

## Osservatori e rapporti



# Rapporto Unioncamere 2007

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

**UNIONCAMERE**  
CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA

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

Al gruppo redazionale hanno partecipato:

*Pietro Aimetti, Enrico Arcuri, Giovanna Barbera, Nicoletta Barabaschi, Francesca Buttù, Giuseppe Capuano, Guido Caselli, Flavia Maria Coccia, Paolo Cortese, Elena Di Raco, Antonia Fiorelli, Giacomo Giusti, Massimo Guagnini, Marzia Kichelmacher, Francesca Luccerini, Corrado Martone, Sonia Neri, Bruno Paccagnella, Giovanna Pascale, Daniele Pivetti, Alessandro Rinaldi, Stefano Scaccabarozzi, Francesco Vernaci, Cesare Vignocchi.*

Si ringraziano per gli spunti di riflessione e i contributi offerti:

*Aris Accornero, Mauro Basili, Andrea Bonaccorsi, Fulvio Coltorti, Carlo Dell'Aringa, Andrea Granelli, Laura Zanfrini.*

Le tavole riportate nel CD-ROM allegato sono state curate da *Giacomo Giusti, Alessandro Rinaldi, Sergio Salamone* e *Francesco Vernaci*.

Editore: Retecamere Scrl, Roma  
© 2007 Retecamere Scrl, Roma

Finito di stampare nel mese di maggio 2007  
dalla tipografia Kata Consulting srl – Roma

ISBN 978-88-6077-028-8

L'utilizzo delle informazioni contenute nel presente volume è consentito solo su autorizzazione dell'editore

# Sommario

<b>Introduzione</b>	11
<hr/>	
<b>SEZIONE I</b> Economia e società fra trasformazione e sviluppo: il bilancio del 2006	
1. Le dinamiche di crescita dell'economia italiana e le <i>performance</i> delle imprese nel 2006	17
2. Il rallentamento dell'espansione della struttura imprenditoriale in una fase di ripresa economica	26
3. La presenza straniera in Italia e il ruolo degli immigrati nello sviluppo economico	33
4. Donne imprenditrici e donne lavoratrici: la diffusione delle attività "in rosa"	40
5. Gli assetti proprietari delle società di capitale	46
6. Struttura e percorsi di crescita dei gruppi d'impresa	51
7. L'evoluzione dei sistemi di piccola, media e grande impresa nelle province italiane	58
<hr/>	
<b>Sezione II</b> Gli effetti del riposizionamento strategico dell'industria italiana	
1. Il bilancio delle PMI manifatturiere nel 2006	73
2. Proiezione all'estero e specializzazioni produttive delle regioni italiane	82

3. Fenomeni di selezione e strategie competitive nel mondo delle piccole imprese e dell'artigianato	95
4. Le <i>performance</i> delle medie imprese: redditività, export e occupazione	101
5. Fattori competitivi e politiche di prezzo delle medie imprese	105
6. L'economia delle filiere: ampiezza geografica e modalità organizzative	111
7. Riassetto organizzativo e radicamento sul territorio: i nuovi paradigmi dei distretti industriali	119

---

**SEZIONE III** I percorsi di modernizzazione nei servizi

1. L'andamento dei consumi e dell'inflazione	141
2. Il quadro congiunturale delle imprese del commercio e degli altri servizi	146
3. Le trasformazioni nel sistema distributivo attraverso i flussi di localizzazione degli esercizi commerciali	154
4. Il posizionamento dell'Italia nello scenario internazionale del turismo	159
5. I prodotti turistici italiani nelle scelte dei mercati nazionali e internazionali	165
6. Economia della cultura e nuova centralità del territorio	172

---

**Sezione IV** Crescita e competitività: l'evoluzione del modello di sviluppo economico italiano

1. Competitività e posizionamento all'estero delle imprese italiane	181
2. Export e quote di mercato. Un'analisi sul mercato dell'UE per gruppo merceologico	187

3. Produttività e Strategia di Lisbona: i passi avanti dell'Unione Europea e le tendenze per l'Italia	204
4. L'evoluzione della competitività nei settori economici e i differenziali rispetto ai Paesi <i>competitors</i>	210
5. Lavoro, capitale e tecnologie: il diverso contributo alla produttività totale dei fattori nei Paesi europei	218
6. Il profilo del sistema tecnologico italiano e la capacità brevettuale delle imprese	224
7. Domanda e offerta di tecnologia nei confronti dell'estero	241
8. La rilevanza economica degli aspetti ambientali ed energetici	245
9. I livelli di soddisfazione dei servizi resi dalle Pubbliche Amministrazioni	254

---

**SEZIONE V** Lavoro e istruzione: i fattori per *l'upgrading* qualitativo del Sistema Paese

1. L'evoluzione del mercato del lavoro in Italia nel 2006	265
2. Il profilo delle imprese che fanno crescere l'occupazione	268
3. L'evoluzione della domanda di qualificazione espressa dalle imprese	274
4. Salari e costo del lavoro	277
5. Regolazione del mercato del lavoro e tipologie contrattuali "in ingresso"	281
6. Offerta di istruzione secondaria e terziaria e <i>mismatch</i> rispetto ai fabbisogni delle imprese	290
7. La domanda di lavoro al 2010 in Italia: una simulazione sulle tendenze settoriali e professionali	297

8. Istruzione e potenziale di sviluppo economico dei territori	304
9. Il rendimento dei titoli di studio nelle regioni italiane	316

---

**Sezione VI** Differenziali territoriali e previsioni di sviluppo a  
breve termine

1. I divari territoriali nel patrimonio e nel reddito delle famiglie italiane	325
2. Gli scenari economici 2007-2010	335



# Introduzione



L'economia italiana sta attraversando un lungo periodo di trasformazione. I principali indicatori economici del 2006 hanno fornito segnali di crescita incoraggianti e le stime previsionali per il 2007 sono altrettanto buone, soprattutto grazie alla componente export e agli investimenti. La domanda principale ora riguarda le capacità del Sistema Paese di consolidare la ripresa nel medio periodo, sciogliendo quei nodi strutturali che frenano la competitività delle imprese.

Il Centro Studi Unioncamere ha cercato di analizzare a fondo – anche a livello territoriale e settoriale – la portata di queste trasformazioni, utilizzando la mole di dati che ogni giorno affluisce al sistema delle Camere di commercio dal mondo delle aziende e ascoltando direttamente la voce dei nostri imprenditori attraverso periodiche e approfondite indagini, in ciascuna provincia e nei distretti produttivi: nella convinzione che sia proprio dal “racconto” delle imprese che occorre partire per comprendere quanto sta avvenendo oggi.

Molti imprenditori hanno la consapevolezza di potercela fare e sono tornati ad investire. Anche negli anni più difficili di questo inizio decennio, per la verità, non avevano smesso di puntare sul “capitale umano”, sacrificando in molti casi anche i margini di profitto: lo dimostrano in modo eloquente i dati sulla crescita occupazionale conseguita anche in presenza di risultati di gestione in flessione, soprattutto nel settore manifatturiero. Una quota significativa di imprese – sia di grande che di media e piccola dimensione – è riuscita ad innovare prodotti e strategie commerciali, permettendo al *Made in Italy* di riconquistare quote di mercato pregiate nelle fasce di clientela alta e medio-alta. Lo hanno fatto puntando in primo luogo sulla qualità, sulla “ibridazione” tra cultura industriale e cultura dei servizi (rete distributiva, logistica, design, personalizzazione dei prodotti e assistenza al cliente, ecc.) e su una immagine

aziendale ben riconoscibile presso i clienti finali. Ma ora queste imprese sono chiamate soprattutto a migliorare l'efficienza produttiva e hanno bisogno di contare su un Sistema Paese competitivo.

Queste tendenze si innestano tuttavia all'interno di uno scenario in cui esistono ancora problemi di fondo di natura strutturale, che ci differenziano dal resto dell'Europa e dei Paesi avanzati: l'Italia ha gli andamenti demografici peggiori d'Europa e un divario territoriale al proprio interno non riscontrabile altrove; ha prestazioni quantitative e qualitative nei circuiti della conoscenza e della formazione lontane dalla media europea; ha una dotazione infrastrutturale (quantomeno sul versante della rete stradale e ferroviaria) inferiore alla media dell'UE a 25; ha una struttura imprenditoriale con evidenti problemi di produttività rispetto ai *competitors* internazionali.

Abbiamo certamente anche un problema di "dimensioni aziendali", che va però interpretato in maniera corretta: esso non riguarda sempre e soltanto le dimensioni occupazionali, ma spesso riguarda le dimensioni "strategiche". Per crescere come Sistema, l'Italia ha bisogno di puntare sia sulle grandi che sulle medie imprese, ma ha anche bisogno di un tessuto di piccole imprese efficienti, capaci di mantenere elevata la qualità dei prodotti, capaci di stare in filiera e pronte ad integrarsi all'interno di reti più ampie.

La presenza all'estero è la più forte determinante al compimento del "salto dimensionale" delle nostre aziende: deve derivarne un'attenzione particolare verso le piccole imprese *export oriented* che potrebbero trarre vantaggio da un'organizzazione aziendale più complessa, sia perché già operano con un proprio marchio all'interno di nicchie produttive internazionali, sia perché potrebbero – se supportate – operare non più solo come fornitori specializzati ma anche proponendosi direttamente sui mercati finali all'estero.

La crescita dimensionale può essere letta di pari passo con la crescita competitiva soprattutto se il rafforzamento quantitativo della base occupazionale si associa alla maggior capacità delle nostre imprese di assorbire figure di più alto profilo, che potremmo definire come "l'intelligenza strategica" della nostra economia. Una capacità che oggi, come dimostrano recentissimi dati raccolti con le ricerche di Unioncamere, sembra diffondersi sempre più.

Per crescere, però, il Sistema Paese non può fare a meno anche di grandi imprese più competitive: perché solo le grandi imprese possono rappresentare la nostra "testa di ponte" sullo scenario internazionale in alcuni settori industriali e nei settori cosiddetti "di rete", quali l'energia, la logistica, il credito. E possono anche fare da volano - attraverso formule organizzative in rete - per lo sviluppo delle piccole imprese, in primo luogo sul versante dell'innovazione e del trasferimento tecnologico. Lo stanno dimostrando quelle grandi imprese che, rifocalizzandosi sul loro *core business*, sono riuscite a giocare con successo la partita dei *player* globali, trascinando spesso intere filiere produttive.

Per molte piccole aziende è, però, in ogni caso difficile ed oneroso investire su nuovi processi o prodotti, e molti imprenditori non riescono ad assumersi tale rischio. Anche

per questo, tanti sono costretti a chiudere i battenti. La selezione in diversi settori è ancora molto dura e non possiamo permetterci facili ottimismo: lo dimostrano anche i dati di fatturato, che per le aziende fino a 9 dipendenti continuano a vedere – ed è l'unico caso in tutto il nostro sistema produttivo – una variazione di segno negativo.

Nel sostenere i fenomeni in atto è importante anche l'intervento pubblico, che – se riesce a rendere il sistema di regolazione più moderno ed efficiente, continuando senza esitazioni sulla via delle liberalizzazioni – può rappresentare un fattore determinante per far sì che l'attuale ripresa possa tradursi in una nuova fase di sviluppo per tutte le nostre imprese e per tutto il territorio. Non serve oggi al Paese uno Stato-imprenditore, evidentemente, ma serve uno Stato regolatore e, in alcuni casi, investitore.

Agire sulle condizioni di contesto e di operatività delle imprese, allo scopo di migliorare la produttività complessiva dei fattori, significa anche intervenire sull'efficienza della Pubblica Amministrazione, i cui costi arrivano oggi a pesare sulle imprese per 14,9 miliardi di euro, pari a circa l'1% del PIL.

Tutte queste riflessioni chiamano direttamente in causa anche le Camere di commercio, nel loro ruolo di istituzioni economiche che operano per favorire uno sviluppo complessivo del territorio. Perché è essenzialmente questa la missione delle Camere: realizzare le infrastrutture materiali e immateriali indispensabili per favorire la crescita delle Paese.



# Sezione I

Economia e società  
fra trasformazione e sviluppo:  
il bilancio del 2006





## **1. Le dinamiche di crescita dell'economia italiana e le *performance* delle imprese nel 2006**

Il 2006 è stato per l'Italia l'anno della ripresa. Dopo una fase di lunga stagnazione, il PIL è aumentato nel corso del 2006 dell'1,9%. Si tratta di uno sviluppo non eccezionale ma che senz'altro configura una discontinuità rispetto alle tendenze stagnanti degli ultimi anni.

La dinamica di crescita del prodotto risulta, tuttavia, ancora più contenuta rispetto ai nostri diretti *competitors*, non solo nel Vecchio Continente. Considerando i livelli del 1989, l'Italia ha visto crescere il proprio PIL di circa 25 punti percentuali, meno di quanto rilevato nel caso della Francia (37,6 punti in più), della Germania (31,5 punti) e del Regno Unito (47,7) ma, soprattutto, è molto distante da quanto ha potuto mettere a segno la Spagna (67,3 punti).

Su ben altri trend di crescita viaggiano, come è noto, le economie della Cina (con un PIL che si è triplicato dalla fine degli anni Ottanta) e dell'India, ma non va trascurato anche l'incremento continuo – e su ritmi ancora abbastanza sostenuti, nonostante alcune recenti difficoltà – degli Stati Uniti (con un PIL cresciuto di 63,4 punti percentuali tra il 1989 e il 2006).

La ripresa tende a riflettere, comunque, elementi più fortemente legati alle condizioni di contesto internazionale che fattori autonomi di rafforzamento. La portata del recupero in corso ha infatti come principale stimolo la dinamica dell'export.

La svolta delle esportazioni, aumentate (a prezzi costanti) del 4% nel 2006, si è verificata all'interno di un quadro di rafforzamento della domanda internazionale. Dal lato della domanda interna, gli investimenti, dopo la riduzione del 2005, torna-

no a crescere ad un tasso pari al 2,3% nel 2006, mentre la spesa per consumi delle famiglie, con un incremento dell'1,6%, appare in netta accelerazione rispetto all'anno precedente.

<b>Confronto internazionale della dinamica del PIL</b>									
<i>Dati a prezzi costanti (US\$ 1990) e a parità di potere d'acquisto – n.i. 1989=100</i>									
	Francia	Germania	Italia	Spagna	Regno Unito	Stati Uniti	Cina	India	Giappone
1989	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1990	102,6	103,4	102,2	104,4	100,4	101,7	103,2	105,2	105,1
1991	103,9	106,0	103,7	107,1	99,0	101,6	110,0	106,6	108,6
1992	105,8	108,4	104,5	108,1	99,3	104,9	120,7	112,0	109,7
1993	104,6	107,5	103,6	107,0	101,7	107,8	132,9	118,6	109,9
1994	106,7	110,4	105,8	109,5	106,2	112,1	146,0	127,2	111,1
1995	109,1	112,4	108,8	112,6	109,2	115,0	167,8	136,6	113,2
1996	110,3	113,6	109,6	115,3	112,2	119,3	170,6	147,3	116,2
1997	112,7	115,6	111,7	119,7	115,7	124,7	179,0	154,3	117,8
1998	116,6	118,0	113,3	125,1	119,5	129,9	179,3	164,4	115,7
1999	120,4	120,3	115,5	131,0	123,1	135,6	190,3	174,3	115,5
2000	125,2	124,2	119,6	137,6	128,1	140,6	206,8	181,9	118,8
2001	127,5	125,7	121,7	142,7	130,9	141,7	228,0	192,4	119,3
2002	128,9	125,7	122,2	146,5	133,6	143,9	255,7	199,7	119,5
2003	130,3	125,5	122,2	151,0	136,9	147,5	293,6	216,5	121,6
2004	133,3	127,1	123,5	155,9	141,4	153,3	323,2	232,8	124,4
2005	134,9	128,2	123,5	161,4	144,0	158,2	355,6	252,5	127,6
2006	137,6	131,5	125,7	167,3	147,7	163,4	392,9	273,5	131,2

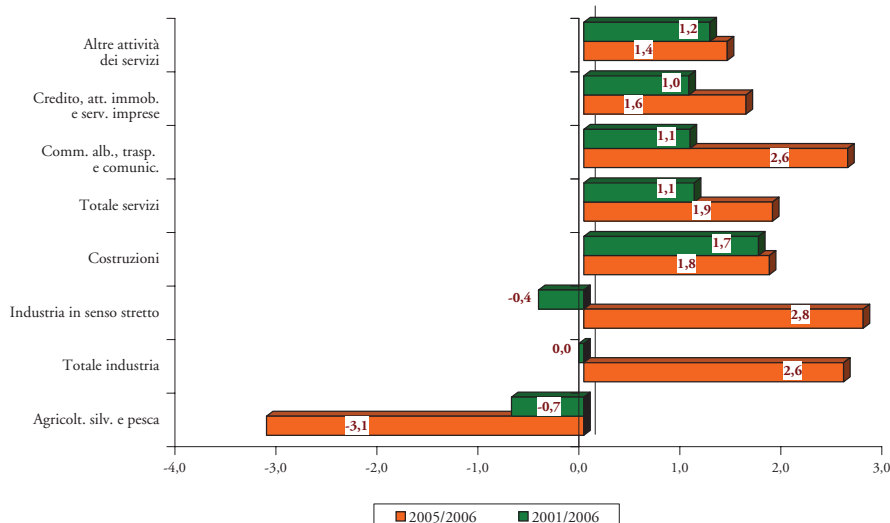
Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere nazionale su dati Groningen Growth and Development Centre

È interessante notare come la ripresa sia stata favorita soprattutto dal settore industriale, il cui valore aggiunto evidenzia un'espansione dopo un quinquennio in cui ha continuato a contrarsi.

Sulla base dei dati destagionalizzati e corretti per il diverso numero di giornate lavorative, nell'anno 2006 il valore aggiunto dell'industria in senso stretto è cresciuto del 2,8% (a valori concatenati al 2000), contro un tasso medio annuo di variazione nell'intero periodo 2001-2006 pari al -0,4%. Una dinamica più sostenuta ha caratterizzato

anche il settore terziario (+1,9%), in particolar modo nella componente della distribuzione commerciale, del turismo, dei trasporti e delle comunicazioni.

**Variazioni percentuali 2005-2006 e medie annue 2001-2006 del valore aggiunto ai prezzi al produttore, per settore di attività**  
*Valori concatenati 2000, destagionalizzati e corretti per il numero dei giorni lavorativi*

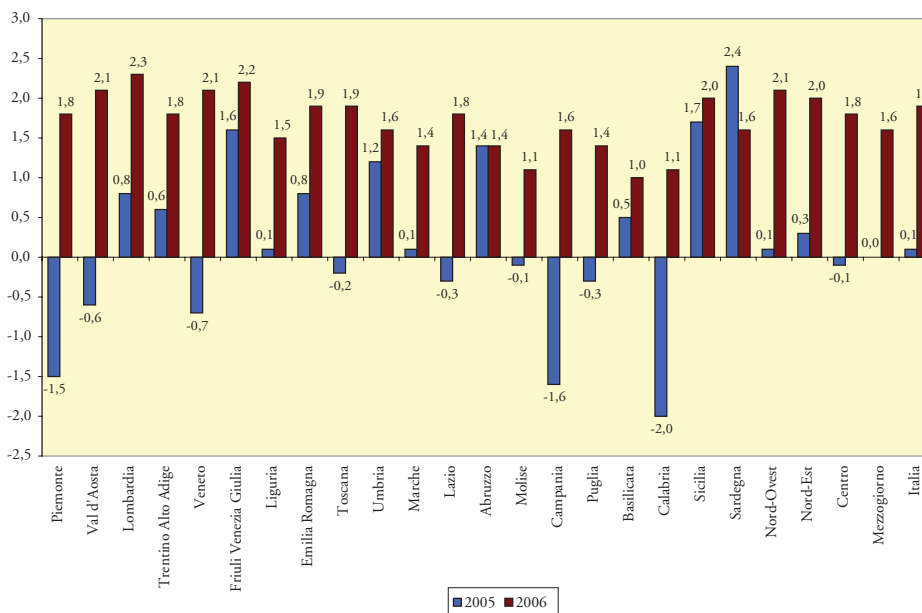


Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Istat

Su scala territoriale, si calcola che tutte le ripartizioni partecipino a questa ripresa, con l'Italia settentrionale che realizza un incremento del PIL superiore a quello medio nazionale (+2,1% il Nord-Ovest e +2% il Nord-Est), mentre il Centro (+1,8%) e il Mezzogiorno (+1,6%) si posizionano lievemente al di sotto.

Secondo le stime preliminari elaborate dal Centro Studi Unioncamere e da Prometeia, nel 2006 il primato della crescita del PIL è appannaggio di Lombardia, Friuli Venezia Giulia, Val d'Aosta e Veneto, tutte con valori superiori alla media. Ben posizionate appaiono inoltre Sicilia, Emilia Romagna, Toscana, Lazio, Piemonte e Trentino Alto Adige, con tassi di crescita pari o di poco inferiori a quello nazionale. All'estremo opposto si trovano Basilicata, Calabria, Molise, con variazioni intorno all'1%. La Calabria riesce tuttavia nel 2006 a risalire leggermente la china dopo la forte flessione rilevata l'anno precedente; anche per Piemonte e Campania (e, in seconda battuta, Veneto, Lazio e Toscana) l'incremento del PIL nel 2006 riesce a equilibrare – o, in alcuni casi, a sovrapanzare – la perdita subita nel corso del 2005.

**Variazioni percentuali del PIL nelle regioni italiane**  
*Tassi di var. % su valori concatenati (anno di riferimento 2000)*  
 Anni 2005 e 2006



Fonte: Unioncamere-Prometeia, Scenari di sviluppo delle economie locali italiane 2007-2010 (maggio 2007)

Gli andamenti macroeconomici fin qui esposti riflettono da vicino le dichiarazioni degli imprenditori circa l'andamento del giro d'affari nel corso dell'anno da poco concluso. Attraverso tali dichiarazioni è possibile ricostruire lo "stato di salute" delle nostre imprese ed avere la conferma che le macchine dell'Azienda Italia sono di nuovo in moto, anche se alcune parti stentano ancora a funzionare a pieno ritmo dopo le recenti difficoltà.

I primi risultati dell'ultima rilevazione del Centro Studi Unioncamere su un campione rappresentativo di 100.000 aziende italiane con almeno un dipendente consentono di ricostruire un'immagine del nostro sistema produttivo in pieno movimento e consapevole delle proprie potenzialità di crescita. Le imprese che, anche a costo di importanti sacrifici, sono riuscite a superare la fase di forte selezione degli anni precedenti guardano ora con maggiore fiducia allo sviluppo del proprio mercato. Nel complesso, infatti, il 30,4% del totale delle aziende italiane con almeno un dipendente ha registrato nel 2006 incrementi di fatturato (5 punti percentuali in più rispetto a quanto rilevato per il 2005), mentre il 19,2% ha segnalato una flessione delle vendite (quasi 3 punti in meno in confronto all'anno precedente). Il saldo fra incrementi e diminuzioni è dunque

pari a +11,2 punti percentuali per il totale dell'economia italiana, a fronte del +2,5 del 2005.

Il manifatturiero, nel suo complesso, ha manifestato chiari segnali di ripresa e inizia a raccogliere i frutti delle strategie di ristrutturazione organizzativa e commerciale avviate negli ultimi anni. È infatti pari a ben 18 punti percentuali il saldo tra le imprese che hanno chiuso il 2006 con un incremento del fatturato e quelle che invece hanno subito una flessione: una vera e propria inversione di tendenza, se si tien conto di un saldo pari appena a 1,8 punti nel 2005.

Tale *performance* è riconducibile sia all'incremento delle imprese che dichiarano un aumento del fatturato (pari al 36% del totale), sia alla netta diminuzione di quelle con un giro d'affari in calo (passate dal 23% al 18%). All'interno del macro-settore della trasformazione industriale sono tuttavia evidenti andamenti di mercato ancora diversi tra le industrie alimentari, della moda e dei beni per la casa – da un lato – e – dall'altro – la gomma, il chimico-farmaceutico, la metalmeccanica e l'elettronica. Nelle prime, l'andamento del giro d'affari tra il 2005 e il 2006 segna una dinamica chiaramente migliore dell'anno precedente (come dimostra il segno positivo dei saldi) ma non ancora in grado di abbracciare l'intero tessuto imprenditoriale, posto che diminuzioni del fatturato sono indicate da quote di imprenditori oscillanti tra il 19% e il 26% del totale.

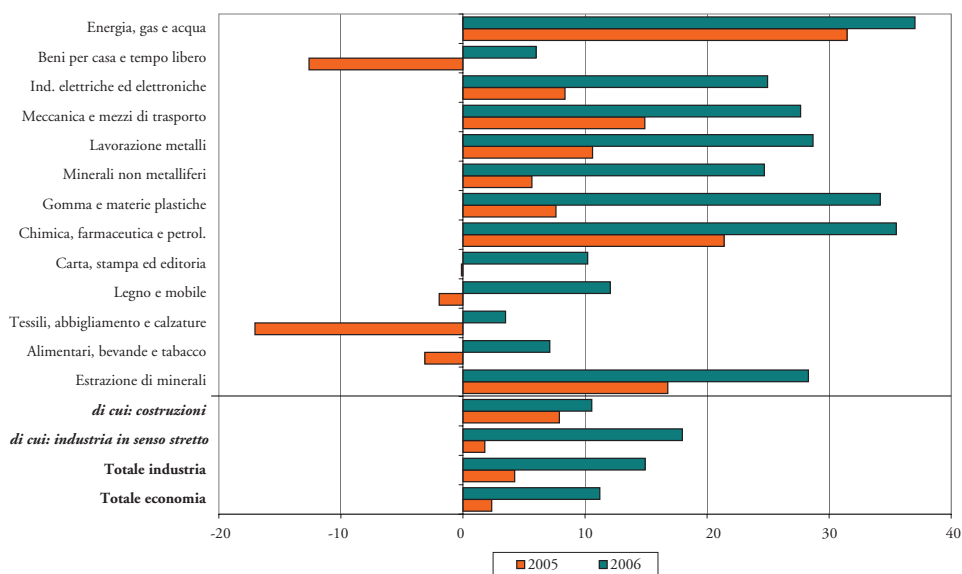
In questi settori del *Made in Italy* sembrano dunque essere ancora in atto forti fenomeni di selezione: al loro interno si stanno facendo sempre più spazio realtà che vincono la sfida del mercato e aumentano anche di molto il proprio fatturato (per una impresa su venti è cresciuto almeno del 15%), ma esse rappresentano ancora una élite, soprattutto in confronto alla più consistente fascia di unità (dal 6% al 9% del totale) che rischia di uscire dal mercato a causa di andamenti delle vendite pesantemente negativi.

