	104,5	104,0	106,9	131,1	106,5
Centro-Nord	109,1	110,2	109,8	111,6	137,8	109,4
Mezzogiorno	75,5	73,7	76,6	84,8	69,0	80,1
Italia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Unioncamere - Istituto Guglielmo Tagliacarne

Dal confronto tra gli indici (con base Italia=100) relativi alle due grandi aree del Centro-Nord e del Mezzogiorno emerge inoltre che, via via che dalle famiglie con un componente si passa a quelle con due o più componenti, il divario si va accentuando. In particolare, esso raggiunge la punta più elevata in corrispondenza delle famiglie con più di quattro componenti, riguardo alle quali il Centro-Nord sale a quota 137,8 (rispetto alla sua media di 109,4), mentre il Mezzogiorno si riduce ad un più modesto 69,0 (rispetto alla propria media di 80,1). In termini assoluti, contro un valore medio nazionale pari a 58.845 euro, le famiglie più numerose (con più di 4 componenti) del Centro-Nord avrebbero conseguito un reddito medio di 81.065 euro, contro i 40.580 delle corrispondenti famiglie del Mezzogiorno.

Ma in che misura redditi monetari di entità così disparata sono in grado di soddisfare le esigenze della famiglia? E quanto influiscono, a questo riguardo, le “economie di scala” che si verificano quando più persone della stessa famiglia vivono sotto lo stesso tetto, mettono in comune le risorse materiali di cui dispongono e utilizzano congiuntamente alcuni servizi? Gli studiosi che si sono occupati di questo argomento hanno messo a punto apposite scale di equivalenza, comprendenti una serie di coefficienti che indicano di quanto dovrebbe accrescersi il reddito al crescere della dimensione della famiglia perché si mantenga costante il livello di

benessere economico. Ebbene, pur pervenendo a risultati tra loro non del tutto concordanti, dal confronto tra i tassi di equivalenza elaborati da vari organismi, tra i quali l'OCSE, e i dati di seguito presentati, gli scostamenti ottenuti non sembrano essere rilevanti, per lo meno se ci si ferma alle famiglie con due o tre componenti. Il divario diviene invece piuttosto ampio per le famiglie dell'ultima classe, per le quali il livello di benessere assicurato dal proprio reddito risulta generalmente inferiore di circa 15 punti percentuali rispetto a quello teorico risultante dai tassi di equivalenza.

Ma se si considera che l'ampiezza delle famiglie varia da provincia a provincia e che, sia pure con qualche eccezione, quelle più numerose si trovano nell'area meridionale, un confronto più corretto può essere effettuato dividendo il reddito di ogni scaglione di famiglie per il corrispondente numero di persone che ne beneficiano. Alle stime sopra illustrate occorrerà, in altri termini, sostituire le stime del reddito per componente (o pro capite), sempre con riferimento al 2007. Se per semplicità ci si limita a confrontare i dati delle grandi aree già considerate (cioè il Centro-Nord e il Mezzogiorno), il divario tra i rispettivi redditi pro capite si mantiene anche in questo caso elevato, fino a raggiungere per le famiglie con più di quattro componenti indici rispettivamente pari a 117,9 per la prima ripartizione e 80,0 per l'altra.

Reddito disponibile pro capite delle famiglie secondo il numero di componenti - Anno 2007

Ripartizioni territoriali	1 componente	2 componenti	3 componenti	4 componenti	Più di 4 componenti	Totale
<i>Dati assoluti in euro</i>						
Nord Ovest	29.639	24.173	20.415	15.474	11.409	20.855
Nord Est	29.120	24.068	19.958	16.201	12.935	20.484
Centro	28.179	22.430	18.754	14.828	11.714	18.840
Centro-Nord	29.097	23.653	19.806	15.467	11.973	20.140
Mezzogiorno	20.153	15.810	13.818	11.764	8.127	12.952
Italia	26.675	21.458	18.035	13.866	10.154	17.623
<i>Incidenza sul totale Italia (n.i. Italia = 100)</i>						
Nord Ovest	111,1	112,7	113,2	111,6	112,4	118,3
Nord Est	109,2	112,2	110,7	116,8	127,4	116,2
Centro	105,6	104,5	104,0	106,9	115,4	106,9
Centro-Nord	109,1	110,2	109,8	111,6	117,9	114,3
Mezzogiorno	75,5	73,7	76,6	84,8	80,0	73,5
Italia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Unioncamere - Istituto Guglielmo Tagliacarne

D'altra parte, se i dati sul reddito disponibile delle famiglie colgono il livello di benessere della collettività da un solo punto di vista (sia pure tra i più significativi), vi sono altri aspetti, di carattere sia economico che sociale, che meriterebbero ugualmente di essere considerati; e ciò non solo per poter disporre di un'immagine più completa della situazione, ma anche per ragioni di carattere puramente statistico giustificate dal diverso grado di approssimazione delle informazioni utilizzate.

Rimanendo nel campo dei fenomeni economici, un contributo ai problemi qui sollevati può essere fornito dalle valutazioni del patrimonio delle famiglie che l'Istituto Tagliacarne ha effettuato a livello provinciale per gli anni dal 2004 al 2007, distinguendo il relativo totale tra la categoria delle attività reali (abitazioni e terreni agricoli) e quella delle attività finanziarie (depositi bancari e postali, titoli di Stato, obbligazioni, azioni e partecipazioni, fondi pensione e altre riserve). Considerando i soli cespiti patrimoniali suscettibili di produrre un reddito (con esclusione, quindi, di vari beni come autovetture, imbarcazioni da diporto, mobili, elettrodomestici, gioielli, etc.) ed escludendo i debiti contratti con le banche o con altri operatori economici, il patrimonio lordo delle famiglie italiane nel 2007 è ammontato a 9.295 miliardi di euro, corrispondenti ad un valore medio di quasi 383 mila euro per famiglia. Rispetto all'anno precedente, allorquando il valore totale era stato stimato in circa 8.943 miliardi di euro e quello per famiglia in poco più di 374 mila, si sono perciò realizzati incrementi monetari rispettivamente pari a 3,9% e 2,3%. Sia pure in misura diversa tra regione e regione, le variazioni rispetto al 2006 hanno assunto carattere di generalità. Il divario massimo si è verificato, per quanto riguarda il patrimonio totale, tra l'incremento del 5,8% dell'Abruzzo e quello dell'1,7% della Liguria; e analogamente per quanto riguarda i valori medi per famiglia, all'incremento del 4,1% registrato dalla Sicilia si è contrapposta la sostanziale stazionarietà della Toscana (0,1%).

Dalla distribuzione regionale dei dati al 2007 si evince inoltre che la quota più consistente del patrimonio dell'intero Paese viene assorbita dalla Lombardia (1.938 miliardi di euro, pari al 20,9% del totale), alla quale fanno seguito, con aliquote tutte superiori al 9%, altre tre regioni del Nord (Emilia-Romagna, Veneto e Piemonte) ed una del Centro (Lazio). Sesta in ordine d'importanza appare invece la Toscana (612 miliardi di euro, pari al 6,6% del totale nazionale), a sua volta seguita, con un divario attorno ad un punto percentuale, dalla Campania e dalla Sicilia.

Valore del patrimonio delle famiglie per regione - Anni 2006-2007

Regioni	Totale (milioni di euro)			Per famiglia (euro)		
	2006	2007	Variaz. %	2006	2007	Variaz. %
Piemonte	816.608	849.699	4,1	422.514	432.839	2,4
Valle d'Aosta	29.457	30.394	3,2	512.590	518.793	1,2
Lombardia	1.843.639	1.937.766	5,1	452.737	468.873	3,6
Trentino-A.A.	181.312	186.276	2,7	447.861	450.739	0,6
Veneto	848.492	876.260	3,3	443.354	449.159	1,3
Friuli-V.G.	205.586	214.485	4,3	383.877	394.607	2,8
Liguria	340.103	345.807	1,7	440.465	445.033	1,0
Emilia Romagna	855.549	884.928	3,4	463.906	470.769	1,5
Toscana	600.408	612.419	2,0	391.236	391.628	0,1
Umbria	121.785	125.492	3,0	345.882	348.860	0,9
Marche	222.984	234.748	5,3	368.300	379.023	2,9
Lazio	850.165	879.124	3,4	388.564	393.633	1,3
Abruzzo	145.128	153.594	5,8	283.875	293.761	3,5
Molise	34.003	34.957	2,8	272.235	277.604	2,0
Campania	565.293	591.053	4,6	278.888	288.085	3,3
Puglia	419.585	433.795	3,4	283.358	290.410	2,5
Basilicata	48.889	50.522	3,3	219.332	224.524	2,4
Calabria	154.247	162.887	5,6	207.431	215.676	4,0
Sicilia	490.837	515.054	4,9	253.314	263.619	4,1
Sardegna	168.792	175.356	3,9	261.183	266.060	1,9
Centro-Nord	6.916.088	7.177.398	3,8	426.573	435.121	2,0
Mezzogiorno	2.026.774	2.117.218	4,5	263.413	271.881	3,2
Italia	8.942.862	9.294.616	3,9	374.062	382.770	2,3

Fonte: Unioncamere - Istituto Guglielmo Tagliacarne

Considerate nel loro insieme, le otto regioni fin qui citate, che sono le più importanti anche dal punto di vista demografico, accolgono quasi il 77% dell'intero patrimonio nazionale, lasciando alle altre regioni - fra le quali se ne contano tre di dimensione ridotta (Valle d'Aosta, Molise e Basilicata) - il rimanente 23%.

Se però dai valori totali si passa a quelli medi per famiglia, l'ordine di successione delle regioni diviene alquanto diverso e ovviamente più significativo. In testa alla corrispondente graduatoria si pongono infatti in questo caso la Valle d'Aosta, con un importo medio di 519 mila euro, e l'Emilia-Romagna con 471 mila. Su valori tutti superiori ai 430 mila euro per famiglia si collocano, successivamente, la Lombardia (469 mila), il Trentino-Alto Adige (451 mila), il Veneto (449 mila), la

Liguria (445 mila) e il Piemonte (432 mila), alle quali fanno seguito tutte le altre regioni, con in coda la Calabria, che anche in questa particolare classifica occupa (con i suoi 216 mila euro) l'ultimo posto.

Il divario tra il valore minimo toccato dalla Calabria e il massimo della Valle d'Aosta risulta perciò pari al 58,4%: uno scarto che si accentuerebbe ancora di più se, anziché sui valori medi per famiglia, il calcolo fosse effettuato sui corrispondenti valori per abitante, dal momento che le famiglie calabresi presentavano nel 2007 (con una media di 2,7 componenti) un'ampiezza superiore a quella delle famiglie valdostane (2,1 componenti).

La distribuzione delle attività reali e finanziarie nelle diverse regioni e grandi ripartizioni del Paese fa emergere significative differenze tra il Centro-Nord e il Mezzogiorno. Mentre nel Centro-Nord le quote di pertinenza delle attività reali (pari al 59,2% del totale) e delle attività finanziarie (pari al 40,8%) divergono tra loro di poco meno di 19 punti percentuali, lo stesso non accade nel Mezzogiorno, dove ad una consistente aliquota di attività reali (69,4%) fa riscontro una più contenuta incidenza di quelle finanziarie (30,6%), con un divario di quasi 39 punti percentuali.

È significativo a questo riguardo rilevare che, tra abitazioni e terreni - che nel loro complesso assorbono in Italia il 61,5% del patrimonio complessivo - alcune regioni del Mezzogiorno superano il 70%. Il caso limite è rappresentato dalle due isole (Sicilia e Sardegna), le cui attività reali superano il 72%; a loro volta seguite, in questa graduatoria degli impieghi meno aleatori, dalla Puglia con una percentuale di poco inferiore (71,5%).

In senso diametralmente opposto si dispongono invece le maggiori regioni del Nord, che in termini di attività finanziarie raggiungono rispettivamente il 45,6% in Piemonte, il 43,5% in Lombardia e il 42,5% in Emilia-Romagna.

In generale si può affermare che l'incidenza delle attività finanziarie si accresce al crescere del livello di sviluppo economico dell'area, sia pure con qualche eccezione. Infatti, nonostante si tratti di aree ad alto livello di sviluppo, due fra le regioni del Nord in precedenza citate (Valle d'Aosta e Trentino-Alto Adige), alle quali si aggiunge per motivi analoghi il Friuli-Venezia Giulia, presentano un'incidenza del patrimonio finanziario attorno al 33-36%, solo di poco superiore a quella delle regioni meridionali.

Ma se è vero che i livelli di "finanziarizzazione" delle aree centro-settentrionali sono nel loro complesso generalmente elevati, è anche vero che, come si può desumere da un esame più approfondito dei dati, l'articolazione interna dell'attivo finanziario appare fortemente differenziata. La distribuzione tra depositi, valori

mobiliari e riserve varia infatti da regione e regione in funzione di vari fattori, tra i quali possono annoverarsi la quota dei lavoratori a reddito fisso, la propensione al risparmio, la tendenza a detenere strumenti finanziari rischiosi, il grado di fiducia riposto nelle istituzioni finanziarie, ecc.

Distribuzione % del patrimonio delle famiglie per categoria e regione di appartenenza - Anno 2007

Regioni	Attività reali			Attività finanziarie				Totale generale
	Abitazioni	Terreni	Totale	Depositi	Valori mobiliari	Riserve	Totale	
Piemonte	51,6	2,8	54,4	8,1	30,0	7,5	45,6	100,0
Valle d'Aosta	63,0	1,4	64,4	7,7	22,4	5,5	35,6	100,0
Lombardia	55,0	1,4	56,5	8,7	26,8	8,1	43,5	100,0
Trentino-A.A.	62,2	4,2	66,4	8,8	19,0	5,8	33,6	100,0
Veneto	56,9	3,3	60,2	8,1	24,0	7,6	39,8	100,0
Friuli-V.G.	60,9	3,8	64,7	8,3	19,1	8,0	35,3	100,0
Liguria	59,8	0,3	60,1	7,6	26,4	5,8	39,9	100,0
Emilia Romagna	53,3	4,2	57,5	7,6	27,6	7,2	42,5	100,0
Toscana	61,8	1,8	63,5	9,0	19,9	7,6	36,5	100,0
Umbria	57,4	3,0	60,5	9,7	21,0	8,9	39,5	100,0
Marche	59,9	2,8	62,7	10,7	19,0	7,6	37,3	100,0
Lazio	61,9	1,1	63,0	11,5	17,7	7,8	37,0	100,0
Abruzzo	64,5	2,8	67,3	13,3	11,8	7,6	32,7	100,0
Molise	60,7	6,0	66,7	16,4	8,4	8,4	33,3	100,0
Campania	65,6	1,0	66,6	12,6	12,9	7,9	33,4	100,0
Puglia	67,7	3,8	71,5	10,0	10,6	7,8	28,5	100,0
Basilicata	53,0	10,2	63,1	16,1	11,7	9,1	36,9	100,0
Calabria	61,8	4,1	65,9	15,1	9,9	9,1	34,1	100,0
Sicilia	70,2	2,1	72,3	10,3	9,8	7,6	27,7	100,0
Sardegna	66,9	5,2	72,2	10,3	10,2	7,4	27,8	100,0
Centro-Nord	56,9	2,3	59,2	8,8	24,4	7,6	40,8	100,0
Mezzogiorno	66,5	2,9	69,4	11,7	11,0	7,9	30,6	100,0
Italia	59,1	2,4	61,5	9,5	21,4	7,7	38,5	100,0

Fonte: Unioncamere - Istituto Guglielmo Tagliacarne

4.2 L'indebitamento delle famiglie: una analisi provinciale

Tra i punti di forza dell'economia italiana ai quali generalmente si fa riferimento per evidenziare i fattori che possono consentire di uscire prima e meglio dalla crisi, vi sono la maggiore propensione al risparmio e il minore indebitamento

del “Sistema Italia” rispetto al “mondo anglosassone”. Due sono gli indicatori macroeconomici che si utilizzano per supportare questa affermazione: notoriamente l’Italia ha un elevato debito pubblico (104% del PIL) ma un basso livello di indebitamento delle famiglie (30% del PIL). Un indebitamento delle famiglie molto più basso degli USA (66% del PIL) e della Gran Bretagna (44% del PIL) e in linea con l’indebitamento degli altri Paesi dell’UE (come Germania, Spagna e Olanda).

Se, in termini di stock, l’indebitamento delle famiglie è contenuto, in termini di flussi si rilevano, tuttavia, segnali di un forte incremento nel recente passato. Infatti, tra il settembre 2007 e il settembre 2008 (ultimo dato disponibile) l’indebitamento delle famiglie italiane, se consideriamo solo l’indebitamento bancario¹⁸, è cresciuto mediamente dell’1,6% con punte superiori al 9% a Lecce, e dell’8% circa a Parma, Trento e Lodi e con 65 province con incrementi superiori al valore medio nazionale. Al contrario, in 23 realtà provinciali assistiamo nello stesso periodo ad un decremento: in testa a questa specifica graduatoria risulta essere Grosseto (con una riduzione dell’indebitamento delle famiglie dell’11,1%), seguita da Teramo (-8%) e Biella (-7,7%).

¹⁸ I dati relativi agli impieghi si riferiscono, secondo la definizione dalla Banca d’Italia, ai “finanziamenti erogati dalle banche a soggetti non bancari. L’aggregato comprende: rischio di portafoglio, scoperti di conto corrente, finanziamento per anticipi (su effetti e altri documenti salvo buon fine, all’importazione e all’esportazione), mutui, anticipazioni non regolate in conto corrente, riporti, sovvenzioni diverse non regolate in conto corrente, prestiti su pegno, prestiti contro cessione di stipendio, cessioni di credito, impieghi con fondi di terzi in amministrazione, altri investimenti finanziari (accettazioni bancarie negoziate, *commercial papers*, ecc.) sofferenze, effetti insoluti e protesti di proprietà. L’aggregato è al netto degli interessi e delle operazioni pronti contro termine”.

**Graduatoria provinciale delle variazioni percentuali degli impieghi delle famiglie
tra il terzo trimestre 2008 ed il terzo trimestre 2007**

Posto in graduatoria	Provincia	Variazione % Settembre 2008 - Settembre 2007	Posto in graduatoria	Provincia	Variazione % Settembre 2008 - Settembre 2007
1	Lecce	9,1	53	Caltanissetta	2,4
2	Parma	8,0	54	Como	2,3
3	Trento	7,9	55	Taranto	2,2
4	Lodi	7,8	56	Siracusa	2,2
5	Cosenza	7,5	57	Varese	2,1
6	Ragusa	6,8	58	Prato	2,1
7	Verona	6,8	59	Crotone	2,1
8	Palermo	6,7	60	Foggia	2,0
9	Frosinone	6,7	61	Viterbo	2,0
10	Reggio Calabria	6,3	62	Enna	1,9
11	Cuneo	5,9	63	Pesaro e Urbino	1,9
12	Rieti	5,5	64	Latina	1,8
13	Bolzano	5,4	65	Novara	1,7
14	Isernia	5,4	66	Perugia	1,3
15	Benevento	5,2	67	Pistoia	1,1
16	Treviso	4,9	68	Pisa	1,1
17	Forlì	4,8	69	Gorizia	0,9
18	Vicenza	4,8	70	Cagliari	0,9
19	Bergamo	4,7	71	Aosta	0,6
20	Campobasso	4,7	72	Rimini	0,6
21	Avellino	4,5	73	Catanzaro	0,6
22	Ravenna	4,4	74	Trieste	0,6
23	Savona	4,2	75	Nuoro	0,5
24	Venezia	4,1	76	Matera	0,4
25	Reggio Emilia	4,1	77	Bologna	0,3
26	Caserta	4,1	78	Ferrara	0,1
27	Padova	4,0	79	Napoli	0,1
28	Vibo Valentia	3,9	80	Verbania	0,1
29	Modena	3,9	81	Pescara	-0,1
30	Belluno	3,9	82	La Spezia	-0,1
31	Chieti	3,8	83	Genova	-0,3
32	Alessandria	3,7	84	Lucca	-0,4
33	Catania	3,7	85	Roma	-0,5
34	Brindisi	3,7	86	Bari	-0,9
35	Mantova	3,5	87	Asti	-1,2
36	Imperia	3,5	88	L'Aquila	-1,3
37	Brescia	3,4	89	Ascoli Piceno	-1,5
38	Piacenza	3,4	90	Milano	-1,8
39	Pordenone	3,3	91	Oristano	-1,9
40	Sondrio	3,2	92	Massa Carrara	-2,2
41	Agrigento	3,1	93	Macerata	-2,3
42	Ancona	3,1	94	Lecco	-3,0
43	Sassari	3,1	95	Salerno	-3,2
44	Torino	3,1	96	Firenze	-3,7
45	Udine	3,0	97	Arezzo	-4,0
46	Cremona	2,8	98	Potenza	-6,0
47	Messina	2,8	99	Livorno	-6,8
48	Vercelli	2,8	100	Siena	-6,9
49	Rovigo	2,7	101	Biella	-7,7
50	Trapani	2,7	102	Teramo	-8,0
51	Pavia	2,6	103	Grosseto	-11,1
52	Terni	2,5		ITALIA	1,6

Fonte: elaborazione Unioncamere - Istituto Tagliacarne su dati Banca d'Italia

Se si amplia il periodo di riferimento e si passa da una logica di tipo congiunturale ad una di medio-lungo periodo, è possibile rilevare che tra il terzo trimestre 2008 ed il terzo trimestre 2004 la variazione media nazionale ha registrato un incremento del 42,9% con punte del 60% a Caserta (+68,9%), Chieti (62,3%), Reggio Emilia (+61,8%) e Napoli (+60,8%). Inoltre, ben 22 province superano la soglia di incremento dell'indebitamento del 50%. Al contrario, i minori incrementi li rileviamo ad Asti (19,3%), Potenza (22%) e Trieste (24,5%).

Da queste due tipologie di dati si evince come il rapporto tra le famiglie italiane e il credito sia profondamente cambiato negli ultimi anni, sia nelle province del Nord che in quelle del Sud. Le stesse valutazioni possono tuttavia essere fatte da un punto di vista strutturale e di "sostenibilità" da parte dell'economia locale, utilizzando l'incidenza dello stock dell'indebitamento delle famiglie rispetto al PIL provinciale. A questo proposito la situazione delle province italiane cambia rispetto alle dinamiche evidenziate in precedenza, in alcuni casi anche in maniera rilevante. Infatti, tra le prime 10 province per indebitamento delle famiglie sul PIL ben 8 appartengono alle regioni del Nord (le prime tre province d'Italia sono Trento, 31,8% del PIL; Lodi, 31,3%; Como, 30,7%), mentre solo due appartengono al Mezzogiorno (Palermo, 30,7% e Catania, 29,9%) e ben 39 province hanno un valore dell'indebitamento bancario delle famiglie superiore alla media nazionale (24% sul PIL).

**Graduatoria provinciale dell'incidenza percentuale degli impieghi delle famiglie
sul PIL al terzo trimestre 2008**

Posto in graduatoria	Provincia	Var. %	Posto in graduatoria	Provincia	Var. %
1	Trento	31,8	53	Verbania	23,2
2	Lodi	31,3	54	Ferrara	23,1
3	Como	30,7	55	Terni	23,0
4	Palermo	30,7	56	La Spezia	22,9
5	Catania	29,9	57	Foggia	22,9
6	Pesaro e Urbino	29,7	58	Firenze	22,9
7	Reggio Emilia	29,5	59	Udine	22,9
8	Pistoia	29,3	60	Caltanissetta	22,8
9	Prato	28,9	61	Livorno	22,8
10	Varese	28,4	62	L'Aquila	22,8
11	Rimini	28,3	63	Crotone	22,6
12	Pescara	28,1	64	Biella	22,0
13	Siena	28,1	65	Trieste	21,9
14	Pavia	27,9	66	Asti	21,9
15	Bari	26,3	67	Messina	21,7
16	Padova	26,3	68	Verona	21,7
17	Napoli	26,2	69	Alessandria	21,6
18	Gorizia	26,0	70	Ascoli Piceno	21,6
19	Ravenna	26,0	71	Brindisi	21,4
20	Ragusa	26,0	72	Lecce	21,3
21	Roma	26,0	73	Sondrio	21,3
22	Brescia	25,9	74	Mantova	21,2
23	Viterbo	25,3	75	Vercelli	21,2
24	Sassari	25,2	76	Rovigo	21,2
25	Lucca	25,2	77	Macerata	21,0
26	Piacenza	25,0	78	Rieti	20,9
27	Forlì	24,9	79	Imperia	20,9
28	Perugia	24,9	80	Cosenza	20,8
29	Genova	24,8	81	Teramo	20,8
30	Ancona	24,7	82	Arezzo	20,7
31	Lecco	24,7	83	Salerno	20,6
32	Torino	24,6	84	Caserta	20,1
33	Modena	24,5	85	Agrigento	20,0
34	Novara	24,4	86	Campobasso	20,0
35	Cagliari	24,3	87	Enna	19,7
36	Pisa	24,2	88	Cuneo	19,6
37	Bergamo	24,2	89	Chieti	18,9
38	Pordenone	24,2	90	Latina	18,8
39	Siracusa	24,2	91	Catanzaro	18,1
40	Venezia	24,0	92	Belluno	18,1
41	Treviso	23,9	93	Nuoro	17,9
42	Bologna	23,9	94	Matera	17,8
43	Savona	23,8	95	Reggio Calabria	17,4
44	Taranto	23,7	96	Oristano	16,6
45	Cremona	23,7	97	Benevento	16,1
46	Grosseto	23,7	98	Vibo Valentia	15,9
47	Parma	23,7	99	Frosinone	14,9
48	Milano	23,4	100	Aosta	14,8
49	Massa Carrara	23,4	101	Potenza	14,7
50	Vicenza	23,3	102	Avellino	14,5
51	Bolzano	23,3	103	Isernia	14,5
52	Trapani	23,3		ITALIA	24,0

Fonte: elaborazione Unioncamere - Istituto Tagliacarne su dati Banca d'Italia

4.3 Il valore aggiunto della Pubblica Amministrazione

Nel sistema dei conti economici nazionali, il settore della Pubblica Amministrazione (spesso indicato con l'acronimo P.A.) comprende gli enti che, a titolo di funzione principale, producono servizi non destinabili alla vendita e/o che effettuano operazioni di redistribuzione del reddito e della ricchezza del Paese. Nei primi rientrano tutti quei servizi - come l'amministrazione della giustizia, la difesa del territorio nazionale e l'assistenza sanitaria - che vengono erogati per lo più in forma gratuita alla collettività, o perché risulta impossibile applicare ad essi un prezzo di mercato o perché ragioni di ordine equitativo ne impongono l'accesso universale¹⁹. Quest'ultimo è il caso di quei servizi (quali ad esempio l'istruzione obbligatoria) che, pur essendo suscettibili di divenire oggetto di scambi sul mercato, vengono prevalentemente finanziati con la fiscalità generale e offerti a tutta la popolazione, configurandosi il loro consumo come un diritto di cittadinanza. A tale proposito, vale la pena rilevare che la fornitura da parte delle Amministrazioni pubbliche di "beni a domanda individuale" (scuola, sanità, ecc.) si giustifica non solo in considerazione dei diritti costituzionali di cittadinanza ma anche per la presenza di esternalità positive nella loro produzione, cioè di vantaggi indiretti per l'intera collettività sotto forma di minore conflittualità sociale, migliore qualità della vita e maggiore produttività del lavoro.

Il settore della Pubblica Amministrazione assorbe in Italia quasi il 15% dell'occupazione totale e contribuisce all'incirca nella stessa misura alla formazione del reddito nazionale. Nel valutare quest'ultimo dato, si tenga però presente che, essendo i servizi prestati dalla P.A. privi di un prezzo di mercato, il suo contributo al Pil dell'intera economia viene misurato con criteri diversi da quelli impiegati per le altre unità istituzionali. In questo caso infatti - non essendo possibile prima determinare il valore dei servizi collettivi e poi detrarre da esso le spese per consumi intermedi - occorre stimare il valore aggiunto con un procedimento indiretto, basato sui costi sostenuti per produrlo.

Partendo da queste considerazioni di carattere generale e con l'intento di arricchire la documentazione statistica di base necessaria per lo studio dei sistemi economici locali, l'Istituto Tagliacarne e Unioncamere hanno provveduto ad effettuare una stima del numero dei dipendenti e del valore aggiunto della Pubblica

¹⁹ Naturalmente, la competenza esclusiva dello Stato nell'ambito dei servizi indivisibili (giustizia, difesa, ordine pubblico, ecc.) non si giustifica solo per l'impossibilità di applicare ad essi un prezzo di mercato o per altre motivazioni di carattere economico. La loro fornitura presuppone, infatti, una posizione *super partes* ed un potere di coazione che, in quanto espressione della sovranità, non possono essere riconosciuti ai singoli.

Amministrazione per ciascuna delle 103 province del Paese. La valutazione – limitata per il momento alla consistenza del personale in servizio alla data del 31 dicembre 2006 e al reddito prodotto nel corso dello stesso anno – intende rispondere ad un’esigenza sempre più avvertita dagli operatori e dagli studiosi che si occupano dei problemi dello sviluppo a livello territoriale ristretto e del ruolo svolto in tale ambito dal settore pubblico.

Prima di passare in rassegna i principali risultati della ricerca (che in questa sede vengono riportati solo a livello regionale), giova innanzitutto ricordare che l’Istat, per uniformarsi agli schemi predisposti in sede comunitaria, ha introdotto ormai da diversi anni una classificazione delle attività economiche che ha alterato in misura sostanziale il contenuto della P.A. Nella nuova classificazione, infatti, una parte di essa figura nella sezione “Pubblica Amministrazione, difesa e assicurazione sociale obbligatoria”, mentre la parte restante è ripartita in tre distinte sezioni dell’Ateco: “Istruzione”, “Sanità e assistenza sociale” e “Altri servizi pubblici, sociali e personali”; sezioni, queste, nelle quali confluiscono anche i servizi erogati dalle imprese e dalle istituzioni sociali senza fini di lucro.

Pur presentando indubbi vantaggi di comparabilità sul piano internazionale – nonché una maggiore rispondenza agli obiettivi dei conti costruiti per le branche di produzione omogenea – dalla nuova classificazione delle attività economiche non è possibile quindi dedurre né la consistenza degli addetti al pubblico impiego, né tanto meno l’ammontare del valore aggiunto realizzato dai diversi comparti della P.A.

D’altro canto, se è vero che per alcuni comparti i ministeri competenti (come quello dell’Istruzione per gli addetti alle scuole statali e quello dell’Interno per il personale degli enti locali) rilevano correntemente i dati sull’occupazione, è anche vero che essi rappresentano una quota non molto elevata del totale. Inoltre, anche a prescindere dalla difformità dei criteri di rilevazione e da quelli di estrapolazione, le stesse classificazioni risultano spesso eterogenee, oscillando tra un approccio di tipo istituzionale e uno di natura più propriamente funzionale. L’occasione per un approccio diverso da quello adottato nelle statistiche ufficiali è stata fornita dalle rilevazioni della Ragioneria Generale dello Stato, annualmente eseguite in conformità al titolo V del decreto legislativo n.165/2001. Questo decreto, che ha sostituito il precedente d.lgs. n.29/1993, obbliga la RGS a raccogliere, per ogni singola regione, i dati sul personale in servizio nei vari comparti del pubblico impiego nonché le relative spese per stipendi, oneri sociali e altri emolumenti. Con riferimento alle singole regioni del Paese, gli ultimi dati disponibili sul personale in servizio alla data

del 31 dicembre 2006 riguardano i due grandi settori in cui si ripartiscono gli enti facenti parte della Pubblica Amministrazione:

- il settore statale, comprendente gli organi costituzionali, i ministeri, le agenzie fiscali, le istituzioni scolastiche, le forze armate, i corpi di polizia, la magistratura e gli altri enti la cui competenza si estende su tutto il territorio nazionale;
- il settore non statale, comprendente le Regioni, gli enti locali, le ASL, le aziende ospedaliere, le università, gli istituti di ricerca e gli altri enti pubblici la cui competenza si estende solo su una porzione del territorio economico.

Secondo la definizione accolta dalla RGS nel *Conto annuale*, gli occupati a tempo indeterminato nel pubblico impiego, classificati nei vari comparti di contrattazione, ammontano nel complesso a 3.382.344 unità (al netto degli 8.659 dipendenti che lavorano all'estero). Il 56,5% di essi dipende direttamente dalle Amministrazioni centrali, mentre il rimanente 43,5% fa parte del settore non statale.