Nella meccanica e nell'elettronica si rileva invece la presenza di imprese leader con *performance* di fatturato di tutto rilievo: per una impresa su dieci, le vendite sarebbero addirittura cresciute di almeno il 15% in ragione d'anno, risultato che non trova eguali in altri settori della nostra economia. Si tratterebbe, non a caso, delle aziende che hanno scelto di intraprendere – e con successo – precisi percorsi di crescita organizzativa, che passano attraverso i gruppi d'impresa e accordi sul versante produttivo e commerciale.

Una menzione a parte va fatta per il settore del chimico-farmaceutico e della gomma-plastica, che conferma anche attraverso questi dati il successo di alcune scelte strategiche e organizzative adottate nel recente passato e basate sulla continua tensione verso l'adozione di comportamenti innovativi. Il risultato è uno dei più elevati saldi fra dichiarazioni di incremento e di diminuzione del fatturato tra i diversi settori economici (riesce a far meglio solo l'energia), con, in particolare, una fascia di aziende in espansione del giro d'affari che si attesta poco al di sotto della metà del totale.

## Andamento del fatturato nelle imprese industriali italiane<sup>1</sup> nel 2005 e nel 2006

*Saldo fra % di dichiarazioni di aumento e di diminuzione  
espresse dalle imprese*

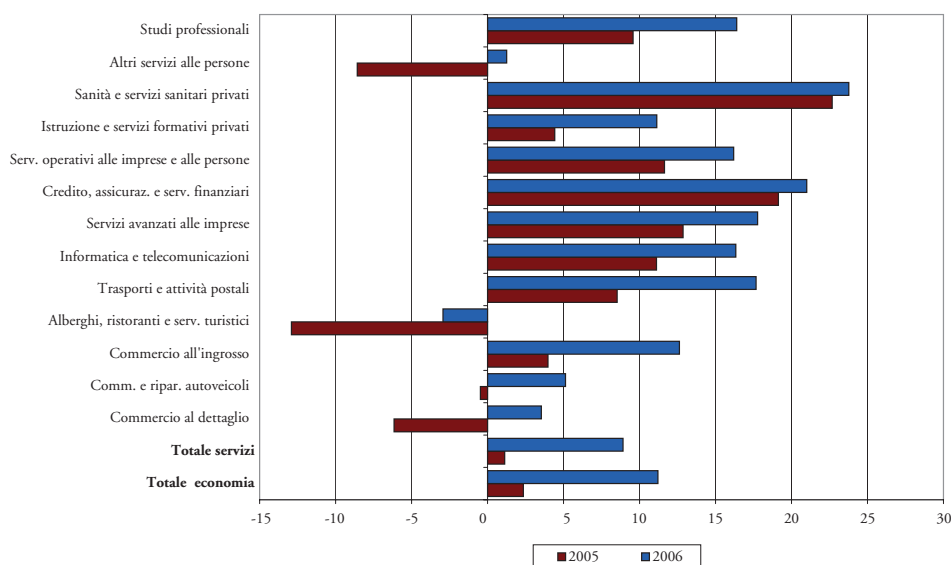


1 Imprese con dipendenti

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, aprile 2007

In ripresa, ma seguendo dinamiche dal ritmo meno sostenuto, appaiono anche i servizi, sia pur con alcune chiare differenze al proprio interno. Le *performance* di mercato appaiono più favorevoli per tutte le attività che (in toto o in parte) sono collegate al mondo della produzione industriale e che hanno dunque potuto beneficiare degli andamenti positivi di questo settore: è questo il caso del credito e assicurazioni (+21 punti il saldo), dei servizi avanzati alle imprese, dei trasporti e della logistica (+18 in tutti i casi), dell'informatica (+16). Segnali di difficoltà sembrano tuttavia provenire ancora dai settori più dipendenti dai consumi delle famiglie, come la filiera turistica (l'unico settore che, nonostante un sostanziale recupero, ha presentato un saldo negativo nel 2006), i servizi alle persone e il commercio al dettaglio. In forte espansione appaiono anche per il 2006 la sanità e i servizi sanitari privati (+24 il saldo fra andamenti positivi e negativi del giro d'affari, il valore più elevato tra le attività terziarie).

**Andamento del fatturato nelle imprese italiane dei servizi<sup>1</sup>  
nel 2005 e nel 2006**  
*Saldo fra % di dichiarazioni di aumento e di diminuzione  
espresse dalle imprese*



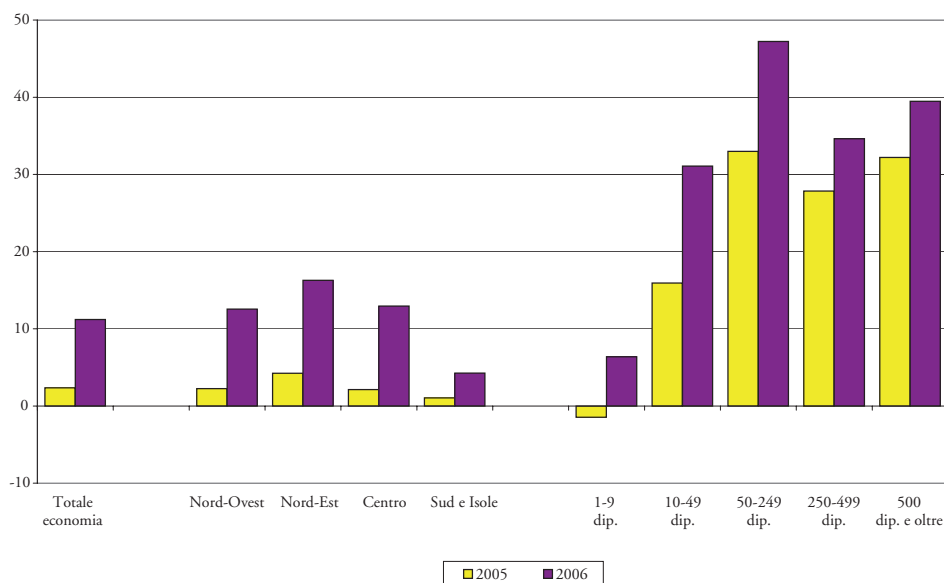
1 Imprese con dipendenti

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, aprile 2007

I fenomeni di selezione non sembrano essersi del tutto esauriti all'interno del nostro tessuto di piccole e piccolissime imprese, per le quali, indipendentemente dal settore di attività, il saldo tra aumenti e diminuzioni del fatturato risulterebbe pari ad appena 6,4 punti percentuali. Un risultato senz'altro positivo rispetto al 2005 ma che è sintesi – come si vedrà meglio nelle altre *Sezioni* del presente *Rapporto* – di andamenti migliori per le attività artigianali e per alcune tipologie di servizi, a fronte di una ripresa che stenta ancora ad arrivare per quelle micro-imprese industriali che non sono state ancora in grado di inserirsi appieno nelle filiere e nelle reti, superando in tal modo i limiti legati alla dimensione. In piena ripresa appaiono le medie imprese (intese come quelle tra i 50 e i 249 dipendenti) e quelle di più grandi dimensioni (con almeno 500 dipendenti nell'industria e nei servizi) che, riuscendo a rifocalizzarsi sul *core business*, hanno ripreso slancio e dimostrano di poter giocare la partita dei *player* globali.

Non accennano invece a chiudersi i divari territoriali, anche in termini di *performance* di mercato delle imprese. I saldi fra andamenti positivi e negativi del giro d'affari si attestano infatti su valori elevati (tra i 13 e i 16 punti percentuali) al Centro-Nord (e in particolare nelle regioni nord-orientali), mentre stentano a riprendere quota le aziende del Mezzogiorno: con un saldo pari appena a 4,3 punti, non sembrano aver ancora beneficiato della congiuntura favorevole dei mercati. E i segnali che emergono dagli andamenti del primo trimestre del 2007 non dovrebbero vedere un cambiamento di tali tendenze: con riferimento alle sole piccole e medie imprese manifatturiere meridionali, il fatturato e la produzione dovrebbero subire un'ulteriore riduzione in termini tendenziali, pari rispettivamente a -1,9% e a -2,1%. Il gap rispetto al Centro-Nord appare evidente se si tien conto che, nello stesso trimestre, il giro d'affari è cresciuto del +1,9% per le imprese del Centro, del +2,1% al Nord-Ovest e addirittura del +3,4% nel Nord-Est.

**Andamento del fatturato nelle imprese italiane<sup>1</sup> nel 2005 e nel 2006, per localizzazione geografica e classe dimensionale**  
*Saldo fra % di dichiarazioni di aumento e di diminuzione espresse dalle imprese*



1 Imprese con dipendenti

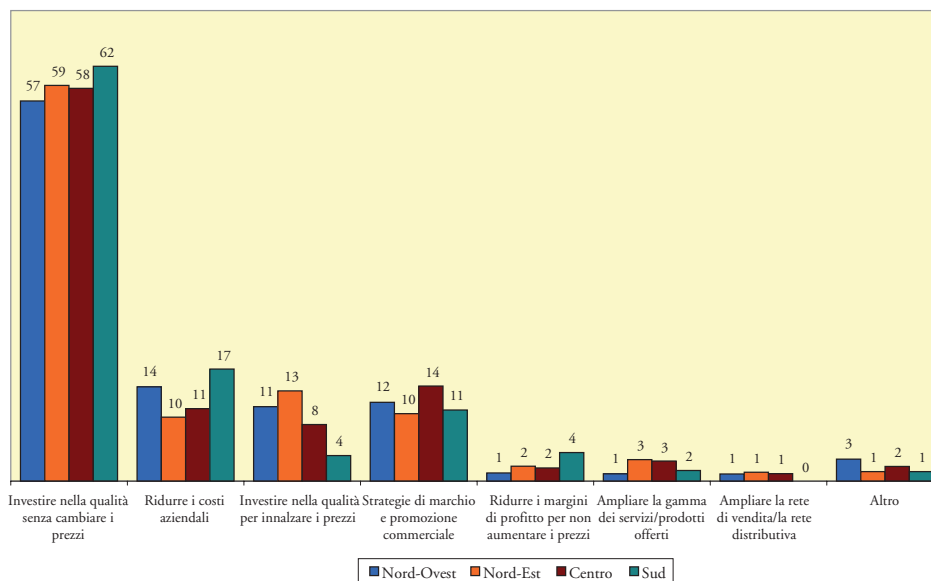
Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, aprile 2007



I differenziali tra Nord e Sud del Paese non sono quindi desumibili solo dagli indicatori macroeconomici ma sono rilevabili anche attraverso gli orientamenti e i risultati di mercato delle imprese. Le *performance* delle aziende meridionali sembrano conseguenza del prevalere di strategie commerciali “di difesa” (basate in primo luogo sul contenimento dei prezzi per competere su fasce di mercato più esposte alla concorrenza nazionale e internazionale) su quelle di riposizionamento verso target dove sono invece la qualità e il contenuto di servizio a garantire un *premium price*. Rispetto a quanto dichiarato dagli imprenditori di altre regioni italiane, nel Mezzogiorno le leve da attivare per mantenere o ampliare la clientela servita sono infatti rappresentate più di frequente dalla riduzione dei costi aziendali e dal prezzo competitivo, il cui controllo porta talvolta anche a sacrificare parte dei margini aziendali.

### Fattori sui quali le imprese intendono intervenire nel 2007 per mantenere o ampliare la propria clientela

*In % sul totale delle imprese che intendono intervenire, al netto delle mancate risposte*



Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2007

Non va tuttavia sottovalutato l’impegno strategico di molte imprese meridionali verso l’innalzamento qualitativo dei prodotti, anche se ciò appare dettato per lo più dalla necessità di differenziarsi rispetto ai *competitors* operanti sulle stesse fasce di

mercato e molto meno di frequente dalla volontà di spostarsi su fasce di livello più elevato, spuntando così prezzi superiori senza timore di essere spiazzati. A meno di intervenire anche in questo caso limando i profitti, tale strategia implicherebbe il conseguimento di margini di efficienza sia interni all'azienda che, soprattutto, attraverso collegamenti con altre unità produttive e commerciali. Ma se le imprese del Centro-Nord riescono a lavorare sull'efficienza per lo più investendo sul capitale umano ed esternalizzando fasi non legate al *core business*, tali obiettivi presentano invece alcune criticità per le aziende meridionali. Non a caso, queste ultime pensano di affidare fasi all'esterno solo in appena l'1,3% dei casi e nel 2007 prevedono di assumere figure legate alle attività di gestione per una quota pari al 10% del totale, contro il 13% rilevato tra le aziende del Centro-Nord.

Intervenire per ridurre le diseconomie esterne alle imprese meridionali e agire per favorire il loro riposizionamento di mercato rappresentano due chiari obiettivi per le politiche a sostegno di queste aree. E ricucire lo strappo rispetto al resto del Paese è necessario affinché l'attuale fase di ripresa economica si traduca in sviluppo effettivo e durevole per tutto il nostro territorio.

## ■ 2. Il rallentamento dell'espansione della struttura imprenditoriale in una fase di ripresa economica

Nel 2006 la base imprenditoriale italiana si è accresciuta di 73.333 unità, portando lo stock delle imprese iscritte al Registro delle Imprese gestito dalle Camere di Commercio al valore di 6.125.514 unità. Sommando a questo dato il numero di unità locali (stabilimenti, laboratori, uffici amministrativi, magazzini), il totale delle localizzazioni d'impresa raggiunge le 7.135.593 unità. Il saldo positivo del 2006 è dato dalla differenza fra le 423.571 nuove iscrizioni e le 350.238 cancellazioni verificatesi tra gennaio e dicembre. Ne è risultato un tasso di crescita pari all'1,21%, di poco inferiore a quello dell'anno precedente (1,61%).

Tre i "motori" che hanno spinto la crescita delle imprese nel 2006: il buon andamento delle costruzioni (+28.358 imprese) e dei servizi alle imprese (+24.276 unità), che insieme determinano il 71,8% dell'intero saldo positivo; la forte dinamica delle società di capitali (+56.627 imprese, il 77,4% del saldo), la vivacità imprenditoriale degli extracomunitari (+25.184 nuove imprese individuali, pari al 34,3% del saldo complessivo).

Il rallentamento complessivo della demografia non è stato tuttavia determinato tanto dalle iscrizioni - risultate superiori per 2.280 unità a quelle del 2005 - quanto dalle cancellazioni, aumentate di 25.635 unità rispetto all'anno precedente.

### Andamento demografico delle imprese italiane nel periodo 2003-2006<sup>1</sup> Valori assoluti, tutti i settori

Anni	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Tasso di Crescita <sup>2</sup>
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%

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](http://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

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Conferme e novità vengono dall'analisi dei dati a livello territoriale. Tutte le aree del Paese chiudono l'anno con il segno positivo ma, nel 2006 come nell'anno precedente, la circoscrizione che ha maggiormente contribuito alla crescita del sistema italiano delle imprese è stata quella del Centro (1,67%).

La novità registrata nel 2006 riguarda invece il Sud: per la prima volta negli ultimi sei anni il tasso medio di crescita delle regioni del Mezzogiorno è rimasto al di sotto di quello nazionale (1,14% contro 1,21%), attenuando così il contributo di quest'area all'espansione della base imprenditoriale del Paese. Il Nord-Ovest ha fatto segnare una crescita (1,26%) in linea con il dato nazionale soprattutto per merito della Lombardia (1,56%). Al di sotto della media il Nord-Est, un'area che però sconta una maggiore "pressione" del sistema delle imprese, cresciuto a ritmi sempre sostenuti negli scorsi anni.

Il Lazio è la regione che presenta la crescita più elevata (+2,43%), un valore doppio di quello medio nazionale (+1,21%) grazie soprattutto alla spinta di Roma. Solo cinque altre regioni fanno registrare un tasso di crescita superiore a quello nazionale: una al Nord (la Lombardia, +1,56%) e quattro nel Mezzogiorno: Campania (+1,34%), Sicilia (+1,39%), Sardegna (+1,46%) e Calabria (+1,78%).

## Nati-mortalità delle imprese per aree geografiche

### Anno 2006

	Iscrizioni	Cessazioni	Saldi	Stock 31.12.2006	Stock 31.12.2005	Tasso di cre- scita <sup>1</sup> 2006	Tasso di cre- scita 2005
Piemonte	34.154	30.049	4.105	468.065	464.917	0,88%	1,04%
Valle d'Aosta	935	954	-19	14.703	14.786	-0,13%	0,45%
Lombardia	69.094	54.258	14.836	965.071	953.178	1,56%	1,96%
Trentino A. A.	6.337	5.386	951	110.628	109.879	0,87%	1,10%
Veneto	34.805	30.178	4.627	513.586	510.916	0,91%	1,10%
Friuli V. G.	7.248	6.946	302	116.497	116.358	0,26%	0,46%
Liguria	11.800	10.550	1.250	167.773	166.678	0,75%	0,80%
Emilia Romagna	34.210	30.574	3.636	478.965	475.410	0,76%	1,31%
Toscana	30.880	25.854	5.026	416.737	413.950	1,21%	1,39%
Umbria	6.112	5.091	1.021	94.722	94.297	1,08%	1,87%
Marche	11.928	10.748	1.180	178.637	177.464	0,66%	1,17%
Lazio	42.625	29.157	13.468	567.093	553.983	2,43%	2,35%
Abruzzo	9.903	8.241	1.662	150.159	149.489	1,11%	1,87%
Molise	2.067	2.097	-30	36.627	36.856	-0,08%	0,61%
Campania	39.816	32.525	7.291	547.297	543.970	1,34%	2,32%
Puglia	24.334	22.482	1.852	397.036	399.236	0,46%	1,96%
Basilicata	3.192	3.349	-157	62.995	63.154	-0,25%	0,44%
Calabria	13.522	10.282	3.240	184.136	182.035	1,78%	2,55%
Sicilia	28.606	22.036	6.570	480.278	473.816	1,39%	1,18%
Sardegna	12.003	9.481	2.522	174.509	172.652	1,46%	1,64%
Nord-Ovest	115.983	95.811	20.172	1.615.612	1.599.559	1,26%	1,56%
Nord-Est	82.600	73.084	9.516	1.219.676	1.212.563	0,78%	1,12%
Centro	91.545	70.850	20.695	1.257.189	1.239.694	1,67%	1,82%
Sud e Isole	133.443	110.493	22.950	2.033.037	2.021.208	1,14%	1,82%
<b>Italia</b>	<b>423.571</b>	<b>350.238</b>	<b>73.333</b>	<b>6.125.514</b>	<b>6.073.024</b>	<b>1,21%</b>	<b>1,61%</b>

<sup>1</sup> 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

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Guardando alla classifica provinciale dei tassi di crescita, le aree che nel 2006 hanno fatto registrare l'incremento più elevato sono quelle di Prato (+3,47%), di Crotone (+3,08%) e di Roma (+2,89%). Solo in 7 province su 103 si è registrata una crescita negativa. Tra queste, il segno negativo ha pesato di più a Livorno (-1,60%), a Brindisi (-0,73%) e a Oristano (-0,55%).

Si vanno pertanto modificando, sia pure molto lentamente, i “pesi” del sistema delle imprese sul territorio nazionale. Dal raffronto tra la situazione alla fine del 2000 e quella alla fine dello scorso anno, emerge un graduale processo di ispessimento relativo del sistema delle imprese al Sud e al Centro, contro una sostanziale stabilità dell’incidenza relativa al Nord-Ovest e una più chiara diminuzione di quella riferita al Nord-Est.

La crescita delle cessazioni (aumentate del 14,9% tra il 2003 e il 2006) e quella meno accentuata, ma pur sempre rilevante, delle nuove iscrizioni (+8,8%), richiama il profondo processo di ristrutturazione che interessa i grandi settori tradizionali. Si assiste infatti, come si vedrà meglio in seguito, alla riduzione costante e netta del numero delle imprese agricole; si riducono in termini numerici ma in maniera contenuta le imprese manifatturiere (al cui interno aumenta il peso e la dimensione di quelle medie e medio-grandi); resta stabile il settore del commercio.

In valore assoluto, la migliore *performance* settoriale dell’anno è stata registrata nelle costruzioni, con un saldo positivo di 28.358 unità (+3,54% l’incremento rispetto allo stock precedente). In termini relativi, invece, il record della crescita va al settore in cui confluiscono “attività immobiliari, noleggio, informatica e ricerca”, che hanno registrato una variazione positiva delle imprese registrate pari al 4,01% (+24.276 unità). Sommati insieme, questi due comparti hanno determinato il 77,4% del saldo complessivo. Positivo anche il bilancio di “alberghi e ristoranti” (+7.095 unità, il 2,42% in più rispetto all’anno precedente). Da segnalare, inoltre, la tenuta complessiva del commercio (+1.698 unità) a fronte della tendenza in corso da tempo a una forte ristrutturazione del settore, come conseguenza dell’affermazione anche in Italia del modello della grande distribuzione, alimentare e non.

Il 2006 è stato un anno di crescita significativa anche per i servizi di intermediazione finanziaria, cresciuti di 2.435 unità (il 2,23% in più rispetto al 2005). L’industria manifatturiera ha segnato invece nel 2006 una diminuzione di oltre 3.000 unità (tasso di sviluppo negativo del -0,4%), influenzata in larga misura dall’inasprimento della competizione internazionale, che, per un verso, ha spinto all’accelerazione di processi di fusione delle unità produttive e, per un altro verso, ha determinato l’uscita dal mercato delle imprese marginali.

Per dare un quadro più puntuale delle tendenze in atto nel tessuto imprenditoriale, può essere utile accorpate i singoli settori in due macro-raggruppamenti: da un lato, i “Grandi Settori Tradizionali”, dall’altro i “Servizi alle imprese e alle persone”. Alla fine del 2006, il primo raccoglie più dei due terzi delle imprese italiane, mentre il secondo è arrivato ad includerne un quarto (per la precisione il 25,26% dello stock complessivo delle imprese italiane), grazie al fatto che in questo arco di tempo è cresciuta con una velocità di circa cinque volte superiore rispetto all’insieme dei “Grandi Settori Tradizionali”.

L’incremento di quest’ultimo raggruppamento è stato pari al 3,43%, mentre quello dei “Servizi alle imprese e alle persone” ha raggiunto addirittura il 18,04%. Persino il settore dei “trasporti e comunicazioni”, quello che ha fatto registrare la più bassa crescita all’interno della seconda area (solo il 6,31%), ha conosciuto un aumento del

## Nati-mortalità delle imprese per settori di attività economica Anni 2002-2006<sup>1</sup>

Sezioni e divisioni di attività	Stock imprese registrate					variazioni % dello stock				
	2002	2003	2004	2005	2006	2002	2003	2004	2005	2006
A Agricoltura, caccia e silvicoltura	1.006.957	986.981	972.940	962.840	945.300	-2,5%	-2,0%	-1,4%	-1,0%	-1,8%
A 01 Agricoltura, caccia e relativi servizi	997.458	977.430	963.587	953.173	935.554	-2,5%	-2,0%	-1,4%	-1,1%	-1,8%
A 02 Silvicoltura e utilizzaz. aree forestali	9.499	9.551	9.353	9.667	9.746	0,5%	0,5%	-2,1%	3,4%	0,8%
B Pesca, piscicoltura e servizi connessi	11.999	12.185	12.214	12.198	12.306	0,8%	1,6%	0,2%	-0,1%	0,9%
C Estrazione di minerali	6.063	5.984	5.953	5.861	5.751	-5,0%	-1,3%	-0,5%	-1,5%	-1,9%
CA10 Estraz. carbon fossile e lignite; estraz. torba	57	53	50	45	43	-8,1%	-7,0%	-5,7%	-10,0%	-4,4%
CA11 Estraz. petrolio greggio e gas naturale	141	133	130	121	124	-11,9%	-5,7%	-2,3%	-6,9%	2,5%
CA12 Estraz. minerali di uranio e di torio	3	3	4	3	3	-25,0%	0,0%	33,3%	-25,0%	0,0%
CB13 Estrazione di minerali metalliferi	101	96	98	93	87	-21,7%	-5,0%	2,1%	-5,1%	-6,5%
CB14 Altre industrie estrattive	5.761	5.699	5.671	5.599	5.494	-4,5%	-1,1%	-0,5%	-1,3%	-1,9%
D Attività manifatturiere	753.701	754.339	752.188	750.841	747.482	-0,3%	0,1%	-0,3%	-0,2%	-0,4%
DA15 Industrie alimentari e delle bevande	103.423	106.146	109.405	112.435	114.559	2,8%	2,6%	3,1%	2,8%	1,9%
DA16 Industria del tabacco	195	189	157	153	146	-7,1%	-3,1%	-16,9%	-2,5%	-4,6%
DB17 Industrie tessili	40.708	39.312	40.280	38.786	37.346	-3,4%	-3,4%	2,5%	-3,7%	-3,7%
DB18 Confez. articoli vestiario; prep. pellicce	62.750	62.147	58.612	57.576	56.862	-1,4%	-1,0%	-5,7%	-1,8%	-1,2%
DC19 Prep. e concia cuoio; fabbr. artic. viaggio	32.633	32.093	31.370	30.733	30.138	-1,3%	-1,7%	-2,3%	-2,0%	-1,9%
DD20 Ind. legno, esclusi mobili; fabbr. in paglia	58.766	57.963	55.531	54.282	52.780	-1,9%	-1,4%	-4,2%	-2,2%	-2,8%
DE21 Fabbric. pasta-cartta, carta e prod. di carta	6.600	6.581	6.583	6.493	6.411	-1,5%	-0,3%	0,0%	-1,4%	-1,3%
DE22 Editoria, stampa e riprod. supp. registrati	39.111	39.365	39.399	39.483	39.475	2,7%	0,6%	0,1%	0,2%	-0,0%
DE23 Fabbric. coke, raffinerie, combust. nucleari	895	899	734	689	678	-2,0%	0,4%	-18,4%	-6,1%	-1,6%
DG24 Fabbric. prodotti chimici e fibre sintetiche	11.174	11.101	10.720	10.552	10.466	-5,3%	-0,7%	-3,4%	-1,6%	-0,8%
DH25 Fabbric. artic. in gomma e mat. plastiche	16.346	16.306	16.232	16.131	16.125	-0,3%	-0,2%	-0,5%	-0,6%	-0,0%
DI26 Fabbric. prodotti lavoraz. min. non metallif.	35.866	35.813	36.220	36.105	35.831	0,0%	-0,1%	1,1%	-0,3%	-0,8%
DJ27 Produzione di metalli e loro leghe	6.641	6.488	6.347	6.076	5.835	-3,1%	-2,3%	-2,2%	-4,3%	-4,0%
DJ28 Fabbric. e lav. prod. metallo, escl. macchine	123.930	125.005	125.041	125.894	126.255	1,3%	0,9%	0,0%	0,7%	0,3%
DK29 Fabbric. macchine ed appar. mecc., instal.	54.992	55.022	56.797	56.853	56.714	0,3%	0,1%	3,2%	0,1%	-0,2%
DL30 Fabbric. macchine per uff., elaboratori	4.269	4.443	4.636	4.685	4.757	4,8%	4,1%	4,3%	1,1%	1,5%
DL31 Fabbric. di macchine ed appar. elettr. n.c.a.	24.622	24.598	23.154	22.813	22.730	-1,1%	-0,1%	-5,9%	-1,5%	-0,4%
DL32 Fabbric. appar. radiotel. e app. per comunic.	10.019	9.770	8.196	7.567	7.383	-4,2%	-2,5%	-16,1%	-7,7%	-2,4%
DL33 Fabbric. appar. medicali, precis., strum. ottici	30.992	30.986	31.110	31.410	31.491	-0,1%	-0,0%	0,4%	1,0%	0,3%
DM34 Fabbric. autoveicoli, rimorchi e semirim.	3.960	4.028	4.170	4.278	4.298	1,8%	1,7%	3,5%	2,6%	0,5%
DM35 Fabbric. di altri mezzi di trasporto	7.524	7.845	8.268	8.641	9.008	2,7%	4,3%	5,4%	4,5%	4,2%

DN36	Fabbric. mobili; altre industrie manifatturiere	75.468	75.306	76.056	75.848	74.678	-0,0%	-0,2%	1,0%	-0,3%	-1,5%
DN37	Recupero e preparaz. per il riciclaggio	2.817	2.933	3.170	3.358	3.516	7,0%	4,1%	8,1%	5,9%	4,7%
E	Prod. e distrib. energ. elettr., gas e acqua	3.025	3.286	3.425	3.498	3.665	2,7%	8,6%	4,2%	2,1%	4,8%
E 40	Produtz. energia elettr., gas, acqua calda	1.906	2.141	2.278	2.377	2.553	6,1%	12,3%	6,4%	4,3%	7,4%
E 41	Raccolta, depurazione e distribuzione acqua	1.119	1.145	1.147	1.121	1.112	-2,6%	2,3%	0,2%	-2,3%	-0,8%
F	Costruzioni	715.373	741.577	771.432	800.110	828.468	3,2%	3,7%	4,0%	3,7%	3,5%
G	Comm. ingr. e dett.; rip. beni pers. e per la casa	1.549.119	1.563.262	1.581.817	1.591.028	1.592.726	0,4%	0,9%	1,2%	0,6%	0,1%
G 50	Comm., manut. e rip. autov. e motocicli	184.474	184.603	185.567	186.270	186.351	-0,5%	0,1%	0,5%	0,4%	0,0%
G 51	Comm. ingr. e interm. del comm. escl. autov.	511.673	517.533	523.328	524.795	525.095	0,1%	1,1%	1,1%	0,3%	0,1%
G 52	Comm. dett. escl. autov.; rip. beni pers.	852.972	861.126	872.922	879.963	881.280	0,8%	1,0%	1,4%	0,8%	0,1%
H	Alberghi e ristoranti	271.883	277.557	285.118	292.842	299.937	2,0%	2,1%	2,7%	2,7%	2,4%
I	Trasporti, magazzinaggio e comunicaz.	206.064	208.121	212.943	216.367	213.765	0,5%	1,0%	2,3%	1,6%	-1,2%
I 60	Trasporti terrestri; trasp. mediante condotta	166.510	166.501	167.026	166.918	161.996	-0,6%	-0,0%	0,3%	-0,1%	-2,9%
I 61	Trasporti marittimi e per vie d'acqua	2.166	2.213	2.241	2.247	2.219	1,7%	2,2%	1,3%	0,3%	-1,2%
I 62	Trasporti aerei	357	366	364	362	366	-10,8%	2,5%	-0,5%	-0,5%	1,1%
I 63	Attività ausiliarie dei traspt.; agenzie viaggio	32.549	34.117	35.138	36.238	37.454	4,9%	4,8%	3,0%	3,2%	3,3%
I 64	Poste e telecomunicazioni	4.482	4.924	8.174	10.582	11.730	12,9%	9,9%	66,0%	29,5%	10,8%
J	Intermediaz.monetaria e finanziaria	109.344	109.170	108.008	109.023	111.458	0,8%	-0,2%	-1,1%	0,9%	2,2%
J 65	Interm.mon.e finan.z. (escl. assic. e fondi p.)	18.853	18.614	15.168	14.544	14.014	-4,1%	-1,3%	-18,5%	-4,1%	-3,6%
J 66	Assic.e fondi pens. (escl. ass. soc. obbl.)	4.484	4.041	3.753	2.441	1.784	-9,6%	-9,9%	-7,1%	-35,0%	-26,9%
J 67	Attività ausil.intermediazione finanziaria	86.007	86.515	89.087	92.038	95.660	2,6%	0,6%	3,0%	3,3%	3,9%
K	Attiv.immob., noleggio, informat., ricerca	537.665	558.621	581.272	605.352	629.628	2,5%	3,9%	4,1%	4,1%	4,0%
K 70	Attività immobiliari	218.333	228.454	240.882	255.570	269.808	1,4%	4,6%	5,4%	6,1%	5,6%
K 71	Noleggio macc. e attrezz. senza operat.	18.778	19.716	20.505	21.191	21.924	4,7%	5,0%	4,0%	3,3%	3,5%
K 72	Informatica e attività connesse	80.834	83.297	85.620	87.329	89.090	4,2%	3,0%	2,8%	2,0%	2,0%
K 73	Ricerca e sviluppo	2.706	2.778	2.918	3.134	3.303	2,5%	2,7%	5,0%	7,4%	5,4%
K 74	Altre attività professionali e imprendit.	217.014	224.376	231.347	238.128	245.503	2,8%	3,4%	3,1%	2,9%	3,1%
M	Istruzione	17.363	18.207	18.939	19.661	20.286	5,0%	4,9%	4,0%	3,8%	3,2%
N	Sanità e altri servizi sociali	22.972	23.891	25.213	26.314	27.313	4,1%	4,0%	5,5%	4,4%	3,8%
O	Altri servizi pubblici, sociali e personali	228.731	232.477	240.039	242.220	244.294	0,1%	1,6%	3,3%	0,9%	0,9%
O 90	Smaltim.rifiuti solidi, acque di scarico e sim.	5.006	5.156	5.407	5.595	5.733	5,2%	3,0%	4,9%	3,5%	2,5%
O 92	Attività ricreative, culturali e sportive	57.843	59.746	65.826	67.332	68.763	-1,0%	3,3%	10,2%	2,3%	2,1%
O 93	Altre attività dei servizi	165.882	167.575	168.806	169.293	169.798	0,4%	1,0%	0,7%	0,3%	0,3%
Nc	Imprese non classificate	390.473	409.110	426.248	434.869	443.135	3,9%	4,8%	4,2%	2,0%	1,9%
<b>Tot</b>	<b>Totale</b>	<b>5.830.854</b>	<b>5.904.883</b>	<b>5.997.749</b>	<b>6.073.024</b>	<b>6.125.514</b>	<b>0,7%</b>	<b>1,3%</b>	<b>1,6%</b>	<b>1,3%</b>	<b>0,9%</b>

**1** Il tasso di variazione dello stock delle imprese registrate è dato dal rapporto tra la differenza degli stock di inizio e fine periodo e il valore dello stock di inizio periodo. L'eventuale scostamento rispetto al tasso di crescita dipende dall'effetto delle "variazioni di archivio", non considerate nel calcolo del tasso di variazione

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

proprio stock di imprese, quasi doppio rispetto all'incremento medio registrato (3,43%) dai grandi settori che compongono il primo raggruppamento.

Continuando ad analizzare l'area più dinamica, spiccano in termini assoluti i risultati del settore "Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, altre attività imprenditoriali e professionali", cresciuto di 141.850 unità, mentre in termini relativi emergono i settori "Sanità e altri servizi sociali" e "Istruzione" cresciuti, rispettivamente, del 29,9% e del 32,5%.

<b>Variazione del peso dei settori nel tempo - confronto 2000-2006</b>					
<i>Valori assoluti e percentuali</i>					
	2000		2006		Variazioni % 2000-2006
	Imprese registrate	Peso %	Imprese registrate	Peso %	
<b>Grandi Settori Tradizionali</b>					
Commercio	1.514.514	26,77%	1.592.726	26,00%	5,16%
Agricoltura	1.057.817	18,70%	945.300	15,43%	-10,64%
Costruzioni	662.424	11,71%	828.468	13,53%	25,07%
Manifattura	742.867	13,13%	747.482	12,20%	0,62%
<b>Totale parziale</b>	<b>3.977.622</b>	<b>70,31%</b>	<b>4.113.976</b>	<b>67,16%</b>	<b>3,43%</b>
<b>Servizi alle imprese e alle persone</b>					
Attività immobiliari, noleggio di attrezzature, informatica, ricerca, ecc.	487.778	8,62%	629.628	10,28%	29,08%
Alberghi e ristoranti	261.339	4,62%	299.937	4,90%	14,77%
Altri servizi pubblici, sociali e personali	221.835	3,92%	244.294	3,99%	10,12%
Trasporti e comunicazioni	201.069	3,55%	213.765	3,49%	6,31%
Intermed. monetaria e finanziaria	101.951	1,80%	111.458	1,82%	9,33%
Sanità e altri servizi sociali	21.019	0,37%	27.313	0,45%	29,94%
Istruzione	15.305	0,27%	20.286	0,33%	32,54%
<b>Totale parziale</b>	<b>1.310.296</b>	<b>23,16%</b>	<b>1.546.681</b>	<b>25,26%</b>	<b>18,04%</b>
Altri settori	369.083	6,52%	464.857	7,58%	25,95%
<b>Totale</b>	<b>5.657.001</b>	<b>100,00%</b>	<b>6.125.514</b>	<b>100,00%</b>	<b>8,28%</b>

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Resta da sottolineare, all'interno dell'area dei "Settori Tradizionali", l'eccezionale dinamica delle Costruzioni (164.044 unità in più in sei anni). Si tratta di un risultato legato al forte sviluppo delle attività immobiliari, cui si è accompagnata una diffusa attività di ristrutturazione e recupero del patrimonio edilizio, abitativo e no.

Molto contenuto, e comunque in linea con quanto rilevato negli anni precedenti, si presenta anche nel 2006 il fenomeno dell'avvio delle procedure di liquidazione e fallimento (rispettivamente pari all'1,29% e allo 0,14% dello stock), indicatori delle difficoltà che le imprese incontrano a stare sul mercato.



### Imprese entrate in liquidazione e in fallimento per anno di apertura della procedura

*Valori assoluti e peso percentuale sul totale delle imprese registrate a fine periodo*

Anni	Imprese entrate in liquidazione	Peso % sullo stock delle imprese	Imprese entrate in fallimento	Peso % sullo stock delle imprese
2000	62.688	1,10%	9.821	0,17%
2001	69.501	1,20%	9.134	0,16%
2002	67.557	1,16%	8.822	0,15%
2003	71.026	1,20%	8.919	0,15%
2004	76.871	1,28%	9.342	0,16%
2005	77.931	1,28%	9.808	0,16%
2006	78.841	1,29%	8.308	0,14%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Le tendenze fin qui illustrate con riferimento al 2006 sono proseguite, per certi versi in maniera anche più accentuata, nel corso del primo trimestre del 2007. Il numero delle imprese di nuova costituzione ha messo a segno un vero e proprio record (142.416, il valore più alto in assoluto rilevato nei ultimi dieci anni con riferimento al periodo gennaio-marzo) ma, ciononostante, è stato sopravanzato da quello delle cessazioni (156.624 unità). Questo ha generato un saldo negativo di 14.208 imprese, pari a un tasso di crescita di -0,23%.

A spingere verso il basso tale variazione sono state essenzialmente le società di persone (-0,27%) e le ditte individuali (-0,74), a fronte di una dinamica di sviluppo ancora positiva delle società di capitale (+1,2%).

### 3. La presenza straniera in Italia e il ruolo degli immigrati nello sviluppo economico

Negli ultimi anni, un apporto determinante all'evoluzione della demografia imprenditoriale è stato offerto dall'apertura di imprese da parte di immigrati. L'analisi condotta da Unioncamere registra il raddoppio, nei primi cinque anni del decennio, del numero di titolari d'impresa nati all'estero: nel 2005 ha superato le 200.000 unità (contro le 105.000 del 2001) e nel 2006 ha sfiorato le 230.000, facendo degli immigrati l'attore fondamentale per la tenuta della piccola dimensione produttiva: senza l'apporto degli immigrati, infatti, il numero delle microimprese avrebbe subito, negli ultimi anni, una perdita secca di 23.366 unità.

### Imprese individuali con titolare di nazionalità extra-comunitaria alla nascita Anni 2001-2006

Anni	Imprese	Saldo	Contributo % al saldo totale	Tasso di crescita
2001	105.541	20.499	19,24%	24,10%
2002	125.461	19.920	22,78%	18,87%
2003	146.571	21.110	24,95%	16,83%
2004	174.933	28.362	27,02%	19,35%
2005	202.013	24.216	25,05%	13,62%
2006	227.524	25.184	34,34%	12,63%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Tra le nuove aziende, oltre un terzo (per l'esattezza, il 34,3%) ha un titolare extracomunitario, e nella sola provincia di Milano si contano oltre 20mila imprenditori stranieri residenti; seguono Roma (16mila), Torino (10mila) e Firenze (7mila).

Gli imprenditori stranieri operano per lo più nel commercio (quasi 95mila), nel settore edile (68mila), nel manifatturiero (25mila) e nei trasporti (11mila). Il Marocco guida la classifica dei titolari di imprese individuali (con quasi 40mila aziende), superando di gran lunga cinesi (26mila), albanesi (20mila) e romeni (17mila). Dal punto di vista del genere, infine, si tratta in maggioranza uomini (185mila), tra i 30 e i 49 anni; le donne rappresentano invece solo circa il 20% dei titolari nati all'estero.

Effettivamente nel corso degli ultimi quindici anni l'Italia, da fanalino di coda tra i maggiori Paesi europei quanto a incidenza dell'immigrazione sulle forze di lavoro e sugli occupati, si è trasformata in uno straordinario polo d'attrazione per le *labour migrations*. Dopo avere concorso ad alimentare le migrazioni dell'epoca fordista, il nostro Paese (come altri del Sud Europa, in primo luogo la Spagna) si trova così ora a rivestire il ruolo di contesto in qualche misura paradigmatico ed esemplare dei processi d'incorporazione del lavoro immigrato nella società post-fordista.

Secondo alcune fonti, l'Italia sarebbe oggi il secondo paese nel mondo in termini di attrazione di immigrati, preceduto soltanto dagli Stati Uniti d'America, una nazione che proprio sull'immigrazione ha edificato la sua storia e la sua identità collettiva. Addirittura, una volta rapportato al peso delle rispettive popolazioni, l'entità dei flussi in ingresso indurrebbe a stimare l'intensità del fenomeno migratorio in Italia superiore a quella americana.

Il contributo degli immigrati all'economia del Paese è attestato dal loro apporto alla creazione di valore aggiunto.

Secondo una stima originale elaborata dal Centro Studi Unioncamere e dall'Istituto Guglielmo Tagliacarne, tale apporto è pari all'8,8% a livello nazionale<sup>1</sup> ma supera

<sup>1</sup> Il calcolo del valore aggiunto derivante dalle attività svolte dagli occupati stranieri per settore, riferito all'anno 2005 e coerente con le stime di Contabilità Nazionale Istat e con i conti pubblicati dall'Istituto Guglielmo Tagliacarne, si è basato su una ricostruzione dell'occupazione interna straniera per settore/territorio.

il 10% nelle principali regioni d'inserimento: Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna. L'elaborazione conferma altresì come le ripartizioni territoriali del Nord - che già si distinguono per la loro capacità attrattiva nei confronti dell'immigrazione - sono anche quelle che ne mettono maggiormente a frutto il potenziale: ciò vale in particolare per il Nord-Ovest, il cui contributo al prodotto interno lordo derivante dal lavoro degli immigrati sfiora il 40% del totale nazionale.

**Valore aggiunto derivante dall'attività degli occupati stranieri, per regione**  
*In milioni di euro - Anno 2005*

	Valore aggiunto	% su Italia	% su valore aggiunto di area
Piemonte	9.977,0	9,0	9,7
Valle d'Aosta	223,3	0,2	7,0
Lombardia	28.911,7	26,0	10,7
Trentino Alto Adige	2.118,9	1,9	8,0
Veneto	12.860,4	11,6	10,8
Friuli Venezia Giulia	2.824,7	2,5	9,7
Liguria	3.038,4	2,7	8,5
Emilia Romagna	11.807,9	10,6	10,8
Toscana	8.240,4	7,4	9,7
Umbria	1.901,9	1,7	10,8
Marche	3.231,2	2,9	9,8
Lazio	14.046,4	12,6	9,9
Abruzzo	1.147,9	1,0	5,1
Molise	70,4	0,1	1,4
Campania	3.622,6	3,3	4,6
Puglia	1.949,1	1,8	3,4
Basilicata	116,9	0,1	1,3
Calabria	1.369,4	1,2	4,9
Sicilia	3.031,4	2,7	4,3
Sardegna	802,8	0,7	2,9
Nord-Ovest	42.150,4	37,9	10,2
Nord-Est	29.611,9	26,6	10,4
Centro	27.419,9	24,6	9,9
Mezzogiorno	12.110,3	10,9	4,0
<b>Italia</b>	<b>111.292,4</b>	<b>100,0</b>	<b>8,8</b>

Fonte: stime Centro Studi Unioncamere - Istituto Guglielmo Tagliacarne

Mantenendo quindi 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, a dati di fonte Inps, Inail, Ministero dell'Interno, Caritas e con stime del prof. Gian Carlo Blangiardo e della Fondazione per le Iniziative e lo Studio sulla Multietnicità (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.

A livello settoriale, è l'edilizia a far rilevare il contributo più elevato (18,3%) degli immigrati alla creazione del valore aggiunto. Anche se i servizi concentrano poco meno del 60% del "PIL dell'immigrazione", a questa componente lavorativa è riconducibile una quota pari al 7,3% del valore aggiunto generato dalle attività terziarie in Italia, probabilmente per la più limitata presenza di occupati stranieri nei servizi avanzati.

**Valore aggiunto derivante dall'attività degli occupati stranieri,  
per settore di attività**  
*In milioni di euro - Anno 2005*

	valore aggiunto	% sul totale	% sul valore aggiunto di settore
Agricoltura, silvicoltura e pesca	3.759,1	3,4	13,1
<i>Industria in senso stretto</i>	<i>27.219,8</i>	<i>24,5</i>	<i>10,3</i>
<i>Costruzioni</i>	<i>14.056,4</i>	<i>12,6</i>	<i>18,3</i>
Industria	41.276,3	37,1	12,1
Servizi	66.257,1	59,5	7,3
<b>Totale</b>	<b>111.292,4</b>	<b>100,0</b>	<b>8,8</b>

Fonte: stime Centro Studi Unioncamere – Istituto Guglielmo Tagliacarne

Va tuttavia specificato che, a differenza di altre stime, la metodologia alla base dei dati appena illustrati (coerentemente con i criteri adottati per la Contabilità Nazionale) tiene conto anche di quella che era al 2005 la componente di lavoratori immigrati irregolari (stimata in circa 450.000 unità di lavoro, una buona parte dei quali hanno potuto essere regolarizzati sulla base dei successivi decreti), sensibilmente rilevante nella generazione di valore aggiunto riferibile alla popolazione straniera. Essi rappresentavano infatti, nel 2005, poco meno del 20% delle unità di lavoro immigrate e il 13,3% dell'occupazione irregolare complessiva.

**Unità di lavoro regolari e irregolari per cittadinanza e macro-area  
geografica**

*In percentuale sul totale delle unità di lavoro - Anno 2005*

	Regolari			Irregolari			Totale unità di lavoro		
	Italiani	Stranieri	Totale	Italiani	Stranieri	Totale	Italiani	Stranieri	Totale
Nord-Ovest	90,3	9,7	100,0	79,9	20,1	100,0	89,4	10,6	100,0
Nord-Est	90,1	9,9	100,0	81,5	18,5	100,0	89,3	10,7	100,0
Centro	91,2	8,8	100,0	78,3	21,7	100,0	89,7	10,3	100,0
Mezzogiorno	96,1	3,9	100,0	94,6	5,4	100,0	95,8	4,2	100,0
<b>Italia</b>	<b>91,9</b>	<b>8,1</b>	<b>100,0</b>	<b>86,7</b>	<b>13,3</b>	<b>100,0</b>	<b>91,2</b>	<b>8,8</b>	<b>100,0</b>

Fonte: stime Centro Studi Unioncamere – Istituto Guglielmo Tagliacarne

D'altra parte, i più qualificati centri studi specializzati documentano una presenza di immigrati in Italia ormai avviata a raggiungere i 4 milioni. Si tratta di una popolazione giovane, nel cui ambito cresce la componente dei minorenni (per effetto dei ricongiungimenti familiari e delle nascite) e che offre un contributo alla crescita demografica anche attraverso i nuovi nati, che già nel 2005 superavano i 50 mila all'anno. Una proiezione riferita all'immediato futuro consente inoltre di stimare, nei prossimi 10 anni, un'ulteriore sostenuta crescita della popolazione straniera residente (pari al 120% nell'ipotesi di minima e addirittura al 180% in quella di massima), con una parallela riduzione del peso della fascia d'età più produttiva, quella dei 25-44enni, e un incremento di quella più matura: nel 2015, ci saranno in Italia oltre 250 mila immigrati in pensione.

Alla luce di questi trend, si spiega come l'ingresso della manodopera immigrata costituisca uno dei principali fattori di trasformazione del mercato del lavoro italiano degli ultimi vent'anni.

Al II trimestre 2006 si contano in Italia più di un milione e mezzo di lavoratori stranieri, per il 59% uomini e per il 41% donne. Ne risulta un tasso di attività del 73%, che raggiunge l'88,4% per la componente maschile, per attestarsi invece al 58,4% per quella femminile, con uno scarto di ben 13 punti percentuali per gli uomini e di oltre 7 punti percentuali per le donne rispetto ai tassi riferiti all'intera popolazione. Gli occupati stranieri sono a loro volta 1.375.000, 834 mila uomini e 541 mila donne, corrispondenti a un tasso di occupazione rispettivamente dell'84,2% per gli uomini e del 51,2% per le donne, ma con sensibili scarti tra le varie ripartizioni geografiche: l'occupazione degli stranieri si concentra soprattutto nelle regioni del Nord (65%); un quarto degli immigrati occupati risiede in una regione del Centro, e solo il 10% nel Mezzogiorno.

Ad assorbire il lavoro immigrato sono in primo luogo i servizi, dove risultano occupati 57 immigrati su 100 e addirittura 84 donne immigrate ogni 100 occupate. Tuttavia, se al manifatturiero (27%) si somma l'edilizia (28%), il totale dell'industria arriva ad avere un peso in termini occupazionali superiore allo stesso terziario. L'occupazione agricola ha invece un'incidenza trascurabile, sia per i maschi (4,4%), sia per le femmine (1,8%), ma nelle regioni meridionali arriva a coprire il 10% degli occupati. Osserviamo infine che oltre l'80% degli occupati nell'industria in senso stretto risiede in una regione del Nord.

Accanto alla crescita ininterrotta del numero di stranieri occupati, va segnalato come l'incidenza delle assunzioni di immigrati sui nuovi reclutamenti è superiore al loro peso sulle forze di lavoro e sugli occupati: esse coprono una quota compresa tra il 15,2% (stima di minima) e il 23,3% (stima di massima) delle assunzioni programmate dalle imprese e monitorate da Unioncamere attraverso il *Sistema Informativo Excelsior*. D'altro canto, l'interesse delle imprese nei confronti del lavoro immigrato è attestato dall'alta quota di ingressi in azienda che richiedono un'ulteriore formazione, pari addirittura ai tre quarti delle assunzioni programmate. Ancorché prevalentemente assorbite dai profili operai o comunque a bassa qualificazione, le assunzioni di stranieri coprono spesso ruoli cruciali per l'operatività aziendale; ciò vale in particolare per il comparto industriale, dove oltre la metà delle assunzioni programmate di immigrati riguarda operai specializzati.

## Assunzioni di personale immigrato programmate dalle imprese per il 2006, per grandi gruppi professionali<sup>1</sup>

*Incidenza % sul totale delle assunzioni di immigrati nei principali settori di inserimento*

	Personale non qualificato	Professioni delle vendite e servizi	Operai specializzati	Conduttori d'impianti
Costruzioni	24,6	--	64,7	8,2
Servizi operativi	91,5	1,1	1,8	3,4
Industrie dei metalli	4,8	--	63,3	30,0
Trasporti e att. Postali	58,8	1,4	0,7	32,1
Servizi sanitari	7,6	63,6	0,1	0,2
Commercio al dettaglio	9,1	76,6	6,3	2,8
Alberghi, rist., turismo	16,0	79,8	0,8	0,1
<b>Totale Industria</b>	<b>14,9</b>	<b>1,3</b>	<b>51,1</b>	<b>28,6</b>
<b>Totale Servizi</b>	<b>41,0</b>	<b>37,8</b>	<b>2,8</b>	<b>7,1</b>

1 Secondo la classificazione ISCO. Sono riportati solo i gruppi professionali con la maggiore incidenza  
 Fonte: Unioncamere – Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2006

Tutti i dati, e in particolare quelli emersi dagli studi di Unioncamere, sembrano quindi essere concordi nel delineare per il mercato del lavoro italiano un futuro all'insegna di una sempre maggiore eterogeneità dal punto di vista della composizione etnica degli attivi e degli occupati.