Dipendenti a tempo indeterminato delle Amministrazioni Pubbliche per regioni e comparti al 31/12/2006 – Valori assoluti

Regioni	Settore statale						Settore non statale					Totale generale
	Ministeri e organi costituzionali	Scuola	Corpi di polizia	Forze armate	Altri enti	Totale	Regioni ed enti locali	SSN (ASL e AO)	Università ed enti di ricerca	Altri enti	Totale	
Piemonte	11.479	76.676	19.590	6.241	3.433	117.419	44.556	56.291	6.834	4.389	112.070	229.489
Valle d'Aosta	474	---	1.115	226	2.357	4.172	5.321	2.004	4	273	7.602	11.774
Lombardia	17.424	159.022	33.037	5.619	5.938	221.039	76.190	91.495	13.588	16.294	197.567	418.606
Trentino-A. Adige	2.110	---	5.889	2.507	532	11.038	44.816	15.114	1.086	1.228	62.244	73.282
Veneto	11.563	83.545	17.450	9.015	3.902	125.475	35.890	57.777	7.992	4.744	106.403	231.878
Friuli-Venezia G.	4.708	22.279	9.127	7.850	1.502	45.466	15.829	17.330	2.262	2.924	38.345	83.811
Liguria	9.356	25.819	11.576	1.715	2.093	50.560	18.915	21.703	3.439	6.048	50.105	100.665
Emilia Romagna	11.753	69.316	17.926	6.717	4.052	109.764	41.982	55.588	12.912	6.546	117.028	226.792
Toscana	14.009	63.899	20.441	8.121	3.761	110.232	38.080	49.344	11.771	4.263	103.459	213.691
Umbria	3.652	16.897	4.593	439	977	26.558	9.946	10.759	2.812	1.252	24.770	51.328
Marche	4.962	30.867	7.378	1.153	1.791	46.149	15.606	18.006	2.314	2.374	38.300	84.450
Lazio	62.368	101.538	59.493	30.985	10.355	264.740	49.973	48.368	22.955	20.717	142.013	406.753
Abruzzo	5.687	26.753	8.595	1.467	1.568	44.071	12.357	15.725	2.921	1.816	32.819	76.889
Molise	2.080	7.609	2.842	164	543	13.239	3.897	4.025	589	604	9.115	22.354
Campania	24.112	138.440	29.421	12.797	5.070	209.840	54.406	55.560	15.623	5.023	130.613	340.452
Puglia	17.976	89.818	20.478	21.208	3.769	153.248	26.918	35.440	7.245	4.133	73.736	226.984
Basilicata	2.787	15.667	3.662	406	788	23.310	6.797	6.579	705	985	15.066	38.376
Calabria	8.414	53.524	15.770	2.065	2.618	82.391	20.350	22.996	2.581	2.137	48.065	130.456
Sicilia	18.831	120.072	31.769	10.764	5.621	187.057	52.239	47.831	11.352	6.160	117.582	304.639
Sardegna	7.451	37.640	11.475	5.923	2.235	64.725	18.731	20.652	4.125	1.443	44.951	109.676
Nord	68.867	436.657	115.709	39.890	23.810	684.933	283.499	317.302	48.117	42.447	691.364	1.376.296
Centro	84.991	213.201	91.904	40.698	16.885	447.679	113.606	126.477	39.853	28.607	308.543	756.222
Mezzogiorno	87.339	489.523	124.011	54.795	22.212	777.880	195.696	208.808	45.141	22.301	471.946	1.249.826
Italia	241.197	1.139.381	331.625	135.384	62.906	1.910.492	592.800	652.587	133.110	93.355	1.471.852	3.382.344

Nota: Non sono compresi gli 8.659 dipendenti che lavorano all'estero

Fonte: Elaborazione Istituto Tagliacarne e Unioncamere su dati Ragioneria Generale dello Stato

Nel Nord, i dipendenti della P.A. risultano esattamente pari a 1.376.296, nel Centro a 756.222 e nel Mezzogiorno a 1.249.826. In rapporto alla popolazione residente, ciò significa che nella prima circoscrizione territoriale si contano 5,1 dipendenti pubblici per ogni 100 abitanti, nella seconda 6,6 e nella terza 6,0. Per la precisione, se si esclude il Lazio, l'incidenza dei dipendenti pubblici sulla popolazione residente tocca valori massimi in Valle d'Aosta (9,4%) e Trentino-Alto Adige (7,4%), mentre scende su valori minimi in Veneto (4,9%) e Lombardia (4,4%).

Dipendenti a tempo indeterminato delle Amministrazioni Pubbliche per regione al 31/12/2006

Regioni e Province	Dipendenti P.A.	Popolazione residente	Occupati in totale	Dipendenti P.A. in %	
				Popolazione	Occupati
Piemonte	229.489	4.352.828	1.851.439	5,3	12,4
Valle d'Aosta	11.774	124.812	55.577	9,4	21,2
Lombardia	418.606	9.545.441	4.273.187	4,4	9,8
Trentino-Alto Adige	73.282	994.703	447.159	7,4	16,4
Veneto	231.878	4.773.554	2.101.357	4,9	11,0
Friuli-Venezia G.	83.811	1.212.602	519.083	6,9	16,1
Liguria	100.665	1.607.878	636.691	6,3	15,8
Emilia Romagna	226.792	4.223.264	1.917.967	5,4	11,8
Toscana	213.691	3.638.211	1.545.462	5,9	13,8
Umbria	51.328	872.967	354.811	5,9	14,5
Marche	84.450	1.536.098	646.991	5,5	13,1
Lazio	406.753	5.493.308	2.122.076	7,4	19,2
Abruzzo	76.889	1.309.797	498.189	5,9	15,4
Molise	22.354	320.074	109.657	7,0	20,4
Campania	340.452	5.790.187	1.730.770	5,9	19,7
Puglia	226.984	4.069.869	1.255.888	5,6	18,1
Basilicata	38.376	591.338	197.078	6,5	19,5
Calabria	130.456	1.998.052	614.551	6,5	21,2
Sicilia	304.639	5.016.861	1.502.718	6,1	20,3
Sardegna	109.676	1.659.443	607.564	6,6	18,1
Nord	1.376.296	26.835.082	11.802.460	5,1	11,7
Centro	756.222	11.540.584	4.669.340	6,6	16,2
Mezzogiorno	1.249.826	20.755.621	6.516.415	6,0	19,2
Italia	3.382.344	59.131.287	22.988.215	5,7	14,7

Nota: Non sono compresi gli 8.659 dipendenti che lavorano all'estero

Fonte: Elaborazione Istituto Tagliacarne e Unioncamere su dati Ragioneria Generale dello Stato

Nelle tre grandi circoscrizioni del Paese, il comparto della scuola è quello che evidenzia il maggior numero di addetti (in media il 33,7% del totale), sopravanzando di gran lunga il Servizio sanitario nazionale (19,3%), gli enti regionali e locali (17,5%), i corpi di polizia (9,8%), i ministeri e gli organi costituzionali (7,1%), le forze armate (4,0%), ecc. Tuttavia, mentre nel Centro-Sud risulta più numeroso il personale appartenente al settore statale, nel Nord prevale leggermente quello appartenente al settore non statale.

Soffermando l'attenzione sui dati regionali, si rileva innanzitutto che la quota più importante di dipendenti pubblici viene assorbita dalla Lombardia (418.606 unità in cifra assoluta) e dal Lazio (406.753). Il che si giustifica se si tiene conto, da un lato, che la Lombardia è la regione più densamente popolata d'Italia e con la maggiore consistenza di addetti nella scuola, nella sanità e negli enti locali; dall'altro, che il dato del Lazio è influenzato dalla presenza al suo interno della Capitale, nella quale si concentrano le sedi dei ministeri e delle altre amministrazioni statali. Subito dopo queste due regioni, figurano in ordine decrescente di addetti la Campania (340.452) e la Sicilia (304.639). Ne discende, quindi, che le quattro regioni demograficamente più importanti del Paese assorbono nel loro insieme il 43,5% dell'occupazione complessiva del settore in esame; mentre ad una distanza piuttosto marcata si colloca il successivo gruppo di cinque regioni (Veneto, Piemonte, Puglia, Emilia-Romagna e Toscana) che, pur vantando un'estensione territoriale ragguardevole, raccolgono soltanto il 33,4% del totale.

I divari tra le diverse aree geografiche del Paese appaiono però forse ancora più evidenti se si considera l'incidenza dei dipendenti pubblici, anziché sulla popolazione residente, sulle forze di lavoro occupate. Dalla lettura dei dati contenuti nella tabella allegata si evince a tale proposito come tale incidenza si riduca sensibilmente passando dal Nord (11,7%) al Centro (16,2%) e da questo al Mezzogiorno (19,2%). Al vertice della graduatoria regionale troviamo in questo caso appaiate la Valle d'Aosta e la Calabria (entrambe con il 21,2%), seguite dal Molise (20,4%) e dalla Sicilia (20,3%). Il rapporto dipendenti pubblici/occupati scende sotto la soglia del 12% solo nelle tre regioni più ricche del Paese, e cioè: Emilia Romagna (11,8%), Veneto (11,0%) e Lombardia (9,8%).

Se si focalizza l'attenzione sui due maggiori comparti della Pubblica Amministrazione in termini di addetti, cioè la scuola statale e il Servizio sanitario nazionale, emergono a livello territoriale differenze altrettanto interessanti. Innanzitutto, per quanto riguarda la scuola, se si escludono la Lombardia e il Lazio, le regioni che fanno registrare il maggior numero di addetti sono nell'ordine la

Campania (138.440), la Sicilia (120.072) e la Puglia (89.818). Il che non sorprende se si tiene conto che il Mezzogiorno è la circoscrizione territoriale che assorbe la maggiore quota del personale scolastico (il 43,0%, contro il 38,3% del Nord e il 18,7% del Centro). La situazione però cambia in maniera significativa con riferimento al personale del Servizio sanitario nazionale, ossia a quello dipendente dalle ASL e dalle AO. In questo caso, infatti, sono in genere le regioni centro-settentrionali ad assorbire una maggiore percentuale di occupati, dato che in esse è ubicata la stragrande maggioranza delle strutture sanitarie pubbliche.

Prima di esaminare la ripartizione del valore aggiunto della P.A. a livello regionale, occorre innanzitutto esplicitare i criteri adottati per la formulazione delle stime; criteri che vengono di seguito riportati sinteticamente.

1) Totale Pubblica Amministrazione

Il valore aggiunto della P.A. è stato ottenuto partendo dalla retribuzione imponibile a fini previdenziali rilevata a livello provinciale dall'INPDAP e tenendo conto del rapporto valore aggiunto/redditi da lavoro stimato dall'ISTAT a livello regionale per le tre branche della P.A., dell'istruzione e della sanità.

2) Scuola statale

Il valore aggiunto della scuola è stato stimato tenendo conto, oltre che del numero dei dipendenti, della ripartizione regionale della spesa sostenuta dallo Stato per l'istruzione, nonché della relativa incidenza dei redditi da lavoro sul prodotto lordo di fonte ISTAT.

3) Servizio sanitario nazionale (SSN)

Il valore aggiunto della sanità pubblica è stato ottenuto direttamente dai conti economici delle aziende sanitarie locali (ASL) e delle aziende ospedaliere (AO), sommando alle spese per il personale gli ammortamenti delle immobilizzazioni e il margine operativo.

Nel 2006, il valore aggiunto ai prezzi base del settore delle Pubbliche amministrazioni si attesta su un totale di 203.988 milioni di euro, corrispondenti a quasi 14 punti percentuali di Pil. Il 27,9% dello stesso è realizzato dalle scuole statali, il 22,2% dagli enti del SSN ed il restante 49,9% da altre amministrazioni.

Valore aggiunto ai prezzi base delle Amministrazioni Pubbliche per regione e comparto

Anno 2006

Regioni	Dati assoluti in milioni di euro				Dati percentuali			
	Scuola statale	SSN (ASL e AO)	Altri enti	Totale	Scuola statale	SSN (ASL e AO)	Altri enti	Totale
Piemonte	3.681,8	3.665,1	6.325,0	13.671,8	6,5	8,1	6,2	6,7
Valle d'Aosta	---	145,6	628,4	774,0	---	0,3	0,6	0,4
Lombardia	7.315,0	6.203,8	11.430,1	24.948,9	12,9	13,7	11,2	12,2
Trentino-A. Adige	---	959,7	3.165,1	4.124,8	---	2,1	3,1	2,0
Veneto	3.845,7	3.966,0	6.192,2	14.003,8	6,8	8,7	6,1	6,9
Friuli-Venezia G.	1.089,5	1.217,3	2.861,1	5.167,8	1,9	2,7	2,8	2,5
Liguria	1.307,8	1.548,1	3.298,1	6.154,0	2,3	3,4	3,2	3,0
Emilia Romagna	3.193,3	3.991,7	6.238,2	13.423,3	5,6	8,8	6,1	6,6
Toscana	3.220,0	3.078,7	6.157,2	12.455,9	5,7	6,8	6,0	6,1
Umbria	897,3	712,8	1.493,8	3.103,8	1,6	1,6	1,5	1,5
Marche	1.541,3	1.066,9	2.245,9	4.854,1	2,7	2,4	2,2	2,4
Lazio	6.198,5	4.625,6	16.581,7	27.405,7	10,9	10,2	16,3	13,4
Abruzzo	1.566,2	1.114,2	2.250,1	4.930,4	2,8	2,5	2,2	2,4
Molise	439,5	257,6	702,5	1.399,7	0,8	0,6	0,7	0,7
Campania	6.400,5	3.915,1	9.550,3	19.866,0	11,3	8,6	9,4	9,7
Puglia	4.608,7	2.162,7	6.231,3	13.002,7	8,1	4,8	6,1	6,4
Basilicata	825,2	415,8	1.067,4	2.308,4	1,5	0,9	1,0	1,1
Calabria	2.725,1	1.514,8	3.559,8	7.799,7	4,8	3,3	3,5	3,8
Sicilia	5.968,2	3.255,8	8.654,0	17.878,0	10,5	7,2	8,5	8,8
Sardegna	2.018,8	1.510,8	3.185,8	6.715,3	3,6	3,3	3,1	3,3
Nord	20.433,0	21.697,3	40.138,1	82.268,4	35,9	47,9	39,4	40,3
Centro	11.857,0	9.483,9	26.478,5	47.819,5	20,9	20,9	26,0	23,4
Mezzogiorno	24.552,2	14.146,7	35.201,2	73.900,2	43,2	31,2	34,6	36,2
Italia	56.842,3	45.328,0	101.817,8	203.988,1	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaborazione Istituto Tagliacarne e Unioncamere su dati RGS, ISTAT, Ministero dell'Istruzione e della Salute

Le regioni che contribuiscono in misura maggiore al valore aggiunto della P.A. sono nell'ordine il Lazio (con il 13,4%), la Lombardia (12,2%), la Campania (9,7%), la Sicilia (8,8%) e il Veneto (6,9%). Si tratta, in sostanza, delle cinque regioni che assorbono da sole più della metà dei dipendenti pubblici.

Posta pari a 100 la media nazionale (pari a poco più di 60 mila euro in cifra assoluta), il valore aggiunto per addetto tocca un livello massimo nel Lazio (111,7) e uno minimo nel Trentino-Alto Adige (93,3). Al di sotto della media nazionale si

collocano quasi tutte le regioni del Mezzogiorno, mentre nel resto d'Italia si registrano valori compresi tra il 95,3 delle Marche e il 109,0 della Valle d'Aosta. Nel valutare queste stime, si tenga tuttavia presente che esse sono influenzate dalla distribuzione del personale per comparti di contrattazione, tenuto conto sia della presenza nel comparto della scuola degli occupati a tempo determinato, sia del maggiore costo del lavoro dei dipendenti del SSN, per oltre il 16% rappresentati da medici e odontoiatri.

Valore aggiunto ai prezzi base e addetti delle Amministrazioni Pubbliche

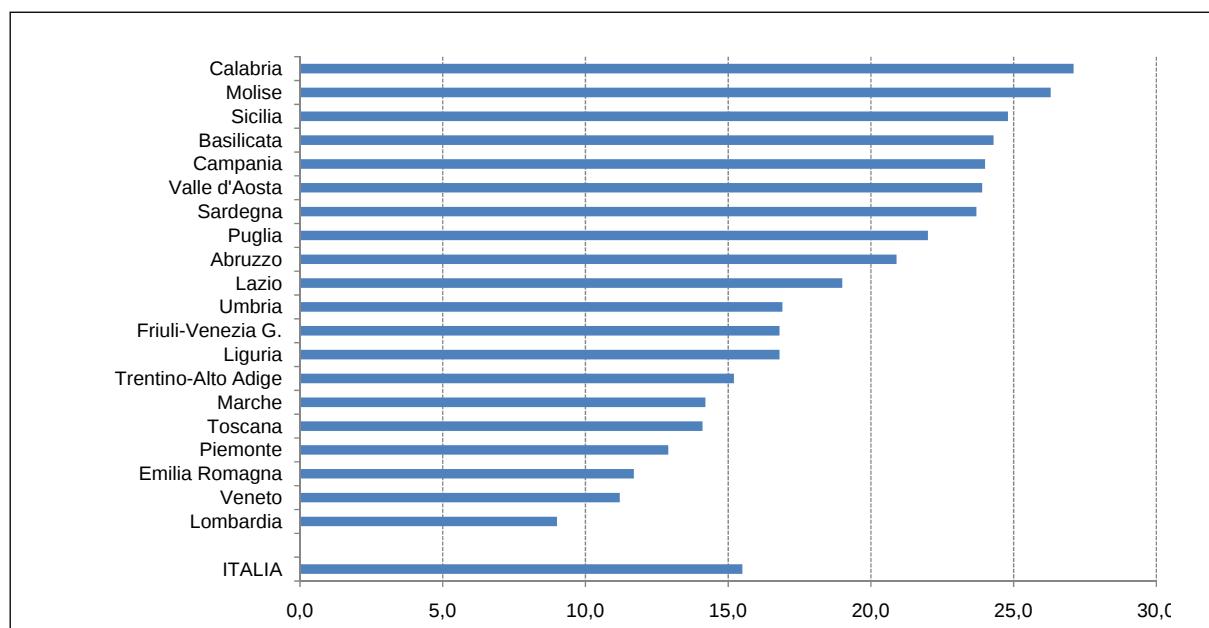
Anno 2006

Regioni	Valore aggiunto in milioni di euro	Totale addetti P.A.	Valore aggiunto per addetto	
			In migliaia di euro	N.I. (Italia=100)
Piemonte	13.671,8	229.489	59,6	98,8
Valle d'Aosta	774,0	11.774	65,7	109,0
Lombardia	24.948,9	418.606	59,6	98,8
Trentino-Alto Adige	4.124,8	73.282	56,3	93,3
Veneto	14.003,8	231.878	60,4	100,1
Friuli-Venezia G.	5.167,8	83.811	61,7	102,2
Liguria	6.154,0	100.665	61,1	101,4
Emilia Romagna	13.423,3	226.792	59,2	98,1
Toscana	12.455,9	213.691	58,3	96,6
Umbria	3.103,8	51.328	60,5	100,3
Marche	4.854,1	84.450	57,5	95,3
Lazio	27.405,7	406.753	67,4	111,7
Abruzzo	4.930,4	76.889	64,1	106,3
Molise	1.399,7	22.354	62,6	103,8
Campania	19.866,0	340.452	58,4	96,8
Puglia	13.002,7	226.984	57,3	95,0
Basilicata	2.308,4	38.376	60,2	99,7
Calabria	7.799,7	130.456	59,8	99,1
Sicilia	17.878,0	304.639	58,7	97,3
Sardegna	6.715,3	109.676	61,2	101,5
Nord	82.268,4	1.376.296	59,8	99,1
Centro	47.819,5	756.222	63,2	104,9
Mezzogiorno	73.900,2	1.249.826	59,1	98,0
Italia	203.988,1	3.382.344	60,3	100,0

Fonte: Elaborazione Istituto Tagliacarne e Unioncamere su dati RGS, ISTAT, Ministero dell'Istruzione e della Salute

Valore aggiunto delle Amministrazioni Pubbliche in percentuale sul totale dell'economia

Anno 2006



Fonte: Elaborazione Istituto Tagliacarne e Unioncamere su dati RGS, ISTAT, Ministero dell'Istruzione e della Salute

La Calabria è la regione in cui il valore aggiunto della P.A. incide in misura maggiore sul reddito totale (27,1%), seguita nell'ordine dal Molise (26,3%), dalla Sicilia (24,8%), dalla Basilicata (24,3%) e dalla Campania (24,0%). Nelle ultime quattro posizioni della graduatoria in esame figurano rispettivamente il Piemonte (12,9%), l'Emilia Romagna (11,7%), il Veneto (11,2%) e la Lombardia (9,0%), ossia le regioni in cui le Amministrazioni pubbliche assorbono peraltro una minore quota dell'occupazione totale.

5. Mercato del lavoro, sistema della formazione e innovazione

5.1 *I fabbisogni professionali delle imprese: le prospettive in tempo di crisi*

Gli effetti sull'economia reale derivanti della crisi finanziaria internazionale, che avevano iniziato a manifestarsi sulle dinamiche dei principali indicatori economici del nostro Paese già a partire dello scorso autunno, hanno raggiunto anche il mercato del lavoro italiano. All'aggravarsi della congiuntura economica sul finire del 2008 si è infatti affiancato un certo cambiamento dello scenario occupazionale, che, nel complesso, aveva invece mostrato fino a quel momento segnali di tenuta.

Nonostante recentissime indicazioni lascino intravedere alcuni primi segnali di un possibile allentamento della forza della recessione, il 2009 sarà caratterizzato da un diffuso ridimensionamento delle previsioni occupazionali espresse dagli imprenditori italiani dell'industria e del terziario. Secondo i dati provvisori dell'indagine Excelsior (realizzata da Unioncamere in collaborazione con il Ministero del Lavoro) basati sulle interviste effettuate a 57mila imprese²⁰, emerge una certa cautela delle nostre aziende nel procedere all'inserimento di nuovo personale, tanto è vero che la quota di quelle che prevedono assunzioni non raggiunge il 20%. La flessione della domanda di lavoro dovrebbe quindi determinare un saldo occupazionale negativo: si tratterebbe, come visto in apertura del presente Rapporto, di una contrazione pari a poco meno di 220mila unità (circa -2,0% in termini relativi), determinata prevalentemente da una riduzione dei flussi occupazionali in entrata piuttosto che da un incremento delle uscite.

Tale contrazione si evidenzia soprattutto nel settore manifatturiero, il cui tasso di variazione occupazionale sarebbe del -2,5%, con una perdita, dunque, pari a quasi il doppio di quella registrata nei servizi (-1,4%); meno diversificate risultano invece le tendenze a livello territoriale, con le imprese del Nord Ovest che si attendono una variazione negativa (pari al -1,7%) di entità leggermente inferiore alla media. Nel caso delle piccole e piccolissime imprese, per le quali operano in misura minore gli ammortizzatori sociali, è più difficile e oneroso mantenere inalterata (e, quindi, in parte sotto-utilizzata) la capacità produttiva in attesa che cresca di nuovo la

²⁰ Va notato che l'insieme dei questionari elaborati è già di poco superiore al 60% del campione previsto per le imprese sino a 50 dipendenti, mentre la quota di aziende superiori a tale soglia copre tra il 35% e il 50% del campione teorico finale.

domanda. Sono così proprio le aziende sino a 9 dipendenti e quelle artigiane a formulare le previsioni più pessimistiche (con un saldo del -2,5% per le prime, del -3% per le seconde), dopo che negli anni scorsi erano risultate proprio queste componenti a mostrare invece previsioni relativamente più favorevoli. Si tratta di una battuta d'arresto che colpisce non solo la piccola industria manifatturiera (-3,5% la variazione attesa per il 2009, con punte di oltre il -4% nei beni per la persona e la casa) ma anche i servizi, con i piccoli esercizi commerciali in maggiori difficoltà rispetto alla GDO e una filiera turistica (dalla ristorazione al segmento alberghiero) che soffre del calo della capacità di spesa degli italiani.

Va sottolineato che i dati dell'indagine Excelsior non tengono conto dei dipendenti che già si trovano o per i quali si prevede nel corso dell'anno il ricorso alla Cassa Integrazione Guadagni, ordinaria o straordinaria. Per l'indagine, infatti, tali lavoratori sono comunque considerati tra il personale dell'impresa, a meno di una loro prevedibile uscita entro la fine dell'anno. Volendo stimare l'impatto della CIG in termini di unità lavorative equivalenti²¹, si potrebbe considerare l'ammontare delle ore di cassa integrazione autorizzate nel primo trimestre del 2009, proiettato su base annua e depurato da una quota di probabili mancati utilizzi (intorno al 20-30%). Considerando quindi anche l'incidenza della cassa integrazione, il tasso di variazione dell'occupazione dipendente per il 2009 che si delinea sulla base dei primi dati dell'indagine Excelsior potrebbe essere rettificato in un valore compreso tra il -2,8 e il -3%.

Il ridimensionamento dei programmi occupazionali delle aziende italiane non avviene in misura proporzionale per tutte le componenti. La contrazione relativa agli operai e al personale non qualificato (circa 168mila unità in meno) sarebbe pari a -2,5% rispetto allo stock di occupati dipendenti a fine 2008, ossia più del doppio di quanto previsto per i livelli dirigenziali ed impiegatizi (-1%). Ciò è determinato soprattutto dalla dinamica delle entrate, che mostra differenze piuttosto consistenti: la riduzione - rispetto a quanto atteso per lo scorso anno - raggiunge il 37% per le previsioni di assunzioni di personale operaio, a fronte di una flessione del 29% per i quadri e gli impiegati e del solo 2% per i dirigenti.

²¹ Al fine di convertire la misurazione in ore in unità lavorative equivalenti, si è utilizzato il numero di ore medie lavorate per persona nei principali comparti economici.

Saldi occupazionali previsti dalle imprese, per livello d'inquadramento e per settore

	Saldi previsti nel 2009				Tassi di variazione previsti nel 2009			
	<i>Dirigenti</i>	<i>Quadri, imp. e tecnici</i>	<i>Operai e pers. non qualific.</i>	<i>Totale</i>	<i>Dirigenti</i>	<i>Quadri, imp. e tecnici</i>	<i>Operai e pers. non qualific.</i>	<i>Totale</i>
Totale	-1.520	-49.480	-167.840	-218.840	-1,1	-1,1	-2,5	-1,9
Industria	-740	-20.570	-106.740	-128.050	-1,2	-1,4	-2,9	-2,5
Servizi	-790	-28.910	-61.100	-90.800	-1,1	-0,9	-2,0	-1,4

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior (dati provvisori, aprile 2009)

Sotto l'aspetto delle tipologie contrattuali, le assunzioni di carattere tipicamente stagionale si ridurrebbero solo del 15%, rispetto alle previsioni formulate dalle imprese per il 2008, segno che soprattutto per taluni settori questa componente è di vitale importanza e non può essere ridotta in maniera troppo significativa.

Considerando le restanti assunzioni, sempre rispetto alle previsioni 2008, la contrazione più marcata riguarda le assunzioni a tempo determinato, che si riducono di quasi il 50%, con un decremento di 4 punti della relativa quota percentuale. Di riflesso, si registra una ripresa nella quota delle assunzioni previste a tempo indeterminato e nei contratti di apprendistato (soprattutto nei servizi), anche perché si va diffondendo la necessaria regolamentazione a livello territoriale e nei contratti di settore.

Assunzioni non stagionali previste dalle imprese, per tipo di contratto

Anni 2001-2009

	Totale assunzioni (v.a.)*	Tipo di contratto (valori %)				
		Tempo indeterminato	Tempo determinato (1)	Apprendistato	Contratto di inserimento	Altri contratti
2001	713.560	60,0	30,8	7,5	(2)	1,7
2002	685.890	58,0	33,0	7,4	(2)	1,6
2003	672.470	56,5	32,8	9,3	(2)	1,4
2004	673.760	58,4	29,2	8,1	3,0	1,3
2005	647.740	50,0	37,8	9,1	(3)	3,2
2006	695.770	46,3	41,1	9,6	1,8	1,2
2007	839.460	45,4	42,6	9,6	1,6	0,9
2008	827.890	47,4	42,6	8,0	1,6	0,5
2009**	492.610	49,4	38,7	9,3	1,7	0,9

* Valori assoluti arrotondati alle decine.

** Dati provvisori, aprile 2009

(1) Fino al 2003 la quota dei contratti a tempo determinato comprende anche il contratto formazione-lavoro (CFL)

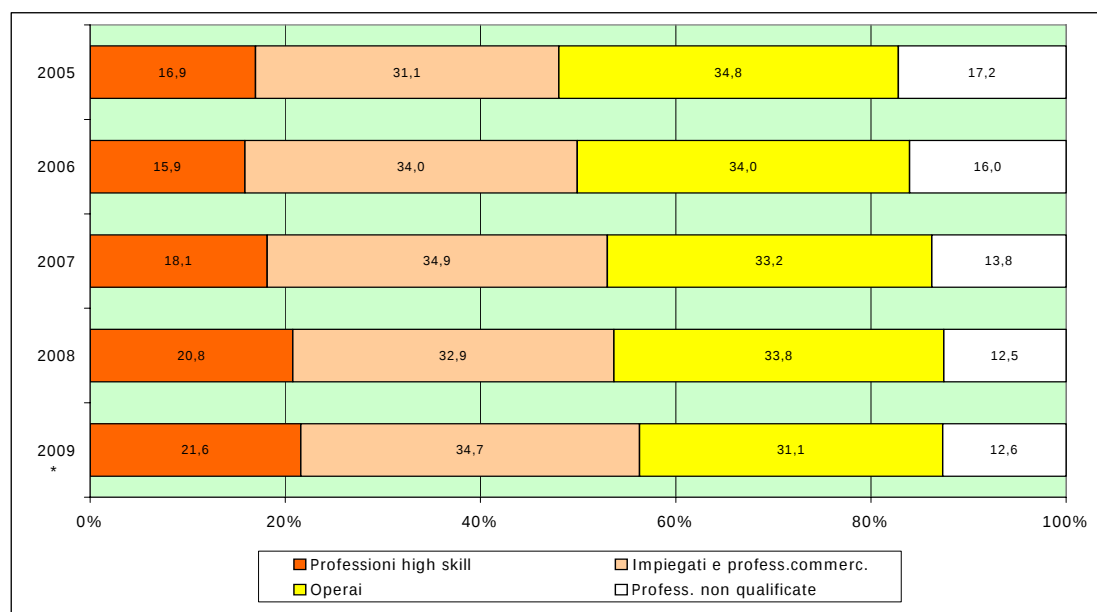
(2) Modalità non esistente fino al 2003 (ha sostituito dal 2004 il CFL)

(3) Nel 2005 il contratto di inserimento non era esplicitato

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2001-2009

Risulta poi interessante notare come la presumibile tendenza a rimandare il rinnovo dei contratti a termine in scadenza - operando quindi sui meccanismi di flessibilità - non sembri valere per il ricorso alle collaborazioni a progetto: esse dovrebbero infatti attestarsi sugli stessi livelli previsti per il 2008, intorno alle 200mila unità.

Tornando alle assunzioni non stagionali, le prime previsioni per il 2009 confermerebbero la crescita della quota delle professioni maggiormente qualificate (le figure *high skill* - ossia dirigenti, impiegati con elevata specializzazione e tecnici - passerebbero dal 17 al 22% delle assunzioni programmate), nonché degli impiegati e delle professioni commerciali (dal 31 al 35%); decrescono invece gli operai (dal 35 al 31%) e il personale non qualificato. Come in parte già anticipato, nel 2009 le riduzioni più marcate si riscontrerebbero tra gli operai (-45% e -127.000 unità) e tra le professioni non qualificate (-40% e -42.000). Le assunzioni previste di professioni specialistiche e tecniche diminuiscono del 38%, quelle di impiegati e professioni commerciali del 37%.

Assunzioni non stagionali previste dalle imprese, per grandi gruppi professionali*Anni 2005-2009 (distribuzione %)*

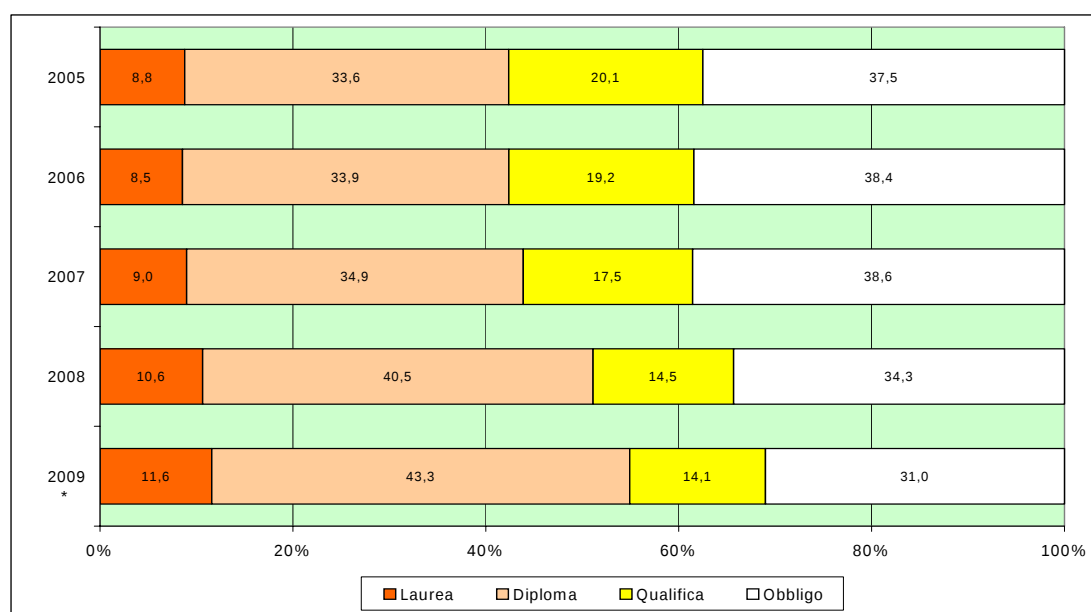
* Dati provvisori, aprile 2009

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2005-2009

L'investimento in capitale umano quale fattore per fronteggiare la crisi emerge anche da una prima analisi del livello di istruzione associato alle figure professionali in entrata: al generalizzato aumento di figure *high skill* si associa un progressivo incremento, infatti, anche della richiesta di personale con un livello di istruzione universitario (12% circa delle assunzioni programmate, un punto percentuale in più rispetto allo scorso anno e ben 3 punti percentuali in più in termini di quota di imprese che prevedono di assumere laureati sul totale) e di personale in possesso di un livello di istruzione secondario e post-secondario (43% contro il 40,5% del 2008). Si conferma poi la traiettoria discendente, in termini relativi, delle assunzioni con il solo obbligo scolastico (31%), oltre 3 punti percentuali in meno rispetto al 34,3% registrato nel 2008.

Assunzioni non stagionali previste dalle imprese, per livelli di istruzione

Anni 2005-2009 (distribuzione %)



* Dati provvisori, aprile 2009

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2005-2009

Da questi primi dati si segnala, inoltre, un maggior orientamento delle imprese ad assumere personale con una precedente esperienza lavorativa (59%), oltre 3 punti percentuali in più rispetto a quanto previsto lo scorso anno, a testimonianza di una maggiore esigenza di profili con esperienza e capacità già acquisite e, di conseguenza, con tempi di inserimento operativo in azienda più rapidi.

Collegata alle tipologie di professioni in maggiore flessione (essenzialmente quelle operaie e a minor livello di qualificazione), oltre che naturalmente per i minori livelli assoluti di richiesta di personale, la quota di immigrati che si prevede in ingresso per il 2009 risulta ulteriormente contenuta rispetto al 2008, anno che aveva già fatto segnare una netta tendenza alla diminuzione rispetto agli anni precedenti. Fa eccezione in questo senso la componente stagionale, per la quale la quota prevista di immigrati si prevede invece leggermente in crescita in percentuale e, comunque, indicativamente stabile in valore assoluto.