I processi d'inserimento del lavoro immigrato evidenziano tuttavia luci ed ombre. Tassi di attività e di occupazione superiori a quelli complessivi, capacità di ampliare gli sbocchi lavorativi e di consolidare nel tempo il proprio status occupazionale, una sostenuta propensione all'avvio di iniziative imprenditoriali ma anche, sull'altro fronte, irregolarità di una componente significativa del lavoro immigrato (l'occupazione sommersa incide complessivamente per il 18%, con picchi ancora più alti nel Mezzogiorno), segregazione occupazionale, elevata incidenza di infortuni sul lavoro, scarsa attenzione per la valorizzazione dei capitali umani e formativi, un rischio di disoccupazione più pronunciato che per il complesso degli attivi (lo scarto del tasso di disoccupazione rispetto a quello riferito alla popolazione complessiva è pari a 3,6 punti percentuali nel caso dei maschi e a 4,6 per le femmine), anche se limitato per lo più agli immigrati irregolari e clandestini. Inoltre - nonostante i ripetuti tentativi di istituzionalizzazione delle procedure di incontro tra la domanda e l'offerta di lavoro immigrato - spontaneismo, logiche particolaristiche e occupazione sommersa restano fenomeni ancora sensibilmente diffusi. Di qui la persistente attualità della questione dei dispositivi di governo delle *labour migrations*.

A tal proposito, il dibattito in corso nel Paese registra un notevole interesse per due differenti soluzioni. Entrambe meritano di essere valutate con molta attenzione, perché indicano la ricerca di procedure più in linea con le richieste del sistema economico e con le modalità effettive attraverso le quali si realizza l'incontro tra domanda e offerta

di lavoro immigrato. Ma entrambe presentano anche degli elementi di problematicità, che dovrebbero essere tenuti in considerazione e che implicano interventi collaterali a una modifica del quadro giuridico che regola le *labour migrations*.

La prima soluzione, maggiormente coerente con i fabbisogni espressi dal comparto industriale – dove la richiesta riguarda soprattutto figure con una specifica professionalità operaia – prevede il lancio di programmi per la formazione e la selezione all'estero dei candidati alla migrazione, sulla falsariga di alcune iniziative già sperimentate negli anni passati. Si tratta di una soluzione contemplata anche dalla stessa Commissione europea nel suo Piano d'azione sull'immigrazione legale. Sui motivi che la rendono vantaggiosa non è neppure il caso di soffermarsi, essendo autoevidenti. La sua adozione suscita, tuttavia, anche una serie di problemi che vanno affrontati e risolti: non sempre è praticabile in alcuni dei circa 200 paesi dai quali provengono gli immigrati diretti verso l'Italia; ha costi economici non marginali; rischia scarse ricadute per le economie dei paesi d'origine (al di là dell'auspicio che i migranti formati prima o poi vi ritornino per reinvestire i propri risparmi e competenze). Ma, soprattutto, occorre tener presente il fatto che, assai spesso, le imprese preferiscono orientare le proprie strategie di reclutamento verso l'offerta già presente in misura copiosa sul territorio italiano e coinvolta in processi di mobilità interaziendale. Anche alla luce di tali considerazioni sembrerebbe opportuno che questa opzione sia perseguita ove possibile; ma sarà opportuno che le risorse economiche disponibili siano indirizzate – oltre che a formare all'estero potenziale forza lavoro immigrata – anche a rafforzare l'offerta di formazione in Italia, per accrescere l'occupabilità dei lavoratori (stranieri e non solo) disoccupati e prefigurare percorsi di mobilità professionale per coloro che hanno maturato la scelta di un insediamento definitivo nel nostro Paese.

La seconda soluzione, tendenzialmente più in linea con le esigenze del terziario – dove la domanda si addensa su figure a bassa o nulla qualificazione – si basa sulla sperimentazione di dispositivi "flessibili" per garantire l'approvvigionamento di lavoratori da impiegare nei *low profiles jobs*, contenendo al contempo la pressione migratoria irregolare. Con le debite distinzioni, anche la domanda espressa dalle famiglie, date le sue specificità, potrebbe trovare risposta in questo tipo di canale, che permette di entrare in contatto col lavoratore o la lavoratrice prima di formalizzare l'assunzione. Questa soluzione presenta però il rischio che, entro un mercato del lavoro che difetta di controlli e in cui sono al contrario andate moltiplicandosi pratiche illegali o ai confini della legalità (come i sistemi di caporalato, o un utilizzo improprio delle cooperative come strumento per comprimere i costi del lavoro), un ulteriore afflusso di manodopera altamente adattabile rafforzi la precarizzazione del lavoro immigrato. Con la conseguenza, assolutamente da non sottovalutare, di rendere gli immigrati una presenza concorrenziale per le fasce più deboli dell'offerta autoctona, quelle maggiormente esposte al rischio di subire un effetto di spiazzamento. Indizi di questo rischio sono già presenti nel nostro mercato del lavoro, segnatamente nelle regioni meno dinamiche dal punto di vista occupazionale.

Tutto ciò significa che il ricorso a manodopera straniera dovrebbe essere accompagnato, se si vogliono evitare conseguenze dannose per la tenuta dei diritti dei lavoratori, da un'azione di vigilanza e controllo del mercato del lavoro e di recupero

della legalità a tutti i livelli. Altrettanto indispensabile è poi la promozione di politiche che abbiano davvero l'obiettivo di manutenzione delle competenze e di accrescimento dell'occupabilità di tutti i lavoratori, a partire da quelli più deboli – che per livello di qualifica, età o storia professionale rischiano l'esclusione – e di controllo delle condizioni di lavoro, contrastando quelle tendenze negative che spesso vanno di pari passo con la "etnicizzazione" di alcuni mestieri.

Vi è un ultimo punto da sottolineare. I fabbisogni professionali devono ovviamente costituire un criterio cardine sul quale impostare una politica di governo delle *labour migrations*. Ciò è quanto si aspettano le imprese che ormai vedono nell'immigrazione una risorsa fondamentale, ma è anche quanto si aspetta la maggioranza degli italiani, per la quale il lavoro costituisce il criterio per eccellenza di legittimazione della presenza di soggetti stranieri sul territorio della nazione.

In definitiva, rendere più efficace il governo dei flussi e contrastare gli aspetti problematici dei processi d'incorporazione economica dei migranti è una sfida quanto mai complessa, che richiede interventi a livelli diversi, da quello legislativo a quello amministrativo; da quello inerente alle politiche aziendali di gestione delle risorse umane a quello relativo alle culture del lavoro e della legalità. Certo è che gli orientamenti della domanda di lavoro, così come emergono dalle previsioni di assunzione formulate dalle imprese, rappresentano una variabile strategica, che oltre a essere attentamente monitorata e interpretata, dovrebbe essere a sua volta "orientata". Nella consapevolezza che le politiche migratorie e per gli immigrati non sono soltanto soluzioni tecniche più o meno efficaci ed efficienti, ma anche componenti fondamentali di un modello competitivo e di un modello di convivenza.

#### ■ **4. Donne imprenditrici e donne lavoratrici: la diffusione delle attività "in rosa"**

Quasi un quarto del tessuto produttivo del nostro Paese è rappresentato da imprese con donne al timone: sono 1.234.919 le imprese "in rosa" in Italia nel 2006, con un incremento in valore assoluto di 15.807 unità e una variazione percentuale del +1,3% (contro lo 0,8% del totale delle imprese) rispetto al 2005. Con questa dinamica, il popolo delle donne aumenta ancora la sua incidenza – sia pur leggermente - sull'universo imprenditoriale, del quale rappresenta il 23,9% nel 2006, contro il 23,8% del 2005.

La maggioranza relativa delle imprese femminili (31,6%) si addensa nel settore del commercio ma è il settore degli altri servizi pubblici, sociali e personali quello con il più alto tasso di femminilizzazione. Qui, infatti, quasi un'impresa su due è condotta da donne (per la precisione il 49,03%), una realtà consolidata e segnata da un trend in costante crescita negli ultimi anni. La graduatoria della femminilizzazione vede altri tre settori superare il 30%: "Sanità e altri servizi sociali" con il 41,67% e una crescita del 7% rispetto al 2005, "Alberghi e ristoranti" con il 33,62% e una crescita del 2,3% e "Istruzione" con il 32,45% e una crescita del 3,7%.



### Totale imprese e imprese femminili per settori di attività al 31 dicembre 2006

	Totale imprese attive	di cui femminili	Tasso di femminilizzazione delle imprese*	Comp. % imprese femminili**
Agricoltura	935.127	273.274	29,22%	22,13%
Pesca	11.627	1.392	11,97%	0,11%
Estrazione di minerali	4.151	446	10,74%	0,04%
Attività manifatturiere	636.219	127.436	20,03%	10,32%
Energia	3.160	238	7,53%	0,02%
Costruzioni	750.324	41.931	5,59%	3,40%
Commercio	1.423.804	390.215	27,41%	31,60%
Alberghi e ristoranti	258.849	87.016	33,62%	7,05%
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	193.445	22.544	11,65%	1,83%
Intermediazione monetaria e finanziaria	101.741	23.840	23,43%	1,93%
Att. immobiliari, noleggio, informatica, ricerca	545.343	134.238	24,62%	10,87%
Istruzione	18.076	5.866	32,45%	0,48%
Sanità e altri servizi sociali	23.276	9.699	41,67%	0,79%
Altri servizi pubblici, sociali e personali	225.853	110.727	49,03%	8,97%
Imprese non classificate	27.283	6.057	22,20%	0,49%
<b>Totale</b>	<b>5.158.278</b>	<b>1.234.919</b>	<b>23,94%</b>	<b>100,00%</b>
* Il tasso di femminilizzazione è il rapporto tra le imprese femminili e il totale delle imprese				
** La composizione % delle imprese femminili è data dal rapporto delle imprese femminili del singolo settore sul totale delle imprese femminili attive				

Fonte: Osservatorio dell'Imprenditorialità Femminile, Unioncamere-InfoCamere

Le donne “fanno impresa” non solo puntando su questi settori economici “tradizionalmente” al femminile ma anche, e sempre più di frequente, cimentandosi nell’avvio di attività imprenditoriali di solito più legate alla presenza maschile. Infatti, senza considerare il settore dell’Energia che conta ancora un numero davvero esiguo di imprese femminili, sono le Costruzioni il comparto che registra il tasso di crescita più consistente nel 2006: l’8% in più rispetto al 2005, per complessive 42mila imprese attive. Altri gli incrementi anche in altri settori tradizionalmente “al maschile”: Attività immobiliari, informatica e ricerca (+5,6%), Intermediazione monetaria e finanziaria (+4,4%), Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni (+3,0%).

Da un punto di vista territoriale, l’incremento maggiore è stato realizzato al Centro (+1,66%), seguito dal Nord-Ovest e dal Mezzogiorno (circa +1,30% in entrambi i casi), mentre le donne del Nord-Est sono state lo scorso anno le meno propense alla creazione di nuove imprese. A livello regionale, la crescita più marcata ha riguardato il Lazio che ha fatto registrare il 2,62% di imprese femminili in più rispetto all’anno precedente, seguito dalla Calabria (+ 2,33%), dalla Sardegna (+1,98%) e dalla Sicilia (+1,93%). La regione in cui le imprese in rosa sono percentualmente più numerose rispetto al totale si conferma essere il Molise (32%), che precede la Basilicata (29,61%), l’Abruzzo

(28,54%), la Campania (28,46%) e il Lazio (26,66%). Se invece si guarda ai valori assoluti, è la Lombardia che guida la testa della classifica nazionale con 165.798 imprese guidate da donne, seguita dalla Campania (130.773) e dalla Sicilia (101.447).

Scendendo al dettaglio provinciale, è Crotona che si aggiudica il primato della classifica per variazioni percentuali anno su anno. Le 3.642 imprese attive della provincia calabrese sono, infatti, il 5% in più del 2005. Seguono Prato (34° nel 2005, +3,9% nel 2006), quindi Roma (+3,3%). In crescita le imprese femminili anche a Ragusa, che dall'81° arriva al 4° posto, e a Catania, che dal 35° sale al 5°. Ben 20, di cui 7 del Mezzogiorno, le province in cui lo scorso anno si è registrata una diminuzione di imprese "rosa". La più consistente a Foggia (-3,1%), quindi Isernia (-1,7%) e Potenza (-1,4%).

### Imprese attive totali e imprese femminili per regioni e area geografica al 31 dicembre 2006

Valori assoluti e variazioni % 2006-2005

	Imprese attive			Saldo imprese 2006		Var. % 2006-2005	
	Totale	di cui imprese femminili	% impr. femminili su totale 2006	Totale	di cui imprese femminili	Totale imprese	Imprese femminili
Piemonte	413.648	99.990	24,17%	2.431	513	0,59%	0,52%
Valle d'Aosta	12.728	3.353	26,34%	-32	-8	-0,25%	-0,24%
Lombardia	808.519	165.798	20,51%	10.119	3.145	1,27%	1,93%
Trentino A. A.	102.056	20.649	20,23%	566	128	0,56%	0,62%
Veneto	459.421	97.441	21,21%	2.543	1.258	0,56%	1,31%
Friuli V. G.	102.397	25.128	24,54%	-59	13	-0,06%	0,05%
Liguria	139.715	36.657	26,24%	910	286	0,66%	0,79%
Emilia Romagna	427.935	85.989	20,09%	2.710	663	0,64%	0,78%
Toscana	357.390	85.353	23,88%	3.188	911	0,90%	1,08%
Umbria	82.381	21.559	26,17%	170	123	0,21%	0,57%
Marche	159.368	37.853	23,75%	975	433	0,62%	1,16%
Lazio	370.423	98.738	26,66%	7.617	2.519	2,10%	2,62%
Abruzzo	131.594	37.553	28,54%	515	224	0,39%	0,60%
Molise	33.143	10.606	32,00%	-188	-117	-0,56%	-1,09%
Campania	459.486	130.773	28,46%	3.205	2.604	0,70%	2,03%
Puglia	341.508	83.531	24,46%	-2.644	-253	-0,77%	-0,30%
Basilicata	55.726	16.503	29,61%	-218	-164	-0,39%	-0,98%
Calabria	156.321	39.719	25,41%	1.891	903	1,22%	2,33%
Sicilia	395.144	101.447	25,67%	4.129	1.922	1,06%	1,93%
Sardegna	149.375	36.279	24,29%	1.952	704	1,32%	1,98%
Nord-Ovest	1.374.610	305.798	22,25%	13428	3936	0,99%	1,30%
Nord-Est	1.091.809	229.207	20,99%	5.760	2.062	0,53%	0,91%
Centro	969.562	243.503	25,11%	11.950	3.986	1,25%	1,66%
Sud e Isole	1.722.297	456.411	26,50%	8.642	5.823	0,50%	1,29%
<b>Italia</b>	<b>5.158.278</b>	<b>1.234.919</b>	<b>23,94%</b>	<b>39.780</b>	<b>15.807</b>	<b>0,78%</b>	<b>1,30%</b>

Fonte: Osservatorio dell'Imprenditorialità Femminile, Unioncamere-InfoCamere

Dal punto di vista delle modalità organizzative, la ditta individuale continua a essere la forma più diffusa (essenzialmente come effetto di fenomeni di *self employment* della popolazione femminile), anche se con un trend decrescente (-0,9% tra il 2004 e il 2005, -0,1% tra il 2005 e il 2006), mentre un più elevato incremento in termini percentuali è rilevato nel caso delle società di capitali (+13,4%), segno che le imprese femminili tendono a nascere più strutturate, almeno sotto il profilo giuridico. Rilevante è, inoltre, l'apporto delle imprenditrici immigrate: +12,7% la variazione percentuale delle imprese individuali guidate da donne straniere, con le imprenditrici cinesi che da sole sfiorano quota 10.000.

<b>Imprese femminili attive per forma giuridica</b>			
	<b>Imprese attive al 31/12/2005</b>	<b>Imprese attive al 31/12/2006</b>	<b>Variazione % 2006/2005</b>
Società di capitale	89.492	101.508	13,40%
Società di persone	237.760	241.853	1,70%
Imprese individuali	876.476	875.330	-0,10%
Cooperative	12.634	13.178	4,30%
Consorzi	394	438	11,20%
Altre forme	2.356	2.612	10,90%
<b>Totale</b>	<b>1.219.112</b>	<b>1.234.919</b>	<b>1,30%</b>

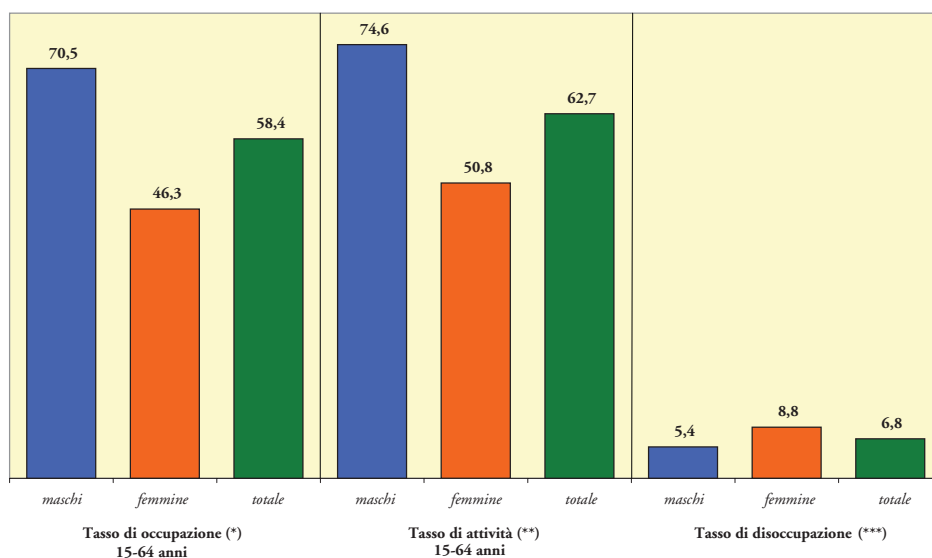
Fonte: Osservatorio dell'Imprenditorialità Femminile, Unioncamere-InfoCamere

Analizzando le modalità con cui le donne organizzano la loro presenza nelle imprese, l'indagine del 2006 fa emergere alcuni segnali di una possibile inversione di tendenza rispetto all'indagine del 2005: mentre infatti lo scorso anno l'unico incremento positivo si era avuto riguardo alle imprese femminili "esclusive", quest'anno crescono le imprese con tipologia di presenza "maggioritaria" e "forte" (anche se in valore assoluto la tipologia di presenza "esclusiva" continua a mantenere il primato rappresentando il 95,2% del totale delle imprese femminili attive). La diversa tipologia di presenza delle donne all'interno dell'azienda è diretta conseguenza dell'evoluzione delle forme giuridiche: essendo le imprese femminili nate nel 2006 maggiormente "strutturate" da questo punto di vista, difficilmente potrebbero prevedere al proprio comando soggetti con una presenza "esclusiva", tipica invece delle ditte individuali. Società di capitali con donne alla guida e in maggioranza è, quindi, il modello in ascesa nell'ultimo anno.

Ampliando il campo di osservazione all'intero mercato del lavoro, è possibile evidenziare ancora sensibili differenze di genere. Rispetto al 1995, nel 2006 il tasso di disoccupazione femminile è diminuito di quasi la metà (passa infatti dal 15,4% all'8,8%), a fronte di una flessione meno intensa nel caso degli uomini. Anche il tasso di occupazione migliora più per le donne che per gli uomini, anche se in questo caso la differenza è meno significativa. Ancora forti sono tuttavia le differenze a livello terri-

toriale: basti pensare che, a fronte di un tasso di occupazione femminile pari al 46,3% in Italia, nel Mezzogiorno si arriva appena al 31,1%, contro il 51,3% delle regioni del Centro e il 56,4% del Nord.

### Principali indicatori del mercato del lavoro, suddivisi per genere Anno 2006 (valori %)



\* Rapporto tra il numero di occupati e la popolazione attiva, ossia compresa fra i 15 e i 64 anni

\*\* Rapporto tra le persone appartenenti alle forze di lavoro e la popolazione attiva, ossia compresa fra i 15 e i 64 anni

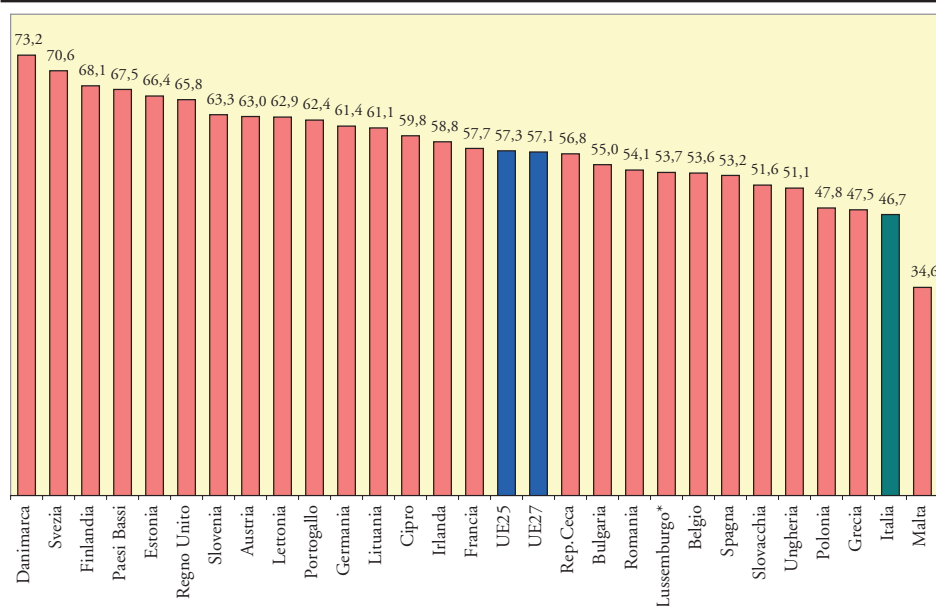
\*\*\* Tasso di disoccupazione: rapporto tra le persone in cerca di occupazione e le corrispondenti forze di lavoro.

Fonte: Istat

C'è da dire comunque che, nonostante la buona *performance* del 2006, l'Italia è ancora lontana dagli obiettivi europei stabiliti dalla Strategia di Lisbona, che indicano un tasso di occupazione femminile del 60% quale traguardo da raggiungere entro il 2010.

In particolare, osservando il mercato del lavoro con un'ottica di genere all'interno dei Paesi dell'Unione Europea, emerge che, mentre il tasso di occupazione maschile italiano è molto vicino ai valori medi europei (pari, nell'UE a 27, al 71,5% con riferimento al II trimestre 2006), il tasso femminile si colloca addirittura al penultimo posto (dopo la Grecia e migliore solo rispetto a Malta) e con un gap rispetto al dato medio europeo di oltre 10 punti percentuali.

### Tasso di occupazione femminile (15-64 anni) nei Paesi dell'Unione Europea Dati al II trimestre 2006 (in %)



\* Tasso occupazione riferito al secondo trimestre 2005

Fonte: Eurostat

Un contributo al miglioramento della partecipazione femminile al lavoro può venire dalla crescita delle tipologie di lavoro flessibile (lavoro part-time e lavoro a tempo determinato), viste come una possibile via di conciliazione tra le varie esigenze di vita. Le occupate part-time, che erano 793 mila nel 1993, sono diventate 1 milione 898 mila nel 2006. Gli uomini, che erano 338 mila all'inizio del periodo, sono 392 mila nel 2006. La percentuale di occupate part-time a livello nazionale è del 26,4% nel 2006, contro il 4% degli uomini.

La crescita dell'occupazione femminile si è certamente avvantaggiata della positiva dinamica del settore dei servizi. È infatti il terziario il settore in cui è presente la quota di gran lunga più rilevante di donne, in particolare come dipendenti (50%) ma anche come indipendenti (40%).

Altro aspetto da osservare è il differenziale retributivo tra uomini e donne, che, se da un lato è dovuto alla peculiare composizione dell'occupazione femminile (più concentrata in posti di lavoro a bassa retribuzione), dall'altro può essere ricondotto a un trattamento talvolta sfavorevole per le donne anche a parità di posto di lavoro. L'esistenza di tale differenziale retributivo è una caratteristica sistematica del mercato del lavoro di tutti i paesi, e motivo per cui la strategia europea sull'occupazione ha

introdotto l'obiettivo di una sostanziale riduzione di questo differenziale entro il 2010 in tutti gli Stati membri.

C'è da osservare che i dati al 2005 indicano che le retribuzioni degli uomini italiani sono superiori a quelle delle donne di circa il 9%, dato in crescita rispetto al 2004 (che presentava un differenziale pari al 7%) ma che comunque pone l'Italia ai livelli più bassi della graduatoria europea (dove il differenziale medio per i paesi dell'UE è pari al 15%) insieme a Malta, Portogallo e Belgio. Tale dato – indicativo, in apparenza, di una maggiore equità di retribuzione tra uomini e donne e, quindi, da interpretare in senso positivo - presenta tuttavia una forte correlazione con il valore del tasso di occupazione femminile e dovrebbe pertanto sottintendere un altro fenomeno: nei mercati del lavoro in cui relativamente poche donne sono occupate (come è soprattutto il caso dei Paesi mediterranei), quelle con bassi salari potenziali scelgono di non lavorare.

Le misure finalizzate a sostenere e incentivare la partecipazione femminile al lavoro (in forma autonoma o dipendente) appaiono dunque prioritarie: perché è soprattutto facendo leva su questo segmento della nostra popolazione (e, al contempo, favorendo la stabilizzazione del lavoro immigrato) che sarà possibile incrementare il tasso di attività e – attraverso interventi mirati a conciliare le varie esigenze di vita - spingere sul contributo della componente demografica alla crescita economica del Paese.

## ■ 5. Gli assetti proprietari delle società di capitale

Continua la tendenza di lungo periodo – che ormai può essere definita strutturale – all'aumento delle società di capitali sia in valori assoluti, sia in valori relativi: esse determinano da sole il 77,4% del saldo complessivo delle imprese nel 2006, risultato di una dinamica quasi cinque volte più elevata della crescita media a livello nazionale (+5,05 contro +1,21% del totale delle imprese). Si spiega così come mai in un solo anno il loro peso, riferito allo stock complessivo delle imprese registrate, sia cresciuto di quasi un punto, salendo da 18,5 a 19,3 punti percentuali. Una misura della profonda trasformazione del tessuto imprenditoriale italiano conseguente a questa tendenza emerge chiaramente se si pensa che, a fronte di ogni ditta individuale in più che ha contribuito al saldo di fine anno, nel 2006 si sono contate 31 società di capitale. A grande distanza da queste ultime, le forme giuridiche che hanno mostrato il più elevato tasso di crescita sono state le altre forme societarie (prevalentemente cooperative e consorzi), che, pur rappresentando il 3,2% delle imprese registrate, hanno determinato il 5,1% del saldo complessivo annuale.

Le ditte individuali proseguono nella dinamica, anch'essa strutturale, che le vede crescere in misura modesta in valori assoluti (1.818 unità in più nel 2006) e decrescere sensibilmente in termini relativi: la loro incidenza sul totale delle imprese registrate è infatti passata dal 57,7% del 2005 al 57,1% del 2006. Meno marcata è invece la tendenza riflessiva delle società di persone, che si incrementano in valori assoluti (11.035

unità l'ammontare del saldo) ma - con un tasso di crescita (0,88%) apprezzabilmente inferiore a quello nazionale (1,21%) - perdono peso sul totale delle imprese italiane (dal 20,6% del 2005 al 20,4% del 2006).

### Nati-mortalità delle imprese per forma giuridica Anno 2006

	Valori assoluti			Registrate 31.12.2006	Registrate 31.12.2005	Tasso di crescita 2006	Tasso di crescita 2005
	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo				
Soc. di capitali	88.419	31.692	56.727	1.181.035	1.123.694	5,05%	5,15%
Soc. di persone	63.641	52.606	11.035	1.251.155	1.248.342	0,88%	1,44%
Ditte individuali	260.635	258.817	1.818	3.494.890	3.504.631	0,05%	0,58%
Altre forme	10.876	7.123	3.753	198.434	196.357	1,91%	1,74%
<b>Totale</b>	<b>423.571</b>	<b>350.238</b>	<b>73.333</b>	<b>6.125.514</b>	<b>6.073.024</b>	<b>1,21%</b>	<b>1,61%</b>
	Valori assoluti			Registrate 31.12.2006	Registrate 31.12.2005		
	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo				
Soc. di capitali	20,9%	9,1%	77,4%	19,3%	18,5%		
Soc. di persone	15,0%	15,0%	15,0%	20,4%	20,6%		
Ditte individuali	61,5%	73,9%	2,5%	57,1%	57,7%		
Altre forme	2,6%	2,0%	5,1%	3,2%	3,2%		
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>		

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

L'analisi delle dinamiche demografiche per forma giuridica nell'arco temporale 2000-2006 consente di evidenziare un incremento dell'incidenza delle società di capitale sul totale delle imprese pari a 4,3 punti percentuali (+38,7% in termini di nuove imprese, a fronte di una corrispondente crescita del totale delle imprese pari all'8,3%).

### Distribuzione dello stock delle imprese registrate per forma giuridica Anni 2006-2000

	2000		2006		Var. % 2000-2006
	Valori assoluti	% sul totale	Valori assoluti	% sul totale	
Società di capitali	851.396	15,0%	1.181.035	19,3%	38,7%
Società di persone	1.183.591	20,9%	1.251.155	20,4%	5,7%
Ditte individuali	3.443.267	60,9%	3.494.890	57,1%	1,5%
Altre forme	178.747	3,2%	198.434	3,2%	11,0%
<b>Totale</b>	<b>5.657.001</b>	<b>100,0%</b>	<b>6.125.514</b>	<b>100,0%</b>	<b>8,3%</b>

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Le “altre forme” societarie, stabili in termini di incidenza sul totale delle imprese (3,2%), hanno fatto registrare nel periodo un incremento pari all’11%, quindi superiore a quello nazionale. Perdono invece di peso in percentuale (pur in presenza di un incremento positivo in valori assoluti), sia le società di persone (-0,5%), sia le ditte individuali (3,8 punti percentuali in meno sul totale).

Per ricostruire un quadro completo dei percorsi evolutivi delle società italiane è stata inoltre condotta un’analisi dettagliata delle imprese con tale forma giuridica a partire dai dati dell’archivio della struttura proprietaria delle società di capitale operanti in Italia nel 2005. Ne emerge una notevole ampiezza della partecipazione all’impresa: con riferimento a 620.575 società di capitale, sono state individuate 1.849.867 quote azionarie, 1.212.424 azionisti persone fisiche e 161.521 azionisti persone giuridiche.

Già da questi primi dati si evince una struttura che riflette la natura imprenditoriale italiana, caratterizzata da una cultura d’impresa particolarmente diffusa e con un forte radicamento familiare. Un mix che determina un numero consistente di azionisti – più di due italiani ogni cento possiede almeno una quota in una società di capitale – e un’elevata concentrazione della proprietà delle singole società (in media, due soli azionisti per ciascuna impresa).

### Struttura proprietaria delle società di capitale *Confronto fra il 2003 e il 2005*

	2003	2005
Imprese partecipate	618.263	620.575
Quote azionarie	1.970.918	1.849.867
Azionisti	1.433.831	1.373.945

*Fonte: Osservatorio Unioncamere sui gruppi di impresa, 2007*

Rispetto a due anni prima, nel 2005 si è ulteriormente accentuato il fenomeno della concentrazione della base proprietaria nelle mani di pochi azionisti. Infatti, a una crescita delle società è corrisposta una contrazione del numero dei titolari di azioni e delle partecipazioni azionarie.

A una prima lettura, l’assetto proprietario delle società presenta una strutturazione semplice e poco articolata: la partecipazione viene esercitata nell’88% dei casi direttamente dalla persona fisica, solo nel restante 12% essa avviene attraverso il ricorso ad altre società, enti, associazioni o altre forme giuridiche.

In realtà, come si vedrà meglio in seguito attraverso la ricostruzione dei gruppi d’impresa, dietro questa apparente semplicità si nascondono una articolazione ed una struttura particolarmente complesse, posto che quasi un terzo di queste imprese risulta essere legato ad altre da partecipazioni di maggioranza assoluta (superiore al 50 per cento).

Il moderato aumento degli azionisti persone giuridiche – nel 2005 costituivano il 12% dei titolari d’azione, un punto percentuale in più rispetto al 2003 – sembrerebbe essere determinato soprattutto da una maggior presenza della Pubblica Amministrazione.



Nel biennio preso in esame, si assiste infatti all'entrata di quasi 1.000 nuovi azionisti riconducibili all'Amministrazione Pubblica (passano, per l'esattezza, da 6.616 a 7.535), con un conseguente incremento delle società controllate, pari a poco più di 3.200 nel 2005 a fronte delle quasi 3.000 del 2003. Il capitale sociale dell'insieme di tali partecipate raggiunge quindi gli 89,6 miliardi di euro nel 2005 (34,8 in più rispetto a due anni prima). Si tratta soprattutto di società che svolgono attività di produzione e distribuzione di energia elettrica e gas, attività di trasporto, di gestione delle risorse idriche, di smaltimento dei rifiuti, di attività connesse con i servizi ambientali e di telecomunicazione.

<b>Azionisti persone giuridiche per tipologia</b> <i>Confronto fra il 2003 e il 2005 (al netto delle duplicazioni)</i>					
Tipologia	2003		2005		Saldo
	Val. ass.	Distribuz. %	Val. ass.	Distribuz. %	
Imprese	132.459	84,6%	135.631	84,0%	-0,6%
Imprese estera	17.566	11,2%	18.355	11,4%	0,1%
Pubblica Amministrazione	6.616	4,2%	7.535	4,7%	0,4%
<b>Totale</b>	<b>156.641</b>	<b>100,0%</b>	<b>161.521</b>	<b>100,0%</b>	

Fonte: Osservatorio Unioncamere sui gruppi di impresa, 2007

La distribuzione per tipologia - sostanzialmente invariata nel triennio in esame - evidenzia la presenza assolutamente preponderante degli Enti Locali<sup>2</sup>, ad indicare come l'intervento della Pubblica Amministrazione nella struttura proprietaria delle società sia riconducibile in larga parte alle attività di pubblica utilità che vengono messe in atto dalle autonomie locali attraverso le proprie aziende municipalizzate.

<b>Azionisti appartenenti alla Pubblica Amministrazione, per tipologia</b> <i>Confronto fra il 2003 e il 2005</i>		
	2003	2005
Stato	0,32%	0,32%
Enti Locali	96,40%	96,51%
Camere di Commercio	0,53%	0,56%
Altro*	2,75%	2,61%
<b>Totale</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>Totale (val. ass.)</b>	<b>6.616</b>	<b>7.535</b>

\* Università, ASL, ecc.

Fonte: Osservatorio Unioncamere sui gruppi di impresa, 2007

<sup>2</sup> Regioni, province, comuni, consorzi di comuni, comunità montane ed altri enti locali.

Dal punto di vista settoriale, gli ambiti di intervento delle società partecipate dalla Pubblica Amministrazione non vedono significativi mutamenti nel periodo preso in esame; se si vuole individuare una tendenza, sembra di poter affermare che si riducono le imprese concentrate in un unico settore di attività - rifiuti, piuttosto che trasporti od energia - a favore di aziende multisettoriali, ovviamente sempre operanti nell'ambito dei servizi.

### Società a controllo pubblico per settore di attività economica Confronto fra il 2003 e il 2005

	2003		2005	
	Val. ass.	Distribuz. %	Val. ass.	Distribuz. %
Energia e gas	404	13,7%	389	12,1%
Servizi alle imprese (K)	913	30,9%	1141	35,5%
Multi-settoriali	575	19,4%	730	22,7%
Rifiuti	707	23,9%	654	20,4%
Trasporti	360	12,2%	297	9,3%
<b>Totale</b>	<b>2.958</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.211</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Osservatorio Unioncamere sui gruppi di impresa, 2007

Dal punto di vista della localizzazione territoriale non si segnalano cambiamenti degni di nota: Lombardia, Veneto, Piemonte, Emilia Romagna e Toscana si confermano le aree con una maggior presenza della Pubblica Amministrazione negli assetti proprietari delle società.

### Società a controllo pubblico per regione Confronto fra il 2003 e il 2005

	2003		2005	
	Val. ass.	Distribuz. %	Val. ass.	Distribuz. %
Piemonte	266	9,0%	278	8,7%
Valle d'Aosta	29	1,0%	4	0,1%
Lombardia	522	17,6%	518	16,1%
Trentino Alto Adige	143	4,8%	143	4,4%
Veneto	271	9,1%	266	8,3%
Friuli Venezia Giulia	75	2,5%	69	2,2%
Liguria	114	3,9%	91	2,8%
Emilia Romagna	267	9,0%	307	9,6%
Toscana	323	10,9%	262	8,2%
Umbria	64	2,2%	68	2,1%
Marche	135	4,6%	144	4,5%

(segue)

*(segue)* **Società a controllo pubblico per regione**  
**Confronto fra il 2003 e il 2005**

	2003		2005	
	Val. ass.	Distribuz. %	Val. ass.	Distribuz. %
Lazio	117	3,9%	247	7,7%
Abruzzo	106	3,6%	114	3,5%
Molise	20	0,7%	7	0,2%
Campania	166	5,6%	208	6,5%
Puglia	109	3,7%	122	3,8%
Basilicata	29	1,0%	22	0,7%
Calabria	38	1,3%	94	2,9%
Sicilia	88	3,0%	147	4,6%
Sardegna	77	2,6%	100	3,1%
Nord-Ovest	931	31,5%	890	27,7%
Nord-Est	755	25,5%	785	24,4%
Centro	638	21,6%	721	22,5%
Mezzogiorno	634	21,4%	815	25,4%
Italia	2.958	100,0%	3.211	100,0%

Fonte: Osservatorio Unioncamere sui gruppi di impresa, 2007

Va tuttavia evidenziata una maggiore incidenza delle società del Lazio - passate dal 3,9% al 7,7% del totale dal 2003 al 2005 - e, in generale, delle regioni meridionali, con Calabria e Sicilia in testa.

## 6. Struttura e percorsi di crescita dei gruppi d'impresa

I percorsi di irrobustimento organizzativo del nostro apparato produttivo sono evidenti non solo analizzando l'evoluzione delle forme giuridiche scelte per competere sul mercato ma anche attraverso la capacità delle imprese di relazionarsi con altre unità produttive (manifatturiere o terziarie) e di alimentare in tal modo l'economia delle filiere. Filiere la cui leadership è, come si vedrà nella successiva *Sezione del Rapporto*, nelle mani di imprese (spesso di medie dimensioni) in grado di controllarne i singoli anelli, non solo con lo sviluppo di accordi inter-aziendali ma anche mediante l'acquisizione di altre aziende o la creazione ex novo di altre unità.

La logica del controllo strategico delle filiere produttive è peraltro quella che ha portato alla creazione e diffusione dei gruppi di impresa (soprattutto quelli di tipo "formale"), un fenomeno ormai consolidato all'interno del nostro tessuto economico e in grado di spiegare, tra l'altro, l'ampliamento della platea delle società di capitale sopra evidenziato.

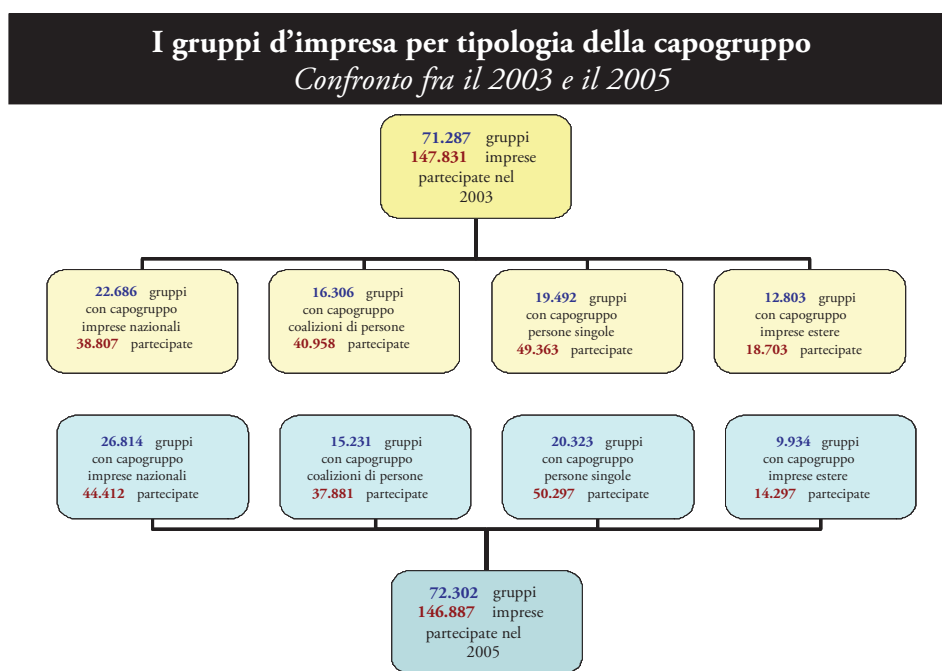
Secondo i dati dell'Osservatorio Unioncamere sui gruppi di impresa, nel 2005 26.814 società italiane risultano detenere quote di maggioranza di 44.412 imprese nazionali, alle quali occorre aggiungere le 14.297 società italiane controllate da imprese estere e le 88.178

aziende detenute da una o più persone fisiche. Complessivamente, 183.635 imprese italiane (legate da quote di maggioranza assoluta) operano all'interno di 71.287 gruppi distinti, al cui modello fa riferimento, nello specifico, circa un terzo delle società di capitale.

Il confronto con i risultati emersi in passato, con riferimento al 2003, consente di avanzare alcune considerazioni sulla dinamica della formula organizzativa dei gruppi di impresa.

<b>I gruppi d'impresa in Italia</b> <i>Confronto fra il 2003 e il 2005</i>									
<b>Capogruppo</b>									
<b>Di cui con capogruppo:</b>									
Anno	Totale Gruppi	Imprese nazionali	Gruppi di persone	Persone singole	Società estere o costituite all'estero	Totale imprese italiane controllate dalle capogruppo del territorio	Totale imprese in gruppo	Numero medio controllate per gruppo	Numero medio imprese per gruppo
2003	71.287	22.686	16.306	19.492	12.803	147.831	183.320	2,07	2,57
2005	72.302	26.814	15.231	20.323	9.934	146.887	183.635	2,03	2,54

Fonte: Osservatorio Unioncamere sui gruppi di impresa, 2007



Fonte: Osservatorio Unioncamere sui gruppi di impresa, 2007

In primo luogo, si è registrato un moderato aumento del numero dei gruppi, al quale non ha fatto tuttavia seguito un incremento nel numero delle imprese coinvolte, rimasto sostanzialmente stabile rispetto al 2003; tale fenomeno ha, quindi, comportato una leggera flessione del numero medio delle imprese in gruppo. Al contempo, una lieve diminuzione anche nel numero delle società controllate – in misura pari all’aumento del numero dei gruppi – lascia immaginare un’operazione di disgregazione dei gruppi, con imprese partecipate che assumono il controllo di nuovi gruppi.

Ancora più interessante sembra essere l’operazione di “nazionalizzazione” dei gruppi: la presenza di società estere a capo di gruppi con ramificazioni nel nostro Paese appare in netta flessione e, di conseguenza, diminuisce il relativo numero di imprese da esse partecipate.

In dettaglio, si contano circa tremila società estere capogruppo in meno (da 12.803 nel 2003 a 9.934 nel 2005), un processo di “disinvestimento” nella struttura proprietaria delle società italiane che ha interessato tutti i settori di attività e tutte le regioni. La presenza di investitori stranieri in società italiane si riduce per oltre un terzo in molti comparti manifatturieri, mentre la contrazione appare più attenuata nell’industria delle costruzioni e nei servizi alle imprese.

### Distribuzione settoriale delle imprese partecipate nei gruppi con capogruppo all'estero Confronto fra il 2003 e il 2005

	2003		2005	
	val. ass.	distr. %	val. ass.	distr. %
Agricoltura, caccia, pesca	182	1,0%	107	0,7%
Alimentare	250	1,3%	152	1,1%
Sistema Moda	412	2,2%	266	1,9%
Legno, carta, editoria	318	1,7%	239	1,7%
Chimica, gomma, plastica	765	4,1%	480	3,4%
Metalmeccanica	2.231	11,9%	1.455	10,2%
Altre industrie	555	3,0%	323	2,3%
Costruzioni	745	4,0%	620	4,3%
Commercio, alberghi e ristoranti	4.543	24,3%	3.434	24,0%
Trasporti, magazz. e comunicazioni	678	3,6%	548	3,8%
Intermed. monetaria finanziaria	784	4,2%	608	4,2%
Attività immob., servizi avanzati alle imprese	6.114	32,7%	5.336	37,3%
Altro (PA, Servizi alle persone, ecc.)	1.126	6,0%	729	5,1%
<b>Totale</b>	<b>18.703</b>	<b>100,0%</b>	<b>14.297</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Osservatorio Unioncamere sui gruppi di impresa, 2007

A prescindere da quanto rilevato nelle regioni meridionali - che da sempre sono rimaste ai margini delle scelte localizzative di investimenti internazionali e che in alcuni casi (Abruzzo, Basilicata) registrano nel triennio analizzato ulteriori saldi in diminuzione - il calo degli investitori stranieri ha riguardato soprattutto il Nord-Ovest del Paese e con saldi minori, ma comunque in calo, anche il Nord-Est.

**Distribuzione geografica delle imprese partecipate nei gruppi con capogruppo all'estero**  
*Confronto fra il 2003 e il 2005*

	2003		2005	
	val. ass.	distr. %	val. ass.	distr. %
Piemonte	1.154	6,2%	835	5,8%
Valle d'Aosta	44	0,2%	7	0,1%
Lombardia	8.648	46,2%	6.827	47,8%
Trentino Alto Adige	477	2,6%	263	1,8%
Veneto	1.757	9,4%	1.304	9,1%
Friuli Venezia Giulia	320	1,7%	138	1,0%
Liguria	495	2,6%	229	1,6%
Emilia Romagna	1.579	8,4%	1.173	8,2%
Toscana	975	5,2%	668	4,7%
Umbria	153	0,8%	115	0,8%
Marche	256	1,4%	173	1,2%
Lazio	2.037	10,9%	1.926	13,5%
Abruzzo	124	0,7%	58	0,4%
Molise	19	0,1%	8	0,1%
Campania	274	1,5%	235	1,6%
Puglia	117	0,6%	100	0,7%
Basilicata	29	0,2%	9	0,1%
Calabria	32	0,2%	38	0,3%
Sicilia	123	0,7%	101	0,7%
Sardegna	90	0,5%	89	0,6%
<b>Totale</b>	<b>18.703</b>	<b>100,0%</b>	<b>14.297</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Osservatorio Unioncamere sui gruppi di impresa, 2007

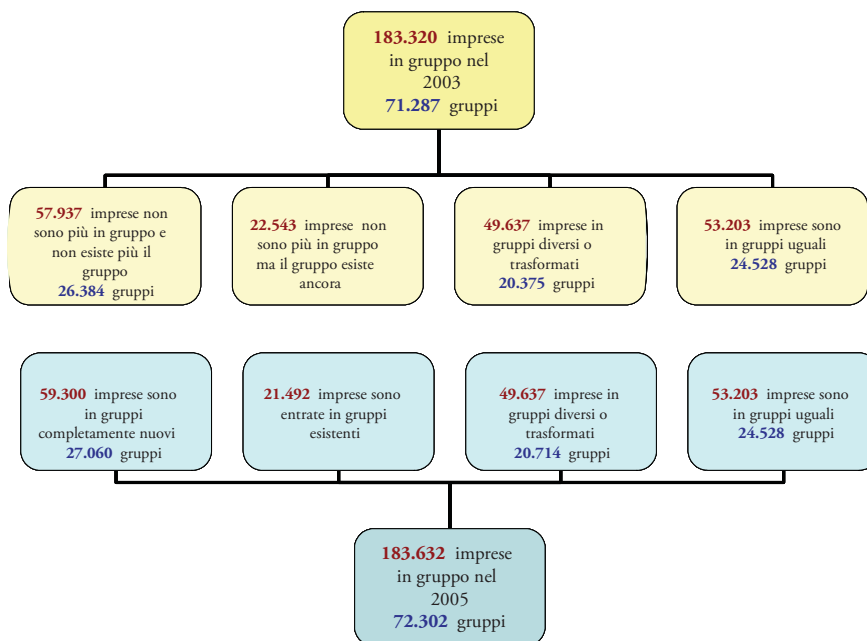
Confrontando l'evoluzione complessiva dei gruppi tra il 2003 e il 2005, emerge un'apparente stabilità nella diffusione di questa formula organizzativa in Italia. C'erano 183.320 imprese in 71.287 gruppi nel 2003, sono 183.632 le imprese appartenenti ai 72.302 gruppi del 2005: in altri termini, poco più dell'uno per cento dei gruppi in più e un incremento nel numero delle società di sole 312 unità. Ma se si analizza il fenomeno più approfonditamente emerge uno scenario estremamente dinamico, caratterizzato da un massiccio flusso di imprese che entrano ed escono da aggregazioni di maggioranza. Solo il 29% delle imprese nel 2005 si trova all'interno di gruppi formati esattamente

come due anni prima, mentre una percentuale analoga, il 27%, si trova in aggregazioni che hanno subito una trasformazione nella loro composizione, oppure hanno cambiato il gruppo di appartenenza. Quasi 58.000 imprese (il 31,6%) presenti nel 2003 non sono più in gruppo nel 2005, determinando la scomparsa dei 26.384 gruppi che contribuivano a formare; a queste si aggiungono le 22.543 imprese (12,3%) che sono uscite dal gruppo, senza però che la loro fuoriuscita comportasse lo scioglimento dell'intero gruppo.

Per ogni 100 imprese in gruppo nel 2003, 44 non risultano più farvene parte nel 2005, sostituite da imprese che hanno dato vita a nuovi gruppi (59.300 imprese in 27.060 nuove aggregazioni) o da società che sono entrate in gruppi pre-esistenti (21.492 imprese).

Un processo di trasformazione della struttura dei gruppi che si riflette anche sulla loro distribuzione territoriale e settoriale. Vi è una sostanziale tenuta del numero delle imprese in gruppo nell'Italia occidentale, una flessione sostenuta nel Nord-Est (-8,4%), un aumento nell'Italia centrale e, soprattutto, nel Mezzogiorno. Nonostante la maggior dinamica di alcune regioni del Sud, la geografia dei gruppi vede una concentrazione ancora molto forte nella dorsale che parte da Lombardia e Veneto, attraversa Emilia

### Flussi in uscita e in entrata nei gruppi d'impresa Confronto fra il 2003 e il 2005



Fonte: Osservatorio Unioncamere sui gruppi di impresa, 2007

Romagna e Toscana per terminare quindi nel Lazio. Rispetto al 2003, sembra profilarsi uno slittamento di questa dorsale lungo il Tirreno verso Sud, con la fuoriuscita del Piemonte e l'ingresso della Campania. Se, da un lato, il diffondersi dell'aggregazione in gruppo anche nelle regioni dell'Italia meridionale e insulare costituisce un fenomeno da valutare con attenzione, occorre, al contempo, rilevare i saldi negativi registrati in molte aree del Centro e del Nord.