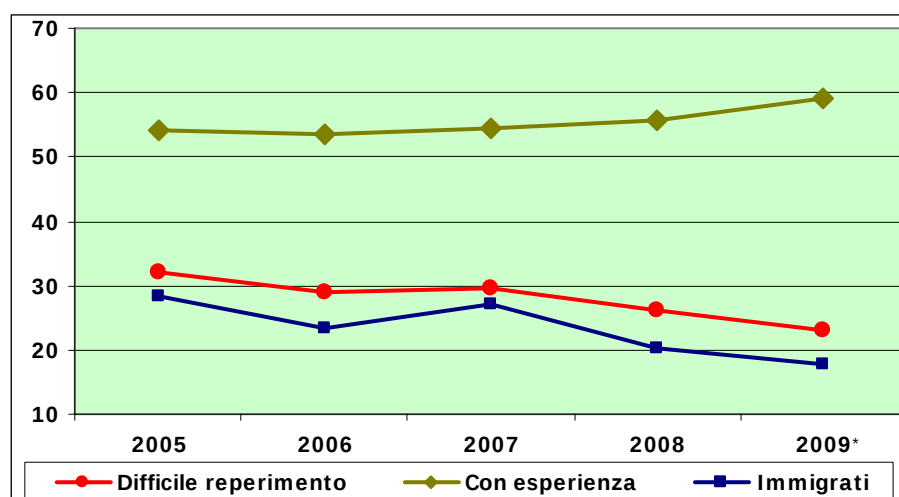
Con una maggiore disponibilità di offerta sul mercato del lavoro, si giustifica anche la diminuzione di 3 punti percentuali della quota di assunzioni considerate di difficile reperimento (23% rispetto a 26% del 2008), motivata soprattutto dalla diminuzione delle difficoltà legate ad una ridotta presenza della figura da assumere

(28%, due punti in meno rispetto al 2008).²²

Tuttavia, ciò non comporta necessariamente una riduzione - che appare, invece, solo marginale - nei tempi previsti dalle imprese per il reperimento delle figure professionali richieste. Probabilmente, soprattutto per le piccole imprese e per l'industria, il ricorso a canali di ricerca non ottimali - prevalentemente basati su reti di relazioni informali (conoscenze e segnalazioni dirette) - e al tempo stesso la ricerca di una maggiore quota di lavoratori con esperienza non fa prevedere una significativa riduzione dei tempi di ricerca, nonostante la probabile minore concorrenza tra imprese.

Alcune caratteristiche delle assunzioni non stagionali previste dalle imprese

Anni 2005-2009 (quote % su totale assunzioni)



* Dati provvisori, aprile 2009

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2005-2009

In un'ottica meno congiunturale, si può peraltro notare che la particolare situazione economica ha accentuato alcune tendenze già in atto per alcuni dei fenomeni qui richiamati: la difficoltà di reperimento tendeva già a ridursi da alcuni anni, e lo stesso può dirsi per la quota di immigrati (in parte ad essa correlata), mentre la domanda di personale con esperienza già appariva in crescita da qualche anno.

²² Per la componente stagionale, la difficoltà di reperimento rimane invece sostanzialmente invariata rispetto al 2008.

Per concludere, una considerazione su un altro dato rilevato dall'indagine Unioncamere-Ministero del Lavoro circa le assunzioni che risultano già effettuate, pari a poco meno di 300mila (oltre il 42% del totale). Altre 200mila circa sono poi attese entro il primo semestre, tanto è vero che in oltre i tre quarti dei casi risultano essere già in corso concrete azioni di ricerca; solo le restanti 200mila sarebbero invece previste nel semestre finale dell'anno. Si può quindi ritenere che, se lo scenario macroeconomico dovesse mostrare nei prossimi mesi precisi segnali di ripresa, la quota di assunzioni nella seconda metà del 2009 potrebbe alzarsi anche in misura significativa, soprattutto per quanto riguarda le piccole imprese e i contratti caratterizzati da maggiore flessibilità, che - come risulta dalle prime elaborazioni qui analizzate - risultano essere i più penalizzati nell'attuale fase congiunturale.

5.2 L'evoluzione della domanda di formazione e lavoro alla luce della riorganizzazione del sistema produttivo

L'inedita fase di crisi finanziaria ed economica che dal 2008 colpisce i mercati internazionali e che può essere interpretata anche come l'esaurimento di un ciclo e il travagliato passaggio verso nuovi paradigmi tecnologici e organizzativi, ha colto le imprese italiane per così dire "in mezzo al guado", al centro cioè di un profondo processo di trasformazione necessario a riconquistare competitività e rispondere alle sfide dell'economia globale. Si tratta di un processo che richiede loro un forte e continuo investimento nell'innovazione (dei prodotti e dei processi produttivi), negli assetti organizzativi, nelle modalità di presenza sui mercati. In molte avevano già intrapreso questo percorso, anche a costo di sacrifici, provando a reagire alle sempre maggiori difficoltà di mercato specializzando le proprie produzioni e i propri servizi e indirizzandosi verso target di consumatori diversi dal passato, sia perché geograficamente distanti, sia perché collocati su fasce di mercato di livello più elevato. Il perseguimento di queste strategie - anche nel contesto della profonda crisi che coinvolge tutte le tipologie di impresa - passa attraverso l'internalizzazione di professionalità sempre più qualificate, in grado di sviluppare di continuo innovazioni nel prodotto o nel servizio offerto, di gestire relazioni complesse con altre imprese e con i mercati finali, domestici e internazionali, di promuovere in definitiva forme di sviluppo sostenibile nel tempo (sostenibilità sociale, ambientale e, in definitiva, economica). Il *Sistema Informativo Excelsior* - oltre a mettere a disposizione, come visto, dati sui flussi occupazionali in entrata e in uscita nel nostro

sistema economico - fornisce informazioni preziose per il monitoraggio di tali percorsi di riposizionamento del nostro apparato produttivo, perché arriva ad indagare in profondità le caratteristiche 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.

L'analisi svolta sulle assunzioni di personale programmate per il 2008 mostra in maniera ancor più netta che in passato l'*upgrading* qualitativo della struttura professionale delle imprese italiane, che sembra proseguire (come si è precedentemente osservato) anche nel corso del 2009, nonostante la riduzione dei flussi in entrata. La prima evidenza a tal riguardo proviene dalla maggiore domanda - in termini sia assoluti, sia relativi - di figure professionali di livello elevato (dirigenti, professioni intellettuali e tecniche, corrispondenti ai grandi gruppi 1, 2 e 3 della classificazione Istat). A fronte di una lieve flessione dei flussi di lavoratori in entrata (considerando la quota complessiva di assunzioni, al netto di quelle a carattere stagionale), il gruppo delle professioni *high skill* - rappresentato dai dirigenti, dagli impiegati con elevata specializzazione e dai tecnici - vede, infatti, una crescita significativa (+13% quanto ad entrate complessive tra il 2007 e il 2008) e arriva a superare le 170.000 unità, 20.000 in più rispetto all'anno precedente. In termini relativi, la maggior domanda di *high skill* si traduce in un'incidenza sul totale delle entrate che sfiora il 21%, quota di circa tre punti percentuali più elevata rispetto al 2007 (quando raggiungeva il 18,2%).

Le professioni *high skill* sono quasi esclusivamente rappresentate da figure di laureati (45,4%) o diplomati (53,1%), che vengono assunte nella maggioranza dei casi con contratto a tempo indeterminato (59,7% del totale, quota di 2 punti più elevata rispetto al 2007). Per questo gruppo, inoltre, sembra contare sempre più il possesso di esperienza lavorativa: a fronte di un 26% di entrate per le quali appena nel 2006 si faceva riferimento a personale alla ricerca del primo impiego, per il 2008 tale valore scende fino al 21% circa. A ulteriore conferma della rilevanza strategica di tali figure per le imprese che intendono internalizzarle, si noti che per ben il 35% delle entrate relative è prevista la partecipazione a corsi di formazione e aggiornamento dopo l'assunzione, contro un valore medio che non supera un quarto del totale.

La maggiore domanda di figure *high skill* si rifletterà con buona probabilità anche in una crescita dello stock di figure professionali di livello più elevato, complessivamente stimato intorno al 27% del totale nel 2007, per un ammontare pari a oltre 3 milioni di dipendenti occupati nelle attività private dell'industria e dei

servizi. Una quota che, disaggregando il dato su scala settoriale, si attesta al 22% circa nell'industria (essenzialmente a causa di una composizione professionale più squilibrata verso le figure di livello operaio) ed arriva fino al 31% nel terziario. Queste tendenze della domanda di lavoro ben si inseriscono nella sempre più spinta "terziarizzazione" della struttura professionale italiana, dove le figure legate alle fasi progettuali e gestionali (come lo sono gran parte di quelle *high skill*) e ai processi di vendita acquistano sempre più peso.

L'analisi più dettagliata dei fabbisogni professionali delle imprese a livello settoriale consente di ricostruire meglio i contorni di quel processo di *upgrading* qualitativo della nostra struttura professionale di cui si è detto all'inizio. Il terziario manifesta una domanda di figure *high skill* non solo più sostenuta rispetto all'industria ma anche più dinamica. L'incremento della richiesta di dirigenti, impiegati con elevata specializzazione e tecnici è, infatti, imputabile in buona parte alle attività terziarie: qui, la crescita delle entrate di *high skill* (circa 15.000 in più tra il 2007 e il 2008, in controtendenza rispetto all'andamento delle entrate complessive del settore) porta l'incidenza di tali professioni sul totale dal 20,3% al 23,8% nello stesso intervallo di tempo, soprattutto a causa di un aumento dei tecnici. Anche l'industria mostra un flusso di entrate di *high skill* in salita rispetto all'anno precedente (passate da 48.600 a 53.000 assunzioni) ma con una dinamica meno sostenuta del terziario: l'incidenza sul totale passa in questo caso dal 14,8% del 2007 al 16,2% del 2008. Tra le attività terziarie, la richiesta di "professioni dirigenziali, impiegatizie a elevata specializzazione e tecniche" risulta più elevata, in termini relativi, per le imprese di piccole e medio-piccole dimensioni (tra i 10 e i 249 dipendenti, dove raggiunge il 27%), mentre le aziende della trasformazione industriale mostrano un orientamento crescente all'internalizzazione di figure *high skill* all'aumentare della dimensione, sopravanzando quelle del terziario nel caso delle unità medie e medio-grandi (oltre i 249 dipendenti).

Le strategie occupazionali seguite dalle imprese consentono, più nello specifico, di individuare alcuni percorsi di diffusione delle conoscenze e competenze strategiche nelle e tra le aziende italiane, spesso diversi in base all'attività economica o alla dimensione d'impresa. Tali dinamiche passano in molti casi 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 delle strategie di marketing e comunicazione o, ancora, su quello dell'efficienza del processo di produzione e distribuzione.

Raggruppando le *high skill* in base ai contenuti professionali, le figure per le quali si rileva la crescita più rilevante in termini assoluti nell'ultimo triennio sono quelle di tipo tecnico-specialistico impegnate - a vari livelli di responsabilità - nel campo dell'amministrazione, del controllo di gestione, della finanza: concentrano, infatti, nel 2008 una quota pari a poco meno di 53.000 assunzioni, pari al 30,7% delle *high skill* (ben 6,4 punti percentuali in più rispetto all'incidenza rilevata soltanto nel 2006). Si tratta di professioni sempre più richieste dalle imprese terziarie, a conferma dei fenomeni di crescente esternalizzazione di funzioni a carattere trasversale nel campo della gestione amministrativa delle imprese industriali. Oltre a queste figure, si segnalano, quanto a dinamica nell'ultimo triennio, due gruppi di professioni collegate alle strategie di riposizionamento competitivo del nostro apparato produttivo, ossia quelle addette alle fasi di progettazione e sviluppo di nuovi prodotti/servizi e quelle finalizzate al conseguimento di maggiori margini di efficienza dei processi produttivi e gestionali. Si tratta di due ambiti strettamente connessi tra loro e quasi "complementari": le imprese che puntano su fattori come la qualità e l'innovazione di prodotto appaiono sempre più impegnate a "industrializzare" i risultati raggiunti e conseguire, così, un innalzamento dei livelli di produttività. Nel caso delle figure tecniche specializzate nelle fasi di progettazione, sembra tuttavia che le aziende manifatturiere (che concentrano quasi i tre quarti della domanda relativa) tendano a rivolgersi in misura lievemente superiore a strutture terziarie esterne; per quelle legate all'efficienza dei processi produttivi e gestionali - soprattutto con l'innesto di ICT - si potrebbe invece segnalare una tendenza all'internalizzazione, pur tenuto conto della quota decisamente contenuta di figure richieste dalle nostre industrie.

Assunzioni programmate di figure *high skill*¹ per famiglia professionale di appartenenza*Anno 2008 e andamento nel triennio 2006-2008*

Famiglie di professioni <i>high skill</i>	Totale assunzioni 2008	Incidenza su totale	Quota in imprese industriali	Quota laureati	Variaz. media annua 2006/2008	Differenza di incidenza su totale 2006/2008	Differenza quota in industria 2006/2008	Differenza quota laureati 2006/2008
	<i>val.ass.</i>	<i>% su high skill</i>	<i>% su tot. figure</i>	<i>% su tot. figure</i>	<i>%</i>	<i>punti percentuali +/-</i>	<i>punti percentuali +/-</i>	<i>punti percentuali +/-</i>
Approvvigionamento beni/servizi e gestione magazzino	2.210	1,3	61,5	26,3	11,8	-0,2	17,7	7,8
Progettazione e design	9.380	5,5	72,7	38,3	23,1	0,1	-4,4	9,2
Core business produttivo	33.440	19,4	53,8	51,8	15,7	-2,2	-8,9	4,3
Efficienza dei processi produttivi e gestionali (ICT)	16.170	9,4	15,1	62,5	20,8	-0,2	0,5	8,7
Gestione, amministrazione e controllo	52.740	30,7	24,7	24,4	37,4	6,4	-1,4	-4,3
Istruzione, formazione, risorse umane	11.110	6,5	1,9	84,4	18,4	-0,4	0,4	21,0
Marketing&Comunicazione, Commerciale	30.730	17,9	33,7	43,0	16,2	-1,9	-7,3	6,5
Servizi socio-sanitari	11.010	6,4	3,7	91,9	9,9	-1,5	0,3	4,2
Cultura, spettacolo e sport	5.200	3,0	7,3	17,1	22,2	0,0	-13,3	-21,9
Totale assunzioni <i>high skill</i>	172.000	100,0	30,8	45,4	22,2	0,0	-4,4	1,4

(1) Dirigenti, impiegati con elevata specializzazione e tecnici

(*) Valori assoluti arrotondati alle decine. A causa di questi arrotondamenti, i totali possono non coincidere con la somma dei singoli valori.

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2006-2008

In aumento è anche il fabbisogno di figure legate alla gestione dei rapporti a monte e a valle delle filiere produttive (addetti alla logistica, addetti agli acquisti, responsabili magazzino, ecc.), richieste soprattutto dalle imprese industriali. Si tratta di figure che vengono da queste ultime sempre più spesso internalizzate per poter gestire in maniera più efficiente sia le relazioni con i fornitori, sia quelle con le strutture e gli intermediari commerciali di cui si servono per arrivare ai consumatori finali.

Alle trasformazioni in atto nel sistema economico italiano si stanno dunque affiancando in maniera sempre più evidente anche cambiamenti nella composizione e nel profilo del capitale umano aziendale, in quanto vettore di competitività e, in

definitiva, di sviluppo economico per il Paese. Le analisi fin qui condotte dimostrano, infatti, che è possibile individuare e interpretare alcuni fenomeni di ristrutturazione (produttiva, organizzativa, commerciale) in atto nel nostro tessuto economico proprio attraverso la chiave di lettura dei programmi di assunzione per i diversi profili professionali, in primo luogo quelli riferiti alle figure ad elevata specializzazione. L'approccio seguito consente tuttavia non solo di monitorare l'evoluzione della struttura produttiva italiana e le relazioni sempre più strette tra aziende di dimensione e attività produttive diverse, ma anche di fornire indicazioni utili a chi programma la formazione e a chi si occupa di orientamento. Questo perché porta ad evidenziare (a partire dagli andamenti strutturali di medio e lungo periodo) l'evoluzione nella composizione della domanda di lavoro sulla base della tipologia delle figure in entrata, sfruttando anche (come si vedrà) informazioni quali il titolo di studio ad esse associato.

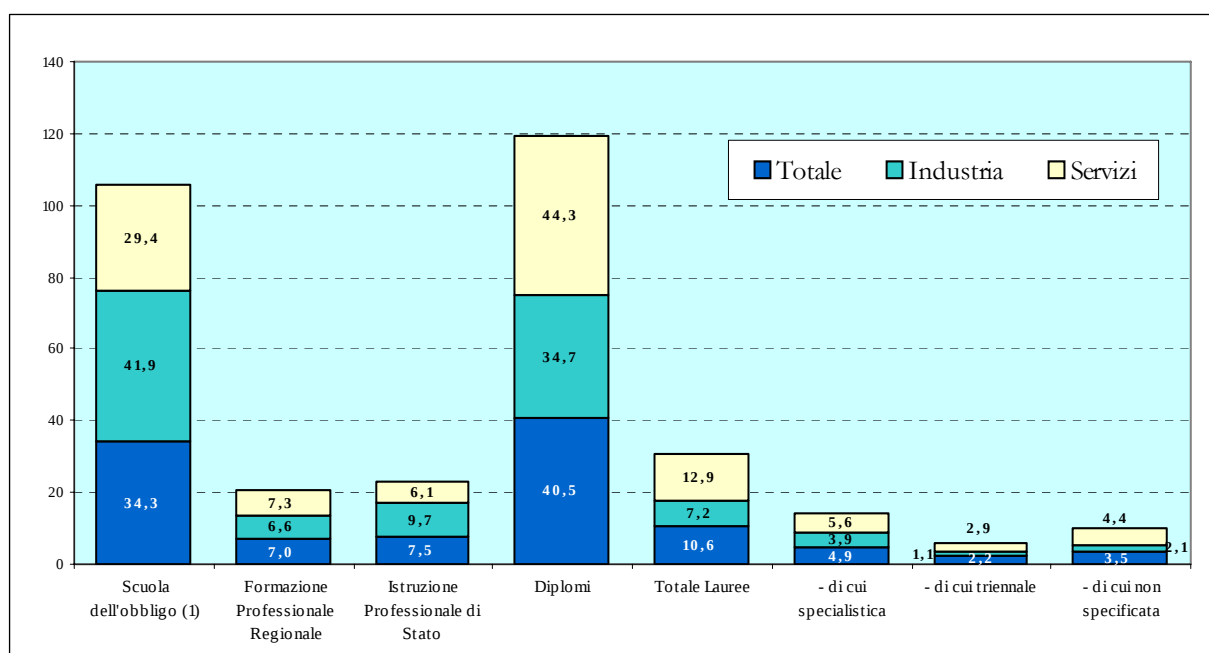
I dati che, nel corso degli anni, il *Sistema Informativo Excelsior* ha messo a disposizione degli operatori hanno consentito di monitorare, come si è visto, l'evoluzione delle caratteristiche della domanda di lavoro legate alle modifiche intervenute nell'assetto organizzativo delle nostre imprese e, con specifico riferimento al mondo della formazione, di ricavare indicazioni utili per la progettazione dell'offerta formativa e per l'orientamento scolastico e universitario. Nelle pagine seguenti si proverà ad analizzare più in profondità le tendenze in atto nei programmi occupazionali delle imprese in base ai livelli di istruzione associati alle figure in entrata, confrontandoli (soprattutto nel caso dei titoli di livello secondario) all'offerta di anno in anno disponibile sul mercato del lavoro.

Le informazioni risultanti dall'indagine sui fabbisogni professionali relativi al 2008 mostrano una crescita del livello di formazione richiesto dalle imprese rispetto agli anni precedenti, tendenza che sembra peraltro essere confermata anche nei programmi di assunzione per il 2009. Una crescita chiara, anche se con marcate differenze fra i settori: le assunzioni per cui non è richiesta una qualificazione specifica (e per le quali basterebbe quindi il solo obbligo scolastico) raggiungono il 41,9% nell'industria, a fronte di un 29,4% per i servizi; all'inverso, la laurea viene indicata nel 12,9% delle entrate nelle attività terziarie e nel 7,2% di quelle relative all'industria nel suo complesso. Il diploma è in entrambi i casi il titolo più richiesto: 34,7% nell'industria e 44,3% nei servizi. Le qualifiche professionali sono più gradite nell'industria, in particolare quelle degli Istituti Professionali di Stato (9,7%), mentre nel terziario i due valori si attestano a 6,1% per gli IPS e 7,3% per la formazione regionale. Se consideriamo solo i casi per cui il titolo di studio viene esplicitamente

indicato, il peso del diploma diviene schiacciante, con il 61,7% di indicazioni: la laurea sale a 16,1% e la qualifica professionale a 22,1%.

Assunzioni programmate dalle imprese nel 2008, per titolo di studio e per settore

Valori in percentuale



(1) Scuola dell'obbligo prevista dalla normativa in vigore fino all'anno scolastico 2007-2008.

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2008

La tendenza all'innalzamento delle credenziali educative richieste sembra essere consolidata, come mostrano i valori percentuali dei titoli richiesti negli ultimi cinque anni. A livello soggettivo, a fronte di questa domanda più qualificata, cresce la propensione a continuare gli studi sempre più a lungo²³.

La quota di assunzioni per cui non viene indicato nessun titolo (o perché è sufficiente il titolo minimo, o perché il livello di istruzione viene considerato non rilevante) resta elevata, anche se diminuisce: il suo andamento è però irregolare, e possiamo considerare attendibile che sia attestata intorno ad un terzo della domanda. In base ai dati di tendenza su cinque anni, possiamo ragionevolmente prevedere che proseguano alcuni fenomeni ormai ben delineati:

²³ Fra i laureati triennali solo il 20,6% intende cercare subito lavoro, e fra i laureati "lungi" (laurea specialistica, magistrale, a ciclo unico, del vecchio ordinamento) il 43,0% intende proseguire ulteriormente, con un ingresso nel mercato del lavoro spostato sempre più avanti e una traslazione delle credenziali educative che penalizza le famiglie che hanno minori possibilità di investire in istruzione.

- la *formazione professionale* (il dato unifica formazione professionale regionale e istruzione professionale di stato triennale) ha subito un calo sistematico e regolare, passando in cinque anni dal 21,1% al 14,5%, con un'accelerazione negli ultimi due anni (- 4,7%); al momento attuale, come visto, risulta essere più gradita nel settore dell'industria rispetto ai servizi, con una prevalenza degli Istituti Professionali di Stato nell'industria e della Formazione Professionale nei servizi. Molto richiesti risultano gli indirizzi industriali (quello meccanico rappresenta da solo circa il 20% delle figure in entrata con questo livello di istruzione), per i quali viene tuttavia considerato molto rilevante il possesso di precedenti esperienze lavorative ai fini dell'assunzione. Significativa resta tuttavia la domanda di personale che abbia frequentato corsi a indirizzo socio-sanitario, amministrativo-commerciale e turistico-alberghiero;
- i *diplomi*, dopo un periodo di stagnazione, recuperano nell'ultimo anno 5,6 punti percentuali, passando in cinque anni dal 29,5% al 40,5% e arrivando quindi a costituire il gruppo più consistente. Tale dato andrebbe tuttavia analizzato in riferimento ai singoli indirizzi, che vedono la prevalenza degli istituti tecnici commerciali, seguiti dagli istituti tecnici industriali. La presenza di quasi centomila risposte inerenti a un "diploma non specificato" indica plausibilmente la richiesta non tanto di una specializzazione, quanto di un livello di qualificazione generale che verrà poi affinato sul lavoro. Anche tenendo in conto uno slittamento delle credenziali educative, si tratta di un'indicazione molto chiara sulla spendibilità del diploma nel mercato delle imprese private, particolarmente nel settore dei servizi; siamo anche in presenza di una limitata crescita di domanda per la qualificazione post diploma (IFTS, master post-diploma), settore in cui, peraltro, l'offerta è particolarmente limitata;
- la *formazione di terzo livello*, che comprende sia la laurea triennale che quella specialistica, nel 2008 supera per la prima volta il 10% (10,6%), accentuando il recupero avvenuto nel 2007 dopo tre anni di stagnazione. La presenza sul mercato di un maggior numero di laureati - e in particolare di triennalisti - ha con ogni probabilità contribuito a questo aumento, generando anche un probabile effetto di "deprezzamento" del titolo. Le preferenze delle imprese vanno però alla laurea specialistica (3,9% nell'industria, 5,6% nei servizi), mentre la laurea triennale viene esplicitamente indicata solo per l'1,1% delle assunzioni previste nell'industria e per il 2,9% di quelle previste nei servizi²⁴.

²⁴ La mancata indicazione della tipologia di laurea preferita riguarda il 3,5% del totale delle entrate programmate dalle imprese, ossia un terzo della domanda di laureati, a indicare una perdurante situazione di incertezza sugli effettivi contenuti corrispondenti ai diversi corsi di laurea.

I fabbisogni di formazione delle imprese (sia in ingresso che permanente) vanno comunque assumendo contorni ben più articolati rispetto al panorama dell'offerta formativa. Emerge, nello specifico, l'esigenza di una maggiore integrazione tra educazione formale, formazione "informale" ed esperienza di lavoro: a partire dall'iter scolastico e universitario ma tenendo anche presente che dopo la fine degli studi sarà, nella maggioranza dei casi, necessario un ulteriore periodo di qualificazione sul lavoro o nelle aule. Certamente - e soprattutto per gli indirizzi terminali, come gli istituti tecnici o professionali - questo implicherebbe una diversa organizzazione della didattica, che, riducendo il ricorso a ulteriore formazione *post entry* e alleggerendo così l'onere di un affiancamento ormai quasi indispensabile, potrebbe ridurre sia i tempi che i costi del passaggio al lavoro.

5.3 Andamenti occupazionali e modelli di sviluppo territoriale

La disomogeneità dei modelli di sviluppo locale e il permanere di squilibri territoriali all'interno del nostro Paese implicano, per i motivi diffusamente illustrati in precedenza, un impatto molto differenziato dell'attuale congiuntura negativa anche sul versante occupazionale. Per fornire ulteriori spunti per la comprensione delle motivazioni alla base di tali differenze, si è voluto in questa sede utilizzare uno strumento già collaudato negli scorsi anni dal Centro Studi Unioncamere, basato su un approccio di segmentazione del territorio nazionale in aree economicamente significative, caratterizzate dai modelli organizzativo-imprenditoriali prevalenti (della piccola, media e grande impresa) e dalle specializzazioni settoriali che attraverso di loro si sono affermate²⁵.

In particolare, la segmentazione proposta prende in considerazione i dati occupazionali e di localizzazione riferiti al biennio 2005-2006 e relativi all'universo delle unità locali appartenenti ai settori dell'industria manifatturiera e dei servizi ad essa collegati²⁶, secondo una tassonomia focalizzata sulla caratterizzazione per dimensione prevalente d'impresa delle province italiane. La caratterizzazione organizzativa dell'impresa derivante dalla dimensione viene assunta anche per le

²⁵ Il presupposto alla base di tale approccio è che, se un territorio è strutturalmente legato ad un maggior grado di presenza di imprese di grande, di media o di piccole dimensioni, ciò finisce per caratterizzare (per i noti legami di integrazione intersettoriale, di subfornitura, di filiera o distrettuali) l'intero insieme imprenditoriale di quel territorio.

²⁶ Logistica, ICT, ricerca e sviluppo, consulenza professionale, attività immobiliari e attività operative di manutenzione e pulizia.

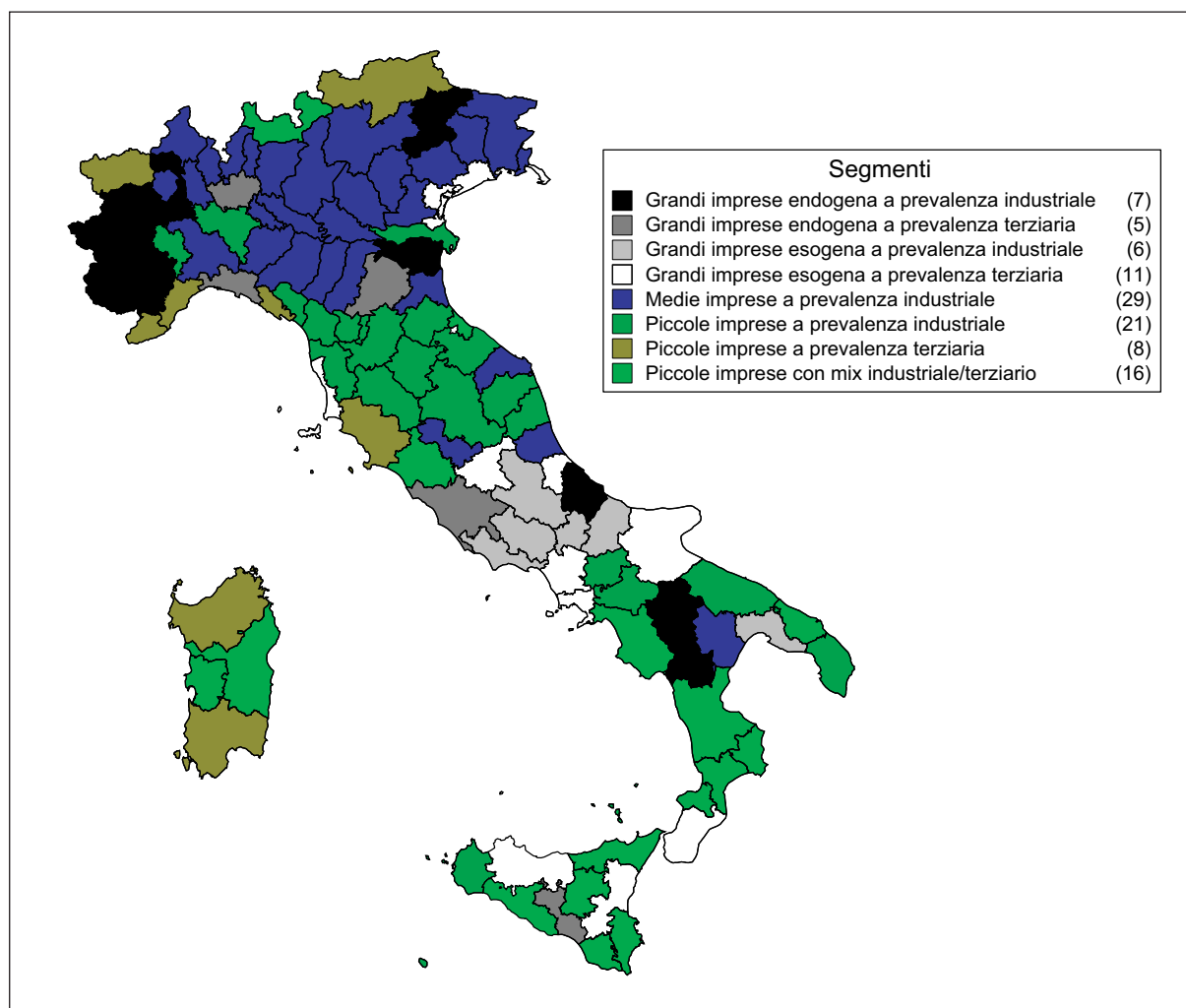
eventuali unità produttive in qualsiasi provincia siano esse localizzate²⁷. Inoltre, grazie ai dati disponibili presso il Registro delle Imprese, è stato possibile analizzare anche la localizzazione provinciale della sede principale dell'impresa dalla quale dipendono gli occupati delle unità locali insediate su un determinato territorio, potendo distinguere quindi la provenienza territoriale del ceppo di impresa dalle ramificazioni della localizzazione territoriale delle relative unità locali.

La metodologia, brevemente descritta in nota²⁸, è stata applicata in questa occasione a due annualità congiuntamente considerate (2005 e 2006): pertanto, l'algoritmo per l'individuazione del segmento di appartenenza di ciascuna provincia tiene in considerazione contemporaneamente i dati del biennio 2005-2006, in modo da ottenere valori più stabili nel tempo.

²⁷ Esemplificando, è evidente che un'impresa di 50 addetti ha caratteristiche produttive, relazioni con il territorio e con i mercati di approvvigionamento e di sbocco assai diverse da un'unità locale di 50 addetti appartenente ad un'impresa che complessivamente ne ha 1.000 ed è articolata su una pluralità di sedi.

²⁸ L'analisi ha come base l'elaborazione dei dati delle imprese e delle loro unità locali insediate nelle province italiane nel biennio 2005-2006, classificate in base alla dimensione d'impresa estesa alle proprie unità produttive anche se insediate in un altro territorio, mentre la localizzazione e l'attività economica restano attributi propri dell'unità locale. La gamma delle attività economiche considerate va dall'industria (con riferimento alle divisioni Ateco 15-37) ai servizi alle imprese (con riferimento alle divisioni Ateco 60-64 e 71-74) e non riguarda, pertanto, i settori agricoltura, costruzioni, commercio e turismo, finanza e credito, servizi alle persone. La caratterizzazione dimensionale di un'area si ottiene attraverso il calcolo di un indice di specializzazione, confrontando la quota occupazionale di una determinata dimensione in una certa area con la medesima quota a livello nazionale. In questo modo l'indice di specializzazione delle piccole imprese, per ciascuna provincia, viene calcolato come rapporto tra la quota di addetti nelle piccole imprese dell'area e la quota di addetti alle piccole imprese nazionale. Le soglie dimensionali individuate sono le seguenti: Piccola impresa (1-49 addetti); Media impresa (50-499 addetti); Grande impresa (≥ 500 addetti). Una volta individuata la dimensione caratteristica del territorio, quella con il più elevato indice di specializzazione, si definisce il grado di terziarizzazione/industrializzazione secondo due regole distinte: i) per le aree aventi come dimensione caratteristica la Media impresa o la Grande impresa il segmento viene definito terziario o industriale se la quota di occupazione supera il 50% nell'una o nell'altra attività; ii) per le aree di Piccola impresa la quota anzidetta è stata fissata al 55% e in assenza di una caratterizzazione settoriale pari o superiore al 55% il segmento di piccola impresa viene classificato come "mix industria e servizi". Per le aree caratterizzate dalla grande dimensione d'impresa si è proceduto, infine, all'individuazione della quota di "endogeneità", definita come rapporto tra il totale degli addetti del segmento dimensionale e la quota al proprio interno relativa a unità locali di imprese con sede nella provincia da classificare.