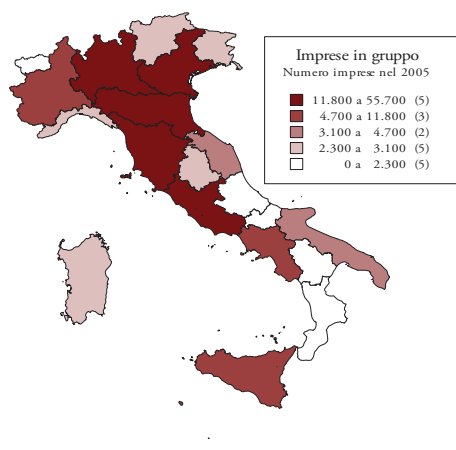
### Tassi di uscita, di permanenza, di entrata e saldi delle imprese in gruppo, per area geografica Variazioni fra il 2003 e il 2005

	Tasso di uscita	Tasso di permanenza	Tasso di entrata	Saldo
Nord-Ovest	41,7%	58,3%	40,7%	-1,0%
Nord-Est	43,4%	56,6%	35,0%	-8,4%
Centro	45,1%	54,9%	48,9%	3,8%
Sud Isole	49,4%	50,6%	63,6%	14,3%
<b>Italia</b>	<b>43,9%</b>	<b>56,1%</b>	<b>44,1%</b>	<b>0,2%</b>

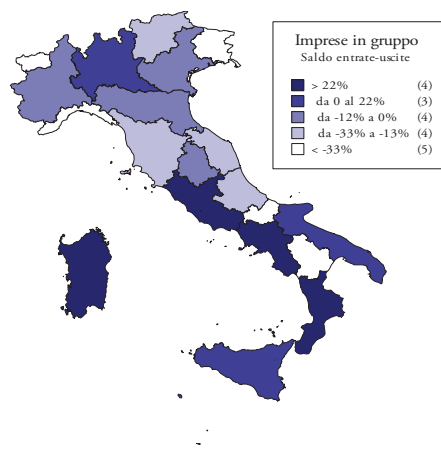
Fonte: Osservatorio Unioncamere sui gruppi di impresa, 2007

### Distribuzione dei gruppi per regione e saldi tra imprese in entrata e imprese in uscita

Distribuzione delle imprese in gruppo per regione nel 2005



Dinamica delle imprese in gruppo nel periodo 2003-2005



Fonte: Osservatorio Unioncamere sui gruppi di impresa, 2007



Non è solo la geografia dei gruppi a cambiare: anche la loro articolazione settoriale si presenta in continua evoluzione. All'interno dell'industria, crescono il comparto dell'energia e quello delle costruzioni, mentre registrano consistenti flessioni l'industria estrattiva e il manifatturiero nel suo complesso. Diminuiscono le imprese in gruppo nell'agricoltura, mentre restano sostanzialmente invariate, dal punto di vista numerico, nel commercio. Nel terziario sono le imprese dei servizi alla produzione quelle che mettono a segno i tassi di crescita più elevati.

**Tassi di uscita, di permanenza, di entrata e saldi delle imprese in gruppo, per settore di attività**  
*Variazioni fra il 2003 e il 2005*

	Tasso uscita	Tasso permanenza	Tasso entrata	Saldo
Agricoltura e Pesca	50,3%	49,7%	42,1%	-8,3%
Estrazione minerali	57,4%	42,6%	30,7%	-26,7%
Manifatturiero	47,2%	52,8%	33,5%	-13,6%
Energia	37,1%	62,9%	44,4%	7,3%
Costruzioni	46,8%	53,2%	59,2%	12,5%
Commercio	45,7%	54,3%	45,7%	0,0%
Trasporti e comunicazioni	45,6%	54,4%	41,3%	-4,3%
Intermediazione finanziaria	37,8%	62,2%	36,6%	-1,1%
Servizi alle imprese	40,9%	59,1%	47,0%	6,0%
PA, istruzione, sanità e altri servizi	38,7%	61,3%	39,4%	0,6%
<b>Totale</b>	<b>43,9%</b>	<b>56,1%</b>	<b>44,1%</b>	<b>0,2%</b>

Fonte: Osservatorio Unioncamere sui gruppi di impresa, 2007

Per quanto riguarda il comparto manifatturiero, la diminuzione ha interessato tutti i settori, con una maggiore intensità nel caso della gomma-chimica e del "sistema moda".

**Tassi di uscita, di permanenza, di entrata e saldi delle imprese in gruppo: settori dell'industria manifatturiera**  
*Variazioni fra il 2003 e il 2005*

	Tasso uscita	Tasso permanenza	Tasso entrata	Saldo
Alimentare	50,5%	49,5%	38,6%	-11,9%
Chimica, gomma, plastica	46,2%	53,8%	28,4%	-17,8%
Legno, arredamento, carta	43,6%	56,4%	37,7%	-5,9%
Metalmecanica	46,3%	53,7%	34,0%	-12,3%
Sistema Moda	48,2%	51,8%	32,2%	-15,9%
Altre industrie manifatturiere	51,1%	48,9%	31,3%	-19,8%
<b>Totale</b>	<b>47,2%</b>	<b>52,8%</b>	<b>33,5%</b>	<b>-13,6%</b>

Fonte: Osservatorio Unioncamere sui gruppi di impresa, 2007

## 7. L'evoluzione dei sistemi di piccola, media e grande impresa nelle province italiane

Negli ultimi cinque anni è tornato a farsi particolarmente vivace il dibattito politico-economico sulle prospettive competitive del modello di sviluppo del nostro Paese. In particolare, questo dibattito - mai abbandonato dal punto di vista scientifico dalle diverse scuole degli economisti - è tornato a focalizzarsi sui temi della dimensione delle imprese italiane (troppo piccole per affrontare l'economia della globalizzazione) e sulla loro specializzazione, troppo concentrata nelle produzioni tipiche del *Made in Italy* (alimentare, tessile, abbigliamento, pelli e calzature, legno-arredo, meccanica strumentale ecc.), giudicate "mature" e destinate alle sole economie dei Paesi emergenti, con basso costo del lavoro.

I Rapporti Unioncamere del 2005 e del 2006 hanno tentato di fornire elementi di analisi "controcorrente" rispetto alle tesi prevalenti sintetizzate nelle immagini del "declino economico" e "nanismo imprenditoriale": portando l'attenzione sul tema dei gruppi d'impresa, sulle medie imprese industriali (leader internazionali proprio nei settori tradizionali di specializzazione del Made in Italy), sulla nuova organizzazione delle filiere produttive che attraversa i territori e modifica gli assetti distrettuali, consentendo in tal modo anche al sistema delle piccole imprese e dell'artigianato "di qualità" di competere sui mercati.

La capacità di ripresa che il nostro sistema produttivo sta oggi dimostrando specialmente sul versante delle esportazioni (come evidenziano anche i dati presentati nelle pagine successive di questo *Rapporto*), pur in assenza delle cosiddette "svalutazioni competitive", sta rimettendo su un binario più equilibrato tutto il dibattito pubblico e diversi economisti stanno rivedendo parzialmente le loro tesi (almeno sui temi della specializzazione settoriale). Nello stesso tempo, alcune grandi imprese sono riuscite a rientrare in gioco (tra il 2005 e il 2006) come grandi *player* internazionali, grazie a scelte d'investimento tese a privilegiare il *core business*, l'innovazione di prodotto e la presenza stabile (attraverso acquisizioni, fusioni, accordi commerciali, insediamenti produttivi, insediamenti commerciali) sui mercati internazionali.

Per comprendere le modificazioni in atto (su scala territoriale, settoriale e dimensionale), il Centro studi Unioncamere ha rielaborato i dati delle imprese e dell'occupazione relativi all'universo delle unità appartenenti ai settori dell'industria manifatturiera e dei servizi alle imprese secondo una segmentazione focalizzata sulla caratterizzazione dimensionale provinciale. Tale attività di analisi ha lo scopo di fornire una lettura aggiornata del territorio italiano, basata sui modelli organizzativi-imprenditoriali prevalenti (della piccola, media e grande impresa) e sulle specializzazioni settoriali che attraverso di loro si vanno affermando, con riferimento esclusivo al settore manifatturiero e ai servizi ad esso collegati nel campo della logistica, dell'ICT, della ricerca e sviluppo, della consulenza professionale, delle attività immobiliari, delle attività operative di manutenzione e pulizia.

Il presupposto di questo approccio di segmentazione del territorio nazionale in aree economicamente significative è che, se un territorio è strutturalmente legato ad un mag-

gior 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<sup>3</sup>. La caratterizzazione organizzativa dell'impresa derivante dalla dimensione viene trasferita però - e qui va ricercata la specificità della rappresentazione del territorio proposta in queste pagine - anche alle diverse unità locali disperse nelle varie province italiane, indipendentemente dalle dimensioni di queste ultime<sup>4</sup>. Per questo motivo, nella segmentazione dei territori sono stati localizzati gli addetti secondo la collocazione delle unità locali, attribuendo però a queste ultime la classe dimensionale delle imprese di appartenenza, mentre l'attività svolta resta un attributo di unità locale. 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. La metodologia, brevemente descritta in nota<sup>5</sup>, è stata applicata per tre annualità (1996, 2001, 2004) al fine di analizzare sia

3 Questo lavoro prende spunto dal filone interpretativo adottato, in chiave storica, dal saggio di G. Becattini e F. Coltorti, "Aree di grande impresa ed aree distrettuali nello sviluppo post-bellico dell'Italia: un'esplorazione preliminare", in *Rivista Italiana degli Economisti*, n. 2004/1, Il Mulino. Le metodologie e, conseguentemente, i risultati della segmentazione provinciale sono, tuttavia, differenti.

4 Esempificando, 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.

5 L'analisi del Centro Studi Unioncamere ha avuto come base l'elaborazione dei dati delle imprese e delle loro unità locali (di fonte Camere di Commercio 1996-2004 e Istat, Censimenti 1996, 2001 e Archivio Asia 2004) insediate nelle province italiane negli anni 1996, 2001 e 2004, classificate in base alla dimensione d'impresa. Il presupposto assunto è che la caratterizzazione organizzativa delle unità produttive insediate su un determinato territorio dipenda dalla dimensione complessiva dell'impresa a cui esse appartengono. Per questo motivo, territorializzando l'occupazione l'attributo dimensionale viene mutuato dall'impresa di appartenenza mentre la localizzazione e l'attività economica dall'unità locale che risiede nell'area di interesse. Il campo di osservazione considerato dal punto di vista dell'attività economica è stato individuato nell'industria (con riferimento alle divisioni Ateco 15-37) e nei servizi alle imprese (con riferimento alle divisioni Ateco 60-64 e 71-74). L'analisi non ha riguardato, pertanto, i settori agricoltura, costruzioni, commercio e turismo, finanza e credito, servizi alle persone. L'individuazione della caratterizzazione dimensionale di un'area avviene attraverso il calcolo di un indice di specializzazione che confronta la quota occupazionale di una determinata dimensione in una certa area con la medesima quota a livello nazionale. Le soglie dimensionali individuate sono le seguenti: Piccola impresa (1-49 addetti); Media impresa (50-499 addetti); Grande impresa (>=500 addetti). Le aree prescelte per il confronto sono le province, numerate con codice da 001 a 103 (il numero del province al 2004) ed il *benchmark* di confronto la distribuzione nazionale per le varie soglie dimensionali nei diversi anni. Ad esempio: l'indice di specializzazione delle piccole imprese per ciascuna area è stato calcolato come rapporto tra la quota di addetti nelle piccole imprese dell'area e la quota di addetti alle piccole imprese nazionale. Una volta individuata la dimensione caratteristica del territorio, intesa come 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, alla 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 in province diverse da quella considerata.

il più recente segmento di appartenenza del territorio, sia l'evoluzione di quei territori che nell'arco di circa un decennio hanno variato il loro posizionamento.

Sulla base di questa metodologia di segmentazione, nel 2004 il territorio nazionale può essere ripartito in 45 province a prevalenza di Piccola Impresa, 27 province a prevalenza di Media impresa e 31 province a prevalenza di Grande Impresa.

Di seguito verrà descritta analiticamente l'appartenenza delle province a ciascun segmento, individuata sulla base della procedura statistica seguita. Verrà altresì illustrata l'evoluzione nel tempo (dal 1996 al 2004) della caratterizzazione dimensionale e settoriale delle singole province. Nell'interpretazione di questa dinamica, sulla quale il Centro Studi Unioncamere effettuerà ulteriori approfondimenti, va tenuto conto in particolare dei settori di attività economica che, come sopra anticipato, sono stati presi in considerazione dall'analisi: per quanto riguarda l'industria, viene infatti presa in esame tutta l'industria manifatturiera; per quanto riguarda i servizi, si analizzano esclusivamente i settori dei servizi alla produzione, con specifico riferimento ai trasporti (esclusi quelli riferiti soltanto ai passeggeri), all'informatica, alle telecomunicazioni, al terziario avanzato (R&S, pubblicità, attività legali, contabilità, selezione del personale, ecc.) e ad alcune tipologie di servizi a carattere "operativo" destinati alle imprese (immobiliari, noleggio attrezzature, servizi di pulizia, ecc.). L'individuazione dei settori operata ha come principale obiettivo l'evidenziazione delle relazioni esistenti tra industria e servizi alla produzione, nonché la loro evoluzione nel tempo<sup>6</sup>. I passaggi di alcune province da caratterizzazioni industriali a caratterizzazioni terziarie (con riguardo soltanto ai settori sopra individuati) possono sottendere, quindi, a fenomeni diversi, quali ad esempio l'esternalizzazione di servizi precedentemente svolti all'interno dell'industria oppure l'accresciuto ruolo di imprese di *public utilities* nel mercato locale.

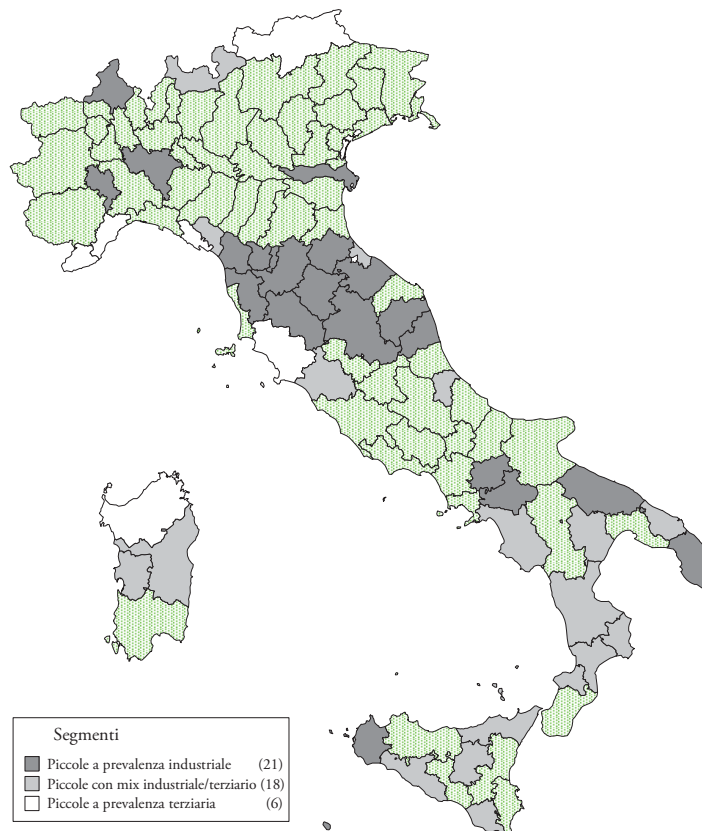
Più in dettaglio, tra le 45 province di Piccola impresa si distinguono:

- 21 province di piccola impresa a prevalenza industriale: sono province caratterizzate da una rilevante quota relativa occupazionale legata alle imprese di piccola dimensione ma con una prevalente vocazione industriale. Il nucleo più rilevante è situato nel Centro Italia con 11 province (Arezzo, Ascoli Piceno, Firenze, Lucca, Macerata, Perugia, Pesaro-Urbino, Pisa, Pistoia, Prato, Siena) che senza soluzione di continuità spaccano a metà la penisola collegando il Tirreno con l'Adriatico e abbracciando quasi per intero le Regioni Toscana, Umbria e Marche. Nel Sud Italia sono rintracciabili 5 province con questa caratterizzazione (Avellino, Benevento, Bari, Lecce e Trapani). E 5 sono anche le province del Nord (3 nel Nord-Ovest, cioè Pavia, Asti e Verbano-Cusio Ossola, e 2 nel Nord-Est, cioè Forlì-Cesena e Rovigo). I distretti industriali del Centro-Sud, in sostanza sono identificabili all'interno di questo segmento. Complessivamente, facendo riferimento al solo settore industriale, il 14,5% del valore aggiunto e il 13,5% dell'export italiano si concentra in queste province di piccola impresa aree.

<sup>6</sup> L'insieme dei settori esaminati occupava nel 2004 8.373.000 addetti, una quota pari cioè al 51% degli occupati complessivi delle aziende private. Le unità locali considerate assommavano a 1.794.000, ossia il 38% del totale.

- 6 province di piccola impresa a prevalenza terziaria: come nel precedente segmento, anche qui prevale la quota relativa occupazionale delle imprese di piccola dimensione ma con una prevalente vocazione terziaria. Di questo insieme fanno parte 3 delle 4 province liguri (Imperia, La Spezia, Savona) cui si aggiungono Bolzano, Grosseto e Sassari. Il reddito pro-capite delle popolazioni che vi fanno parte (pari, nel complesso, a 17,3 migliaia di euro) è significativamente al di sopra della media nazionale.
- 18 province di piccola impresa con mix industriale/terziario: vi è una chiara definizione dimensionale ma non una netta prevalenza tra attività industriali e terziarie. In molti casi si potrebbero definire province de-specializzate e a bassa industrializzazione del

### Le province a prevalenza di Piccola Impresa



Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2007

## Il riposizionamento delle province a prevalenza di Piccola Impresa tra il 1996 e il 2004

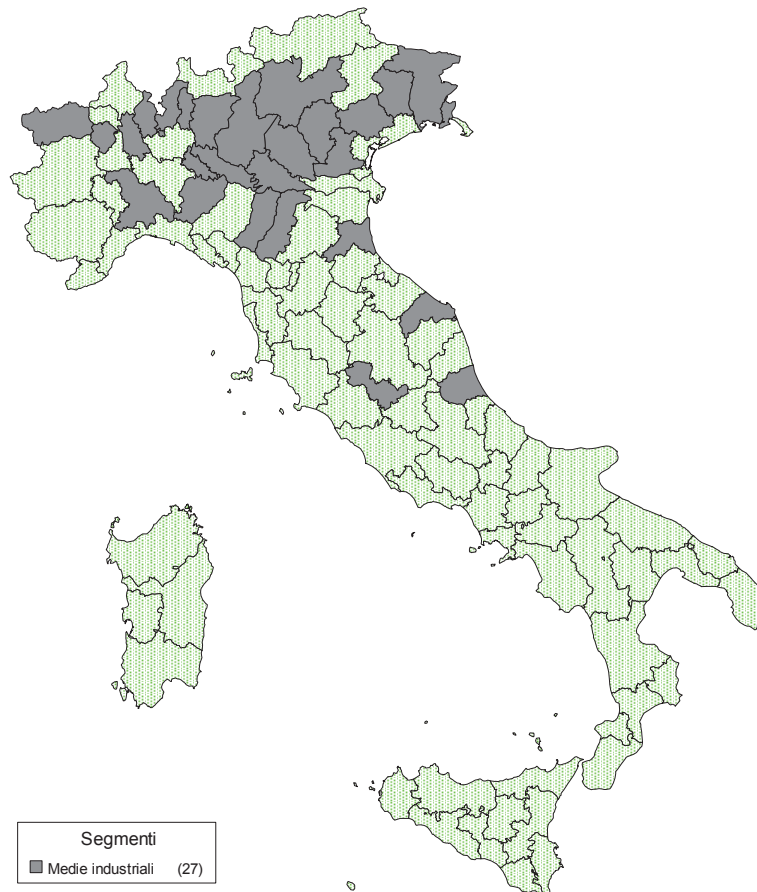
Provincia	Segmento 1996	Segmento 2001	Segmento 2004
Brindisi	Area di grandi imprese esogena a prevalenza industriale	Area di piccole imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario
Catanzaro	Area di grandi imprese esogena a prevalenza terziaria	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario
Massa	Area di piccole imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario
Matera	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario	Area di medie imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario
Messina	Area di grandi imprese esogena a prevalenza terziaria	Area di grandi imprese esogena a prevalenza terziaria	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario
Nuoro	Area di piccole imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario
Pescara	Area di piccole imprese a prevalenza industriale	Area di grandi imprese esogena a prevalenza terziaria	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario
Ragusa	Area di piccole imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario
Rimini	Area di piccole imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario
Salerno	Area di piccole imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario
Sondrio	Area di piccole imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario
Viterbo	Area di piccole imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario
Bolzano	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario	Area di grandi imprese esogena a prevalenza industriale	Area di piccole imprese a prevalenza terziaria
Grosseto	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario	Area di piccole imprese a prevalenza terziaria
La Spezia	Area di grandi imprese esogena a prevalenza industriale	Area di grandi imprese esogena a prevalenza industriale	Area di piccole imprese a prevalenza terziaria
Sassari	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario	Area di piccole imprese con mix industriale/terziario	Area di piccole imprese a prevalenza terziaria
Savona	Area di grandi imprese esogena a prevalenza terziaria	Area di piccole imprese a prevalenza terziaria	Area di piccole imprese a prevalenza terziaria
Asti	Area di medie imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese a prevalenza industriale
Macerata	Area di medie imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese a prevalenza industriale
Pavia	Area di medie imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese a prevalenza industriale
Verbano-Cusio-Ossola	Area di medie imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese a prevalenza industriale	Area di piccole imprese a prevalenza industriale

Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2007

mezzogiorno. Di questo insieme fanno parte, infatti, 4 province siciliane (Agrigento, Enna, Messina e Ragusa); 4 province calabresi (Catanzaro, Cosenza, Crotona, Vibo Valentia); 2 sarde (Nuoro e Oristano) e altre 3 province meridionali (Salerno, Brindisi e Matera). Infine, il segmento in questione comprende 6 province del Centro-Nord in cui sono in atto fenomeni di trasformazione del modello produttivo, tra loro peraltro eterogenei: si tratta delle province di Sondrio, Rimini, Massa-Carrara, Viterbo e Pescara.

Per quanto riguarda la dinamica del posizionamento delle singole province di Piccola Impresa, si fornisce, di seguito, una tabella riassuntiva delle aree che nel 1996 o nel 2001 venivano caratterizzate da un segmento diverso rispetto a quello più recente del 2004.

### Le province a prevalenza di Media Impresa



Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2007

Le 27 *province di Media Impresa* hanno tutte una caratterizzazione industriale. Si tratta di 12 province delle Regioni del Nord-Ovest (Alessandria, Biella, Novara, Aosta, Bergamo, Brescia, Como, Cremona, Lecco, Lodi, Mantova, Varese); 12 province del Nord-Est (Padova, Treviso, Verona, Vicenza, Trento, Udine, Pordenone, Gorizia, Modena, Piacenza, Ravenna, Reggio Emilia); due del Centro (Ancona e Terni) ed 1 sola del Sud (Teramo). Va tuttavia specificato che la presenza di medie imprese industriali appare significativa anche in altre province italiane, le quali, a differenza di queste 27, non ne risultano però statisticamente caratterizzate in termini di modello di sviluppo.

La specificità del modello economico centrato sulla media impresa si conferma, così, caratteristica di sette aree regionali settentrionali (Valle d'Aosta, Piemonte orientale, Lombardia, Triveneto ed Emilia Romagna), con qualche propaggine sul versante adriatico (Marche e Abruzzo) e in Umbria.

Complessivamente, facendo riferimento al solo settore industriale, il 36,6% del valore aggiunto e il 42,1% dell'export italiano si concentra in queste aree.

Osservando le modificazioni verificatisi negli anni 1996-2004 in alcune delle province attualmente posizionate nel segmento della Media Impresa, si possono rilevare evoluzioni piuttosto interessanti.

Alessandria nel 1996 era classificabile come area di grandi imprese esogene a prevalenza industriale, in virtù di consistenti localizzazioni di stabilimenti dipendenti da grandi imprese provenienti dal vicino Nord-Ovest (quota occupazione esogena 38%) e dal Centro (quota occupazione esogena 37%). Tra il 1996 ed il 2001 il forte cambiamento: le imprese delocalizzatrici lasciano il passo alle medie imprese a prevalenza industriale. Questa tendenza viene confermata anche nel periodo tra il 2001 ed il 2004 con un'ulteriore piccola spinta verso la specializzazione industriale.

Anche Terni segue un percorso che ha le sue origini in un segmento di grande impresa: nel 1996 questa provincia risulta come un'area di grandi imprese a prevalenza industriale; successivamente, tra il 1996 ed il 2001, l'area viene caratterizzata da grandi imprese con sede direzionale fuori provincia; nel medesimo periodo viene anche "terziarizzata", senza però arrivare a perdere la sua caratteristica industriale. Nel periodo che va dal 2001 al 2004 un nuovo cambiamento, con l'abbandono delle imprese extra-provinciali e la corrispondente crescita relativa del peso degli occupati nelle medie imprese. Terni, così, internalizza occupati e diviene area di medie imprese a prevalenza industriale.

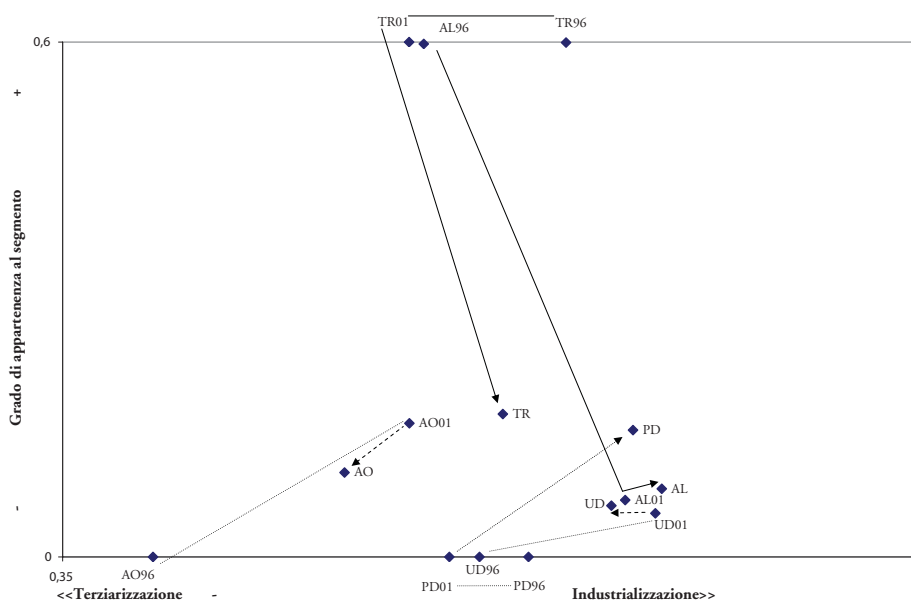
Nel 1996 Aosta si caratterizzava come area di piccole imprese a prevalenza terziaria; tra il 1996 ed il 2001 la regione assiste a una crescita della quota relativa degli occupati nelle medie imprese. La conseguenza è una maggiore industrializzazione della provincia, caratterizzata pertanto da un nuovo segmento divenendo area di medie imprese a prevalenza industriale (da valutare, tuttavia, alla luce della dimensione contenuta delle attività economico-produttive di questa provincia). Nel periodo successivo, tra il 2001 ed il 2004, Aosta mantiene il posizionamento precedente, si assiste però ad una moderata ri-terziarizzazione dell'area.