La segmentazione delle province italiane



Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2009

Sulla base di questa metodologia, il territorio nazionale è stato ripartito in 45 province a prevalenza di Piccola Impresa, 29 province a prevalenza di Media impresa e 29 province a prevalenza di Grande Impresa. Le 45 province a prevalenza di Piccola impresa si distinguono a loro volta in:

- 21 province di piccola impresa a prevalenza industriale: sono aree nelle quali è più consistente la quota occupazionale legata ad imprese di piccola dimensione rispetto al dato medio nazionale e nelle quali contestualmente risulta più rilevante il numero di addetti impiegati nell'industria. La localizzazione caratteristica è individuabile nella zona del Centro Italia, che copre quasi continuativamente la Toscana l'Umbria e le Marche e che risulta costituita da ben 12 province (Arezzo, Ascoli Piceno, Firenze, Lucca, Macerata, Massa Carrara,

Perugia, Pesaro-Urbino, Pisa, Pistoia, Prato, Siena). Ulteriori propaggini del segmento sono rintracciabili nel Sud con 5 province (Avellino, Bari, Benevento, Lecce e Trapani) e nel Nord con 4 (2 nel Nord Ovest, cioè Asti e Pavia, e 2 nel Nord Est, Forlì-Cesena e Rovigo);

- 8 province di piccola impresa a prevalenza terziaria: similmente al precedente segmento, anche qui prevale la specializzazione nella piccola dimensione, trovando però un'inversione nella vocazione settoriale che diviene in questo caso terziaria. Non si assiste qui, come nel precedente cluster, ad una spiccata contiguità territoriale delle province che vi appartengono, trovandole diffuse da Nord a Sud. Di questo insieme fanno parte 3 delle 4 province liguri (Imperia, La Spezia e Savona), cui si aggiunge Aosta (Nord Ovest), Bolzano (Nord Est) Grosseto (Centro) e le 2 maggiori province sarde Cagliari e Sassari (Sud);
- 16 province di piccola impresa con mix industriale/terziario: per questo insieme provinciale vi è una netta caratterizzazione dimensionale ma non un predominio delle attività industriali sulle terziarie, e viceversa. L'area caratteristica nella quale insiste il segmento è il Sud: di questo insieme fanno parte, infatti, 5 province siciliane (Agrigento, Enna, Messina, Ragusa, e Siracusa), 4 province calabresi (Catanzaro, Cosenza, Crotone, Vibo Valentia); 2 sarde (Nuoro e Oristano) e le province di Salerno e Brindisi. Uniche eccezioni, con un peso occupazionale peraltro modesto rispetto le precedenti, sono 3 province del Centro-Nord (Viterbo, Sondrio e Rimini).

Le 29 province di Media Impresa²⁹ hanno tutte una caratterizzazione industriale e risultano situate soprattutto nel settentrione, distribuendosi nel Nord Ovest con 12 province (Alessandria, Biella, Novara, Verbania, Bergamo, Brescia, Como, Cremona, Lecco, Lodi, Mantova, Varese) e nel Nord Est con 13 province (Padova, Treviso, Verona, Vicenza, Trento, Udine, Pordenone, Gorizia, Modena, Piacenza, Ravenna, Reggio Emilia e Parma). Ulteriori "isole" periferiche si trovano nel Centro (Ancona e Terni) e nel Sud (Teramo e Matera). La specializzazione del modello economico risulta pertanto connotata in una fascia territoriale specifica comprendente una buona parte dei territori regionali del Nord (Piemonte orientale, Lombardia, Triveneto ed Emilia Romagna), con qualche propaggine sul versante adriatico (Marche e Abruzzo) e in Umbria.

²⁹ Va tuttavia specificato che la presenza di medie imprese industriali appare significativa anche in altre province italiane, le quali, a differenza di queste 29, non ne risultano però statisticamente caratterizzate in termini di modello di sviluppo.

Vi sono poi, a seguire, 29 territori caratterizzati dal modello di Grande Impresa, per i quali si possono individuare 4 segmenti³⁰ che vengono presentati in 2 gruppi distinti, il primo costituito da 13 province con prevalenza occupazionale industriale e un secondo comprendente 16 province a prevalenza terziaria. In particolare:

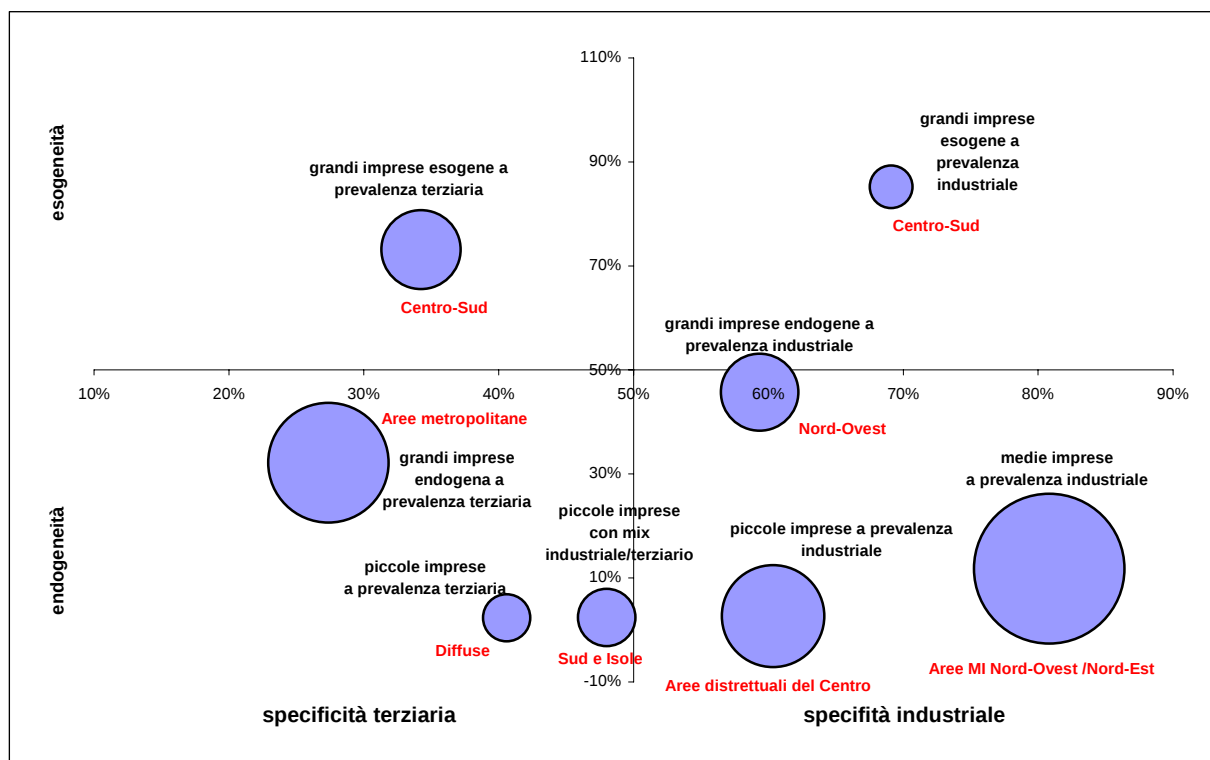
- le prime 13 aree sono Torino, Cuneo, Vercelli, Belluno, Ferrara, Frosinone, Latina, Chieti, L'Aquila, Campobasso, Isernia, Potenza e Taranto; è bene evidenziare che per la maggior parte delle province del Centro-Sud si tratta di insediamenti industriali che hanno fuori dal proprio territorio la sede direzionale, un fattore questo che distingue il segmento delle "Grandi imprese esogene a prevalenza industriale" da quello delle "Grandi imprese endogene a prevalenza industriale";
- del secondo gruppo fanno parte le 2 più grandi aree metropolitane (Milano e Roma), altre 8 province dell'Italia meridionale (Catania, Foggia, Napoli, Caserta, Palermo, Reggio Calabria, Caltanissetta e Pescara), oltre a 4 province dell'Italia settentrionale (Genova, Bologna, Trieste e Venezia) e a 2 del Centro (Rieti e Livorno); anche in questo caso la caratteristica di endogeneità delle imprese segmenta il gruppo in 2 cluster, quello delle "Grandi imprese endogene a prevalenza terziaria" - riferito soprattutto alle grandi aree metropolitane e ai territori del Nord Italia - e quello delle "Grandi imprese esogene a prevalenza terziaria", caratterizzate dalla presenza nel Centro-Sud.

Si può ottenere un primo quadro d'insieme degli 8 gruppi così individuati mappandoli in un grafico che rappresenta sulle ascisse il grado di caratterizzazione industriale misurata dagli occupati del settore (crescente da sinistra a destra) e sulle ordinate il grado di endogeneità - o appartenenza al territorio (decrescente dal basso all'alto) - individuata dalla provenienza del ceppo territoriale "nativo" dell'impresa. La dimensione di ciascun gruppo è proporzionale ai loro occupati, dei quali si distingue anche la principale provenienza territoriale³¹.

³⁰ I 4 segmenti sono ottenuti dalla combinazione degli attributi di vocazione industriale/terziaria e dall'origine dell'unità produttiva locale endogena, cioè la cui impresa madre appartiene al territorio, o esogena.

³¹ Si deve ricordare che, nell'esporre i dati riferiti ad un segmento, la natura di quest'ultimo viene estesa ai territori che ne fanno parte: esemplificando, il dato riferito agli occupati del cluster delle medie imprese non è riferito alle sole medie imprese facenti parte del segmento ma a tutte le imprese che insistono nei territori classificati in quest'ultimo segmento.

La mappa delle province a prevalenza di Piccola, Media e Grande impresa



Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2009

Pur se nella sua composizione la mappa di posizionamento conserva una certa staticità temporale, possono esservi tuttavia diversi movimenti interni dovuti alla variazione di appartenenza al cluster delle province che li compongono. Nello specifico, si è proceduto ad individuare le variazioni avvenute tra la medesima segmentazione effettuata però con riferimento al 2001 e l'attuale, basata, come anticipato, sul biennio 2005-2006

Il riposizionamento delle province tra il 2001 ed il 2006

Provincia	Segmento 2001	Segmento biennio 2005-2006
Cuneo	Grandi imprese esogena a prevalenza industriale	Grandi imprese endogena a prevalenza industriale
Ferrara	Grandi imprese esogena a prevalenza industriale	Grandi imprese endogena a prevalenza industriale
Caltanissetta	Grandi imprese esogena a prevalenza industriale	Grandi imprese endogena a prevalenza terziaria
Bologna	Grandi imprese esogena a prevalenza terziaria	Grandi imprese endogena a prevalenza terziaria
Roma	Grandi imprese esogena a prevalenza terziaria	Grandi imprese endogena a prevalenza terziaria
Parma	Grandi imprese esogena a prevalenza industriale	Medie imprese a prevalenza industriale
Terni	Grandi imprese esogena a prevalenza industriale	Medie imprese a prevalenza industriale
Bolzano	Grandi imprese esogena a prevalenza industriale	Piccole imprese a prevalenza terziaria
La Spezia	Grandi imprese esogena a prevalenza industriale	Piccole imprese a prevalenza terziaria
Cagliari	Grandi imprese esogena a prevalenza terziaria	Piccole imprese a prevalenza terziaria
Messina	Grandi imprese esogena a prevalenza terziaria	Piccole imprese con mix industriale/terziario
Siracusa	Grandi imprese esogena a prevalenza industriale	Piccole imprese con mix industriale/terziario
Vercelli	Medie imprese a prevalenza industriale	Grandi imprese endogena a prevalenza industriale
Padova	Piccole imprese a prevalenza industriale	Medie imprese a prevalenza industriale
Verbania	Piccole imprese a prevalenza industriale	Medie imprese a prevalenza industriale
Rieti	Grandi imprese esogena a prevalenza industriale	Grandi imprese esogena a prevalenza terziaria
Caserta	Grandi imprese esogena a prevalenza industriale	Grandi imprese esogena a prevalenza terziaria
Livorno	Grandi imprese esogena a prevalenza industriale	Grandi imprese esogena a prevalenza terziaria
Aosta	Medie imprese a prevalenza industriale	Piccole imprese a prevalenza terziaria
Brindisi	Piccole imprese a prevalenza industriale	Piccole imprese con mix industriale/terziario
Sondrio	Piccole imprese a prevalenza industriale	Piccole imprese con mix industriale/terziario
Viterbo	Piccole imprese a prevalenza industriale	Piccole imprese con mix industriale/terziario
Grosseto	Piccole imprese con mix industriale/terziario	Piccole imprese a prevalenza terziaria
Sassari	Piccole imprese con mix industriale/terziario	Piccole imprese a prevalenza terziaria

Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2009

È stato possibile pertanto evidenziare alcune traiettorie seguite dai sistemi provinciali nel loro riposizionamento, tra le quali si distinguono in maniera più netta le seguenti:

- maggiore radicamento nel territorio di origine, caratteristica riferibile ad alcune province (tipicamente aree di grande impresa) in cui non varia la natura dimensionale prevalente ma assume una connotazione endogena (nel campo industriale o terziario): è il caso delle province di Cuneo, Ferrara, Bologna, Roma e Caltanissetta³² ;

³² Per la quale ciò si accompagna ad un fenomeno di trasformazione verso il terziario.

- passaggio a una natura prevalentemente endogena, accompagnato da trasformazioni dimensionali (come nel caso di Parma, Terni e Cagliari) o settoriali (come per Bolzano, La Spezia, Messina e Siracusa);
- trasformazioni dimensionali evolutive all'interno del settore industriale (come per Vercelli, Verbania e Padova) verso sistemi di grande e media impresa;
- trasformazioni settoriali verso il terziario per le province di Rieti, Caserta, Livorno, Aosta, Brindisi, Sondrio, Viterbo, Grosseto, Sassari.

In sintesi, si tratta di trasformazioni la cui origine è, salvo alcune eccezioni, da ricondurre alla probabile dismissione di impianti produttivi con sede in altre aree (con conseguente variazione della natura economica associata al territorio), nonché al perdurare della tendenza alla "terziarizzazione" da parte di diverse aree a precedente specializzazione industriale.

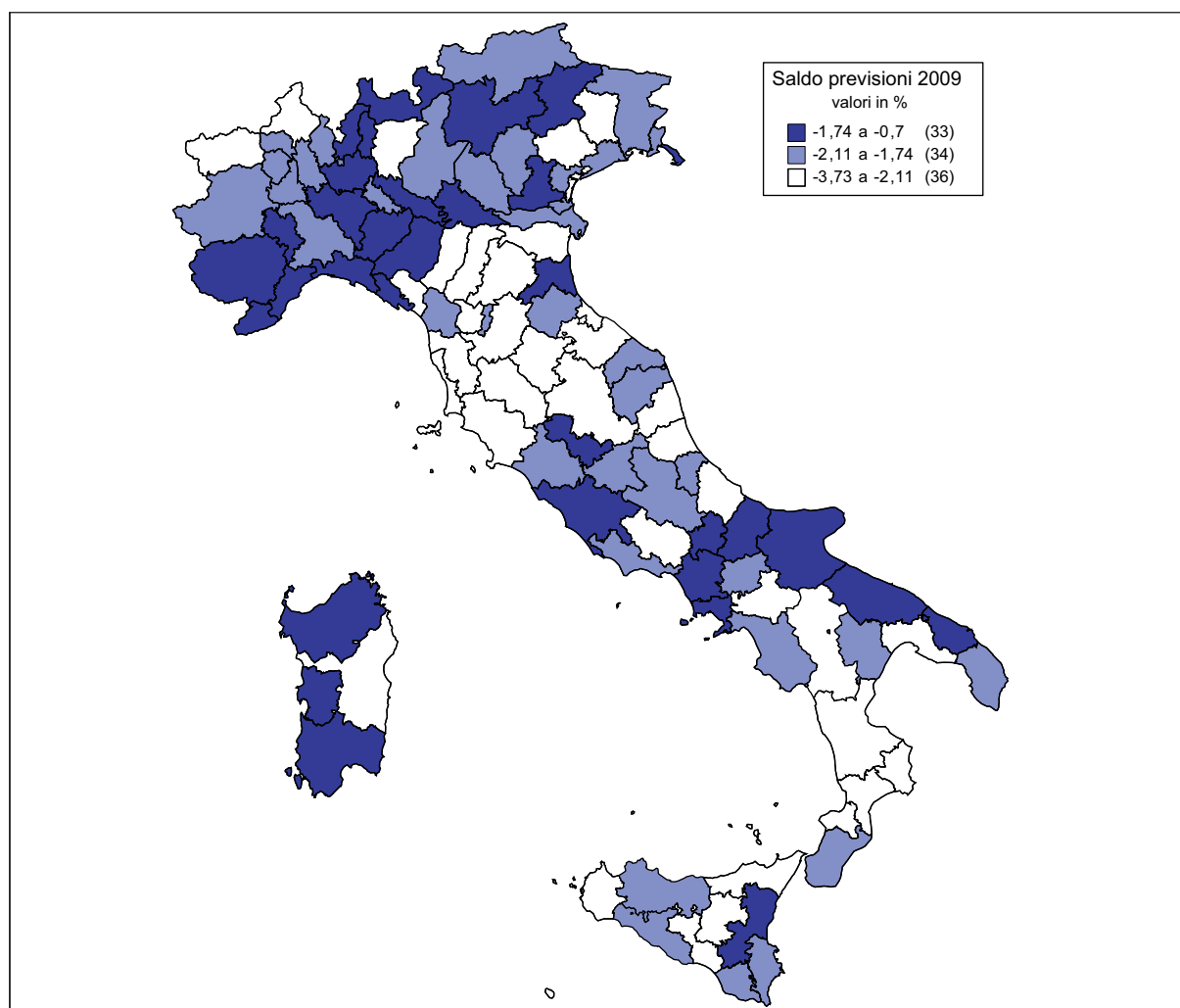
Una volta identificati i segmenti di province, si è voluto provare a individuare possibili differenze (non solo nell'entità ma anche nelle caratteristiche) nella domanda di lavoro espressa dalle aziende localizzate nei diversi sistemi di piccola, media e grande impresa, anche alla luce della delicata fase congiunturale che stiamo attraversando. A tal fine, state utilizzate alcune informazioni rese disponibili attraverso il *Sistema Informativo Excelsior* riguardanti i saldi occupazionali tra entrate e uscite di dipendenti previste nel 2009, nonché la tipologia delle figure che verranno assunte in azienda.

Dalla mappatura dei tassi, peraltro tutti negativi, è possibile comunque evidenziare aree che presentano al proprio interno andamenti simili a livello provinciale, procedendo da Nord a Sud:

- la fascia dei territori provinciali del Nord Est e del Nord Ovest si denotano come quelli che presentano il saldo meno negativo o, comunque, intermedio; all'interno di queste aree si distingue la provincia di Milano che, con un saldo di -1,5%, si conferma come l'area metropolitana con la migliore tenuta occupazionale;
- una cintura territoriale intermedia situata tra la Toscana e le Marche (con qualche propaggine nell'Emilia Romagna), dove si addensano una serie di province con un saldo negativo tra il -2,8% ed il -2,1%;
- un'area che si estende nel Centro-Sud e che comprende il Lazio, il Molise, parte della Campania e della Puglia, dove la situazione, pur composita, lascia intravedere alcuni segnali di tenuta;
- buona parte del Sud Italia - in particolare Calabria, Basilicata e Sicilia - dove le situazioni di calo occupazionale sembrano prevalere, come dimostra la presenza

dei tassi maggiormente negativi (picco negativo a Vibo Valentia con -3,7% e media intorno al -2%).

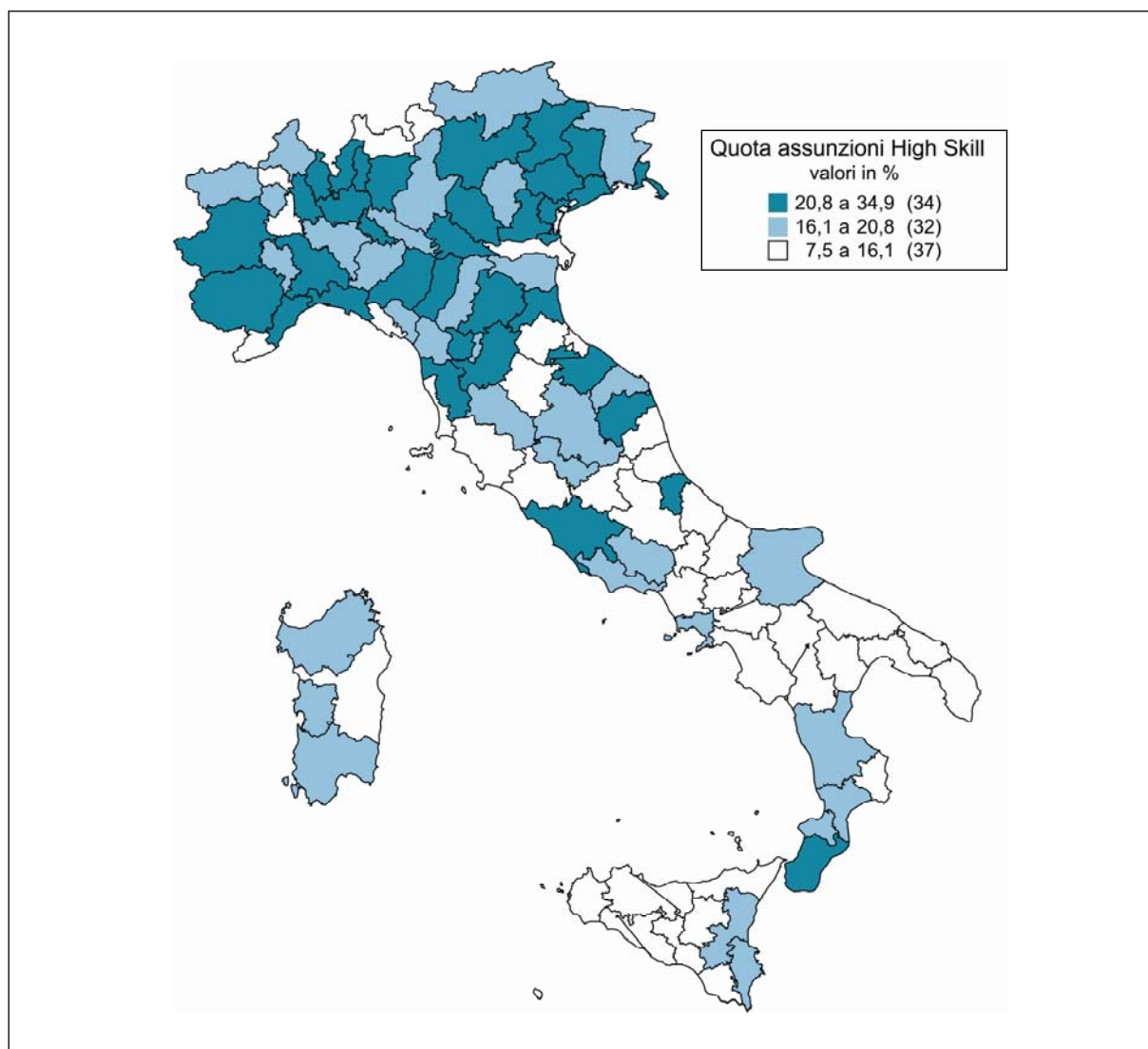
Tassi di variazione occupazionale previsti dalle imprese per il 2009



Fonte: Unioncamere-Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior (dati provvisori, aprile 2009)

Accanto all'evoluzione quantitativa dei programmi occupazionali, l'analisi ha previsto un ulteriore focus sugli investimenti in capitale umano (di rilevanza strategica soprattutto in vista di una prossima inversione del ciclo) misurati attraverso la quota di personale di elevato livello (dirigenti, impiegati con elevata specializzazione e tecnici, definiti come figure *high skill*³³) assunto con contratto non stagionale.

³³ Si tratta dei grandi gruppi 1, 2 e 3 della classificazione Istat delle professioni.

Quote di assunzioni di personale *high skill* previste dalle imprese per il 2009

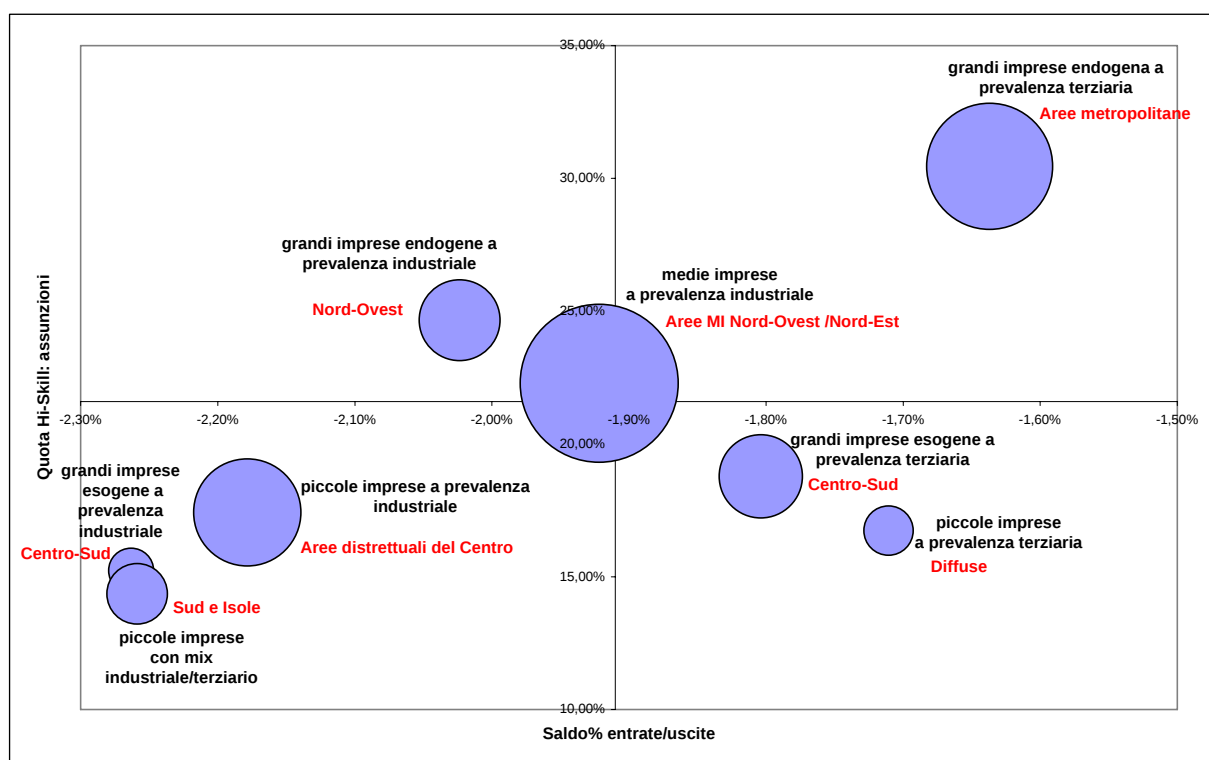
Fonte: Unioncamere-Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior (dati provvisori, aprile 2009)

Anche in questo caso si possono delineare andamenti piuttosto marcati, riassumibili come segue:

- in maniera quasi generalizzata, tutto il Nord si attesta su valori del tasso vicine o superiori a quello medio nazionale, con punte nelle aree metropolitane di Milano (35%), Bologna (32%), Torino (31%) e Trieste (31%);
- il Centro mostra una situazione composita, dove peraltro l'area metropolitana di Roma si distingue con un tasso pari al 27,5%;
- il Sud, a parte qualche eccezione, mostra dei tassi di ricorso a figure *high skill* generalmente bassi, con una media che si attesta intorno al 15%.

La situazione fotografata dalle mappe riportate lascia già intravedere alcune possibili relazioni con i territori segmentati. Tuttavia, poiché il peso occupazionale di ciascuna provincia può risultare assai diverso, si preferisce offrire una lettura sintetica analizzando, rispetto ai due precedenti indicatori, i dati delle province attraverso i loro segmenti.

Le province a prevalenza di Piccola, Media e Grande impresa e i programmi occupazionali per il 2009



Fonte: Elaborazione Centro Studi Unioncamere su dati Sistema Informativo Excelsior (dati provvisori, aprile 2009)

La distribuzione dei segmenti sulla mappa di posizionamento mette in evidenza alcune diversità di comportamento:

1. l'insieme delle "medie imprese a prevalenza industriale" sembra fare da baricentro del sistema, con un saldo occupazionale e una quota di figure *high skill* in linea con la media complessiva;
2. gli insiemi dei cluster a prevalenza terziaria sembrano tenere meglio degli altri in termini di saldi occupazionali; ma mentre le "grandi imprese endogene a prevalenza terziaria" investono più di tutti in figure ad elevato profilo, ciò non avviene per i restanti segmenti;

3. non troppo lontano dalla media è il segmento delle “grandi imprese endogene a prevalenza industriale”, che, pur con un saldo negativo, rappresenta il secondo segmento a maggior assorbimento di figure *high skill*;
4. l’area connotata dalla peggiore combinazione dei fattori presenti sulla mappa è situata nel III quadrante, dove si trovano le piccole imprese con prevalenza non terziaria e le “grandi imprese esogene a prevalenza industriale”. Tutti questi segmenti sono in parte accomunati dalla localizzazione nel Centro e Sud Italia, dove insistono anche le delocalizzazioni delle grandi imprese industriali del Nord Ovest, con un maggior sbilanciamento verso le aree distrettuali del Centro per il segmento delle “piccole imprese a prevalenza industriale”.

L’incrocio delle informazioni disponibili consente dunque di individuare all’interno dei segmenti delle “medie imprese a prevalenza industriale” e delle “grandi imprese endogene a prevalenza industriale” i modelli di specializzazione territoriale che - pur essendo maggiormente esposti all’attuale crisi congiunturale (in primo luogo per la più diffusa proiezione sui mercati esteri), con chiare ricadute anche sul versante occupazionale - mostrano una maggiore attenzione al livello di qualificazione delle figure in entrata. Un chiaro indicatore dell’importanza che in questi casi assume il capitale umano come fattore attraverso il quale le imprese contano di riconquistare competitività e rispondere alle sfide che si apriranno sullo scenario internazionale al cambiamento del ciclo economico.

5.4 Brevetti, marchi e design: posizionamento e trend di sviluppo

La tutela della proprietà industriale attraverso il brevetto europeo permette di proteggere le applicazioni industriali di tecnologie innovative nei 35 Paesi firmatari della Convenzione EPC 2000 e in altri 3 Paesi che riconoscono il brevetto EPO. Complessivamente, si tratta di un mercato potenziale costituito da 570 milioni di abitanti e 20 milioni di imprese.

Nell’intervallo 1999-2007, l’EPO (*European Patent Office*) ha pubblicato complessivamente 978.085 domande di brevetto. A questo risultato i Paesi del G9 hanno contribuito nella misura media annua dell’81,6%, una percentuale che continua però a calare in favore di altri Paesi di più recente industrializzazione. I Paesi dell’Unione Europea appartenenti al G9 - cioè Francia, Germania, Gran Bretagna ed Italia - mostrano tassi di crescita annua inferiori alla media dei Paesi depositanti. Hanno, al contrario, tassi di crescita elevati i Paesi asiatici e fra questi

spicca la Cina, la quale appare sempre più interessata a tutelare le proprie tecnologie anche in Europa.

In questo contesto, l'Italia occupa una posizione di tutto rispetto. Le nostre domande di brevetto pubblicate dall'EPO - tra il 1999 ed il 2007 - sono state 31.900, con un tasso di crescita del 4,8% annuo, superiore a quello dei Paesi europei del G9, ma inferiore a quello di altri Paesi occidentali come il Canada.

Brevetto europeo: domande pubblicate dall'EPO nel periodo 99-07 per i Paesi del G9

	Quote 06	Quote 07	Quote 99-06	Quote 99-07	Variazione % media annua 99-06	Variazione % media annua 99-07
USA	27,7%	27,3%	28,9%	28,7%	5,4	5,0
Germania	18,0%	17,5%	19,2%	18,9%	3,9	3,6
Giappone	17,9%	17,8%	17,7%	17,7%	6,2	5,8
Francia	6,3%	6,2%	6,7%	6,7%	4,0	3,7
Gran Bretagna	3,7%	3,6%	4,3%	4,2%	2,7	2,4
Italia	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	4,9	4,8
Canada	1,5%	1,6%	1,4%	1,5%	7,0	7,8
Cina	0,6%	0,8%	0,3%	0,4%	39,7	41,3
Federazione Russia	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	11,7	9,4
Paesi G9	79,0%	79,7%	81,9%	81,6%	5,0	5,0
Totale EPO	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	5,9	5,7

Fonte: elaborazioni Unioncamere-Dintec su dati EPO

La distribuzione territoriale interna delle domande di brevetto è concentrata nelle regioni del Nord, con la quota maggiore - pari al 49,8% - detenuta dal Nord Ovest e, a seguire, con una quota inferiore ma significativa - il 31,8% - che proviene dal Nord Est. Va tuttavia evidenziato che la propensione alla tutela brevettuale sta diminuendo nel Nord Ovest, dove il tasso di crescita per il periodo 1999-2007 è inferiore alla media italiana, mentre sta crescendo nelle altre macroaree, che mostrano tutti tassi di crescita superiori alla media nazionale.

**Brevetto europeo: distribuzione territoriale delle domande pubblicate dall'EPO
nel periodo 99-07**

Macroarea	Quote 06	Quote 07	Quote 99-06	Quote 99-07	Variazione % media annua 99-06	Variazione % media annua 99-07	Brevetti ogni 1000 imprese 99-07
Nord Ovest	50,8%	47,2%	50,2%	49,8%	4,7	3,8	9,9
Nord Est	30,4%	33,6%	31,5%	31,8%	4,4	5,5	8,4
Centro	13,2%	13,6%	13,1%	13,1%	6,3	6,5	3,2
Sud e Isole	4,1%	4,3%	3,8%	3,9%	5,7	5,9	0,6
Richiedenti non Italiani ³⁴	1,5%	1,4%	1,4%	1,4%	6,8	5,3	
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	4,9	4,8	5,2

Fonte: elaborazioni Unioncamere-Dintec su dati EPO

I soggetti che contribuiscono maggiormente alla produzione di brevetti (86,8% nel periodo 1999-2007) sono le imprese, le quali presentano generalmente dimensioni medio-grandi e sono localizzate in aree fortemente industrializzate. Modesto risulta invece il contributo alla brevettazione da parte delle Università e degli Enti Pubblici di Ricerca, che raggiungono una quota del 2,0% per il periodo analizzato. Per questi ultimi si rileva tuttavia un significativo aumento nella protezione dei risultati di ricerca, con una crescita media annua che raggiunge quasi il 19%.

**Domande di brevetto europeo pubblicate dall'EPO nel periodo 99-07
suddivise per tipologia di richiedente**

	Quote 06	Quote 07	Quote 99-06	Quote 99-07	Variazione % media annua 99-06	Variazione % media annua 99-07
Imprese	85,8%	84,3%	87,2%	86,8%	4,8	4,5
Inventori	10,3%	11,2%	9,5%	9,8%	4,0	5,0
Epr/Università	2,4%	3,2%	1,9%	2,0%	16,7	18,8
Richiedenti non italiani	1,5%	1,4%	1,4%	1,4%	6,8	5,3
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	4,9	4,8

Fonte: elaborazioni Unioncamere-Dintec su dati EPO

³⁴ Nel caso di domande di brevetto depositate congiuntamente da soggetti italiani e stranieri sono state scorporate le quote brevetto dei soggetti stranieri che sono state successivamente sommate fra loro.

L'analisi delle classi IPC (*International Patent Classification*) fornisce un quadro dei settori industriali italiani che investono maggiormente nello sviluppo di nuovi prodotti e processi. Stilando una classifica per l'Italia delle 10 principali classi tecnologiche interessate dalla tutela brevettuale, emerge che le tecnologie della salute e del benessere fisico - che comprendono biomedicale, farmaceutica e cosmetica - sono in costante ascesa, con un tasso di variazione annuo che raggiunge l'11,7%. In questo settore i brevetti rappresentano per le imprese l'elemento cardine al fine di ottenere un ritorno economico dagli ingenti investimenti sostenuti nella fase di ricerca e sviluppo.

Fra i settori tecnologici italiani più tutelati dai brevetti, quello a maggior crescita risulta essere quello delle "tecniche delle comunicazioni elettriche", nel quale sono comprese le applicazioni per audio-video, telefonia e wireless, mentre a crescita più contenuta appaiono quelli della componentistica di base e della generazione, conversione e distribuzione dell'energia elettrica.

Si rileva inoltre come il settore chimico italiano stia continuando a sviluppare e tutelare innovazioni nella chimica fine, nella chimica degli intermedi e nei polimeri.

Principali classi tecnologiche delle domande di brevetto EPO con richiedente italiano

	Classe tecnologica	Descrizione	Quote 06	Quote 07	Quote 99-07	Variazione % media annua 99-07
1	A 61	Scienza medica o veterinaria; igiene	7,9%	9,6%	7,6%	11,7
2	B 65	Sistemi di movimentazione, immagazzinamento e packaging	6,2%	7,1%	7,4%	4,2
3	B 60	Componentistica e accessori per veicoli	4,0%	3,8%	4,1%	3,5
4	H 01	Elementi elettrici di base	3,5%	3,5%	4,0%	0,5
5	A 47	Arredamento; accessori ed elettrodomestici	3,8%	4,2%	4,0%	7,2
6	F 16	Componentistica meccanica	4,0%	4,1%	4,0%	4,2
7	C 07	Chimica organica	3,6%	3,8%	3,7%	5,8
8	G 01	Strumenti di misurazione e prova	3,9%	3,5%	3,2%	5,4
9	H 04	Tecniche delle comunicazioni elettriche	3,9%	3,7%	3,1%	15,1
10	H 02	Generazione, conversione o distribuzione di energia el.	1,7%	2,1%	2,2%	2,1

Fonte: elaborazioni Unioncamere-Dintec su dati EPO

Infine, a dimostrazione del fatto che l'innovazione tutelata è un elemento presente anche in un settore riconducibile al tradizionale *made in Italy*, si può notare come la classe tecnologica dell'arredamento, accessori ed elettrodomestici sia oggetto di numerose domande di brevetto, registrando una crescita del 7,2% annuo.

**Top 20 imprese per domande di brevetto pubblicate dall'EPO
nel periodo 99-07 con richiedente italiano**

	Denominazione	Domande brevetto	Provincia	Peso impresa su totale Provincia	Classe tecnologica prevalente
1	Stmicroelectronics S.r.l.	1451	MI	19,1%	H 01
2	C.R.F. S.C.P.A.	517	TO	20,2%	F 02
3	G.D. S.p.A.	374	BO	16,9%	B 65
4	Pirelli Pneumatici S.p.A.	288	MI	3,8%	B 60
5	Telecom Italia S.p.A.	162	RM	11,4%	H 04
6	Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A.	155	MI	2,0%	G 02
7	Basell Poliolefine Italia S.r.l.	143	MI	1,9%	C 08
8	Pirelli & C. S.p.A.	140	MI	1,8%	G 02
9	Fiat Auto S.p.A.	137	TO	5,3%	B 60
10	Sigma-Tau Industrie Farmaceutiche Riunite S.p.A.	135	RM	9,6%	C 07
11	Danieli & C. Officine Meccaniche S.p.A.	127	UD	34,6%	B 21
12	Solvay Solexis S.p.A.	124	MI	1,6%	C 08
13	Ausimont S.p.A.	118	MI	1,5%	C 08
14	Sacmi Cooperativa Meccanici Imola S.C.	115	BO	5,2%	B 28
15	Chiron S.p.A.	112	SI	58,4%	C 12
16	Freni Brembo S.p.A.	110	BG	11,9%	F 16
17	Magneti Marelli Powertrain S.p.A.	110	BO	5,0%	F 02
18	Pharmacia Italia S.p.A.	100	MI	1,3%	A 61
19	Cnh Italia S.p.A.	97	MO	9,7%	B 60
20	Campagnolo S.r.l.	97	VI	7,5%	B 62

Classi tecnologiche

A 61: Scienza medica o veterinaria; igiene

B 21: Lavorazione meccanica dei metalli essenzialmente senza rimuovere materiale; punzonatura del metallo;

B 28: Lavorazione del cemento, dell'argilla o della pietra;

B 60: Veicoli in generale;

B 62: Veicoli terrestri per trasporto oltre che su binari;

B 65: Spedizione; imballaggio; immagazzinaggio; maneggio di materiali sottili o filamentoso;

C 07: Chimica organica;

C 08: Composti organici macromolecolari; preparazione o trattamento chimico degli stessi; composizioni basate sugli stessi;

C 12: Biochimica; birra; alcolici; vino; aceto; microbiologia; enzimologia; ingegneria genetica o di mutazione;

F 02: Motori a combustione; impianti motori a gas caldo o a prodotto di combustione;

F 16: Elementi o unità di ingegneria; efficienza funzionale di macchine o di impianti; isolamento termico in generale

G 02: Ottica;

H 01: Elementi elettrici fondamentali

H 04: Tecnica della comunicazione elettrica

Fonte: elaborazioni Unioncamere – Dintec su dati EPO

Il marchio comunitario rappresenta un mezzo agevole per la tutela della proprietà industriale, che le aziende italiane hanno accolto in maniera favorevole. Si tratta infatti di un marchio unico, con validità sull'intero territorio dell'Unione Europea, che favorisce l'internazionalizzazione di prodotti e servizi e permette di difendere il loro valore economico.

Prendendo sempre a riferimento l'intervallo 1999-2007, presso lo UAMI (Ufficio per l'Armonizzazione del Mercato Interno) sono state depositate complessivamente 475.960 domande di marchio comunitario. I Paesi del G9 vi hanno contribuito con una percentuale pari al 67,7%, confermando una progressiva perdita di quote a favore di Paesi meno industrializzati.

Le domande di marchio comunitario presentate dall'Italia nel periodo 1999-2007 sono state 40.053, corrispondenti ad una quota pari al 8,4% del totale. L'Italia mantiene la quarta posizione fra i Paesi appartenenti al G9, dietro USA, Germania e Gran Bretagna, con una crescita più contenuta rispetto agli altri Paesi europei del G9.

Marchio comunitario: domande depositate presso l'UAMI nel periodo 99-07 per i Paesi del G9

	Quote 06	Quote 07	Quote 99-06	Quote 99-07	Variazione % media annua 99-06	Variazione % media annua 99-07
USA	16,6%	16,1%	20,0%	19,4%	2,4%	3,1%
Germania	17,2%	17,5%	16,6%	16,7%	7,9%	8,5%
Gran Bretagna	12,1%	11,8%	12,0%	12,0%	7,0%	7,2%
Italia	7,8%	8,2%	8,5%	8,4%	5,9%	7,1%
Francia	6,8%	6,8%	7,1%	7,0%	7,5%	7,9%
Giappone	2,0%	2,0%	2,7%	2,6%	4,9%	5,5%
Canada	1,3%	1,2%	1,2%	1,2%	8,8%	7,9%
Cina	0,4%	0,5%	0,2%	0,3%	24,6%	26,2%
Federazione Russia	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	13,5%	19,1%
Paesi G9	64,4%	64,3%	68,4%	67,7%	5,8%	6,4%
Totale OAMI	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	7,5%	8,0%

Fonte: elaborazioni Unioncamere-Dintec su dati UAMI

La distribuzione territoriale dei marchi continua ad essere concentrata nelle aree del Nord, con il Nord Ovest che detiene la quota maggiore pari al 41,2%, seguita dal Nord Est con il 34,3%; tuttavia, l'indice che descrive la concentrazione dei marchi ogni 1000 imprese rivela che nel Nord Est viene depositato un maggior numero di marchi per impresa rispetto al Nord Ovest.

**Marchio comunitario: distribuzione territoriale delle domande depositate all'UAMI
nel periodo 99-07**

	Quote 06	Quote 07	Quote 99-06	Quote 99-07	Variazione % media annua 99-06	Variazione % media annua 99-07	Marchi ogni 1000 imprese 99-07
Nord Ovest	41,4%	40,5%	41,4%	41,2%	5,9	6,9	10,2
Nord Est	32,2%	33,4%	34,5%	34,3%	5,0	6,7	11,3
Centro	18,4%	18,6%	17,6%	17,7%	6,6	7,8	5,5
Sud e Isole	8,0%	7,4%	6,5%	6,7%	7,9	8,0	1,3
Richiedenti non Italiani ³⁵	0,1%	0,2%	0,0%	0,1%	5,2	18,7	
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	5,9	7,1	6,5

Fonte: elaborazioni Unioncamere-Dintec su dati UAMI

Come nel caso del brevetto europeo, la maggior parte dei richiedenti delle domande di marchio comunitario sono imprese, con una percentuale del 91% circa. La distribuzione delle domande è correlata alla densità territoriale delle imprese, con la Lombardia in prima posizione, seguita da Veneto, Emilia Romagna e Toscana. Risulta una certa propensione alla tutela attraverso il marchio da parte di regioni dove prevale la piccola e media impresa – come nel caso del Veneto – rispetto a territori in cui sono presenti imprese medio grandi, situazione che si riscontra in Piemonte.

**Domande di marchio comunitario depositate presso UAMI nel periodo 99-07
suddivise per tipologia di richiedente**

	Quote 06	Quote 07	Quote 99-06	Quote 99-07	Variazione % media annua 99-06	Variazione % media annua 99-07
Imprese	90,0%	87,4%	91,9%	90,9%	5,6	6,5
Inventori	8,1%	10,6%	6,7%	7,3%	7,4	11,7
Enti	1,8%	1,9%	1,3%	1,4%	15,2	16,2
Richiedenti non italiani	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	5,2	17,18
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	5,9	7,1

Fonte: elaborazioni Unioncamere-Dintec su dati UAMI

³⁵ Nel caso di domande di marchio depositate congiuntamente da soggetti italiani e stranieri sono state scorporate le quote dei soggetti stranieri che sono state successivamente sommate fra loro.

La procedura di deposito del marchio prevede di indicare almeno una classe di prodotto o servizio utilizzando la classificazione internazionale di Nizza. Per i depositi effettuati da parte di soggetti italiani, emerge una focalizzazione su alcune tipologie di beni di largo consumo, tipici del *made in Italy*, descritti dalla Classe 9 e dalla Classe 25, che contemplano occhiali, abbigliamento, calzature.

Il ricorso alla tutela tramite marchio comunitario è fortemente in espansione per il settore dei servizi, con la Classe 35 (Pubblicità; gestione amministrativa e commerciale; lavori di ufficio) e la Classe 41 (Educazione; formazione; divertimento; attività sportive e culturali) che presentano i più alti tassi di crescita annua.

Principali classi merceologiche delle domande di marchio UAMI con richiedente italiano

	Classe merceologica Nizza	Descrizione	Quote 06	Quote 07	Quote 99-07	Variazione % media annua 99-07
1	9	Occhiali; dispositivi elettronici, elettrici, ottici; protezione; supporti digitali; etc	7,2%	7,1%	7,4%	7,1%
2	25	Articoli di abbigliamento, scarpe, cappelleria.	8,1%	7,6%	7,4%	7,4%
3	35	Pubblicità; gestione amministrativa e commerciale; lavori di ufficio.	5,4%	6,2%	5,4%	14,4%
4	42	Servizi scientifici e tecnologici; ricerca e progettazione; servizi di analisi; etc.	3,8%	4,0%	4,7%	5,9%
5	16	Materiali cartacei e fotografici; adesivi; imballaggi; articoli per ufficio, etc.	4,3%	4,7%	4,6%	9,1%
6	18	Articoli in cuoio e pelle; valigie; ombrelli; fruste e articoli di selleria; etc.	5,0%	5,0%	4,5%	8,8%
7	41	Educazione; formazione; divertimento; attività sportive e culturali.	4,3%	4,8%	4,3%	12,2%
8	30	Caffè, tè, cacao, zucchero, riso, tapioca, sago; farinacei; gelati; miele; spezie; etc.	3,9%	3,8%	4,0%	6,2%
9	38	Telecomunicazioni.	3,2%	3,0%	3,8%	9,0%
10	3	Detersivi; sgrassanti; abrasivi; saponi; profumeria; cosmetici; etc.	3,9%	3,7%	3,7%	8,4%

Fonte: elaborazioni Unioncamere-Dintec su dati UAMI

Un aspetto critico risulta essere lo scarso numero di depositi per i prodotti *alimentari e bevande*, con la sola Classe 30 presente nelle prime 10 posizioni. Questa situazione sottolinea lo scarso ricorso al marchio da parte di imprese dell'agroalimentare, che sempre più spesso sono oggetto di pesanti contraffazioni e di imitazioni.

**Top 20 imprese per domande di marchio pubblicate dall'UAMI nel periodo 99-07
con richiedente italiano**

	Denominazione	Domande di marchio	Provincia	Peso impresa su totale Provincia	Classe merceologica prevalente
1	Intesa Sanpaolo S.p.A.	543	MI	5,9%	36
2	Barilla G. E R. Fratelli - S.p.A.	340	PR	38,9%	30
3	Trudi S.p.A.	140	UD	23,9%	28
4	Artsana S.p.A	119	CO	21,8%	12
5	Mapei S.p.A.	110	MI	1,2%	1
6	Arnoldo Mondadori Editore S.p.A.	109	MI	1,2%	16
7	Banfi S.r.l.	103	SI	22,2%	33
8	Banca Monte Dei Paschi Di Siena S.p.A.	100	SI	21,5%	36
9	Unicredito Italiano S.p.A.	83	MI	0,9%	36
10	Banca Mediolanum S.p.A.	81	MI	0,9%	36
11	Cavit Società Cooperativa	80	TN	16,8%	33
12	British American Tobacco Italia S.p.A.	78	RM	3,0%	34
13	Ferrari S.p.A.	73	MO	6,9%	25
14	Piaggio & C. S.p.A.	72	PI	21,0%	12
15	Cartiere Fedrigoni E C. S.p.A.	68	TN	14,3%	16
16	Bialetti Industrie S.p.A.	67	LO	29,6%	21
17	Materis Paints Italia S.p.A.	65	LU	18,5%	2
18	Indesit Company S.p.A.	63	AN	19,7%	11
19	Banca Popolare Italiana Società Cooperativa	61	LO	26,9%	36
20	C.V.B. (Casa Vinicola F.Lli Bixio) S.r.l.	59	VR	3,2%	33

Classi merceologiche

- 1: Prodotti chimici per l'industria, le scienze, la fotografia, la agricoltura, l'orticoltura, la silvicoltura;
- 2: Vernici, lacche; prodotti preservanti; materie tintorie; mordenti; resine naturali allo stato grezzo; etc.
- 11: Apparecchi di illuminazione, di riscaldamento, di cottura, di refrigerazione, di essiccamento, etc..
- 12: Veicoli; apparecchi di locomozione terrestri, aerei o nautici.
- 16: Materiali cartacei e fotografici; adesivi; imballaggi; articoli per ufficio, etc.
- 21: Utensili e recipienti per la casa o la cucina; spazzole materiale per pulizia; vetreria, etc..
- 25: Articoli di abbigliamento, scarpe, cappelleria.
- 28: Giochi, articoli sportivi non compresi in altre classi, decorazioni
- 30: Caffè, tè, cacao, zucchero, riso, tapioca, sago; farinacei; gelati; miele; spezie; etc.
- 33: Bevande alcoliche (tranne le birre).
- 34: Tabacco; articoli per fumatori; fiammiferi.
- 36: Assicurazioni, affari finanziari, affari monetari, affari immobili

Fonte: elaborazioni Unioncamere-Dintec su dati UAMI

Di fronte a prodotti che svolgono la stessa funzione e che hanno prezzi equivalenti, in molti casi ciò che influenza la scelta del consumatore diventa il design. Esso pertanto gioca un ruolo importantissimo nelle strategie dell'impresa, che sarà portata a definire il suo posizionamento sul mercato anche in base a questo elemento.

E' noto che il design si configura come un valido supporto a processi di fidelizzazione dei consumatori e di creazione di nuove nicchie di mercato ed è altresì noto che un alto valore attribuito al design di un prodotto accresce anche il valore dell'azienda che lo produce.

La protezione del design da potenziali imitazioni dei competitori è quindi fondamentale. Il design italiano è stato sempre considerato uno dei fattori chiave del *made in Italy*, da qui la grande attenzione ad esso dedicata dai nostri produttori.

Le statistiche dei depositi di disegni ornamentali e modelli alla UAMI (i dati sono disponibili dal 2003) lo confermano ampiamente. Nel periodo 2003-2006 sono state depositate presso lo UAMI 304.676 domande di disegni e modelli ornamentali comunitari (definiti come "design comunitario"). Ad esse i Paesi del G9 hanno contribuito con una quota complessiva pari al 71,1%, che sta progressivamente diminuendo (dal 2006 al 2007 la perdita è stata di tre punti percentuali).

Le domande di design comunitario depositate dall'Italia nel periodo 2003-2007 sono state 45.882, che corrispondono ad una quota del 15,1% del totale. Con questa *performance* l'Italia si posiziona al secondo posto per numero di depositi, dietro alla Germania, ma davanti a Francia ed USA.

Design comunitario: domande depositate presso l'UAMI nel periodo 03-07 per i Paesi del G9

	Quote 06	Quote 07	Quote 03-06	Quote 03-07	Variazione % media annua 03-06	Variazione % media annua 03-07
Germania	24,2%	23,8%	24,1%	24,1%	14,0%	13,1%
Italia	15,3%	14,1%	15,4%	15,1%	16,4%	13,5%
USA	9,5%	8,0%	9,0%	8,8%	12,6%	8,5%
Francia	9,0%	8,8%	8,2%	8,4%	21,9%	19,3%
Gran Bretagna	6,5%	6,8%	7,5%	7,3%	6,1%	8,0%
Giappone	2,9%	2,8%	3,5%	3,4%	4,5%	5,1%
Cina	0,6%	1,0%	0,5%	0,6%	40,9%	46,1%
Canada	0,3%	0,4%	0,3%	0,3%	7,5%	14,9%
Federazione Russia	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	68,2%	44,3%
Paesi G9	71,3%	68,3%	72,1%	71,1%	13,1%	11,8%
Totale UAMI	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	14,3%	13,7%

Fonte: elaborazioni Dintec su dati UAMI

Il tasso di crescita dei depositi di design comunitario risulta nettamente superiore rispetto a quello di marchio comunitario e di brevetto europeo, evidenziando una particolare attenzione dedicata dalle imprese italiane allo sviluppo della forma, della funzionalità e dell'estetica di un prodotto o di un servizio.

6. Immigrazione, integrazione e sviluppo

6.1 Imprese, occupazione e valore aggiunto dell'immigrazione

Nel corso del 2008 sono state 36.694 le imprese individuali aperte da persone nate al di fuori dei confini dell'Unione Europea. Rispetto all'anno precedente, il totale delle imprese individuali gestite da titolari immigrati da paesi non appartenenti all'UE è aumentato di 15.187 unità (nel 2007 l'aumento era stato di oltre 16mila unità), raggiungendo così il valore di 240.594 imprese, il 6,7% in più rispetto al 2007 (quando la crescita fu però dell'8,0%).

Il bilancio del 2008 conferma la vitalità dell'imprenditoria immigrata, che non passa, però, del tutto illesa in questa fase di crisi: rispetto al 2007, infatti, si osserva un certo rallentamento delle iscrizioni ed un incremento delle cessazioni, sia confrontando il quarto trimestre con il corrispondente periodo, sia analizzando l'intero anno. Di conseguenza, anche il saldo 2008, pur restando attivo, evidenzia un ridimensionamento rispetto all'anno precedente.

Iscrizioni, cessazioni e saldo per le imprese individuali con titolare extracomunitario

Anni 2007 e 2008 (per trimestre)

	Imprese iscritte	Imprese cessate	Saldo
I trim	9.692	6.637	3.055
II trim	10.668	5.045	5.623
III trim	8.191	4.565	3.626
IV trim	8.143	5.368	2.775
Anno 2008	36.694	21.615	15.079
I trim	10.329	6.842	3.487
II trim	10.958	4.770	6.188
III trim	7.691	4.193	3.498
IV trim	8.553	5.248	3.305
Anno 2007	37.531	21.053	16.478

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

La crescita del 2008 si concentra per il 35,4% nelle costruzioni (5.383 unità in più, l'8,9% in termini relativi), tradizionale settore di attività per un gran numero di cittadini immigrati che spesso finiscono per trasformare un rapporto di dipendenza in una forma di lavoro autonomo. La rilevanza di questo settore per l'espansione dell'imprenditoria immigrata emerge ancora meglio se si considera il saldo complessivo di imprese individuali a fine anno: la componente immigrata, infatti, spiega oltre l'80% della crescita di imprese individuali nelle costruzioni.

Subito a ridosso segue il contributo del commercio (cresciuto di 4.888 unità, e +5,0% la crescita rispetto al 2007) e, più a distanza, quello delle attività manifatturiere (+2.095 imprese, pari ad un aumento del 7,9% su base annuale).

Il confronto con il quadro registrato al 31 dicembre del 2007 conferma dunque sia la dinamica, sia la struttura che ha assunto - ormai stabilmente - la presenza degli imprenditori immigrati nel tessuto delle nostre piccole e piccolissime imprese. Il volano dell'allargamento della base imprenditoriale è costituito dall'accoppiata costruzioni-commercio: insieme, determinano il 67,6% di tutto il saldo dei dodici mesi passati e il 70,5% dello stock complessivo di imprese individuali con titolare immigrato esistenti alla fine di dicembre 2008. Il resto della spinta alla crescita di questo universo proviene dalle attività manifatturiere (l'11,9% dello stock di tutte le imprese con titolare immigrato esistenti) e, in modo crescente, dai servizi che, con una quota pari al solo 4,2% dello stock (9.497 imprese), hanno però messo a segno nell'ultimo anno una crescita superiore al 14% (nel 2007 erano rimasti di poco al di sotto del 13%).

**Imprese individuali totali e con titolare non UE iscritte al 31 dicembre 2008 e 2007:
graduatoria dei saldi delle imprese per attività economica**

Valori assoluti, saldi e variazioni %

Attività economica	Imprese registrate al 31 dicembre 2008		saldo 2008-2007 (*)		var.% 2008-2007	
	Con titolare non UE	Totale	Con titolare non UE	Totale	Con titolare non UE	Totale
Costruzioni	66.148	564.178	5.383	6.702	8,9%	1,2%
Commercio	103.468	1.025.525	4.888	-13.626	5,0%	-1,3%
Attività manifatturiere	28.709	327.342	2.095	-6.202	7,9%	-1,9%
Att. immobiliari, noleggio, informatica, ricerca	10.839	167.775	1.342	4.061	14,1%	2,5%
Alberghi e ristoranti	6.230	132.568	662	245	11,9%	0,2%
Altri servizi pubblici, sociali e personali	4.990	160.107	441	938	9,7%	0,6%
Agricoltura, caccia e silvicoltura	6.892	818.435	314	-21.624	4,8%	-2,6%
Intermediazione monetaria e finanziaria	1.339	78.285	59	460	4,6%	0,6%
Energia	11	395	6	90	120,0%	29,5%
Sanità e altri servizi sociali	179	3.110	3	76	1,7%	2,5%
Istruzione	260	5.487	1	-174	0,4%	-3,1%
Pesca, piscicoltura e servizi connessi	62	8.222	-1	35	-1,6%	0,4%
Estrazione di minerali	6	1.108	-2	-83	-25,0%	-7,0%
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	10.338	127.603	-136	-4.679	-1,3%	-3,5%
Imprese non classificate	1.123	12.776	132	1.777	13,3%	16,2%
Totale	240.594	3.432.916	15.187	-32.004	6,7%	-0,9%

(*) Il saldo per confronto settoriale tra gli stock non corrisponde all'unità con quello tra iscrizioni e cessazioni a causa delle variazioni d'archivio intervenute nel corso dell'anno

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

In termini assoluti, la concentrazione maggiore dell'imprenditoria immigrata si registra in Lombardia, che, con 44.581 imprese, ospita il 18,5% di tutte le imprese con titolare immigrato (nel 2007 la quota era del 18,2%). È tuttavia la Toscana la regione che ospita il numero più elevato di imprenditori immigrati in proporzione al numero di imprese individuali residenti: 25.373 su 223.520 (l'11,4%), in pratica più di un'impresa ogni 10. Anche per il 2008, il primato provinciale va così a Prato, le cui imprese individuali con titolare immigrato hanno ormai superato il muro del 30% (nel 2007 la quota era del 27,4%).

All'opposto, tra le regioni il valore relativamente più basso di imprese con titolare immigrato si rileva in Basilicata (2,3% il loro peso sul totale delle imprese individuali presenti in regione) mentre, tra le province, Enna si conferma quella con la presenza più ridotta (1,5%).

Imprese individuali totali e con titolare immigrato da Paesi non UE - Distribuzione per regione*Valori al 31 dicembre 2008*

Regione	Imprese individuali con titolare immigrato	Totale imprese individuali	% imprese di immigrati sul totale
Toscana	25.373	223.520	11,4%
Lombardia	44.581	434.996	10,2%
Liguria	8.835	91.685	9,6%
Emilia-Romagna	24.730	260.291	9,5%
Friuli-Venezia Giulia	5.678	64.160	8,8%
Veneto	21.974	280.801	7,8%
Lazio	20.127	266.222	7,6%
Marche	7.674	107.031	7,2%
Piemonte	18.210	272.672	6,7%
Abruzzo	6.194	95.689	6,5%
Umbria	3.323	53.795	6,2%
Calabria	7.181	126.503	5,7%
Campania	15.029	308.836	4,9%
Sardegna	5.145	110.060	4,7%
Trentino-Alto Adige	2.965	67.716	4,4%
Sicilia	13.034	320.427	4,1%
Valle d'Aosta	290	7.896	3,7%
Molise	945	26.236	3,6%
Puglia	8.259	269.324	3,1%
Basilicata	1.047	45.056	2,3%
Italia	240.594	3.432.916	7,0%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

La provenienza geografica più rappresentata tra le nuove iscrizioni dello scorso anno è costituita dalla Cina: assommano infatti a 6.409 (circa 500 in meno rispetto al 2007) i titolari nati in questo Paese che hanno iscritto il proprio nome nei registri delle Camere di commercio. Subito dietro seguono i nati in Marocco (5.822 nuovi titolari, oltre 100 unità in più rispetto all'anno precedente) e in Albania (5.056 nuovi imprenditori). Insieme, i primi tre Paesi di provenienza hanno determinato il 47,2% delle nuove iscrizioni nel 2008.

Imprese individuali con titolari non UE iscritte nell'anno 2008*Valori assoluti e peso % sul totale delle imprese non UE*

Paesi	Imprese individuali con titolare non UE iscritte nel 2008 (valori assoluti)	Imprese individuali con titolare non UE iscritte nel 2008 (composizione %)
1) Cina	6.409	17,5%
2) Marocco	5.822	15,9%
3) Albania	5.056	13,8%
4) Tunisia	1.676	4,6%
5) Egitto	1.611	4,4%
6) Bangladesh	1.447	3,9%
7) Serbia e Montenegro	949	2,6%
8) Pakistan	834	2,3%
9) Brasile	800	2,2%
10) Moldavia	779	2,1%
Altri	11.311	30,8%
Totale	36.694	100,0%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

A livello complessivo - ed escludendo le aree di maggiore tradizione migratoria per gli italiani, come la Svizzera, il Nord-America e alcuni paesi del Sudamerica - tra i titolari immigrati le nazionalità più rappresentate sono quelle del Marocco (45.237 unità, pari al 18,8% dell'universo dell'imprenditoria immigrata), della Cina (32.405 i titolari a fine 2008), dell'Albania (25.980), del Senegal (13.471) e della Tunisia (11.045).

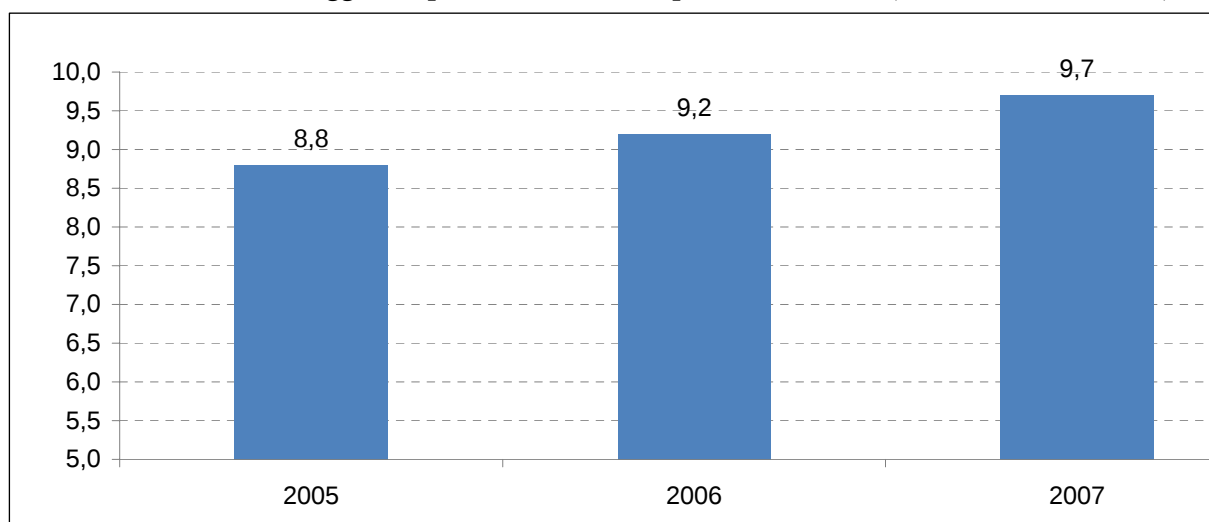
I primi 20 Paesi di provenienza dei titolari non UE di imprese individuali*Imprese registrate al 31 dicembre 2008 - Valori assoluti*

Paesi	Imprese	Paesi	Imprese
1) Marocco	45.237	11) Macedonia	3.989
2) Cina	32.405	12) Brasile	3.789
3) Albania	25.980	13) Peru'	2.564
4) Senegal	13.471	14) Moldavia	2.245
5) Tunisia	11.045	15) Ecuador	2.216
6) Egitto	10.039	16) Ucraina	2.213
7) Bangladesh	8.057	17) Algeria	2.117
8) Serbia e Montenegro	8.049	18) India	1.612
9) Nigeria	5.659	19) Bosnia ed Erzegovina	1.598
10) Pakistan	5.065	20) Turchia	1.560

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Al sempre più rilevante ruolo svolto dalla componente straniera nello sviluppo del tessuto imprenditoriale italiano corrisponde una graduale crescita dell'apporto garantito alla creazione di valore aggiunto. Il Centro Studi Unioncamere e l'Istituto Guglielmo Tagliacarne hanno aggiornato all'anno 2007 il calcolo del valore aggiunto derivante dall'attività di occupati stranieri per settore (coerente con le stime di contabilità nazionale Istat), sulla base di una ricostruzione dell'occupazione interna straniera (sia comunitaria, sia extra comunitaria) per settore/territorio³⁶. Ne risulta un leggero incremento del contributo degli immigrati al valore aggiunto nazionale: l'incidenza dell'8,8% stimata per il 2005 è cresciuta nel 2006 al 9,2%, per poi giungere nel 2007 al 9,7%, sia pur con una distribuzione differenziata per settore.

Incidenza del valore aggiunto proveniente da occupazione straniera (% sul totale economia)



Fonte: stime Centro Studi Unioncamere-Istituto Guglielmo Tagliacarne

L'apporto della componente straniera resta infatti particolarmente accentuato nel comparto delle costruzioni (20,3%), dove peraltro nei tre anni considerati la quota relativa è cresciuta di ben due punti percentuali. L'industria e il terziario hanno registrato un incremento di quasi un punto, mentre l'agricoltura (il secondo settore in termini di contributo della componente immigrata, che rappresenta il 13,0% del valore aggiunto totale) è rimasta sostanzialmente invariata.