Padova nel 1996 è area di piccole imprese a prevalenza industriale (tipicamente distrettuale), posizione che manterrà sino al 2001 pur in presenza di una moderata terziarizzazione. Tra il 2001 ed il 2004 cresce la quota relativa degli occupati nelle medie imprese e Padova fa il salto dimensionale, caratterizzandosi come area di medie imprese a prevalenza industriale e accrescendo, di conseguenza, la propria vocazione industriale. Anche Udine segue una traiettoria simile: nel 1996 si caratterizzava ancora come area di piccole imprese a prevalenza industriale, ma già tra il 1996 ed il 2001 avviene l'evoluzione verso il segmento delle medie imprese a prevalenza industriale. Tale posizionamento è confermato anche tra il 2001 ed il 2004, con una lieve spinta verso la terziarizzazione dell'area.

Nei 5 casi provinciali appena descritti (gli unici ad essere caratterizzati da un passaggio al modello della media dimensione nel 2001 o nel 2004) si trova, in qualche modo, esemplificata l'affermazione del modello della provincia di media impresa come esito di due distinti processi evolutivi: il primo, essenzialmente basato su fenomeni di

### Il riposizionamento delle province a prevalenza di Media Impresa tra il 1996 e il 2004



1 Per comprendere il significato di una determinata collocazione si deve individuare la collocazione in altezza come più o meno marcata caratterizzazione di area di Media Impresa, mentre spostandosi da sinistra verso destra si passa da una maggiore presenza di terziario a una maggiore presenza di industria.

Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2007

gerarchizzazione, affonda le sue radici in alcuni storici distretti industriali del Nord-Est e del Nord-Ovest; il secondo vede il rilancio di una tradizione industriale locale (portata dalla grande impresa), ricca quindi di conoscenze e competenze, ma in precedenza soggetta a decisioni strategiche assunte fuori dal territorio.

Per quanto riguarda le 31 aree a prevalenza del modello di Grande Impresa, si possono distinguere 18 province a prevalenza industriale e 13 province a prevalenza terziaria. In particolare:

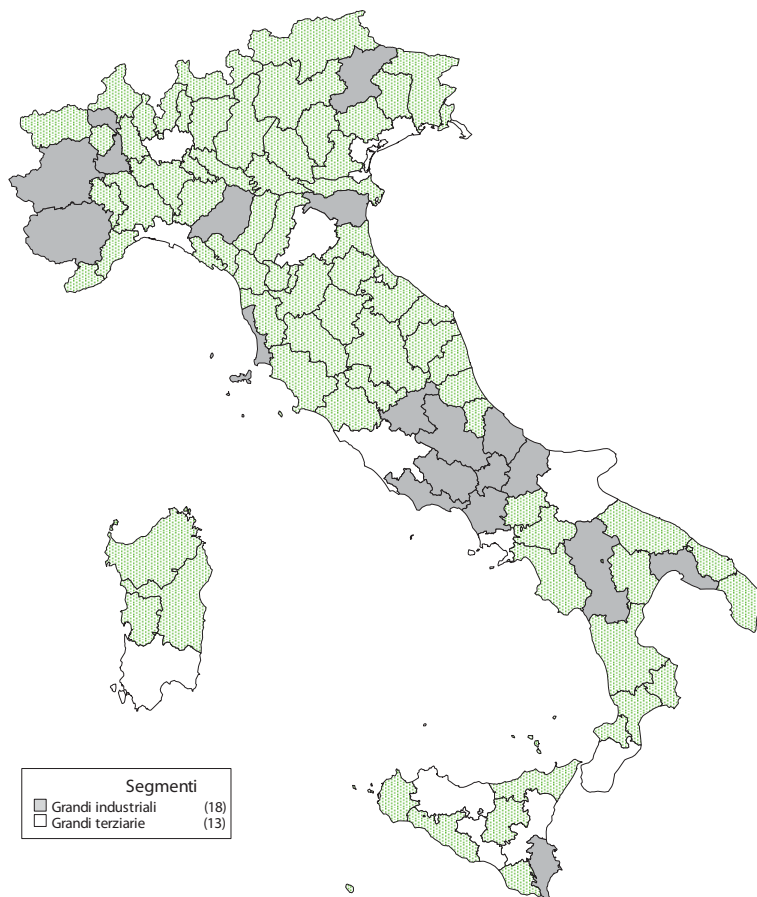
- le 18 *province caratterizzate dalla Grande Impresa industriale* sono Torino, Cuneo, Vercelli, Belluno, Parma, Ferrara, Livorno, Frosinone, Latina, Rieti, Chieti, L'Aquila, Caserta, Campobasso, Isernia, Potenza, Taranto e Siracusa. Per la maggior parte delle province del Centro-Sud si tratta di insediamenti industriali che hanno fuori dal proprio territorio la sede direzionale;
- le 13 *province di Grande Impresa a prevalenza terziaria* risultano caratterizzate da una consistente quota relativa occupazionale legata ad imprese con più di 500 dipendenti operanti nei settori dei servizi alla produzione. Di questo insieme fanno parte le 2 più grandi aree metropolitane, dove si concentra buona parte della "intelligenza terziaria" del Paese (Milano e Roma), altre 7 province dell'Italia meridionale o insulare (Cagliari, Catania, Foggia, Napoli, Palermo, Reggio Calabria e Caltanissetta) e 4 province dell'Italia settentrionale (Genova, Bologna, Trieste, Venezia). La caratterizzazione terziaria e di grande imprese appare legata, in diversi di questi casi, alla presenza di infrastrutture (in particolare quelle portuali) su cui insistono rilevanti attività economiche, anche con sede direttiva extra-provinciale. Si evidenziano poi situazioni di aree in cui la caratterizzazione di grande impresa terziaria è determinata dalla presenza di importanti società legate ai settori dell'ICT, da aziende operanti nei servizi pubblici o in altri comparti dei servizi alle imprese.

Numerose e significative le modificazioni verificatisi negli anni 1996-2004 in alcune delle province attualmente posizionate nei segmenti della Grande Impresa.

Il grafico di seguito riportato illustra in maniera sintetica le variazioni dei posizionamenti delle province attualmente classificate di Grande Impresa, in funzione delle scelte strategiche effettuate nel tempo dalle imprese sul territorio.

Bologna nel 1996 si caratterizzava come provincia a prevalenza di medie imprese industriali. Tra il 1996 ed il 2001 si assiste a una prima forte trasformazione, durante la quale l'area viene terziarizzata soprattutto a opera di grandi imprese con sede fuori dalla provincia, che da sole detenevano quote pari al 50% degli addetti (solo il 28% faceva riferimento ad imprese con sede in provincia). Tra il 2001 ed il 2004, pur confermando il posizionamento nel segmento delle Grandi Imprese terziarie, si consolidano sul territorio i centri direzionali e gli occupati delle grandi imprese bolognesi passano pertanto dal 28% al 51% (con un ruolo non marginale svolto da grandi imprese cooperative e da alcune *public utilities*). Un percorso diverso quello Chieti, che nel 1996 si presentava come un'area di medie imprese a prevalenza industriale. Tra il 1996 e il 2001 si assiste in questa provincia a una crescita dimensionale: si afferma il modello della Grande Impresa ma, questa volta, non accompagnata da uno spostamento verso il

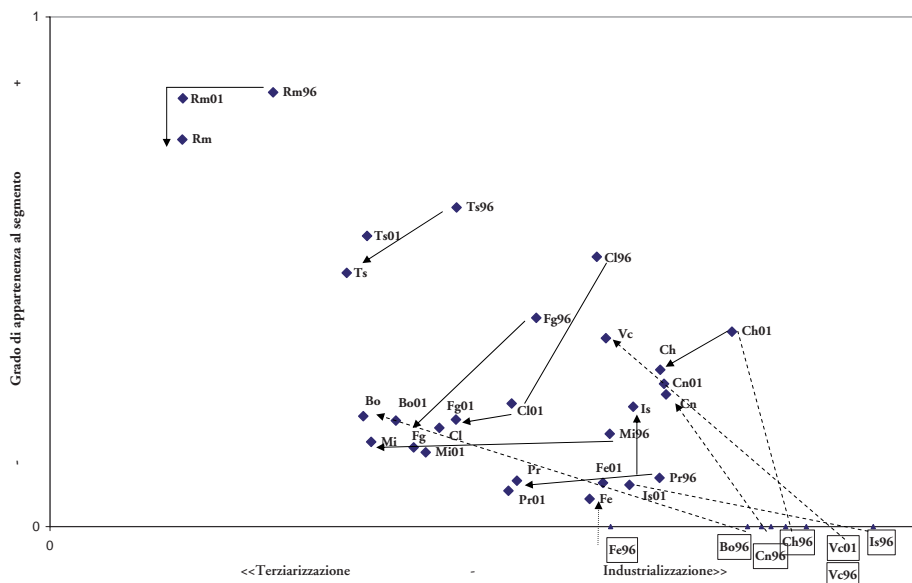
## Le province a prevalenza di Grande Impresa



Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2007

terziario ed effettuato tutto a opera di imprese con sede sul territorio. Tra il 2001 ed il 2004 vi è un leggero spostamento verso il terziario, che non fa tuttavia perdere all'area la sua vocazione industriale. Cuneo, come Chieti, nel 1996 era area di medie imprese a prevalenza industriale. Ma tra il 1996 ed il 2001 si verifica una crescita dimensionale e un leggero spostamento verso il terziario: la quota "endogena" di occupati di grandi imprese è ora del 46%, mentre il restante 54% fa riferimento prevalentemente ad imprese con sede fuori provincia. Tra il 2001 ed il 2004 vi è un ulteriore processo

## Il riposizionamento delle province a prevalenza di Grande Impresa tra il 1996 e il 2004



- 1 Per comprendere il significato di una determinata collocazione si deve, quindi, individuare la collocazione in altezza come più o meno marcata caratterizzazione di area di Grande Impresa – premesso che tutte le aree presenti nel grafico sono caratterizzate da una presenza di grandi imprese più marcata rispetto alle altre classi dimensionali – mentre spostandosi da sinistra verso destra si passa da una maggiore presenza di terziario a una maggiore presenza di industria.

Fonte: Centro Studi Unioncamere nazionale

di rafforzamento territoriale, che porta la quota “edogena” di occupazione intorno al 50%, confermando Cuneo tra le aree a prevalenza relativa di grande impresa. Ferrara nel 1996 è molto lontana dal suo segmento di destinazione finale: parte infatti come area di piccole imprese a prevalenza industriale, ma nel periodo successivo - grazie a delocalizzazioni provenienti da province del Nord (47% degli addetti da imprese con sede nel Nord-Est e 36% da imprese del Nord-Ovest) - diviene area di grandi imprese a prevalenza industriale esogena; successivamente, tra il 2001 ed il 2004, segue un processo di consolidamento sul territorio dei centri direzionali che porta la quota di addetti delle imprese con sede in provincia al 57%, facendone un’area di grandi imprese a prevalenza industriale “endogena”.

Foggia già nel 1996 risulta essere un’area di grandi imprese (a prevalenza industriali) con la sede principale fuori provincia. Tra il 1996 e il 2001 si assiste a una consistente riduzione della quota occupazionale industriale riferita alle grandi imprese extra-provin-

ciali. Di conseguenza, Foggia perde, dunque, la sua vocazione industriale, pur resistendo il modello della grande impresa. Tra il 2001 ed il 2004 si verifica un ulteriore modesto spostamento verso i servizi, confermando come segmento di appartenenza quello della grande impresa a prevalenza terziaria (e con sede fuori provincia). Caltanissetta, come Foggia, già nel 1996 si presentava come provincia di grande impresa a prevalenza industriale (in virtù del polo petrolchimico nazionale ivi insediato). Tra il 2001 ed il 2004 la provincia, pur rimanendo caratterizzata dalla grande impresa, vede la componente terziaria sopravanzare quella industriale (anche per la fase di ristrutturazione che sta interessando il polo petrolchimico di Gela).

Isernia nel 1996 si presenta caratterizzata come un'area di medie imprese a prevalenza industriale. Tra il 1996 e il 2001, ancora grazie a delocalizzazioni di grandi imprese del Nord-Ovest (che detengono una quota di occupazione pari al 79%), l'area cresce come dimensione caratterizzante mantenendo, nel contempo, il suo orientamento industriale. Nel 2001 può essere classificata come area di grandi imprese a prevalenza industriale, posizione che mantiene anche nel periodo successivo fino al 2004, in presenza di un'ulteriore spinta verso la grande dimensione e di un parziale accrescimento dell'occupazione generata da imprese con sede in provincia.

Milano nel 1996 è caratterizzata dal modello della grande impresa a prevalenza industriale e con sede in provincia. Tra il 1996 ed il 2001 si verifica un forte processo di terziarizzazione, che la porta tra le province di grandi imprese a più forte presenza nei servizi, seconda solo a Roma. Questo processo prosegue anche nel periodo successivo, collocando stabilmente Milano tra le aree di grandi imprese a prevalenza terziaria. Roma è caratterizzata sin dal 1996 dalla presenza di grandi imprese a prevalenza terziaria con sede soprattutto nella Capitale. Tra il 1996 ed il 2001 si assiste allo spostamento della sede direzionale di importanti imprese nazionali nell'area nord-occidentale del Paese: la quota di addetti endogeni del segmento di appartenenza passa, quindi, dal 90% del 1996 al 39% del 2001. Nel periodo seguente, tra il 2001 ed il 2004, il fenomeno si inverte e gli addetti endogeni passano dal 39% al 76%, riportando l'area al segmento originario di provincia di grandi imprese a prevalenza terziaria e con sede in provincia.

Particolare è, inoltre, il caso di Parma, che nel 1996 si caratterizza come area di grandi imprese a prevalenza industriale con sede in provincia; tra il 1996 e il 2001 cresce il peso delle imprese con sede in aree del Nord-Ovest (portano la quota di occupazione endogena di Parma dal 76% del 1996 a poco più del 30%) e aumenta nello stesso tempo la componente terziaria. Nel periodo seguente, Parma vede nuovamente crescere al 58% la quota di addetti dipendenti da grandi imprese con sede in provincia: nel 2004 si presenta quindi come provincia di grandi imprese a prevalenza industriale endogena. Trieste nel 1996 si connota come provincia di grandi imprese a prevalenza terziaria con sede nella provincia; successivamente, però, perde la sua "autonomia", con una quota endogena che passa dal 45% del 1996 al 20% del 2001. Tale trasformazione avviene in concomitanza con una ancora più spinta terziarizzazione, che prosegue anche tra il 2001 ed il 2004 collocando Trieste nel segmento delle province di grandi imprese a prevalenza terziaria esogena.

Infine il caso di Vercelli: sia nel Censimento del 1996 che in quello del 2001, questa provincia si inserisce tra quelle caratterizzate dal modello delle medie imprese industriali. Solo tra il 2001 ed il 2004, una serie di attività produttive originate da imprese con sede direzionale in un'altra provincia del Nord-Ovest fa diventare Vercelli (con una quota di occupazione di segmento esogena pari 46%) un'area a prevalenza relativa di grandi imprese industriali esogene.

La segmentazione del territorio nazionale proposta in queste pagine sembra offrire una pluralità di spunti di riflessione. Al di là degli approfondimenti e degli affinamenti che si renderanno certamente necessari, emerge innanzitutto come la concentrazione del modello della piccola impresa distrettuale sia sempre più concentrato in tre regioni dell'Italia centrale: Toscana, Marche e Umbria. Situazioni simili si evidenziano, tuttavia, anche in alcune province meridionali (come, ad esempio, Avellino, Bari e Lecce). Il territorio del Piemonte orientale e, soprattutto, quello lombardo, veneto ed emiliano-romagnolo fanno invece pensare a una evoluzione del modello distrettuale, grazie all'affermazione delle medie imprese in posizione di leadership all'interno dei territori che le hanno generate.

La grande impresa industriale, infine, mantiene un ruolo ancora caratterizzante in alcune province del Nord e anche in diverse aree del Centro-Sud (per lo più come riflesso degli esiti dell'intervento straordinario nel Mezzogiorno). Ma altrove la centralità assunta dal modello della grande impresa è da ricondurre essenzialmente all'accresciuta importanza della componente terziaria: dalla logistica, all'ICT, ai servizi avanzati e operativi per le imprese.

Lungo questo direttrici si sta modificando la geografia economica del Paese.

## Sezione II

Gli effetti  
del riposizionamento strategico  
dell'industria italiana





## 1. Il bilancio delle PMI manifatturiere nel 2006

Nella Sezione precedente di questo Rapporto sono state illustrate le più recenti dinamiche di sviluppo che hanno caratterizzato il settore industriale nel suo complesso, sia in termini di capacità di generare ricchezza che di *performance* di mercato.

Si tratta di andamenti che nel 2006 hanno segnato una netta inversione di tendenza rispetto agli ultimi anni ma che non hanno interessato in egual misura tutti i profili imprenditoriali che compongono il manifatturiero italiano. La comprensione della portata e delle specificità dei fenomeni in atto impone quindi di osservare più in dettaglio le tendenze evolutive delle nostre aziende, a partire dalla componente più numerosa e più rappresentativa dei fenomeni di selezione e riposizionamento oggi ancora in atto: quella costituita dalle unità di piccola e media dimensione (1-500 dipendenti).

Per l'insieme di queste imprese, nel 2006 la produzione è cresciuta rispetto all'anno precedente in ciascun trimestre considerato e, in particolare, nell'ultima parte dell'anno si è registrato un +1,8%.

Tuttavia, le imprese di più piccola dimensione (1-9 dipendenti) stentano ancora ad agganciare il treno della ripresa, come dimostra un tasso di variazione che si è mantenuto ancora di segno negativo per tutto il corso dell'anno.

Le piccole e medie imprese del Nord-Est hanno mostrato i segnali più evidenti di una ritrovata vitalità produttiva (+2,7% nell'ultimo trimestre), mentre il Centro ed il Mezzogiorno si sono caratterizzati per un andamento "contrastato", con una alternanza nel corso dell'anno di periodi di crescita e di riduzione della produzione.

**Andamento tendenziale della produzione delle imprese manifatturiere  
(1-500 dipendenti) nei trimestri dal 2000 al 2006, per ripartizione  
geografica e dimensione dell'impresa**  
*Variatione % rispetto al trimestre dell'anno precedente*

		Produzione								
		Totale	Classi dimensionali				Ripartizioni geografiche			
			- di cui: Artigianato	Imprese 1-9 dip.	Imprese 10-49 dip.	Imprese 50-500 dip.	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e Isole
2000	1° trim	4,7	0,2	-0,8	2,7	7,6	4,0	6,1	5,2	3,0
	2° trim	4,3	2,1	1,2	3,9	6,2	4,8	4,7	2,7	3,7
	3° trim	3,6	2,2	1,0	4,2	4,3	4,2	3,9	2,0	3,1
	4° trim	3,2	1,9	1,1	3,0	4,3	2,9	4,6	2,2	1,9
2001	1° trim	1,2	0,1	-0,6	1,8	1,5	1,5	1,3	1,6	-0,6
	2° trim	1,4	0,2	-0,1	1,2	2,2	1,1	1,2	2,1	2,5
	3° trim	0,2	-1,0	-1,5	0,8	0,3	0,1	0,2	0,1	0,4
	4° trim	-0,3	-1,2	-1,1	-0,5	0,1	-0,8	0,6	-0,8	-0,5
2002	1° trim	-1,4	-2,6	-3,5	-0,7	-1,1	-0,9	-2,0	-1,0	-1,9
	2° trim	-1,2	-2,7	-3,1	-1,6	0,0	-1,6	-0,4	-1,8	-0,9
	3° trim	-2,3	-3,7	-3,2	-3,8	-0,8	-3,3	-1,7	-2,2	-0,7
	4° trim	-0,7	-2,1	-2,3	-1,1	0,3	-1,4	-0,1	-0,5	-0,5
2003	1° trim	-1,6	-4,0	-4,2	-2,6	0,2	-1,7	-0,4	-4,1	-1,6
	2° trim	-2,7	-5,6	-5,2	-4,5	-0,2	-1,8	-3,0	-4,5	-2,3
	3° trim	-2,4	-4,8	-5,7	-2,8	-0,7	-1,6	-2,6	-3,6	-2,5
	4° trim	-1,4	-3,8	-4,1	-2,6	0,6	-1,1	-1,7	-1,9	-1,3
2004	1° trim	-2,2	-4,4	-4,4	-3,4	-0,4	-2,3	-1,6	-3,2	-2,4
	2° trim	-0,8	-3,0	-3,7	-1,1	0,6	0,0	-1,3	-1,2	-1,5
	3° trim	-0,8	-3,0	-3,9	-1,6	1,0	-0,6	-0,5	-1,3	-2,2
	4° trim	-1,2	-2,2	-2,8	-1,9	0,0	-1,7	-0,2	-1,1	-2,0
2005	1° trim	-2,4	-4,2	-4,4	-3,1	-1,0	-2,0	-2,1	-3,5	-3,2
	2° trim	-2,4	-4,7	-4,9	-3,0	-1,0	-2,2	-2,2	-3,0	-2,8
	3° trim	-1,0	-2,4	-2,9	-1,3	0,0	-0,8	-0,4	-1,9	-2,0
	4° trim	-0,6	-1,8	-2,0	-0,8	0,2	-1,1	0,5	-1,1	-1,0
2006	1° trim	0,9	0,6	-2,2	0,7	2,2	1,3	1,6	-1,1	0,0
	2° trim	2,0	0,8	-0,3	1,6	3,2	2,2	2,8	0,5	1,0
	3° trim	1,3	0,1	-1,4	1,5	2,2	2,0	1,7	-0,2	-0,1
	4° trim	1,8	0,7	-1,3	2,4	2,7	2,1	2,7	0,3	0,6

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

A livello settoriale si nota, altresì, come, tranne alcune eccezioni, il quadro generale per il 2006 sia positivo, con settori che hanno evidenziato chiari segnali di miglioramento rispetto al 2005; tra gli altri, il comparto elettronico (+2%), le industrie meccaniche e dei mezzi di trasporto (+2,7%) e quelle della lavorazione dei metalli (+4%). Non brillante, invece, il "Sistema Moda", che presenta una ulteriore riduzione rispetto ai livelli del 2005.

**Andamento tendenziale della produzione delle imprese manifatturiere (1-500 dipendenti) nei trimestri dal 2002 al 2006, per settori di attività economica**  
*Variazione % rispetto al trimestre dell'anno precedente*

		Produzione												
		Settori di attività												
		Totale	Industrie alimentari e delle bevande	Ind. tessili, abbigliamento, cuoio, calzature	Industrie del legno e del mobile	Industrie della carta, stampa, editoria	Petrochimica, ind. farmaceutiche, gomma e plastica	Industrie trattamento minerali non metalliferi	Industrie trattamento metalli e minerali metalliferi	Industrie meccaniche e dei mezzi di trasporto	Ind. delle macch.elettriche ed elettroniche	Energia, gas, acqua e industrie estrattive	Altre industrie manifatturiere	
2002	1° trim	-1,4	1,4	-3,1	-3,1	0,2	0,2	-0,9	-2,4	-0,7	-1,7	0,0	-5,5	
	2° trim	-1,2	-0,4	-3,2	0,3	0,0	-0,1	-0,9	-1,3	-1,5	0,2	1,3	-7,9	
	3° trim	-2,3	-0,1	-4,1	-2,3	-1,6	-0,5	-2,2	-4,2	-0,9	-2,4	-0,4	-6,0	
	4° trim	-0,7	0,5	-2,2	-0,5	-1,8	-1,7	1,5	-1,7	1,0	-0,2	0,7	-2,8	
2003	1° trim	-1,6	-0,3	-4,6	-3,1	-1,0	0,8	-1,2	-0,9	-0,3	-3,8	-0,1	-7,0	
	2° trim	-2,7	-0,3	-10,0	-3,0	-0,1	-0,1	-0,8	-1,6	-0,6	-4,6	1,4	-5,2	
	3° trim	-2,4	0,5	-7,6	-2,5	-0,9	0,3	-1,0	-2,0	-1,7	-3,0	-0,2	-4,9	
	4° trim	-1,4	0,5	-5,2	-0,9	-1,6	1,0	-0,4	-1,1	-1,5	-2,0	0,4	-1,6	
2004	1° trim	-2,2	-1,1	-6,9	-1,2	-1,1	-0,9	-2,5	-2,3	-0,5	-2,2	0,4	-1,6	
	2° trim	-0,8	-1,5	-2,5	-1,4	-2,5	-0,6	-2,7	0,8	0,2	-0,6	1,3	-1,1	
	3° trim	-0,8	-0,9	-4,1	-1,2	-2,3	1,3	-2,5	1,4	0,4	-2,6	0,1	-4,3	
	4° trim	-1,2	-0,9	-4,6	-0,4	0,4	-1,4	-1,6	0,1	-0,9	-0,6	0,1	-1,6	
2005	1° trim	-2,4	-0,5	-7,1	-2,3	-1,6	-2,0	-4,7	-1,9	0,1	-1,8	-0,7	-4,2	
	2° trim	-2,4	0,0	-4,9	-3,1	-2,5	-2,0	-2,0	-2,8	-0,7	-2,7	-0,9	-5,7	
	3° trim	-1,0	0,2	-4,1	-1,9	-1,3	-0,2	-1,2	0,2	-0,1	-1,1	-0,7	-1,5	
	4° trim	-0,6	-0,2	-2,9	-1,5	-1,0	-1,2	-0,4	-0,5	2,2	-0,3	0,1	-1,6	
2006	1° trim	0,9	0,8	-0,9	1,0	0,8	1,4	-0,1	0,9	2,5	1,4	1,1	-4,0	
	2° trim	2,0	2,5	0,1	1,1	-0,8	2,6	0,1	3,3	3,4	3,1	0,4	-3,8	
	3° trim	1,3	-0,1	-1,0	1,4	-0,4	0,7	-0,6	3,0	3,5	2,9	-0,9	-3,2	
	4° trim	1,8	1,4	-0,5	1,3	0,6	2,9	0,9	4,0	2,7	2,0	-2,7	-1,7	

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

Analoghe considerazioni valgono per il fatturato, che nel 2006 evidenzia una netta crescita rispetto ai livelli raggiunti nel 2005 (+2,6% nell'ultimo trimestre). A livello territoriale va comunque sottolineato come, rispetto alla produzione, anche nel Centro e nel Mezzogiorno si sia registrata nel corso dell'anno una sostanziale crescita rispetto al 2005, pur con intensità differenti.