³⁶ Nella elaborazione delle stime, mantenendo come riferimento globale le basi informative riferite alla totalità degli occupati interni, si è partiti dai dati derivabili dall'indagine sulla forze di lavoro per cittadinanza, affiancando queste informazioni, limitate alla componente residente, con dati di fonte Inps, Inail, Ministero dell'Interno, Caritas e con stime del prof. Gian Carlo Blangiardo e della Fondazione ISMU integrate con la componente irregolare. Una volta ricostruita l'occupazione con il dettaglio territoriale/settoriale, alla stessa sono stati applicati parametri di produttività analitici riferiti al totale dell'occupazione interna.

Valore aggiunto derivante dall'attività di occupati stranieri per settore*Dati in milioni di euro - Anno 2007*

Aree	Valore aggiunto	% sul totale	% sul valore aggiunto di settore
Agricoltura, silvicoltura e pesca	3.694,0	2,8	13,0
Industria in senso stretto	32.762,5	24,4	11,1
Costruzioni	17.077,7	12,7	20,3
Industria	49.840,2	37,1	13,1
Servizi	80.573,5	60,1	8,3
Totale	134.107,7	100,0	9,7

Fonte: stime Centro Studi Unioncamere-Istituto Guglielmo Tagliacarne

A livello regionale, si stima un maggiore apporto della componente occupazionale straniera al valore aggiunto prodotto nel caso delle regioni del Centro-Nord, con una quota che supera sempre l'11% e che raggiunge l'11,4% nel Nord Est. L'Umbria spicca tra le regioni del Centro (12,6%, anche se valori elevati si segnalano anche per le altre tre regioni dell'area), la Lombardia tra quelle del Nord Ovest (12%, la regione concentra peraltro oltre un quarto del totale del reddito prodotto da stranieri) e il Veneto nel Nord Est (11,6%). Il Mezzogiorno si conferma la ripartizione territoriale del Paese contrassegnata dai valori relativamente più bassi (4,6%), variando dall'Abruzzo (6,7%) al Molise (1,5%).

Nei tre anni considerati, le ripartizioni che hanno visto incrementare il contributo dell'occupazione straniera alla formazione del prodotto sono il Centro Italia (cresciuto di 1,3 punti) e il Nord Ovest (1,1).

Valore aggiunto derivante dall'attività di occupati stranieri per regione*Dati in milioni di euro - Anno 2007*

Regioni	Valore aggiunto	% su Italia	% sul valore aggiunto di area
Piemonte	11.877,3	8,9	10,6
Valle d'Aosta	248,9	0,2	7,5
Lombardia	35.139,3	26,2	12,0
Trentino Alto Adige	2.482,7	1,9	8,7
Veneto	15.255,3	11,4	11,6
Friuli Venezia Giulia	3.229,5	2,4	10,1
Liguria	3.558,4	2,7	9,3
Emilia Romagna	14.037,4	10,5	11,6
Toscana	10.079,0	7,5	10,9
Umbria	2.398,4	1,8	12,6
Marche	4.166,4	3,1	11,5
Lazio	16.816,3	12,5	11,2
Abruzzo	1.665,7	1,2	6,7
Molise	82,4	0,1	1,5
Campania	4.640,6	3,5	5,4
Puglia	2.229,5	1,7	3,6
Basilicata	241,9	0,2	2,4
Calabria	1.659,9	1,2	5,6
Sicilia	3.573,5	2,7	4,8
Sardegna	725,4	0,5	2,5
Nord Ovest	50.823,9	37,9	11,4
Nord Est	35.004,9	26,1	11,2
Centro	33.460,1	25,0	11,2
Mezzogiorno	14.818,8	11,0	4,6
Italia	134.107,7	100,0	9,7

Fonte: stime Centro Studi Unioncamere-Istituto Guglielmo Tagliacarne

6.2 Le prospettive del mercato del lavoro italiano e la domanda di risorse umane dall'estero

Da diversi anni l'Unioncamere dedica una specifica attenzione al tema dei lavoratori immigrati in Italia, nell'ambito del *Sistema Informativo Excelsior* sull'analisi dei fabbisogni professionali e formativi delle imprese, promosso in collaborazione con il Ministero del Lavoro. La crescita della componente immigrata ha rappresentato, infatti, uno dei principali fattori di trasformazione del mercato del lavoro italiano nell'ultimo decennio.

Nel tempo, le indagini *Excelsior* hanno raccolto e messo a disposizione degli studiosi e degli operatori dati rilevanti per il monitoraggio dei flussi e delle caratteristiche dell'occupazione immigrata, soprattutto per la capacità di cogliere con un certo anticipo gli orientamenti delle nostre imprese nei confronti di questa componente dell'offerta di lavoro. Il modello finora seguito dalle imprese nella domanda di lavoro dall'estero sembra distinguere il "caso italiano" rispetto alla gran parte degli altri Paesi industrializzati: in termini di diversificazione degli sbocchi professionali (non solo in agricoltura e nei servizi a bassa intensità di conoscenza ma anche in molte attività manifatturiere, soprattutto di medie dimensioni) e di attenzione sempre maggiore al livello di qualificazione professionale dei lavoratori stranieri, per quanto ancora modesta si presenti la capacità delle nostre Università e dei nostri centri di ricerca (soprattutto pubblici) di attrarre ricercatori altamente qualificati.

I più recenti programmi di assunzione di manodopera straniera vanno però interpretati alla luce dei trend complessivi della domanda di lavoro, che vedono per il 2009 una brusca flessione delle assunzioni a carattere non stagionale complessivamente previste dalle imprese industriali e dei servizi. Sulla base delle elaborazioni provvisorie effettuate nel mese di aprile 2009 su più di 57 mila interviste effettuate nell'ambito dell'indagine *Excelsior*, la domanda di assunzioni relativa a personale immigrato (al netto della componente stagionale) andrebbe da un'ipotesi minima di circa 58.000 unità (-48,1% rispetto al 2008) ad un'ipotesi massima di poco più di 87.000 unità ³⁷ (-47,9% rispetto all'anno precedente). Si tratta di una diminuzione rilevante nel confronto con l'anno precedente, non solo in termini assoluti ma anche relativi, posto che le assunzioni previste di lavoratori stranieri potrebbero rappresentare nel 2009 non più del 17,7% delle entrate complessive (erano pari al 20,3% nel 2008 e, addirittura, al 33,3% nel 2003).

Tale flusso va tuttavia integrato con quello relativo alle assunzioni stagionali, che (escludendo anche in questo caso l'agricoltura) arrivano ad un massimo di circa 55 mila unità (il 30,0% delle assunzioni stagionali previste dal complesso delle imprese industriali e dei servizi), con un decremento dell'11,7% rispetto al 2008.

E' opportuno sottolineare a questo riguardo che la domanda di lavoratori immigrati presa in esame non fa riferimento alle esigenze manifestate dal settore delle famiglie (badanti, collaboratrici familiari, ecc.) e dal settore agricolo (trattato in una indagine separata); si riferisce, invece, esclusivamente alle posizioni che gli

³⁷ I dati riportati in questo paragrafo fanno riferimento ai valori massimi relativi alle assunzioni di immigrati, tranne laddove diversamente indicato.

imprenditori industriali e dei servizi hanno esplicitamente dichiarato di voler “riservare” a personale proveniente da altri paesi.

Resta comunque la decisa flessione delle assunzioni di immigrati previste per l’anno in corso ma già evidente nei dati del 2008: è ben lontano ormai dal picco raggiunto – come detto – nel 2003, quando addirittura un terzo delle assunzioni programmate riguardava manodopera straniera.

Oltre alle evidenti motivazioni di tipo congiunturale – e l’esperienza internazionale dimostra che, durante le fasi critiche del ciclo economico, sono in primo luogo proprio gli immigrati a subire le conseguenze di una flessione nella domanda di lavoro – gli andamenti più recenti potrebbero essere indicativi anche di una maggiore cautela nella formulazione delle previsioni di assunzione di immigrati. Una cautela (o forse un maggiore realismo nell’espressione dei propri fabbisogni da parte delle imprese) che non intacca il carattere ormai strutturale della partecipazione degli immigrati al lavoro nel nostro Paese, ma che suggerisce nuove riflessioni sulla dimensione “qualitativa” di questo fenomeno.

Sia che si consideri la stima di minima o quella di massima, sono anche per il 2009 i servizi ad assorbire il numero più consistente di assunzioni di immigrati. La forte contrazione della domanda di immigrati si concentrerebbe nell’industria (considerando sia manifatturiero che edilizia), che passerebbe a domandare da un minimo di circa 25.000 ad un massimo di 31.000 immigrati per assunzioni non stagionali (contro i 53.100 per l’ipotesi minima e i 68.100 per la massima previsti nel 2008). Nel terziario la domanda di personale immigrato si attesterebbe tra le 32.800 e le 56.300 unità (rispetto al range compreso tra le 58.200 e le 99.700 unità soltanto nel 2008). Imprese industriali e imprese dei servizi sembrano in questa maniera convergere verso comportamenti più omogenei rispetto al passato: la quota massima di assunzioni per personale immigrato si attesta su un massimo compreso tra il 17,0% e il 18% per entrambi i settori, mentre si riduce a 3,2 punti percentuali anche il differenziale per la stima di minima (13,7% nell’industria e 10,5% nei servizi). Questo lascerebbe supporre che sia nei servizi che nell’industria la richiesta di immigrati rappresenta ormai una ben definita componente delle strategie occupazionali, specialmente quando sono “mirate” su particolari profili in cui i lavoratori stranieri risultano essere “privilegiati” fin dall’inizio dell’attività di ricerca. A ulteriore conferma di ciò, vale evidenziare il maggiore orientamento a programmare iniziative di formazione *post-entry* sia dell’industria (75,5% delle entrate secondo l’ipotesi minima, con un picco del 79,0% nel manifatturiero) che nel terziario (78,1%).

Differenze analoghe a quelle settoriali possono essere sviluppate anche con

riferimento alla classe dimensionale delle imprese. Nel caso delle unità produttive di piccolissime dimensioni (meno di 10 dipendenti), l'ipotesi minima è molto simile a quella massima (12,0%-13,5%), circostanza che sembrerebbe confermare il carattere delimitato ma strutturale assunto dall'immigrazione per tali aziende: con buona probabilità, potrebbe trattarsi in questi casi di una soluzione alla sempre più frequente carenza di offerta per una serie di professioni a carattere artigianale, nonché alla concorrenza nell'acquisizione di manodopera qualificata con le medie e le grandi imprese (che spesso offrono anche livelli retributivi più elevati).

**Assunzioni di personale immigrato previste dalle imprese,
per settore di attività e classe dimensionale**

Anno 2009

	Assunzioni non stagionali di personale immigrato 2009*				Assunzioni stagionali di personale immigrato 2009*			
	<i>Minimo (v.a.)</i>	<i>% su tot. assunzioni</i>	<i>Massimo (v.a.)</i>	<i>% su tot. assunzioni</i>	<i>Minimo (v.a.)</i>	<i>% su tot. assunzioni</i>	<i>Massimo (v.a.)</i>	<i>% su tot. assunzioni</i>
Totale	57.690	11,7	87.380	17,7	32.550	15,5	54.750	26,0
Industria	24.870	13,7	31.070	17,2	4.780	14,1	8.530	25,2
<i>Industria in senso stretto</i>	13.200	14,3	16.420	17,8	4.190	15,1	7.640	27,5
<i>Costruzioni</i>	11.670	13,1	14.650	16,5	590	9,8	890	14,7
Servizi	32.820	10,5	56.310	18,1	27.770	15,7	46.220	26,1
<i>Ripartizione Territoriale</i>								
Nord Ovest	17.010	12,8	26.550	20,0	9.250	19,5	14.830	31,3
Nord Est	15.040	13,6	23.780	21,5	11.230	18,4	18.450	30,3
Centro	13.550	14,0	19.810	20,5	6.790	17,7	11.440	29,8
Sud e Isole	12.080	7,9	17.240	11,3	5.290	8,3	10.030	15,7

* Valori assoluti arrotondati alle decine. A causa di tali arrotondamenti, i totali possono non coincidere con la somma dei singoli valori.

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, (dati provvisori, aprile 2009)

Dal punto di vista della distribuzione territoriale, il valore più elevato - in termini di incidenza percentuale sul complesso delle assunzioni - spetta ancora una volta alle regioni del Nord Est (21,5%), mentre quelle del Nord Ovest registrano la maggiore capacità di assorbimento in termini assoluti (circa 27.000 secondo la stima di massima, pari al 20,0% delle entrate totali di questa ripartizione).

In coerenza rispetto alle tendenze rilevate per la domanda di lavoro complessiva espressa dalle imprese, le informazioni disponibili permettono di cogliere anche per la componente immigrata un orientamento più spiccato verso l'internalizzazione di figure più qualificate. In questo caso, tuttavia, conterebbe, più ancora del livello di istruzione formale, il bagaglio di competenze acquisite *on the job*.

Le imprese infatti richiedono manodopera che abbia già maturato esperienze o che, quantomeno, abbia dimostrato di sapersi integrare in contesti lavorativi anche differenti da quelli di inserimento. I dati relativi alle assunzioni 2009 – in linea con quelli dell'ultimo triennio – indicano che questo requisito è necessario per più della metà degli assunti (soprattutto esperienza nello stesso settore di attività o nella stessa professione da ricoprire).

Un ulteriore segnale dell'*upgrading* qualitativo del fabbisogno di immigrati va ritrovato anche nella necessità (segnalata dalle imprese) di provvedere a una loro formazione *post entry*, specie per quei soggetti che potrebbero non possedere competenze sufficienti a svolgere con immediatezza specifiche mansioni all'interno dell'azienda. Per il 2009, il 77,0% della manodopera straniera in entrata (secondo l'ipotesi minima) necessiterà di ulteriore formazione. Occorre tuttavia precisare che, nell'ampia maggioranza dei casi, la formazione prevista dalle imprese si attuerà attraverso periodi di "affiancamento", mentre saranno limitati i casi in cui si ricorrerà a veri e propri corsi di formazione interni e/o esterni all'impresa.

Minor utilizzo nello svolgimento di mansioni lavorative prive di qualificazione, valorizzazione dei capitali formativi e delle competenze acquisite *on the job*, attenzione alla capacità di integrazione nel contesto lavorativo, investimento in formazione e aggiornamento: pur con diversa intensità e diffusione a seconda del profilo aziendale, sono questi i principali elementi di discontinuità che sembrano emergere dall'analisi del ruolo del lavoro immigrato attraverso i dati delle più recenti indagini Excelsior. Elementi che vanno peraltro nella direzione del rafforzamento del profilo qualitativo della domanda di manodopera straniera e del consolidamento di quello che, come si è sopra accennato, potrebbe essere definito come il "modello italiano" di ricorso al lavoro immigrato, dove riveste un ruolo sempre più rilevante la domanda di profili operai qualificati proveniente dalle imprese industriali, accanto a quella (invece caratterizzante in misura pressoché esclusiva il modello di altri paesi a forte immigrazione) che fa riferimento alle attività agricole e alle tipologie di servizi a minor intensità di conoscenza. Si tratta di un fabbisogno ormai quasi incontestabile, che tuttavia non sembrerebbe destinato in prospettiva ad essere soddisfatto attraverso i nuovi flussi, considerate le previsioni per il 2009 e per i prossimi anni.

Accanto a questi possibili elementi di discontinuità, si vanno confermando alcune tendenze di carattere strutturale, che riguardano in particolare l'esistenza di specifici modelli territoriali (riferiti alle metropoli urbane o alle aree industriali del Nord Est), settoriali (dal turismo alle costruzioni, dai servizi "operativi" alla lavorazione dei metalli e della plastica) e dimensionali (con le piccole e piccolissime imprese per le quali il ricorso a manodopera straniera non rappresenta "una possibile opzione" ma una precisa scelta in fase di reclutamento).

E' giunto il momento, allora, di riflettere meglio su modalità di programmazione degli ingressi, che privilegino gli aspetti "qualitativi" e non solo quelli meramente "quantitativi". L'*upgrading* e, nel contempo, la forte differenziazione territoriale del fabbisogno espresso dalle imprese rende la domanda di lavoro immigrato sempre meno ricollegabile, in maniera univoca, a nuovi ingressi dall'estero, portando la nostra attenzione sulla necessità di favorire percorsi di formazione continua, di "fidelizzazione" e di mobilità professionale della componente immigrata già presente sul nostro territorio.

6.3 Percorsi di integrazione degli immigrati nelle imprese italiane

Molteplici sono state, in questi anni, le ricerche sui processi d'incorporazione dei migranti nel sistema produttivo italiano. Rivolte principalmente a sondare canali di accesso all'impiego, condizioni di lavoro, tipologie professionali e fenomeni di discriminazione, queste indagini hanno in genere solo indirettamente e in modo superficiale analizzato un tema di particolare rilevanza per il mondo delle imprese: quello della gestione delle risorse umane in ambienti lavorativi "multietnici".

Si tratta di una tematica di attualità a livello internazionale, in ragione di una composizione degli organici sempre più etnicamente eterogenea, ma anche della convinzione diffusa nel management che tale evoluzione, da un lato, accresca la complessità ma, dall'altro, fornisca nuove risorse, arricchendo il ventaglio di conoscenze e competenze disponibili e ampliando i confini delle organizzazioni, rendendole più capaci di intercettare i bisogni dei mercati internazionali. Di qui, l'intenzione di approfondire, attraverso un'indagine diretta su un campione di imprese italiane che hanno impiegato manodopera straniera nel triennio 2005-2007, la questione dell'integrazione aziendale del lavoro immigrato, colta nelle sue molteplici declinazioni.

L'indagine, realizzata nei primi due mesi del 2009 - in una fase, va ricordato,

decisamente critica per l'economia nazionale, colpita da una crisi che ha investito in particolar modo molti dei comparti produttivi in cui trova collocazione il lavoro immigrato – si è basata sulla somministrazione di un questionario strutturato a 437 imprese, prevalentemente di medio-piccole dimensioni (oltre il 70,0% del campione ha meno di 50 dipendenti) e distribuite tra il comparto industriale (64,0%) e quello dei servizi (36,0%).

Le imprese coinvolte hanno segnalato un intenso ricorso a lavoratori stranieri, tanto che nel 90,0% dei casi ne hanno ancora almeno uno in organico a fine 2008. Nel dettaglio, la quota più elevata risulta composta dalle aziende che ne hanno da due a quattro (pari al 36,2% di quelle che dichiarano di utilizzare ancora manodopera immigrata); meno spesso ne hanno uno solo (28,8%) ma non di rado anche in numero superiore a quattro (21,4%), o addirittura a cinque (13,5%), a testimonianza del peso non trascurabile che ormai l'immigrazione riveste sulla stessa base occupazionale delle imprese italiane. Nell'ambito della fascia di imprese che dichiara di non aver più nel proprio organico a fine 2008 manodopera immigrata (10,0%) in un terzo dei casi la motivazione concerne il venir meno del fabbisogno di lavoratori con quel profilo, ma la causa prevalente (indicata in ben il 42,2% dei casi) è rappresentata dal fatto di avere trovato manodopera italiana disponibile. Ciò dimostra come nell'immaginario imprenditoriale continui a valere una concezione del ruolo del lavoro immigrato in termini di complementarietà con l'offerta locale.

Molto interessanti sono i dati concernenti i motivi di risoluzione del rapporto di lavoro, nei casi in cui questo sia stato sciolto (anche nelle imprese che risultano comunque aver ancora un immigrato a fine 2008); soprattutto perché l'indagine è stata realizzata in una fase in cui non pochi osservatori hanno paventato che, con le prime avvisaglie della recessione, gli immigrati avrebbero prima e più degli altri rischiato di perdere il proprio posto di lavoro. Orbene, per quanto i dati riflettano il punto di vista dei datori di lavoro, colpisce che in poco meno della metà dei casi il rapporto di lavoro si sia risolto per iniziativa del lavoratore che ha rassegnato le proprie dimissioni volontarie (41,0%) o ha deciso di fare ritorno al paese d'origine (5%). Solo nel 9,2% dei casi l'espulsione dall'azienda è avvenuta a causa del venir meno del fabbisogno, e in un ulteriore 18,5% perché si trattava di un contratto a termine (ragione parzialmente assimilabile alla precedente). Decisamente minoritari sono invece quei motivi che hanno a che vedere con l'insoddisfazione da parte del datore di lavoro (8,2%, cui potremmo sommare l'8,7% che non ha superato il periodo di prova).

Con riguardo ai rapporti interaziendali, i risultati restituiscono un'immagine

che stempera molte delle preoccupazioni serpeggiate in questi anni. Basti pensare che circa i tre quarti degli intervistati dichiarano che si è instaurato un buon rapporto tra colleghi italiani e stranieri, e vi è una buona integrazione. Nei restanti casi (15,0%) le relazioni sono comunque pacifiche, sebbene ognuno tenda a stare per proprio conto, italiani con italiani e stranieri con stranieri. Solo nel 4,0% dei casi gli intervistati avvertono l'esistenza di situazioni di conflitto nascosto, che qualche volta si trasformano in litigi. D'altro canto, fin dal principio l'ingresso in azienda degli immigrati non ha dato luogo a particolari problemi: in oltre la metà dei casi i lavoratori italiani non hanno esternato nessun tipo particolare di reazione; più raramente (17,0%) si è manifestata una certa diffidenza, successivamente superata; non di rado (15,6%), infine, l'atteggiamento è stato di interesse e apertura.

Si tratta di risultati che vanno tuttavia letti con le dovute cautele – soprattutto tenuto conto dei molti indizi che portano a credere che a rispondere al questionario siano state prevalentemente le imprese organizzativamente meglio strutturate – ma che inducono a guardare con un certo ottimismo alla realtà dei rapporti interetnici nelle aziende italiane. Detto in altri termini, le aziende che puntano sulla qualità e che non perseguono esclusivamente strategie orientate alla riduzione del costo del lavoro, sono poi anche quelle meglio in grado di governare organici multietnici.

Del resto, il trattamento riservato agli stranieri – stando almeno alle dichiarazioni rese dagli intervistati – sembrerebbe dimostrare un orientamento decisamente universalista, che sconfessa i luoghi comuni sulle frequenti discriminazioni cui sarebbero soggetti gli immigrati. Per esempio, nell'attribuzione dei turni e delle mansioni, i lavoratori stranieri sono in genere trattati esattamente come gli italiani, in base alle loro competenze: solo uno sparuto 1,8% di intervistati ammette di tendere ad assegnare loro mansioni e turni più sgraditi. E ancora, la stessa presenza in azienda di immigrati della medesima origine o nazionalità – un fenomeno che molti paventano per le sue negative ripercussioni sul sistema delle relazioni tra colleghi, e altrettanti valutano positivamente come un modo per facilitare la comunicazione e migliorare la produttività – è da circa i tre quarti degli intervistati giudicato né positivo né negativo: tutto dipende da come si distribuiscono i compiti e si governano le risorse umane. Viene dunque ribadita la centralità dell'elemento volontaristico, che attiene alle scelte e alle strategie di gestione del lavoro dentro l'azienda.

Altri dati emersi dall'indagine ci ribadiscono invece un quadro parzialmente noto. In primo luogo, la rilevanza che sono andati nel tempo assumendo gli arrivi dai Paesi europei. Basti pensare che, tra gli ingressi in azienda verificatisi tra il 2005 e il 2007, poco meno di un quarto hanno riguardato lavoratori provenienti dai Paesi neo-

comunitari, e quasi il 30,0% dal resto dell'UE. Ciò conferma l'atteggiamento di favore col quale le imprese guardano a questo bacino di reclutamento (per la sua presunta vicinanza culturale con l'Italia, ma anche per una positiva valutazione dei livelli di professionalità), così come il fatto che una quota consistente delle assunzioni di stranieri riguarda ormai cittadini dell'Unione e, in quanto tali, non più soggetti alla disciplina giuridica sull'immigrazione. E ancora, è evidentissima la tendenza nell'ambito di questo campione di imprese – che, va ribadito, si sono per certi aspetti “autoselezionate” – a internalizzare le risorse umane dopo un periodo di verifica delle abilità e delle propensioni al lavoro. Se, infatti, il contratto modale è all'inizio quello a tempo determinato (37,0%, cui potremmo sommare il 9,0% di apprendisti), al momento dell'intervista ben il 65,0% dei lavoratori stranieri assunti nel triennio 2005-2007 dispone di un contratto a tempo pieno e indeterminato, e un ulteriore 11,2% di un contratto a tempo parziale. Una tendenza alla stabilizzazione occupazionale che, peraltro, sembra oggi conoscere una drastica battuta d'arresto: l'incidenza degli occupati a tempo indeterminato resta infatti immutata se, dalla situazione attuale, si passa a considerare quella che si prevede sarà la situazione tra un anno. Circostanza facilmente interpretabile nel quadro della grande cautela imposta da una crisi economica che, nei mesi in cui è stata effettuata la ricerca, si preannunciava particolarmente lunga e drammatica.

Decisamente interessanti le indicazioni che l'indagine fornisce in ordine alle modalità di incontro tra domanda e offerta di lavoro immigrato. Esse segnalano, in primo luogo, quello che potremmo definire il protagonismo dell'offerta di lavoro. Nel 30,0% circa dei casi l'ingresso del lavoratore in azienda è infatti avvenuto a seguito di un'autocandidatura, e in un ulteriore 18,0% dei casi grazie alla segnalazione di un altro dipendente straniero. Le agenzie istituzionalmente preposte all'incontro tra domanda e offerta di lavoro rivestono un ruolo secondario: le assunzioni sono avvenute in circa il 20,0% dei casi attraverso un'agenzia di lavoro interinale, e solo nel 3,6% dei casi mediante il ricorso a un centro per l'impiego o a un altro servizio pubblico. Non trascurabile è infine il ruolo delle segnalazioni pervenute da dipendenti italiani (8,6%) e da altri imprenditori (3,6%). Le altre modalità contemplate dall'indagine hanno invece una scarsa rilevanza; ciò vale in particolare per la “sottrazione” di personale ad imprese con le quali quelle coinvolte nell'indagine hanno a che fare per la propria attività: il ricorso a questa soluzione è ammesso in meno del 3,0% dei casi.

I passaggi diretti da impresa a impresa riguardano invero una componente minoritaria degli assunti: tra quanti sono entrati in azienda nel triennio considerato,

meno di un quarto era occupato regolarmente presso un'altra impresa. Per ben un terzo degli assunti i datori di lavoro intervistati non sono in grado di fornire informazioni riguardo alla loro precedente condizione lavorativa, una circostanza che lascia intuire come la verifica dell'esperienza pregressa e del livello di professionalità acquisito avvenga con metodi poco formalizzati: i sistemi di accreditamento basati sulle segnalazioni e la verifica sul campo, attraverso un periodo di prova prolungato, sono verosimilmente le modalità più usuali per selezionare la manodopera proveniente dalle fila dell'immigrazione. Basti pensare, al riguardo, che in poco meno del 40,0% dei casi gli intervistati non sono in grado di fornire informazioni relativamente al livello di conoscenza della lingua italiana dell'immigrato nel momento in cui è entrato in azienda, e in oltre un terzo dei casi non sono in grado di dire qual è il livello di istruzione dei propri dipendenti stranieri.

Da segnalare, infine, che solo nel 3,0% dei casi il datore di lavoro ha proceduto a una chiamata dall'estero nell'ambito delle quote stabilite dai decreti annuali (e praticamente nessuno ammette invece di avere simulato una chiamata di un lavoratore che si trovava già in Italia). Tutto ciò porta quindi a considerare come residuale il ruolo del sistema dei contingenti di ingresso nella dinamica delle assunzioni, che attingono invece da un bacino di reclutamento generalmente più ampio.

Qualche dato, infine, riguardo alle condizioni di lavoro e ai percorsi di carriera. Si osserva, in primo luogo, che il 95,0% degli immigrati entrati in azienda tra il 2005 e il 2007 è inquadrato come operaio o apprendista. La distribuzione per figura professionale conferma il noto fenomeno di una concentrazione in corrispondenza dei profili operai (anche di tipo specializzato, specie per quel che riguarda l'industria di piccole dimensioni) e prive di qualificazione (specie nel settore terziario, indipendentemente dalle dimensioni dell'azienda).

Distribuzione per figura professionale e per tipologia di impresa*Valori % sul totale*

	Piccole imprese industriali (meno di 50 dip.)	Piccole imprese dei servizi (meno di 50 dip.)	Medie e grandi imprese industriali (oltre 50 dip.)	Medie e grandi imprese dei servizi (oltre 50 dip.)	Totale
Dirigenti	0,0	1,0	0,0	0,0	0,2
Professioni intellettuali e tecniche	0,0	3,2	2,4	12,5	3,6
Impiegati	1,9	4,2	5,9	7,5	4,3
Professioni qualificate	0,0	17,9	2,4	2,5	5,0
Operai specializzati	33,5	4,2	22,6	16,2	21,4
Conduttori di impianti	16,8	10,5	34,5	7,5	17,1
Professioni non qualificate	47,8	58,9	32,1	53,7	48,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere (marzo 2009)

Successivamente all'ingresso in azienda, la modalità prevalente per la formazione del lavoratore è consistita nell'affiancamento a un collega già esperto (in circa i due terzi dei casi), sebbene un lavoratore su cinque sia stato invece immediatamente adibito alle sue mansioni, senza nessuna formazione. La possibilità di seguire un corso di formazione è stata offerta solo al 10,0% degli immigrati neo-assunti.

Quanto al livello di soddisfazione nei riguardi di una serie di caratteristiche dei lavoratori stranieri assunti, è possibile rilevare come gli aspetti relativamente più deficitari riguardino proprio la professionalità intesa nel suo contenuto tecnico, di sapere e di saper fare, in termini attuali (preparazione tecnica con riguardo alle specifiche mansioni da svolgere) e potenziali (voglia di apprendere cose nuove, di crescere professionalmente). All'opposto, i livelli più elevati di soddisfazione riguardano l'ambito relazionale (atteggiamento verso i superiori e i colleghi), la disciplina, l'impegno nel lavoro.

Livello di soddisfazione per alcune caratteristiche dei lavoratori stranieri assunti*Valori % sul totale*

	Poco o per niente soddisfatto	Abbastanza soddisfatto	Molto soddisfatto	Totale
Competenze linguistiche e comunicative	16,0	59,7	24,3	100,0
Preparazione tecnica con riguardo alle specifiche mansioni da svolgere	18,6	63,2	18,1	100,0
Rispetto degli orari e delle altre regole che disciplinano la vita in azienda	9,3	47,6	43,1	100,0
Atteggiamento verso i superiori e i colleghi	6,0	46,6	47,4	100,0
Impegno nel lavoro	6,0	48,3	45,6	100,0
Voglia di apprendere cose nuove, di crescere professionalmente	20,6	48,1	31,3	100,0
Disponibilità a venire incontro alle richieste e alle esigenze via via che si presentano	14,5	49,2	36,3	100,0
Resistenza alla fatica	9,8	55,5	34,6	100,0

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere (marzo 2009)

Con riguardo, infine, al futuro di questi lavoratori stranieri, in circa i due terzi dei casi gli intervistati prevedono che continueranno a svolgere più o meno le stesse mansioni, o comunque mansioni dello stesso livello. In meno del 20,0% dei casi si presenterà l'occasione di passare a compiti più qualificati e di compiere un qualche percorso di carriera, una previsione che riconferma la nota situazione di "mobilità bloccata" che caratterizza gli itinerari lavorativi di molti migranti, spingendoli a cercare nel lavoro autonomo l'occasione di una progressione professionale e retributiva. Il 13,0% di questi immigrati, infine, corre il rischio di perdere il proprio posto di lavoro, poiché l'azienda potrebbe non avere più bisogno di loro dovendo ridurre l'attività produttiva per crescenti difficoltà che si presentano sul mercato interno ed estero. Una percentuale che potrebbe far pensare che una quota non marginale dei contratti a tempo determinato rischi di non essere rinnovata alla scadenza.

7. Infrastrutture per il territorio e politiche di intervento nazionali e locali

7.1 Il sistema infrastrutturale italiano e i costi legati alla mancata realizzazione di nuove opere

La dotazione infrastrutturale di un territorio e i vantaggi competitivi che un efficiente sistema infrastrutturale può garantire rappresentano aree d'interesse e dibattito a livello politico, economico e sociale. Infatti, una buona dotazione infrastrutturale costituisce un elemento necessario - anche se non sempre sufficiente - per raggiungere l'obiettivo di una riallocazione efficiente delle risorse produttive nell'ottica della liberalizzazione degli scambi e della crescita dell'export. Inoltre, numerosi studi hanno argomentato come un miglioramento generalizzato dell'accessibilità e della dotazione infrastrutturale funga da fattore chiave nella redistribuzione del reddito e nell'abbattimento delle disuguaglianze.

Per il sistema imprenditoriale, l'efficienza infrastrutturale, come il livello di accessibilità ai territori, rappresenta una necessità fondamentale. Al fine di fornire alcune indicazioni utili a valutare la rispondenza della dotazione di infrastrutture rispetto alle esigenze delle economie locali, viene di seguito dapprima illustrata, in maniera sintetica, la situazione - attuale e futura - che caratterizza e caratterizzerà il nostro Paese, per poi passare ad alcune considerazioni che riprendono i principali risultati di un recente studio realizzato da Uniontrasporti e Unioncamere circa il danno che i ritardi e/o le mancate realizzazioni potranno comportare sull'economia italiana e sul sistema imprenditoriale.

Il gap che separa l'Italia dai nostri principali *competitor* europei in termini di dotazione infrastrutturale risulta ampliarsi col tempo. Se negli ultimi 25 anni il nostro Paese ha aumentato dell'89% la sua capacità di produrre ricchezza e risorse economiche (in termini di PIL) e del 30% gli investimenti fissi lordi, al contempo ha però visto una riduzione degli investimenti infrastrutturali pari al 16,2%. Come conseguenza, Paesi come la Francia, il Regno Unito, la Germania, il Belgio e l'Olanda - che già nel 1985 distaccavano l'Italia sul fronte della dotazione di infrastrutture in rapporto al PIL - nel 2005 hanno ulteriormente allungato il passo. Ma ciò che è ancor più grave è che nazioni che 20 anni fa conseguivano risultati peggiori dei nostri sono, oggi, davanti a noi o in fase di imminente sorpasso. Per quanto riguarda in

particolare lo sviluppo della rete autostradale, negli ultimi 10 anni quella italiana ha fatto registrare un incremento di appena il 4,8%, notevolmente al di sotto di Spagna (+19,1%), Francia (+32,7%) e Portogallo (+142,2%).

Va poi segnalato che nell'Europa centrale sono in corso di avanzata realizzazione (con il sostegno comunitario) assi "orizzontali" di mobilità dalla Spagna all'Est europeo. A Nord, delle Alpi si costruiscono infrastrutture, di tipo autostradale e ferroviario (veloce) che spostano, sempre più verso Est il baricentro geoeconomico dell'Europa.

Da sottolineare che il ritardo infrastrutturale italiano non deriva però da una questione di risorse. Negli ultimi quattro anni, e nonostante la frenata 2005 e 2006, si sono spesi, in Italia, in opere del genio civile 163 miliardi di euro, come la Francia, poco meno dei 175 miliardi della Germania, mentre solo la Spagna ha investito di più (204 miliardi). Ma l'Italia mostra una particolarità: investiamo molto in manutenzione straordinaria, anziché nelle nuove opere. Solo il 46% degli investimenti in opere del genio civile del 2006 è andato per opere di nuova realizzazione, contro il 67,5% della Francia e l'82,2% della Spagna. Il nostro Paese negli anni Duemila ha dunque speso molto ma la quota di risorse che va alle nuove opere è decisamente inferiore a quella degli altri paesi europei.

In termini di investimenti per il futuro va segnalato come, in Italia, siano stati programmati interventi per un costo complessivo di 109 miliardi. La maggiore quota degli investimenti prioritari programmati per il periodo 2008-2012 è da ricondurre ad infrastrutture per la mobilità: 94 miliardi destinati a potenziare le reti stradale (49 miliardi), ferroviaria (37) e metropolitana (8).

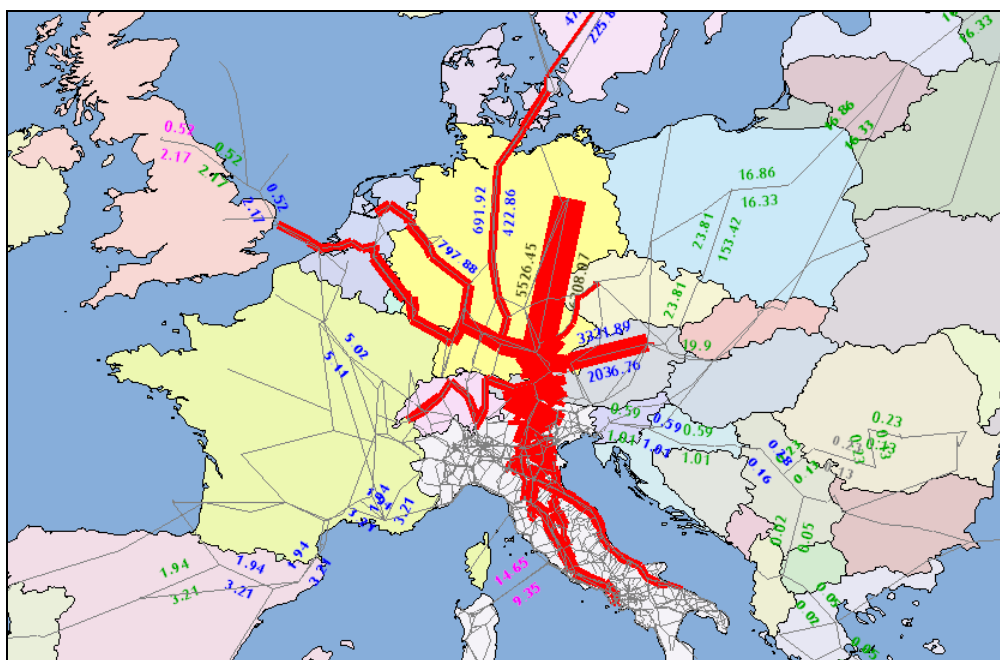
Un ulteriore spunto di riflessione proviene dai cambiamenti e dalle modifiche degli assetti geopolitici ed economici che stanno imprimendo, anche al comparto dei trasporti, un'accelerazione impensabile fino a pochi decenni fa. Esempio di questa trasformazione è il cambiamento in atto nelle rotte marittime: lo sviluppo delle economie del Far East ha ridato centralità al Mediterraneo e questo nuovo baricentro potrà essere ulteriormente rafforzato dalla promozione di una zona di libero scambio euromediterranea.

Il nuovo assetto dei traffici vedrà servito il mercato del Centro Europa, oltre che da Nord, anche da Sud e le previsioni sulla crescita del mercato mondiale dei contenitori convergono su un raddoppio dei volumi movimentati (previsioni al 2020). Si aprono pertanto importanti opportunità per i porti italiani - soprattutto quelli del Mezzogiorno - che devono però essere colte in tempo, mettendo in atto gli investimenti necessari per fronteggiare la competizione dei porti europei ed in primis

di quelli spagnoli. Ma occorre uscire dall'equivoco del Mezzogiorno come mera piattaforma logistica distributiva e puntare invece sullo sviluppo di aree retroportuali capaci di garantire indotto economico e crescita occupazionale.

Il nostro Paese deve poi fare i conti con la barriera naturale rappresentata dal sistema dei valichi alpini, attraverso cui devono inevitabilmente transitare i passeggeri e le merci dirette o provenienti – via terra – dal resto dell'Europa. Se lo scenario attuale, in cui il processo di pianificazione delle infrastrutture di trasporto europee opera, è caratterizzato da un raddoppio negli ultimi venti anni dei volumi movimentati e da un forte squilibrio modale a favore del trasporto su gomma, le previsioni di traffico al 2020 evidenziano uno scenario ancor più critico.

Scenario di traffico al 2020 – Valico del Brennero



Fonte: Uniontrasporti

Il sistema dei trasporti influisce in maniera evidente sulla mobilità delle merci e delle persone all'interno di una regione e di un territorio, con gli investimenti in infrastrutture di trasporto che portano ad aumentare i nodi di collegamento fra la regione ed il mondo. Uno dei risultati principali indotti dagli investimenti in infrastrutture di trasporto è l'aumento dell'accessibilità territoriale, intesa come potenziale opportunità di interazione fra agenti economici localizzati in differenti regioni o, alternativamente, fra agenti economici facenti parte della stessa regione.

Prima di approfondire le possibili conseguenze dei ritardi nella realizzazione di infrastrutture, è bene ricordare un'altra nota dolente, su cui gli organi di pianificazione stanno concentrando i propri sforzi. In particolare, nel sistema Italia esiste un eccessivo squilibrio della ripartizione modale dei flussi merci sulla rete infrastrutturale a favore del mezzo stradale che, nonostante garantisca un notevole grado di capillarità, rapidità ed efficienza del servizio su tutto il territorio nazionale, comporta elevati costi di trasporto in termini di congestionamento della rete, incidentalità, inquinamento ambientale, e costi operativi. Il nostro Paese è caratterizzato infatti da un eccesso di trasporto su gomma rispetto a quello su ferro: a fronte di 5,4 tonnellate di merci trasportate in Italia su strada per ogni tonnellata trasportata su ferro, tale rapporto è di 0,5 in Belgio e Germania, 1 e 1,1 rispettivamente nel Regno Unito e Francia, 1,7 in Portogallo, 3,7 in Danimarca, 4 in Spagna e 4,7 in Olanda. Soltanto la Grecia, con un rapporto di 17,3, evidenzia una competitività del trasporto interno su ferro peggiore di quella italiana.

Sebbene la questione delle carenze infrastrutturali italiane sia costantemente al centro del dibattito, l'attenzione tende a focalizzarsi maggiormente sull'entità degli investimenti e soprattutto sulla valutazione degli impatti ambientali. In tal modo, nel corso degli ultimi anni, lo sviluppo delle infrastrutture strategiche è stato rallentato e spesso bloccato da lungaggini burocratiche, processi autorizzativi, inerzia politica, difficoltà progettuali e, sempre più spesso, da fenomeni di opposizione sociale e ambientalista, noti come sindrome NIMBY (*Not In My Back Yard*), senza porsi il problema di quali oneri possano gravare sulla collettività, proprio a causa della mancata realizzazione di infrastrutture.

Molto spesso non ci si rende conto che l'inerzia nella costruzione delle infrastrutture, qualunque siano le cause, ci allontana dagli altri Paesi, incide sul benessere, peggiora l'ambiente e rende le reti infrastrutturali sempre più congestionate e a rischio incidentalità.

A tale proposito, Unioncamere e Uniontrasporti hanno realizzato uno studio mirato a valutare i costi sociali ed economici dovuti alla mancata realizzazione di nuove infrastrutture. L'analisi si è focalizzata sulla monetizzazione dei diversi aspetti (congestione, tempi di percorrenza, consumi, ecc) che possono derivare dalla mancata infrastrutturazione di un dato territorio: i risultati sono davvero interessanti.

La valutazione dei cosiddetti "costi del non fare" è stata fatta con riferimento sia allo stato di fatto (anno 2005), sia ad una serie di scenari futuri (anno 2020): per gli scenari futuri, in particolare, sono state considerate 3 differenti evoluzioni della domanda di trasporto (bassa, media, alta) confrontate con 4 diverse ipotesi di

infrastrutturazione della rete stradale ed autostradale (nessun intervento, livello di interventi basso, medio, alto).

Criticità simulate sulla rete stradale al 2020 - Scenario medio



Fonte: elaborazione Uniontrasporti

Dalle simulazioni realizzate, è emerso come in uno scenario medio di evoluzione della domanda di trasporto – il più probabile – lo stato di criticità della nostra rete viaria crescerà notevolmente se non si interverrà nei tempi e nelle modalità prestabilite, attraverso una serie di ammodernamenti e nuove realizzazioni. A seconda del livello di infrastrutturazione che il nostro Paese riuscirà a completare entro il 2020, si potrà avere un risparmio di “tempo” che, se monetizzato attraverso particolari parametri, si traduce in un risparmio economico per il Sistema Italia che varia da poco più di 7 miliardi di €/anno (con interventi minimi) a quasi 19 miliardi di €/anno, in caso di realizzazione di tutte le 40 opere considerate nella simulazione.

Valore annuo dei benefici dovuti alle nuove infrastrutture (in milioni di euro)

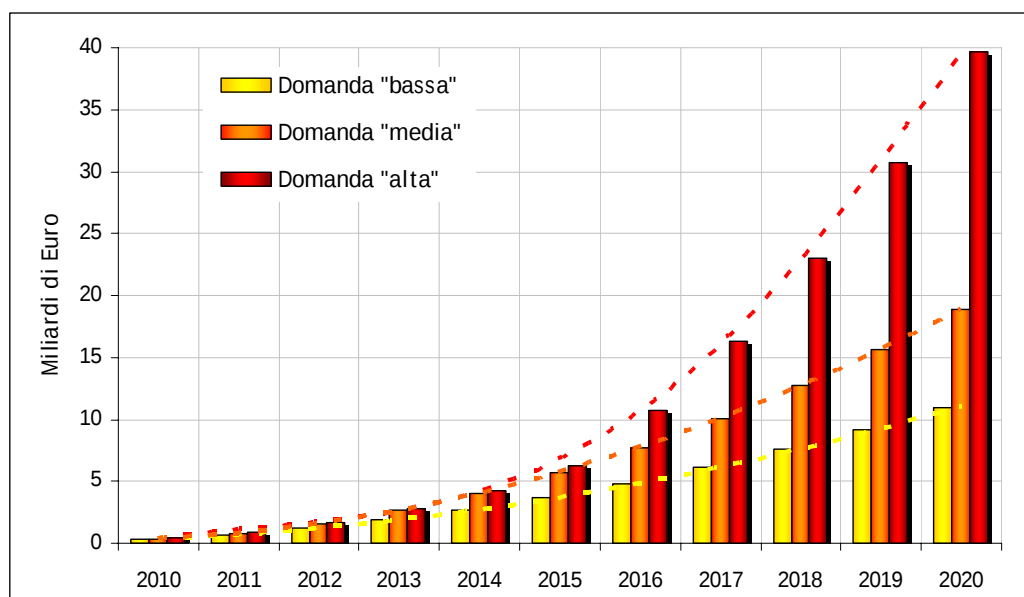
SCENARIO AL 2020		Livello di infrastrutturazione		
		Basso	Medio	Alto
<i>costi realizzativi totali</i>		17.792,85	52.824,12	80.705,16
Scenario di domanda	Basso	3.743,46	6.061,99	10.999,34
	Medio	7.044,65	10.002,55	18.906,81
	Alto	13.887,77	19.442,81	39.640,82

Fonte: elaborazione Uniontrasporti

Questo risparmio di tempo e quindi di costi si tradurrà in un vero e proprio danno economico qualora le opere programmate non venissero realizzate. A tale proposito, è opportuno sottolineare come i differenti livelli di costo calcolati per la sola realizzazione delle opere considerate verrebbero assorbiti in pochi anni dai benefici dovuti al solo risparmio di tempo: se per il primo scenario infrastrutturale, il costo di 17,8 miliardi di euro necessario per la realizzazione dei 14 interventi verrebbe ammortizzato in poco più di 3 anni, nel caso del terzo scenario di offerta (40 opere per un costo complessivo di poco più di 80 miliardi di euro), occorrerebbero “solo” 6 anni di benefici.

L’analisi è stata poi completata anche con la quantificazione complessiva dei benefici conseguenti l’infrastrutturazione o del danno provocato dalla mancata infrastrutturazione per l’intero decennio che va dal 2010 al 2020: si stima un valore che varia da circa 49 miliardi di euro, nel caso in cui la crescita di domanda di trasporto risultasse bassa, a quasi 140 miliardi di euro, qualora la domanda seguisse l’ipotesi di scenario alto.

Danno/beneficio economico annuale nell'arco temporale 2010-2020



Fonte: elaborazione Uniontrasporti

Non bisogna poi trascurare il fatto che i possibili benefici vanno oltre il territorio ed il sistema viabilistico direttamente interessato dall'opera: infatti, collegare due tratte esistenti oggi non connesse avrà effetti positivi sulla viabilità di percorsi autostradali alternativi, anche distanti dall'area. Non è poi da escludere che un'arteria di questo tipo possa attivare una direttrice di sviluppo territoriale: oltre alle consuete ricadute sull'indotto locale, la nuova infrastruttura potrebbe, infatti, generare un aumento del livello e della qualità di sviluppo dell'area, generando a sua volta una forte domanda di mobilità; tali effetti, tuttavia, non sono stati quantificati.

Il messaggio che emerge è che l'inerzia nella costruzione delle infrastrutture, qualunque siano le cause (*Nimby*, burocratiche, legislative, aziendali, etc.), ci allontana dagli altri Paesi, incide sul benessere, peggiora l'ambiente e rende le reti infrastrutturali sempre più congestionate e a rischio.

Si può quindi affermare che sviluppare una piena consapevolezza, in tutti i soggetti direttamente coinvolti e nella collettività, circa gli impatti del "non fare" può aprire a percorsi utili a contemperare esigenze diverse, in una logica di condivisione, di riequilibrio e di equa redistribuzione di oneri e benefici.

7.2 La programmazione delle infrastrutture: il mercato delle opere pubbliche a livello nazionale e regionale

La crisi dell'economia e delle costruzioni riporta il tema dell'intervento pubblico e degli investimenti in opere pubbliche al centro della riflessione e delle attenzioni dei principali governi.

Il quadro del mercato delle opere pubbliche italiane è stato segnato, negli anni Duemila, da una significativa crescita degli investimenti, che a partire dal 2005, con l'aumento del debito pubblico è andata arrestandosi, mantenendosi su livelli di produzione elevati rispetto al passato. In sostanza, dal 2005 al 2008 gli investimenti in opere pubbliche si sono stabilizzati intorno ai 42 miliardi di euro annui, per poi scendere nella previsione per il 2009 a circa 40 miliardi di euro. Il confronto con i Paesi europei evidenzia il ruolo della Spagna, primo Paese in termini di spesa negli anni Duemila, seguito da Germania, Francia e Italia; ma soprattutto evidenzia la forte crescita in atto in Germania e Regno Unito degli investimenti in opere pubbliche nel biennio 2008-2009.

Nel corso del 2009, diverso appare lo scenario della Spagna e dell'Italia, dove sembra emergere la difficoltà del settore delle opere pubbliche a svolgere il tradizionale ruolo anticongiunturale; ma tale situazione dovrebbe cambiare a partire dal 2010.

Investimenti in opere del genio civile (nuova costruzione e manutenzione straordinaria) nei principali Paesi europei 2005-2009*

Dati in milioni di € a valori 2007

	2005	2006	2007	2008	2009*	2008/2007	2009/2007
Spagna	50.656	54.327	57.330	55.424	52.235	-3,3	-8,9
Germania	45.322	46.882	47.358	49.355	49.854	4,2	5,3
Francia	41.230	44.075	47.601	46.744	48.276	-1,8	1,4
Italia	42.482	42.052	42.299	41.942	39.958	-0,8	-5,5
Regno Unito	25.772	24.149	24.173	26.428	27.953	9,3	15,6

Fonte: Elaborazione CRESME su dai Euroconstruct – 66th Euconstruct Conference, European Construction Market Trends to 2011, Summary Report, Bruxelles 5 December 2007. Le fonti per i singoli paesi sono: Spagna, ItEC (Institut de Tecnologia de la Construcció de Catalunya, Barcellona); Germania, IFO (Institut für Economic Research at the University of Munich, Monaco); Francia, BIPE (Parigi), United Kingdom, Experian (London).

La frenata della spesa per investimenti in opere pubbliche in Italia è il frutto di una situazione articolata che, dopo la stagnazione 2005-2008, vede il comparto imboccare con il 2009 - e, in prospettiva nello scenario 2010-2011 - una strada di ulteriore diversificazione tra la ripresa delle opere di dimensioni maggiori e la frenata delle opere di piccola dimensione.

Non solo: l'analisi delle diverse fonti statistiche conferma un cambiamento rilevante in atto nel mercato delle opere pubbliche, sempre più interessato da forme di partenariato pubblico e privato e dall'integrazione tra settore delle costruzioni e servizi. In ogni caso, la valutazione di quello che accade sul mercato effettivo delle opere pubbliche deve partire dalla consapevolezza che ci troviamo di fronte a una macchina complessa, le cui fasi di avvio e/o di ripartenza sono determinate da inerzia e "tempi lunghi".

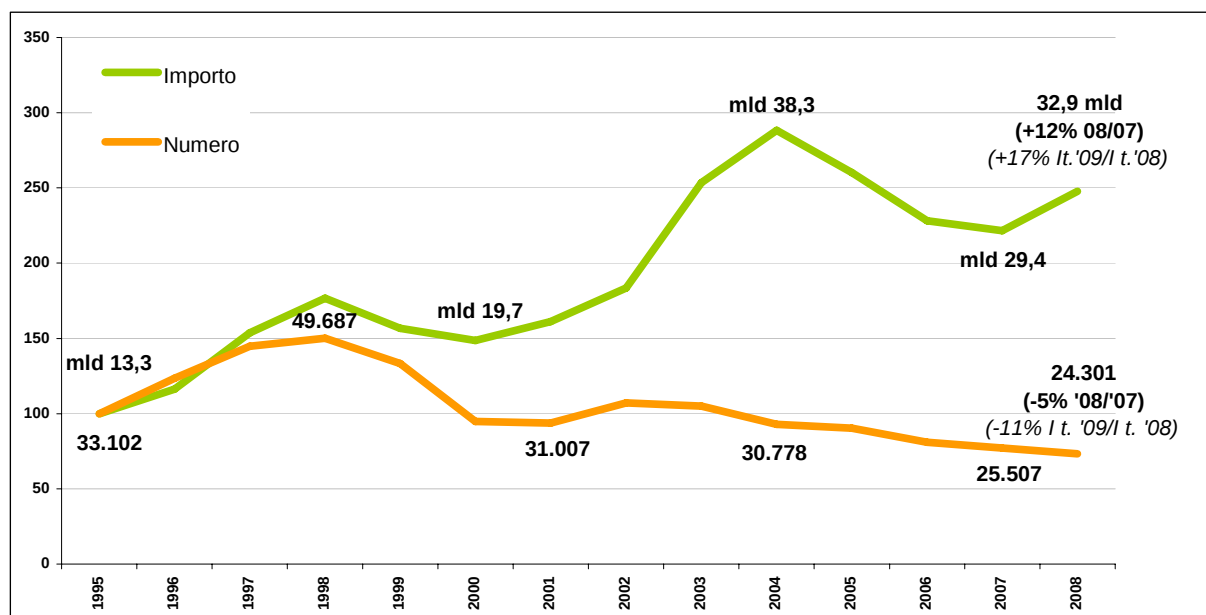
Sappiamo infatti che le opere pubbliche sono caratterizzate da un percorso lungo. In sostanza, il tempo che passa tra la decisione, le attività realizzative e la funzionalità dell'opera è, nel nostro Paese, maggiore di quello di altri paesi, e questa caratteristica di inefficienza rappresenta una delle principali criticità nell'ambito di politiche che puntino alle opere pubbliche come volano anticiclico a sostegno dell'economia.

L'analisi dello scenario dei bandi di gara delle opere pubbliche dal 1995 al 2008 (comprensivo di alcune indicazioni sui primi tre mesi del 2009) evidenzia che il livello di risorse messe sul mercato - e, dunque, lo sforzo di investimento - è fortemente cresciuto dalla seconda metà degli anni Novanta: fatto 100 il 1995, gli importi messi in gara sono saliti a 290 nel 2004, per poi scendere a 250 nel 2008.

In sostanza, l'investimento nel comparto delle opere pubbliche in Italia, in termini di risorse messe in gioco, è stato importante e, nonostante la flessione 2005-2007, il settore si è mantenuto su livelli di tutto rilievo rispetto al passato.

Con il 2008 sembra iniziare una nuova fase di crescita: gli importi dei lavori messi in gara in quell'anno, infatti, sono cresciuti del 12% rispetto al 2007, e nel primo trimestre del 2009 la crescita si è rafforzata ulteriormente con un +17%.

E' da segnalare invece un significativo cambiamento per quanto riguarda il numero dei lavori. Nel 1995, i 13,3 miliardi di euro messi in gara facevano riferimento a oltre 33.000 gare; nel 1998 queste salgono a quasi 50.000 e da allora inizia una discesa che porta a contare meno di 25.000 gare, ossia la metà rispetto al 1995. Nel 2008 la riduzione delle gare è del 5% e nel primo trimestre del 2009 del 14%.

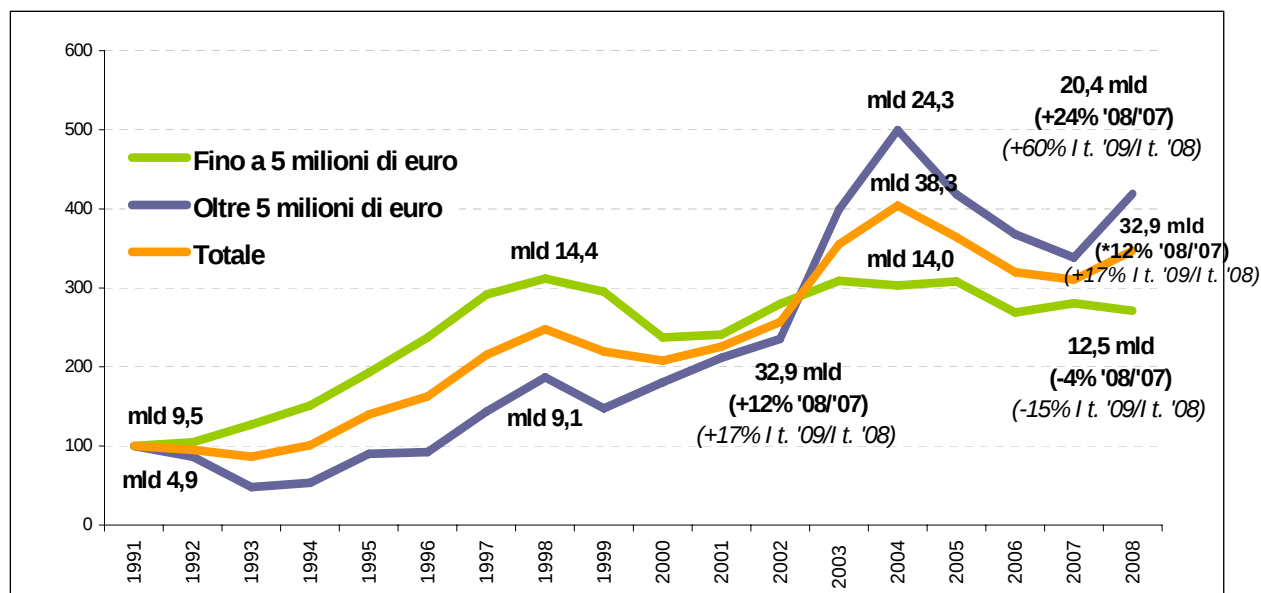
Mercato delle opere pubbliche: bandi di gara pubblicati tra il 1995 e il 2008*Numero indice 1995=100*

Fonte: Elaborazioni CRESME

Analizzando lo scenario degli appalti di opere pubbliche e dividendo le gare tra quelle superiori ai 5 milioni di euro e quelle inferiori, emerge con maggiore chiarezza il profondo cambiamento avvenuto sul mercato italiano. Nel 1991 venivano messi in gara 9,5 miliardi di euro di lavori sotto i 5 milioni di euro, che diventano 14,4 miliardi di euro nel 1998. Nel 2008 sono stati 12,5 miliardi di euro. Nei primi tre mesi del 2009, gli importi messi in gara per i lavori inferiori a cinque milioni di euro sono scesi di un altro 15% rispetto a quanto accaduto nel primo trimestre del 2008. Di contro, gli importi dei lavori sopra i 5 milioni di euro sono stati pari a 4,9 miliardi di euro nel 1991, diventano 9,1 miliardi di euro nel 1998, per salire poi a 24,3 miliardi di euro nel 2004. Nel 2008 sono stati 20,4 milioni di euro (+24% rispetto al 2007). Nel primo trimestre del 2009, la crescita è stata del 60% rispetto al primo trimestre del 2008.

**Mercato delle opere pubbliche:
importi dei bandi di gara pubblicati in Italia tra il 1991 e il 2008, per classi di importo**

Numero indice 1991=100



Fonte: Elaborazioni CRESME

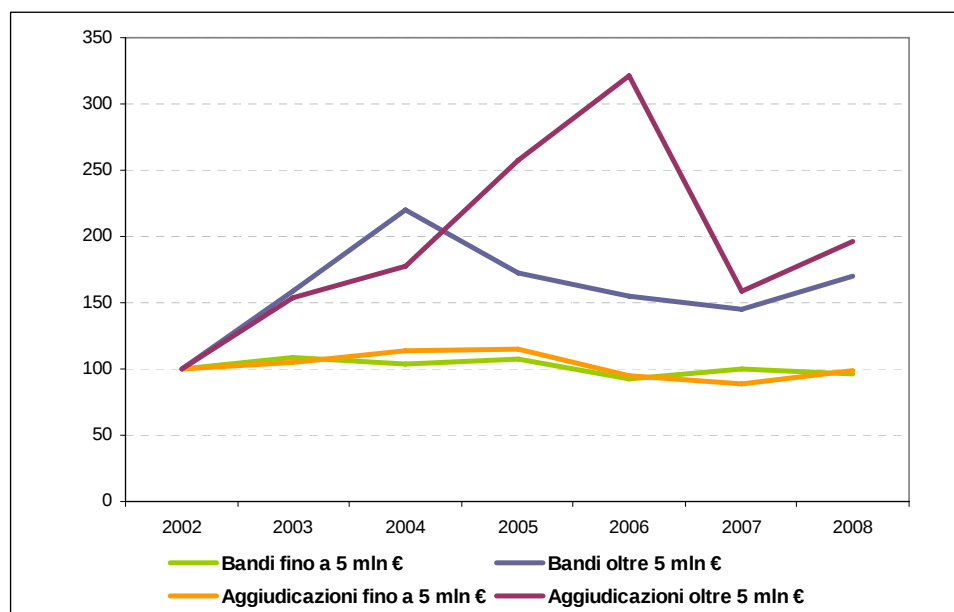
I dati sui lavori messi in gara raccontano solo una fase operativa di un complesso processo procedurale. È noto che i tempi di programmazione, progettazione, appalto, realizzazione e messa in funzione delle opere pubbliche sono particolarmente lunghi. Il processo dell'opera pubblica è complesso e articolato in numerose fasi procedurali, i cui esiti sono condizionati da fattori diversi e non solo dalla volontà realizzativa. Le intenzioni e la decisione di investire risorse, di aprire un ciclo espansivo, si scontrano con il complesso processo decisionale e producono così, spesso, effetti sul mercato in tempi diversi da quelli prospettati. E comunque la variabile entropica del processo di opera pubblica in Italia - nelle sue componenti di tempi lunghi, variabilità dei progetti, scarsa efficienza nell'uso delle risorse - è una componente della quale tener conto nella costruzione degli scenari. L'analisi dei bandi di gara mostra la possibilità di leggere dagli anni Novanta a oggi tre dinamiche cicliche: il ciclo 1991-2000; il ciclo 2001-2007; il nuovo ciclo avviato con il 2009 che dovrebbe continuare nella sua natura espansiva nel triennio 2010-2012.

A trainare il mercato in questo nuovo ciclo per le opere pubbliche italiane saranno però, ancor più del recente passato, i grandi lavori. Esaminando non i bandi di gara ma le opere aggiudicate dal 2002 al 2008, si nota la forte crescita degli importi aggiudicati per le opere sopra i 5 milioni di euro, mentre debole resta la dinamica

delle aggiudicazioni di opere sotto tale soglia. Si nota anche, per le opere sopra i 5 milioni di euro, che se il picco delle opere messe in gara si era registrato nel 2004, il picco delle aggiudicazioni si registra invece nel 2006.

**Mercato delle opere pubbliche:
importi in gara o aggiudicati in Italia tra il 2002 e il 2008, per classi di importo**

Numero indice 2002=100 (dati al netto dei servizi di manutenzione e gestione)



Fonte: Elaborazioni CRESME

Appalti, aggiudicazioni, inizio lavori, lavori, opere funzionanti. Facendo un passo avanti nella nostra riflessione, analizzando il ciclo delle opere pubbliche - e in particolare le nuove opere del genio civile, quelle di carattere infrastrutturale (strade, ponti, ferrovie, aeroporti, porti ecc.) - e traducendo le opportunità (bandi di gara e aggiudicazioni) in investimenti (lavori), emerge un aspetto assai rilevante dello scenario di mercato dei prossimi anni. Soprattutto se si isolano le grandissime opere pubbliche (ossia quelle superiori a 100 milioni di euro) dal quadro d'insieme degli investimenti infrastrutturali. Analizzando le nuove grandi opere infrastrutturali che sono previste o appaltate o aggiudicate, o in fasi realizzative per lotti, studiandole una per una e mettendole a confronto con l'insieme delle nuove opere del genio civile, risalta il principale carattere dello scenario delle opere pubbliche italiane del secondo decennio degli anni Duemila: se gli impegni di spesa verranno mantenuti nel 2009, a fronte di una flessione degli investimenti totali in nuove opere del genio

civile del -2,5%, gli investimenti in nuove opere del genio civile sopra i 100 milioni di euro cresceranno dell'8,7%, superando i 6,7 miliardi di euro su 19,2 miliardi totali. Nel 2010, gli interventi sopra i 100 milioni di euro cresceranno del 54,6% (ammonteranno a 9,6 miliardi euro), mentre il totale delle nuove opere del genio civile diminuirà dello 0,7% e supererà di poco i 19 miliardi di euro. Nel 2011, le grandi opere saliranno a 13,5 miliardi di euro, con crescita ulteriore del 29,2%. Solo nel 2011 dovrebbe tornare a crescere anche il totale delle opere del genio civile. È una nuova stagione del mercato delle opere pubbliche: una stagione che è avviata e che mostra una risposta importante alla crisi per un segmento del mercato, quello dei grandi lavori, che già nel 2009 crescerà. Ma che soprattutto nel 2010 e nel 2011 raggiungerà livelli di spesa eccezionali: in sostanza, in tre anni il mercato delle nuove opere del genio civile sopra i 100 milioni di euro passerà da 6 miliardi di euro di investimenti a 12,4 miliardi di euro, con un raddoppio delle potenzialità di mercato.

**Investimenti in nuove opere del genio civile:
i grandi cantieri in corso o con apertura prevista entro il 2013**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Importi a prezzi correnti in milioni di euro</i>						
Nuove opere genio civile	19.665	19.173	19.037	20.000	20.806	21.902
Incidenza % grandi cantieri	31%	35%	55%	67%	57%	62%
- Grandi cantieri in corso al 2008	6.193	5.816	4.517	3.631	2.352	1.557
- Grandi cantieri 2009-2013		916	5.890	9.818	9.537	11.986
Totale grandi cantieri	6.193	6.733	10.407	13.449	11.889	13.544
<i>Variazioni % a prezzi correnti</i>						
Nuove opere genio civile	-	-2,5	-0,7	5,1	4,0	5,3
Incidenza % grandi cantieri	-	11,5	55,7	23,0	-15,0	8,2
- Grandi cantieri in corso al 2008	-	-6,1	-22,3	-19,6	-35,2	-33,8
- Grandi cantieri 2009-2013	-	-	542,8	66,7	-2,9	25,7
Totale grandi cantieri	-	8,7	54,6	29,2	-11,6	13,9

Fonte: Elaborazioni CRESME

Che il quadro delle opere pubbliche sia già cambiato e sia destinato a cambiare ancor di più nei prossimi anni viene dimostrato non solo dalle diverse dinamiche delle piccole e delle grandi opere, ma anche dal mutare dei caratteri dell'opera pubblica. E' innegabile che i due principali motori del cambiamento siano il Partenariato Pubblico e Privato e il *Facility Management*.

Il Partenariato Pubblico e Privato è un mercato nato e cresciuto, si potrebbe dire, negli anni Duemila. I dati parlano da soli: 1,5 miliardi di euro di lavori messi in gara nel 2002, picco eccezionale di 8,3 miliardi di euro nel 2006 (con la Pedemontana Veneta, che con 2,2 miliardi di euro alza eccezionalmente il livello); ma 6,8 miliardi di euro nel 2008. Tra 2002 e 2008 il mercato del partenariato pubblico e privato cresce di quattro volte. Rappresenta ormai dal 2005 il 20% delle opere pubbliche in Italia, contro il 6% del 2002.

Nel 2008, in termini di importi, la crescita è stata del 2,5%; nei primi tre mesi del 2009 del 33,2%.

Il Partenariato Pubblico e Privato è legato alle grandi opere infrastrutturali, ma anche alle attività degli enti locali che, data la scarsità di risorse, provano a dialogare con il privato: è un mercato denso di problematicità, ma è destinato a crescere in quantità e qualità. Non a caso, il Partenariato Pubblico e Privato è una delle componenti del nuovo Piano Casa per l'edilizia sociale. Nella difficile situazione dell'economia, la possibilità di mettere assieme interessi pubblici e interessi privati rappresenta un eccezionale volano di potenzialità. Certo, a guardare oggi con attenzione le esperienze di PPP in Italia si trovano spesso situazioni in cui le aspettative sono andate disilluse, e il salto tecnico che enti pubblici e imprese sono chiamati a fare è ancora importante. Ma lo spazio per una azione nuova e qualificata in questo campo è senza ombra di dubbio uno dei driver del mercato dei prossimi anni.

Il mercato del Partenariato Pubblico e Privato: bandi pubblicati dal 2002 al I trimestre 2009

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	I tr. '08	I tr. '09
<i>Numero</i>									
Selezione di proposte	219	492	588	540	433	468	261	63	9
Gare PPP	339	509	833	1.001	832	991	1.342	275	381
Gare OOPP	35.446	34.778	30.778	29.918	26.817	25.517	24.301	6.115	5.413
<i>Incidenza % gare PPP su OOPP</i>	<i>1,0</i>	<i>1,5</i>	<i>2,7</i>	<i>3,3</i>	<i>3,1</i>	<i>3,9</i>	<i>5,5</i>	<i>4,5</i>	<i>7,0</i>
<i>Importo (mln €)</i>									
Selezione di proposte	1.963	3.123	6.915	4.422	8.060	9.211	2.023	397	78
Gare PPP	1.544	4.034	3.475	6.643	8.352	5.588	6.754	1.035	1.380
Gare OOPP	24.331	33.630	38.252	34.515	30.276	29.387	32.861	5.393	6.293
<i>Incidenza % gare PPP su OOPP</i>	<i>6,3</i>	<i>12,0</i>	<i>9,1</i>	<i>19,2</i>	<i>27,6</i>	<i>19,0</i>	<i>20,6</i>	<i>19,2</i>	<i>21,9</i>

Fonte: Elaborazioni CRESME su dati Osservatorio Nazionale del Partenariato Pubblico Privato (www.infopieffe.it)

L'altro motore del cambiamento è rappresentato dal *Facility Management*: si tratta di un mercato complesso, che presuppone da un lato l'esternalizzazione delle attività ausiliarie della pubblica amministrazione, dall'altro l'integrazione sempre più forte tra costruzioni e servizi, con al centro il piano della gestione. Le potenzialità di un *Facility Management* svolto correttamente, in particolare per le attività che interessano il settore delle costruzioni, sono note: riduzione dei costi e aumento della qualità dei servizi.

Nel 2008 le opere di FM di questa tipologia sono cresciute del 39,9% rispetto al 2007, passando da 12,3 miliardi di euro a 17,3. Nel primo trimestre del 2009 sono cresciute di un altro 10,6% rispetto allo stesso periodo del 2008.

**Il mercato del Facility Management legato alle costruzioni:
bandi di gara pubblicati nel periodo 2002-I trim. 2009**

Macro tipologie di servizi	2007		2008		I trim. '08		I trim. '09	
	Numero	Importo	Numero	Importo	Numero	Importo	Numero	Importo
Valori assoluti								
Edifici e infrastrutture	3.702	5.814	2.976	8.192	660	1.164	823	639
Servizi di utility	980	2.155	882	2.529	262	477	260	819
Servizi ambientali e cimiteriali	1.874	2.123	1.731	4.329	454	965	537	1.300
Servizi alla mobilità	1.454	1.642	1.697	1.658	363	208	300	308
Servizi per la cultura e tempo libero	526	600	638	548	128	105	176	161
Totale	8.536	12.334	7.924	17.255	1.867	2.919	2.096	3.227
Variazioni %								
				2008/2007				
				-19,6	40,9			
				-10,0	17,3			
				-7,6	103,9			
				16,7	1,0			
				21,3	-8,7			
				-7,2	39,9			
						I trim. 2009/I trim. 2008		
						24,7	-45,1	
						-0,8	71,7	
						18,3	34,8	
						-17,4	48,2	
						37,5	53,0	
						12,3	10,6	

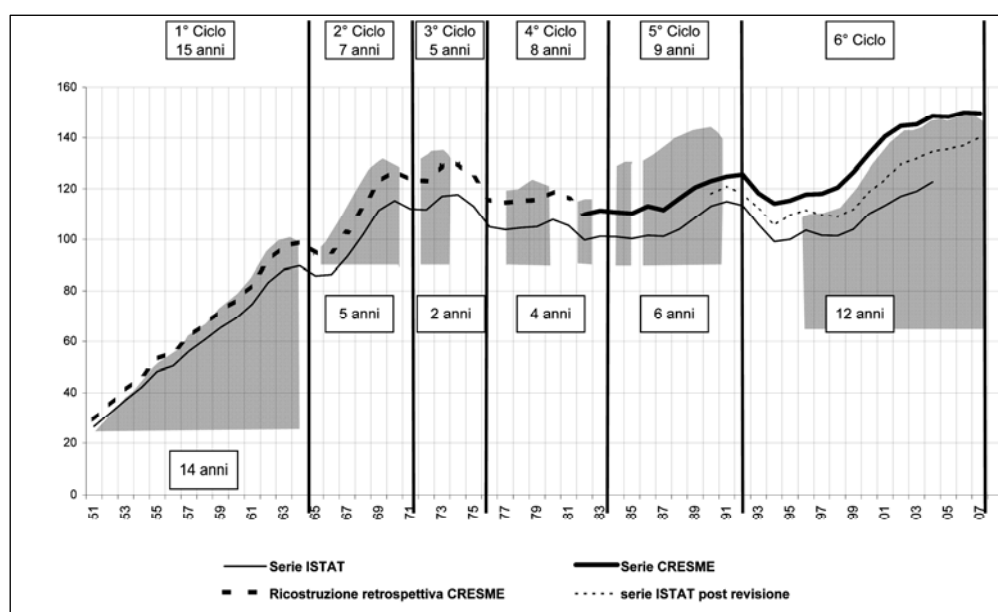
Fonte: Elaborazioni CRESME su dati Osservatorio Nazionale del Facility Management (www.osservatoriofm.it)

In Italia, nel 2008 il mercato potenziale dei servizi di *Facility Management* Pubblico, riferito ai bandi di gara pubblicati e rilevati dall'Osservatorio Nazionale del *Facility Management*, promosso da Unioncamere, vale 29,6 miliardi di euro³⁸ e riguarda l'attivazione di oltre 17mila opportunità di importo noto. Rispetto al 2007 il valore del mercato cresce del 26,6% e il costo medio per servizio del 25,5%.

³⁸ Il valore del mercato del FM è relativo all'importo del contratto indicato nel bando di gara che nel caso di gare di concessione di costruzione e gestione è quello dell'investimento e non dei servizi.

I dati che arrivano oggi dall'economia e dal settore delle costruzioni sono critici. La crisi irrompe con una dimensione inattesa, aggravando le difficoltà del mercato immobiliare e, soprattutto, della nuova produzione edilizia. Nel valutare bene cosa sta succedendo dobbiamo partire da due condizioni particolari che caratterizzano il settore delle costruzioni rispetto al resto dell'economia. La prima è di natura congiunturale: negli anni Duemila si sono raggiunti i livelli di produzione più alti che la storia italiana abbia conosciuto, almeno dal secondo dopoguerra. Nello stesso periodo, l'economia italiana ha segnato il passo, perdendo competitività e crescendo a tassi medi annui di poco superiori allo 0,5%

Serie cicliche delle costruzioni: investimenti deflazionati dal 1951 al 2007



Fonte: stime ed elaborazioni CRESME, dati ISTAT

La seconda condizione è invece di carattere strutturale: il settore delle costruzioni è una macchina pesante, con una inerzia lunga che lo porta a reagire in ritardo sia nelle fasi di partenza che in quelle di frenata. Domanda e offerta nelle fasi di inversione del ciclo sono per un periodo più o meno lungo asimmetriche. A guardare bene i dati, la frenata della domanda residenziale, principale motore della crisi, non è cosa di oggi, dal momento che già a partire dal secondo semestre del 2006 il mercato immobiliare si era fermato. Nel triennio 2007-2009 si registra un calo di un terzo del mercato rispetto ai picchi del 2006; nel frattempo, la nuova produzione è continuata a crescere e anche la frenata del 2008 è stata, in termini di ultimazione,

debole rispetto al 2007. Sempre più ampie zone del Paese si sono riempite di invenduto: la crisi dell'economia, del credito e della fiducia del mercato ha prodotto tra la fine del 2008 e i primi mesi del 2009 un pesante effetto dovuto al blocco impoverimento-incertezza-difficoltà di credito. Gli "investitori", grandi e piccoli, sono più poveri di prima ma, soprattutto, sono allarmati e, quindi, per prima cosa aspettano. La crisi del comparto residenziale, senza interventi correttivi, non sarà pertanto breve, la recessione generale mina la fase di ri-accumulazione e il calo naturale della domanda (dopo anni di spesa) disegna comunque un mercato diverso per i tempi di fuoriuscita dalla crisi.

Per quanto riguarda l'edilizia non residenziale, tutto dipende dallo scenario economico: qui la produzione - dopo gli eccessi del 2000-2002 - è ritornata già sotto i livelli di produzione minimi degli anni Novanta. Quando si uscirà dalla crisi economica, ci sono quindi già le condizioni per ripartire. Il segmento di mercato che sembra flettere di meno è quello della riqualificazione del patrimonio esistente: si tratta del principale comparto delle costruzioni ed è fatto prevalentemente di piccole opere; è un mercato che non è cresciuto nella fase espansiva del nuovo degli anni Duemila, ma è legato anch'esso al ciclo economico ed è possibile attendersi a partire dal 2010 segnali più confortanti di quelli attuali.

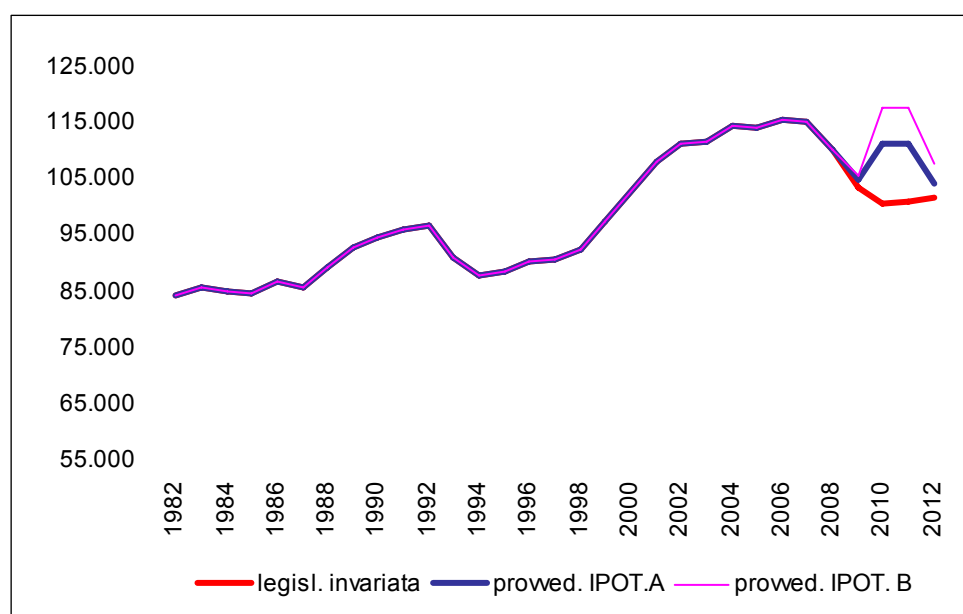
Alla fine, la partita del 2009 - ma soprattutto quella del 2010 - si gioca sul piano delle opere pubbliche. Il debito pubblico italiano, così elevato, non aiuta, anche se, come abbiamo visto, lo scenario appare polarizzato: il comparto delle grandi opere è oggetto di azioni puntuali e già dal 2009 mostrerà dinamiche di ripresa, mentre entra in crisi il comparto delle piccole opere. Anche se proprio alla fine del 2008, con la legge 22 dicembre 2008 n. 201, sale da 100mila a 500mila euro il limite per l'affidamento di lavori con procedura negoziata: il che vuol dire imporre una forte accelerazione dell'operatività degli enti appaltanti, e in particolare degli enti locali, proprio nel campo delle piccole opere. Il nodo però resta finanziario e riguarda il Patto di Stabilità e la possibilità di deroga.

Senza una modifica delle attuali condizioni, anche questa possibilità resta non perseguibile. E certo il fattore tempo sembra giocare un ruolo centrale in questa fase.

Da questo punto di vista, una risposta importante sembra venire dalle "Misure urgenti per il rilancio dell'economia attraverso la ripresa delle attività imprenditoriali edili", in via di approvazione dal Consiglio dei Ministri. L'idea di fondo è semplice: consentire un ampliamento del 20% del patrimonio edilizio, al di fuori della normativa urbanistica e con modelli procedurali snelli, al fine di mettere in campo una rilevante quantità di risorse economiche oggi immobilizzate per l'incertezza e la

crisi. Le potenzialità economiche dell'iniziativa sembrerebbero essere rilevanti: è stato valutato che se solo il 10% dei proprietari di abitazioni mono-bifamigliari decidesse di ampliare del 20% l'edificio, gli effetti sul mercato delle costruzioni e sull'economia sarebbero pari a una cifra compresa tra i 50 e i 60 miliardi di euro, su un mercato delle costruzioni che nel 2008 vale circa 200 miliardi di euro.

Valutazione dell'impatto sul ciclo edilizio del "Piano Casa 2"
Investimenti in costruzioni (milioni di euro a prezzi costanti 1995)



Fonte: Elaborazioni CRESME

Considerando le potenzialità di demolizione e ricostruzione con premi di cubatura del 30/35%, risulterebbe quindi evidente l'impatto di questa manovra sulla crisi.

Ma non solo: si può affermare che il portato principale della crisi è la riconfigurazione del mercato e, soprattutto, dell'offerta, ossia che la crisi è occasione di ridisegno organizzativo, strategico.

Lo scenario che abbiamo di fronte fissa alcune questioni di fondo: la crisi è un guado che dura comunque due o tre anni, e non un anno solo; sicuramente la gestione del credito è oggi vitale; la crisi produrrà comunque selezione. Quello che sembra mancare nel dibattito è la consapevolezza che proprio questa azione, che potremmo definire di emergenza economica, potrebbe essere una grande occasione di riqualificazione del patrimonio edilizio italiano, oggi estremamente carente dal

punto di vista dell'efficienza energetica e della resistenza alle calamità naturali. In più, gli obiettivi di riduzione dei consumi e di incremento delle fonti energetiche alternative sono una delle principali partite competitive dei prossimi anni. La riqualificazione energetica è uno dei portati della riconfigurazione dei mercati dopo la crisi, anche per le costruzioni.

La manovra di sostegno all'edilizia e la possibilità di ampliare il patrimonio edilizio, nelle modalità che fisseranno le Regioni e nelle aree che saranno delimitate dai Comuni, potrebbero dunque contribuire a offrire una risposta alla crisi. L'impatto sul territorio ci sarà, certo, ma è un costo che può essere pagato se, al contempo, si assisterà a un miglioramento degli edifici sul fronte delle *performance* energetiche e della resistenza alle calamità naturali, accelerando così un processo di riconfigurazione del settore delle costruzioni e di una parte dell'economia.

7.3 *Le società partecipate e controllate dagli enti locali (2003-2007)*

Al fine di valutare il ruolo di Comuni, Province e Regioni nella crescita competitiva delle economie territoriali attraverso la gestione di infrastrutture e l'offerta di servizi alle imprese e ai cittadini, il Centro Studi Unioncamere ha sviluppato dal 2007 un'attività di analisi a carattere censuario sulle società di capitale partecipate dagli enti locali,. Tale ricognizione, che ha finora riguardato tutte le società a partecipazione pubblica locale con bilancio depositato negli anni dal 2003 al 2006³⁹, è proseguita con riferimento ai dati relativi al 2007, circa i quali di seguito si proverà a illustrare le principali tendenze.

Il punto di partenza dell'analisi è ancora una volta rappresentato dall'esame dei dati disponibili sull'universo delle società di capitale tenute al deposito dell'elenco soci presso il Registro delle Imprese, attraverso i quali è possibile annualmente ricostruire gli "assetti proprietari" di questo importante segmento del nostro tessuto produttivo. L'analisi degli assetti proprietari delle società di capitale porta ad evidenziare anche per il 2007 un'ampia diffusione della partecipazione all'impresa: gli elenchi soci depositati al Registro delle imprese contano 825.922 società, nelle quali 1.592.303 persone fisiche e 189.295 persone giuridiche sono titolari di 2.515.675 quote di capitale.

³⁹ Si vedano, anche per approfondimenti sulla metodologia utilizzata: Unioncamere, *Le società partecipate dagli enti locali. Rapporto 2007*, Roma, 2008; Unioncamere, *Le società partecipate dagli enti locali. Rapporto 2008*, Roma, 2008

Struttura proprietaria delle società di capitale*Confronto 2003-2005-2007*

	2003		2005		2007	
Imprese partecipate	618.263		620.575		825.940	
Quote di partecipazione	1.970.918		1.849.867		2.515.675	
Titolari di quote	1.433.831	100,0%	1.373.945	100,0%	1.781.598	100,0%
-di cui persone fisiche	1.277.190	89,1%	1.212.424	88,2%	1.592.303	89,4%
-di cui persone giuridiche	156.641	10,9%	161.521	11,8%	189.295	10,6%
Numero medio proprietari per impresa	2,32		2,21		2,16	

*Fonte: Centro Studi Unioncamere***Imprese per numero di titolari di quote di capitale sociale***Anno 2007*

Numero titolari di quote di capitale sociale	Numero imprese	Numero imprese in %
1	105.950	12,8%
2	388.675	47,1%
3	160.482	19,4%
4	85.601	10,4%
5	36.045	4,4%
6-10	38.642	4,7%
11-20	6.637	0,8%
>20	3.890	0,5%
Totale imprese	825.922	100,0%

Fonte: Centro Studi Unioncamere

La partecipazione è esercitata nell'89% dei casi direttamente dalla persona fisica, mentre nel restante 11% essa avviene attraverso il ricorso ad altre società, enti, associazioni o altre forme giuridiche.

L'allargamento della base proprietaria a nuovi imprenditori evidentemente è avvenuto in misura minore rispetto all'aumento del numero delle imprese

partecipate, data l'elevata concentrazione della proprietà delle singole società - in media due soli azionisti per ciascuna impresa nei tre anni esaminati. Difatti, il 59,9% delle società vede la presenza di uno o due titolari di quote di capitale sociale.

**Imprenditori per forma giuridica e per numero di imprese
nelle quali detengono una partecipazione**

Anno 2007

Imprese per tipologia di partecipazione	Imprese	Numero quote	Numero medio di quote per impresa	Persone giuridiche con quote di maggioranza assoluta in una o più imprese	Persone fisiche con quote di maggioranza assoluta in una o più imprese
Partecipate da persone giuridiche	79.831	180.554	2,3	41.522	0
Partecipate da persone fisiche	639.418	1.743.778	2,7	0	275.446
A partecipazione mista	106.673	591.343	5,5	33.474	10.242
Totale imprese	825.922	2.515.675	3,0	74.996	285.688

Fonte: Centro Studi Unioncamere

In oltre tre quarti dei casi, la società è partecipata esclusivamente da persone fisiche. Sono 275.446 gli imprenditori che da soli esercitano il controllo di ben 308.961 imprese, circa la metà delle società che vedono la partecipazione esclusiva di persone fisiche. Il 10% delle società di capitale sono partecipate esclusivamente da altre imprese e il 13% vedono una partecipazione mista. All'interno di questo 23% si collocano anche le imprese del cosiddetto "capitalismo municipale", ossia quelle che vedono tra i propri azionisti Comuni, Province, Regioni e Comunità montane, ovvero altre società a loro volta partecipate da enti locali.

Dal 2003 al 2007, il numero di tali società risulta cresciuto del 12%. Le società che fanno riferimento agli enti locali censite per l'anno 2007 sono infatti 5.152, circa 550 in più rispetto a quattro anni prima: nel 73% dei casi sono partecipate direttamente dall'ente locale, mentre il 27% è partecipato attraverso la "mediazione" di un'altra impresa.

La presenza degli enti locali nelle società di capitale partecipate

Anni 2003, 2005 e 2007

	2003		2005		2007	
	Num. società	Quota % partecipaz. EE.LL.	Num. società	Quota % partecipaz. EE.LL.	Num. società	Quota % partecipaz. EE.LL.
Solo Comuni	2.515	67,6%	2.913	61,3%	3.062	71,0%
Solo Province	134	51,0%	179	65,9%	166	57,5%
Solo Regioni	381	47,3%	246	46,6%	270	57,6%
Solo Comunità montane	46	45,7%	50	57,1%	54	17,5%
Più tipologie di EE.LL.	1.528	64,4%	1.486	61,3%	1.600	59,8%
Totale	4.604	64,7%	4.874	60,5%	5.152	65,8%

Numero società partecipate da almeno un Comune (1)	3.944	4.305	4.593
% Cap. Soc. a partecipazione comunale	54,5%	51,5%	50,1%
Numero società partecipate da almeno una Provincia (1)	1.411	1.408	1.457
% Cap. Soc. a partecipazione provinciale	3,8%	4,8%	8,0%
Numero società partecipate da almeno una Regione (1)	830	641	669
% Cap. Soc. a partecipazione regionale	6,1%	4,0%	7,6%
Numero società partecipate da almeno una Comunità montana (1)	446	455	561
% Cap. Soc. a partecipazione Comunità montane	0,3%	0,2%	0,1%

(1) Il dato è riferito a società nelle quali si rileva la presenza della specifica tipologia di EE.LL. anche insieme ad altre tipologie

Fonte: Centro Studi Unioncamere

Sono complessivamente 7.721 i Comuni, le Province, le Regioni e le Comunità Montane che gestiscono partecipazioni in società. Se si considera l'ammontare totale del capitale sociale delle 5.152 società partecipate, emerge un aumento della quota di partecipazione detenuta dalle amministrazioni locali, che passa dal 64,7% nel 2003 al 65,8% nel 2007. Il periodo considerato è stato evidentemente caratterizzato da fenomeni di acquisizioni e dismissioni, nonché da fusioni di più piccole *utility* locali in *multiutility* a servizio di territori più ampi, con conseguente andamento non lineare delle quote di partecipazione gestite dagli enti locali.

La metà del capitale delle 5.152 società partecipate fa capo ai Comuni, in calo rispetto al 2005 (quando la partecipazione comunale era pari a 51,5%) e, soprattutto, al 2003 (54,5%). In aumento risultano le quote detenute da Province e Regioni, mentre si mantiene minoritaria la partecipazione delle Comunità montane.

Nonostante la diminuzione della quota di capitale detenuta dai Comuni, le partecipazioni pubbliche restano un fenomeno soprattutto municipale (7.329 i Comuni azionisti su 7.721 enti locali censiti negli elenchi soci del 2007). Mediamente ogni Comune è presente in più di 7 società.

Più in generale, sono aumentati gli enti locali con partecipazioni in più di 5 società (dal 37,4% del totale degli enti partecipanti del 2003 al 41,9% degli enti censiti nel 2007), confermando il fenomeno già rilevato in passato del cosiddetto "gruppo comunale", che vede il Comune a capo di una *holding* che controlla un sistema di entità economiche formalmente indipendenti.

Distribuzione degli enti locali in base al numero delle società partecipate

Anni 2003, 2005 e 2007

Fonte: Centro Studi Unioncamere

Società di capitale partecipate e controllate dagli enti locali, per settore di attività economica

Anni 2003, 2005 e 2007

Settori di attività economica	Società partecipate						Società controllate					
	Anno 2003		Anno 2005		Anno 2007		Anno 2003		Anno 2005		Anno 2007	
	Val. ass.	Distrib. %	Val. ass.	Distrib. %	Val. ass.	Distrib. %	Val. ass.	Distrib. %	Val. ass.	Distrib. %	Val. ass.	Distrib. %
Local utility (A)	1.432	31,1	1.564	32,1	1.493	29,0	1.208	42,7	1.319	41,7	1.246	36,8
Produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua	660	14,3	737	15,1	660	12,8	571	20,2	636	20,1	554	16,4
Trasporti	419	9,1	434	8,9	491	9,5	332	11,7	331	10,5	396	11,7
Smaltimento dei rifiuti e delle acque di scarico	353	7,7	393	8,1	342	6,6	305	10,8	352	11,1	296	8,7
Altre attività (B)	2.641	57,4	2.773	56,9	3.113	60,4	1.618	57,3	1.847	58,3	2.142	63,2
Agricoltura, silvicoltura e pesca	41	0,9	43	0,9	55	1,1	29	1,0	38	1,2	44	1,3
Industria in senso stretto	254	5,5	168	3,4	155	3,0	72	2,5	79	2,5	79	2,3
Commercio e pubblici esercizi (incluse farmacie)	297	6,5	339	7,0	383	7,4	219	7,7	251	7,9	297	8,8
Infrastrutture e servizi alle imprese	1.262	27,4	1.381	28,3	1.389	27,0	796	28,2	904	28,6	954	28,2
Informatica e telecomunicazioni	142	3,1	121	2,5	133	2,6	79	2,8	85	2,7	91	2,7
Formazione	69	1,5	77	1,6	71	1,4	37	1,3	44	1,4	42	1,2
Servizi socio-sanitari	160	3,5	160	3,3	171	3,3	116	4,1	117	3,7	125	3,7
Attività ricreative, culturali e sportive	182	4,0	198	4,1	182	3,5	128	4,5	141	4,5	136	4,0
Altri servizi	234	5,1	286	5,9	574	11,1	142	5,0	188	5,9	374	11,0
Totale partecipazioni ≥ 10% (A+B)	4.073	88,5	4.337	89,0	4.606	89,4	-	-	-	-	-	-
Partecipazioni inferiori al 10%	531	11,5	537	11,0	546	10,6	-	-	-	-	-	-
Totale generale	4.604	100,0	4.874	100,0	5.152	100,0	2.826	100,0	3.166	100,0	3.388	100,0

Fonte: Centro Studi Unioncamere

Nel 2007, sono 3.388 le società controllate dagli enti locali con quote superiori al 50% del capitale sociale. Si tratta di una sola unità in più rispetto alle controllate del 2006, anche se va evidenziato che, nell'intero periodo in esame, il numero di società controllate con la maggioranza assoluta del capitale dagli enti locali è aumentato sensibilmente (+562 unità). Considerando che le partecipate di minoranza sono diminuite, nello stesso periodo, di 14 unità, è possibile affermare che, quando gli enti locali decidono di entrare nella compagine proprietaria delle imprese o, quando costituiscono società per la gestione dei servizi pubblici locali, lo fanno con quote di maggioranza assoluta.

A livello settoriale, risulta che il 28% delle società controllate fa riferimento all'ambito delle infrastrutture e dei servizi alle imprese, il 16,4% gestisce i servizi locali relativi all'energia elettrica, al gas, al ciclo integrato dell'acqua, l'11,7% i trasporti pubblici e l'8,7% è attiva nella gestione dei rifiuti.

Al Centro-Nord si concentra il 78% delle società partecipate e delle controllate dagli enti locali. La regione con la più alta densità di imprese controllate dalle amministrazioni locali continua ad essere la Lombardia (17% di tutte quelle censite al 2007). Altre quote rilevanti di controllate localizzate nelle regioni del Centro-Nord si segnalano in Toscana (9,6%), Veneto (9,1 %), Emilia-Romagna (8,4%) e Piemonte (7,4%). Per quanto riguarda invece il Mezzogiorno, dove ha sede il 22% delle società controllate dagli enti locali, resta confermata la maggiore presenza di imprese a controllo pubblico locale nella regione Campania (6% sul totale nazionale e il 28% dell'intero Mezzogiorno); segue la Sicilia (4%, regione in cui si registra la crescita più corposa nel numero di tali società, + 51 controllate dal 2003 al 2007), assieme alla Sardegna e alla Puglia.

Si evidenzia inoltre l'aumento di un punto percentuale, in ciascun biennio analizzato, del numero di società a partecipazione pubblica locale che hanno chiuso il loro bilancio con un risultato di esercizio positivo. Risultati migliori continuano a registrarsi nel Centro-Nord, con un Sud che risulta invece molto distante dalla media Italia.

**Panel delle società di capitale partecipate dagli Enti Locali: distribuzione delle imprese
in base al risultato d'esercizio, per regione**

Anni 2003, 2005 e 2007 ()*

Regioni	In Utile			In Pareggio			In Perdita		
	2003	2005	2007	2003	2005	2007	2003	2005	2007
Centro-Nord	62%	64%	64%	1%	1%	1%	37%	35%	35%
Piemonte	58%	62%	65%	1%	1%	1%	40%	38%	35%
Valle D'Aosta	47%	42%	68%	0%	0%	0%	53%	58%	32%
Lombardia	68%	69%	65%	1%	1%	1%	31%	31%	34%
Trentino Alto Adige	54%	55%	53%	2%	2%	2%	45%	43%	45%
Veneto	66%	63%	66%	1%	1%	1%	32%	36%	32%
Friuli Venezia Giulia	51%	62%	60%	0%	0%	0%	49%	38%	40%
Liguria	68%	68%	66%	1%	0%	0%	30%	32%	34%
Emilia Romagna	64%	71%	70%	3%	2%	2%	34%	27%	28%
Toscana	57%	61%	64%	1%	1%	0%	42%	38%	35%
Umbria	57%	66%	70%	2%	0%	0%	41%	34%	30%
Marche	68%	57%	64%	0%	1%	0%	32%	42%	36%
Lazio	53%	58%	57%	4%	1%	0%	43%	41%	43%
Sud	57%	54%	55%	5%	4%	3%	39%	43%	42%
Abruzzo	62%	64%	56%	5%	3%	2%	33%	33%	42%
Molise	17%	50%	17%	0%	0%	0%	83%	50%	83%
Campania	53%	52%	64%	5%	6%	5%	42%	42%	31%
Puglia	57%	46%	48%	9%	4%	4%	35%	50%	48%
Basilicata	33%	33%	33%	0%	0%	0%	67%	67%	67%
Calabria	60%	43%	37%	3%	0%	0%	37%	57%	63%
Sicilia	71%	68%	62%	3%	0%	0%	26%	32%	38%
Sardegna	55%	57%	57%	0%	3%	7%	45%	40%	37%
Italia	61%	62%	63%	2%	1%	1%	37%	37%	36%

(*) Elaborazioni effettuate sulle 1.928 società il cui bilancio risulta regolarmente depositato al Registro delle Imprese per ciascuno dei tre anni in esame e con un valore della produzione superiore a zero. Sono inoltre escluse le società appartenenti al settore dell'intermediazione finanziaria.

Fonte: Centro Studi Unioncamere

Al contempo, tuttavia, va segnalato un incremento del livello d'indebitamento anche tra le società partecipate operanti al Centro-Nord, per le quali il rapporto tra patrimonio netto e totale dei debiti è passato dall'86,3% del 2003 al 65,7% del 2007. Al Sud peggiora in misura più contenuta rispetto al resto del Paese, anche se in queste regioni appare molto più consistente la dipendenza delle imprese municipalizzate da fonti di finanziamento esterne.

**Panel 2003-2007 delle società di capitale partecipate dagli enti locali:
indebitamento e indici di liquidità, per ripartizione territoriale.**

Anni 2003, 2005 e 2007 (*)

	2003	2005	2007
<i>Patrimonio netto/Totale debiti ⁽¹⁾</i>			
Centro-Nord	86,3%	78,2%	65,7%
Sud	42,9%	37,8%	34,7%
Italia	80,6%	72,6%	61,8%
<i>Liquidità corrente</i>			
Centro-Nord	1,00	0,93	0,94
Sud	1,00	1,06	0,96
Italia	1,00	0,95	0,94
<i>Liquidità immediata</i>			
Centro-Nord	0,92	0,86	0,88
Sud	0,88	0,92	0,87
Italia	0,92	0,87	0,88

(*) Elaborazioni effettuate sulle 1.928 società il cui bilancio risulta regolarmente depositato al Registro delle Imprese per ciascuno dei tre anni in esame e con un valore della produzione superiore a zero. Sono inoltre escluse le società appartenenti al settore dell'intermediazione finanziaria.

(1) Considerati al netto dei fondi.

Fonte: Centro Studi Unioncamere

Tuttavia, risulta in diminuzione l'orientamento delle società partecipate meridionali verso forme di indebitamento a breve termine: i debiti con scadenza entro l'anno rappresentano, infatti, nel 2007 il 79,7% dell'indebitamento complessivo, contro l'83,4% del 2003 (percentuali comunque maggiori rispetto a quelle registrate nel Centro-Nord, dove la percentuale di debiti a breve sul totale dei debiti è pari al 70,4% nel 2007 e al 73,3% con riferimento al 2003). Il rapporto di liquidità corrente, che mette a confronto attività e passività a breve termine, rileva in ogni caso una certa difficoltà delle imprese municipalizzate a far fronte agli impegni con scadenza entro l'esercizio. La situazione di possibili squilibri tra fonti ed impieghi con scadenze più prossime trova conferma anche nel rapporto di liquidità immediata (che rispetto al primo non considera le rimanenze di magazzino fra le attività realizzabili a breve), il quale risulta in tutti i casi al di sotto dell'unità.