**Andamento tendenziale del fatturato delle imprese manifatturiere (1-500 dipendenti) nei trimestri dal 2000 al 2006, per ripartizione geografica e dimensione dell'impresa**  
*Variazione % rispetto al trimestre dell'anno precedente*

		Fatturato								
		Totale	Classi dimensionali				Ripartizioni geografiche			
			- di cui: Artigianato	Imprese 1-9 dip.	Imprese 10-49 dip.	Imprese 50-500 dip.	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e Isole
2000	1° trim	5,5	0,5	-0,9	3,7	8,7	3,9	7,6	7,3	4,1
	2° trim	4,5	2,1	1,6	3,7	6,8	5,3	5,0	2,4	3,8
	3° trim	4,0	2,1	1,1	4,0	5,5	4,4	4,5	3,0	3,0
	4° trim	3,5	2,0	1,1	3,1	4,8	3,5	4,3	2,7	2,4
2001	1° trim	1,6	0,1	-0,5	2,1	2,0	1,7	1,4	2,5	0,2
	2° trim	1,5	0,3	0,1	1,2	2,2	1,2	0,9	3,0	2,3
	3° trim	0,2	-0,9	-1,2	0,4	0,6	-0,6	0,6	0,7	1,4
	4° trim	-0,6	-1,1	-0,9	-0,6	-0,5	-1,1	0,2	-1,6	-0,1
2002	1° trim	-1,2	-2,5	-3,3	-0,8	-0,6	-0,7	-1,4	-1,1	-2,0
	2° trim	-1,2	-2,9	-3,2	-1,6	-0,1	-2,3	0,0	-0,9	-0,9
	3° trim	-1,8	-3,5	-3,5	-3,2	0,0	-2,9	-1,0	-1,2	-1,2
	4° trim	-0,5	-2,0	-2,1	-1,6	0,9	-1,6	0,8	-0,6	-0,3
2003	1° trim	-1,7	-3,7	-3,7	-2,8	0,0	-1,5	-0,6	-4,0	-2,0
	2° trim	-2,4	-5,4	-5,1	-4,0	0,0	-1,2	-3,1	-4,5	-1,9
	3° trim	-2,4	-4,7	-5,5	-3,1	-0,7	-2,2	-2,3	-3,3	-2,5
	4° trim	-1,6	-3,7	-4,0	-2,7	0,2	-1,7	-1,5	-2,1	-1,1
2004	1° trim	-1,9	-4,3	-4,3	-3,6	0,4	-1,8	-1,1	-3,2	-2,5
	2° trim	-0,4	-3,5	-3,2	-1,2	1,2	0,3	-0,9	-0,9	-1,1
	3° trim	-0,9	-3,2	-3,9	-1,5	0,7	-0,8	-0,4	-1,0	-2,4
	4° trim	-0,9	-1,6	-2,5	-1,6	0,3	-1,2	-0,2	-0,8	-1,9
2005	1° trim	-2,2	-4,2	-4,8	-2,7	-0,7	-1,5	-2,0	-3,4	-3,3
	2° trim	-2,4	-4,3	-5,1	-3,0	-0,7	-2,1	-2,1	-3,6	-2,4
	3° trim	-1,3	-2,9	-2,9	-2,0	-0,2	-1,5	-0,8	-1,8	-1,6
	4° trim	-0,4	-1,7	-1,9	-0,8	0,4	-0,7	0,5	-1,3	-1,0
2006	1° trim	1,0	0,1	-2,3	0,5	2,6	1,0	2,1	-0,7	0,2
	2° trim	1,8	0,6	-0,5	1,3	3,2	1,9	2,7	0,2	1,4
	3° trim	1,5	0,2	-1,5	1,6	2,6	2,1	1,9	0,0	0,4
	4° trim	2,6	1,3	-0,8	3,1	3,5	2,8	3,7	1,2	1,1

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

Nell'ultima parte dell'anno è stato possibile rilevare una dinamica particolarmente sostenuta delle vendite per tutti i settori, ad eccezione del comparto energetico (-1,5%). Per il "Sistema Moda" vale sottolineare che solo a fine anno si è potuto registrare un'inversione di tendenza, visto che le variazioni del fatturato sono state sempre di segno negativo, tranne che nell'ultimo trimestre dell'anno (+0,7%).

**Andamento tendenziale del fatturato delle imprese manifatturiere  
(1-500 dipendenti) nei trimestri dal 2002 al 2006, per settori  
di attività economica**  
*Variazione % rispetto al trimestre dell'anno precedente*

		Fatturato												
		Settori di attività												
		Totale	Industrie alimentari e delle bevande	Ind. tessili, abbigliamento, cuoio, calzature	Industrie del legno e del mobile	Industrie della carta, stampa, editoria	Petrochimica, ind. Farmaceutiche, gomma e plastica	Industrie trattamento minerali non metalliferi	Industrie trattamento metalli e minerali metalliferi	Industrie meccaniche e dei mezzi di trasporto	Ind. delle macchine elettriche ed elettroniche	Energia, gas, acqua e industrie estrattive	Altre industrie manifatturiere	
2002	1° trim	-1,2	0,2	-3,1	-2,5	0,5	1,1	0,8	-1,7	-0,7	-2,1	-0,1	-5,4	
	2° trim	-1,2	-0,6	-3,0	0,0	-0,2	0,9	0,4	-2,2	-1,6	0,2	1,5	-8,0	
	3° trim	-1,8	0,0	-3,9	-1,7	-1,1	-0,6	-0,3	-2,9	-0,9	-1,9	0,8	-6,0	
	4° trim	-0,5	1,5	-1,9	-0,9	-0,2	-1,4	0,1	-1,5	1,1	-0,5	1,5	-3,0	
2003	1° trim	-1,7	0,1	-5,4	-1,7	-1,3	1,2	-1,9	-1,5	-0,2	-3,1	-0,7	-5,8	
	2° trim	-2,4	0,0	-8,1	-3,5	-1,0	0,0	-1,7	-2,0	-0,9	-2,8	2,9	-5,1	
	3° trim	-2,4	0,7	-7,1	-2,9	-0,3	-0,7	-1,0	-1,5	-3,0	-2,9	0,5	-4,9	
	4° trim	-1,6	0,6	-5,1	-1,1	-1,4	-0,1	-1,0	-0,5	-2,5	-2,0	1,0	-2,2	
2004	1° trim	-1,9	-0,6	-6,5	-0,7	-1,6	-0,5	-2,4	-1,7	0,0	-2,1	-0,4	-1,8	
	2° trim	-0,4	-1,3	-3,5	-1,2	-1,2	0,4	-1,7	1,3	1,0	-0,4	1,9	-2,3	
	3° trim	-0,9	-1,1	-2,6	-0,4	-2,4	1,2	-2,0	0,3	-0,4	-2,5	0,4	-3,8	
	4° trim	-0,9	-1,1	-4,5	-0,6	0,3	-1,5	-1,5	0,9	-0,5	0,7	-0,3	-1,6	
2005	1° trim	-2,2	-0,5	-6,0	-2,1	-1,6	-0,5	-4,9	-2,1	0,1	-2,0	-1,5	-4,5	
	2° trim	-2,4	-0,1	-5,9	-2,9	-2,6	-1,9	-2,3	-2,5	0,1	-2,5	-1,2	-5,5	
	3° trim	-1,3	-0,1	-4,3	-1,6	-1,9	0,2	-0,5	-1,2	-0,7	-1,5	0,4	-1,8	
	4° trim	-0,4	-0,2	-3,7	-1,8	-1,0	-0,5	0,2	-0,1	1,9	0,3	1,3	-1,2	
2006	1° trim	1,0	0,8	-0,6	0,4	0,9	1,5	0,9	1,1	2,4	1,9	0,6	-3,9	
	2° trim	1,8	2,1	-0,3	1,3	-0,7	2,8	0,6	3,2	2,8	3,2	0,6	-2,7	
	3° trim	1,5	0,2	-0,9	1,2	-0,2	1,4	-0,2	3,6	3,3	2,4	0,0	-2,2	
	4° trim	2,6	1,7	0,7	1,5	0,9	3,6	1,8	4,5	3,5	3,4	-1,5	-0,6	

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

Analizzando, invece, le *performance* delle imprese per classe dimensionale emerge un quadro molto articolato. Le micro imprese segnano, di fatto, il passo evidenziando per tutto il 2006 livelli sia della produzione che del fatturato in area negativa. Se confrontati con gli quelli raggiunti negli anni precedenti, si può affermare, però, che il rallentamento è meno marcato, segno che la crisi degli ultimi anni sembra gradualmente allontanarsi anche per questa tipologia di imprese.

Le imprese di maggiori dimensioni, invece, nel 2006 evidenziano sempre *performance* migliori rispetto all'anno precedente, contribuendo quindi al positivo risultato fatto registrare dal settore manifatturiero nel suo complesso.

Gli ordinativi sono cresciuti nel 2006 ad un ritmo intenso, in particolare nell'ultima parte dell'anno (+2,2% rispetto al 2005), come testimoniato dagli aumenti rilevanti registrati nelle imprese con oltre 50 dipendenti (+3,2%), nelle imprese del Nord-Est (+3,1%) e in quelle dei comparti della petrolchimica (+3,3%), della meccanica (+3,8%) e delle industrie di produzione dei metalli (+4,1%). Poco dinamici sono apparsi, invece, il Sistema Moda e i comparti manifatturieri residuali, che hanno visto nel complesso una contrazione del proprio portafoglio ordini nel corso dell'anno.

Il quadro positivo finora delineato relativamente al settore manifatturiero nel 2006 viene avvalorato dai segnali di netta ripresa delle vendite sui mercati internazionali. Le esportazioni – che nel 2005 avevano mostrato vitalità, in particolare nell'ultimo trimestre – si sono, infatti, nel 2006 ulteriormente rafforzate, visto che in ogni trimestre si rilevano per l'export oltre 2 punti percentuali in più rispetto allo stesso periodo del 2005.

**Andamento tendenziale delle esportazioni delle imprese  
manifatturiere (1-500 dipendenti) nei trimestri dal 2000 al 2006,  
per ripartizione geografica e dimensione dell'impresa**  
*Variazione % rispetto al trimestre dell'anno precedente*

		Esportazioni								
		Totale	Classi dimensionali				Ripartizioni geografiche			
			- di cui: Artigianato	Imprese 1-9 dip.	Imprese 10-49 dip.	Imprese 50-500 dip.	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e Isole
2000	1° trim	1,9	1,2	0,3	1,2	1,8	2,0	1,9	1,7	1,5
	2° trim	3,6	1,8	1,4	2,4	5,9	4,8	3,4	2,1	2,1
	3° trim	3,0	1,6	1,2	2,6	4,5	3,3	3,5	2,4	2,1
	4° trim	3,4	2,5	1,3	3,1	3,8	3,6	3,6	3,5	1,4
2001	1° trim	1,8	0,7	0,3	1,5	2,1	1,6	1,3	3,4	2,1
	2° trim	2,0	1,2	1,1	1,4	2,3	2,3	0,8	3,4	3,3
	3° trim	1,8	-0,4	0,1	0,3	2,5	2,6	0,8	1,2	2,2
	4° trim	0,0	-0,2	-0,9	0,0	0,0	0,1	0,5	-1,0	-1,8

(segue)

*(segue)* **Andamento tendenziale delle esportazioni delle imprese manifatturiere (1-500 dipendenti) nei trimestri dal 2000 al 2006, per ripartizione geografica e dimensione dell'impresa**  
*Variazione % rispetto al trimestre dell'anno precedente*

		Esportazioni								
		Classi dimensionali				Ripartizioni geografiche				
	Totale	- di cui: Artigianato	Imprese 1-9 dip.	Imprese 10-49 dip.	Imprese 50-500 dip.	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e Isole	
2002	1° trim	-1,0	-1,9	-4,2	-0,3	-1,0	-0,8	-2,0	0,5	-0,8
	2° trim	0,2	-0,2	-1,4	1,1	-0,1	0,2	0,4	-0,4	0,1
	3° trim	-0,1	-2,5	-1,7	0,1	-0,1	0,0	0,3	-1,3	-0,3
	4° trim	-0,3	-1,6	-1,7	-1,8	0,5	-1,1	0,7	-0,5	0,9
2003	1° trim	1,0	-0,6	-4,3	3,7	0,3	2,6	-0,1	-1,6	1,0
	2° trim	-1,0	-6,7	-5,4	-3,0	0,0	0,0	-1,1	-2,8	-2,3
	3° trim	-1,2	-4,6	-4,7	-3,9	-0,1	0,2	-1,8	-3,2	-2,3
	4° trim	0,0	-2,9	-3,1	-1,8	0,9	1,3	-0,6	-2,5	-0,2
2004	1° trim	-0,8	-2,3	-1,5	-2,9	-0,2	-0,4	-0,2	-2,3	-1,4
	2° trim	1,0	-0,2	-2,3	1,0	1,3	2,2	0,4	-0,6	0,2
	3° trim	1,1	-2,0	-1,5	-0,1	1,6	0,6	2,5	-0,4	-0,1
	4° trim	0,0	-0,5	-1,9	-0,4	0,2	-1,9	1,9	1,4	-0,3
2005	1° trim	-1,0	-2,1	-1,5	-2,5	-0,4	-0,3	-1,7	-2,2	-0,4
	2° trim	-0,8	-0,9	-2,2	-2,1	0,0	-0,7	-0,4	-2,5	-0,3
	3° trim	-0,2	0,2	-2,9	0,5	-0,3	-1,2	1,6	-0,9	-1,2
	4° trim	0,8	0,0	-0,7	0,5	1,2	0,6	1,4	0,1	0,9
2006	1° trim	2,0	-0,7	-1,0	1,0	2,8	1,4	3,5	1,1	1,0
	2° trim	2,6	0,7	-2,0	1,7	3,5	1,5	4,8	0,9	2,0
	3° trim	2,0	1,3	-1,1	2,4	2,1	1,9	2,4	1,8	1,4
	4° trim	2,2	0,7	-1,5	1,7	2,9	1,9	3,2	1,3	1,2

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

In tutte le ripartizioni si registrano saldi positivi, con il Nord-Est che guida decisamente la ripresa (+3,2% nel quarto trimestre), seguito dall'area nord-occidentale del Paese (+1,9%). La dinamicità esportativa è, tuttavia, appannaggio delle imprese più grandi, visto che le microimprese continuano ancora ad evidenziare una decisa flessione anche nel corso degli ultimi trimestri.

## Andamento tendenziale delle esportazioni delle imprese manifatturiere (1-500 dipendenti) nei trimestri dal 2002 al 2006, per settori di attività economica

*Variazione % rispetto al trimestre dell'anno precedente*

		Esportazioni												
		Settori di attività												
		Totale	Industrie alimentari e delle bevande	Ind. tessili, abbigliamento, cuoio, calzature	Industrie del legno e del mobile	Industrie della carta, stampa, editoria	Petrochimica, ind. farmaceutiche, gomma e plastica	Industrie trattamento minerali non metalliferi	Industrie trattamento metalli e minerali metalliferi	Industrie meccaniche e dei mezzi di trasporto	Ind. delle macch.elettriche ed elettroniche	Energia, gas, acqua e industrie estrattive	Altre industrie manifatturiere	
2002	1° trim	-1,0	1,2	-1,6	-3,6	3,1	0,4	-0,7	-2,0	-1,9	0,2	-3,2	-2,0	
	2° trim	0,2	0,7	0,4	2,3	1,6	1,8	-2,3	-0,9	0,2	-0,2	3,2	-4,2	
	3° trim	-0,1	1,1	1,0	0,0	0,1	0,6	-3,1	0,1	-1,0	-0,4	-2,9	-3,1	
	4° trim	-0,3	1,4	0,0	0,3	0,8	0,4	-3,2	-2,3	0,3	-0,3	-1,6	-0,5	
2003	1° trim	1,0	1,0	-0,7	-1,5	-0,6	0,7	-1,0	1,8	4,0	0,4	-8,0	-6,2	
	2° trim	-1,0	-0,8	-4,1	-3,2	-0,7	-0,1	-3,3	0,5	0,6	-0,7	-1,4	-2,2	
	3° trim	-1,2	2,7	-5,5	-1,9	-1,6	0,8	-3,1	-0,4	0,0	0,8	-0,6	-7,9	
	4° trim	0,0	2,1	-2,2	0,4	-2,1	-0,3	-2,2	2,9	0,9	-1,6	-0,4	-5,4	
2004	1° trim	-0,8	0,3	-3,0	-0,5	-2,2	-1,4	0,0	0,1	0,1	1,1	-1,9	-1,0	
	2° trim	1,0	2,4	-0,2	0,6	-1,8	1,8	-2,8	1,5	1,7	2,2	-6,6	-1,2	
	3° trim	1,1	1,9	2,7	-1,5	0,6	1,5	-2,5	2,9	1,2	-1,4	-1,1	-3,8	
	4° trim	0,0	3,5	-1,4	1,2	3,6	-1,9	-3,0	-1,2	0,9	1,5	1,7	-2,7	
2005	1° trim	-1,0	0,9	-2,6	-0,9	-3,8	-0,2	-4,1	-1,2	0,1	-0,5	5,3	-4,1	
	2° trim	-0,8	2,6	-4,4	-1,9	-3,1	-0,6	-1,0	-1,8	2,2	0,2	-1,2	-4,1	
	3° trim	-0,2	1,9	-2,1	-1,2	-0,8	-0,6	-1,0	0,6	0,2	0,3	-0,7	-0,5	
	4° trim	0,8	1,3	-1,8	-0,9	-0,5	1,5	0,4	0,7	1,9	3,8	-0,6	-0,6	
2006	1° trim	2,0	2,7	3,0	-0,6	-1,1	1,6	2,1	2,4	2,5	3,5	1,7	-1,2	
	2° trim	2,6	3,0	1,3	-1,0	-0,3	2,7	2,3	2,9	5,1	3,7	-1,1	-3,6	
	3° trim	2,0	2,9	-0,9	0,9	-0,8	1,0	0,7	4,5	3,4	2,6	1,9	-2,7	
	4° trim	2,2	2,0	-0,2	1,8	-0,5	3,4	0,6	1,7	4,1	4,1	1,6	-1,6	

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

A livello settoriale si ha conferma di dinamiche già riscontrate per l'andamento della produzione e del fatturato. In affanno risultano, infatti, nel 2006 le imprese del "Sistema Moda" che, dopo una prima metà dell'anno positiva, mostrano nel periodo luglio-dicembre una "erosione" delle quote di export precedentemente conquistate. In difficoltà risulta altresì l'industria cartaria, che presenta durante tutto il 2006 livelli esportativi inferiori rispetto all'anno precedente (-0,5% nell'ultimo trimestre).



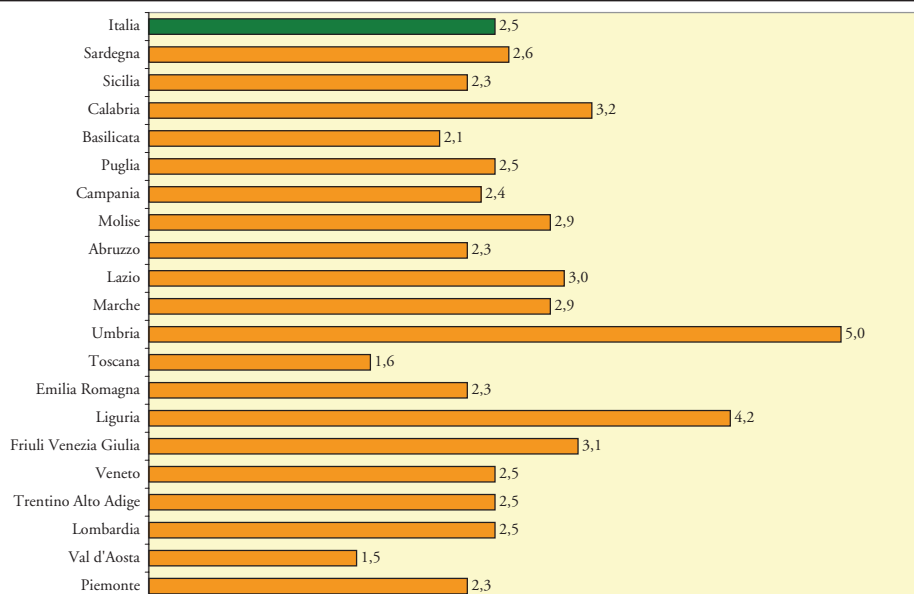
All'opposto si segnala la netta crescita del comparto elettronico, che chiude l'anno con una crescita di oltre 4 punti percentuali rispetto al 2005, a conferma di un trend di crescita costante iniziato già dal 2004.

Per completare il quadro del settore industriale nel suo complesso, vale infine segnalare che le costruzioni hanno visto proseguire la tendenza riflessiva già rilevata per il 2005, restando le variazioni del fatturato in area negativa anche nel corso del 2006. L'ultimo trimestre ha mostrato, infatti, una variazione negativa del fatturato (-0,5%) che va ad aggiungersi a quelle registrate nei primi nove mesi dell'anno.

Nel complesso sembra quindi delinearsi un nuovo slancio delle nostre piccole e medie imprese manifatturiere, che, forti di un lento ma costante recupero di competitività, mostrano di aver invertito la tendenza negativa che ha caratterizzato il recente passato. Si tratta peraltro di andamenti non isolati: i dati Istat riferiti all'intero tessuto industriale italiano (comprendenti quindi anche le grandi imprese) hanno rilevato un indice del fatturato industriale complessivo per il mese di dicembre 2006 (calcolato con base 2000=100 sul valore delle vendite espresse a prezzi correnti) pari a 119,0, segnando un incremento del 2,7 per cento rispetto allo stesso mese dell'anno precedente.

### Previsione del valore aggiunto dell'industria manifatturiera al 2007 nelle regioni italiane

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



Fonte: Unioncamere-Prometeia, Scenari di sviluppo delle economie locali italiane 2007-2010 (maggio 2007)

Il trend di crescita sperimentato dall'industria manifatturiera nel 2006 dovrebbe proseguire per tutto il corso del 2007, rafforzando così lo spessore della ripresa in atto: le previsioni formulate da Unioncamere e Prometeia vedono infatti la variazione del valore aggiunto settoriale attestarsi sul +2,5% a livello nazionale.

La dinamica espansiva del valore aggiunto dovrebbe abbracciare in misura pressoché uniforme tutte le macro-aree geografiche, con alcune regioni che continuano a recuperare parte del rallentamento degli anni precedenti (Calabria) e altre che proseguono con passo ancor più veloce lungo il sentiero di crescita già intrapreso (Liguria, Lazio, Umbria).

## 2. Proiezione all'estero e specializzazioni produttive delle regioni italiane

Nel 2006 il valore delle esportazioni italiane ha registrato un aumento del 9% rispetto allo stesso periodo del 2005 (+7,1% verso i paesi europei e +11,9% verso l'area extra UE). Una crescita di tutto rilievo, che risulta essere non solo frutto di una maggiore competitività di mercato da parte delle imprese già tradizionalmente operanti all'estero, ma anche l'esito di un progressivo ampliamento della platea delle imprese esportatrici. La quota di imprese *export oriented* continua infatti a crescere, raggiungendo nel 2006 il 31,2% con riferimento al solo settore manifatturiero (pari a circa 98.500 aziende, oltre 5.000 in più rispetto al 2005) e il 13,8% per il totale dell'economia italiana.

### Imprese manifatturiere italiane con almeno un dipendente che operano con l'estero<sup>1</sup>

*In percentuale sul totale delle imprese, per settore - Anni 2004-2006*

	2004	2005	2006
Estrazione di minerali	22,1	23,3	24,0
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	19,0	19,2	23,9
Industrie tessili, dell'abbigliamento e calzature	31,0	31,9	34,0
Industrie del legno e del mobile	23,7	24,3	26,0
Industrie della carta, della stampa ed editoria	23,1	26,4	27,8
Industrie chimiche e petrolifere	47,4	45,8	45,5
Industrie della gomma e delle materie plastiche	38,3	40,2	39,1
Industrie dei minerali non metalliferi	29,9	29,2	32,4
Industrie dei metalli	23,7	23,8	25,6
Industrie meccaniche e dei mezzi di trasporto	45,3	45,3	46,4
Industrie elettriche, elettroniche, ottiche e medicali	29,5	30,9	32,9
Ind. beni per la casa, tempo libero e altre manifatturiere	42,0	42,2	38,3
Produzione e distribuzione di energia, gas e acqua	18,4	21,2	29,0
<b>Totale</b>	<b>28,8</b>	<b>29,2</b>	<b>31,2</b>

<sup>1</sup> I dati fanno riferimento a indagini realizzate nel 2005, 2006 e 2007 su campioni rappresentativi di oltre 25.000 imprese manifatturiere

Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2007

La crescita delle esportazioni ha riguardato tutte le ripartizioni territoriali; incrementi superiori alla media si registrano per l'Italia centrale (+13,4%), per la ripartizione Nordorientale (+9,6%); incrementi inferiori a quello medio nazionale si registrano invece per la ripartizione nord occidentale (+8,5%), per quella meridionale (+7,1%) e per quella insulare (+6,1%). La dinamica congiunturale, valutata sulla base dei dati trimestrali depurati della componente stagionale, ha evidenziato nel quarto trimestre 2006 variazioni delle esportazioni, rispetto al trimestre precedente, in tutte le ripartizioni: +9% per l'Italia nord-orientale, +8,9% per l'Italia centrale, +5,5% per le regioni meridionali e insulari e +5% per l'Italia nord-occidentale.

### Esportazioni italiane per ripartizione geografica<sup>(a)</sup> Gennaio-dicembre 2006

	Dati grezzi		Dati destagionalizzati	
	Milioni di euro	Variazioni %	Milioni di euro	Variazioni %
	Gen-dic. 06	Gen-dic.06 Gen-dic.05	4° trim.06	4°trim.06 3°trim.06
Italia nord-occidentale	132.479	8,5	35.586	5,0
Italia nord-orientale	101.736	9,6	27.886	9,0
Italia centrale	51.318	13,4	14.266	8,9
Italia meridionale	24.298	7,1	9.360	5,5
Italia insulare	11.750	6,1		
Province diverse o non specificate <sup>(b)</sup>	5.412	-10,0		
<b>Italia</b>	<b>326.992</b>	<b>9,0</b>		

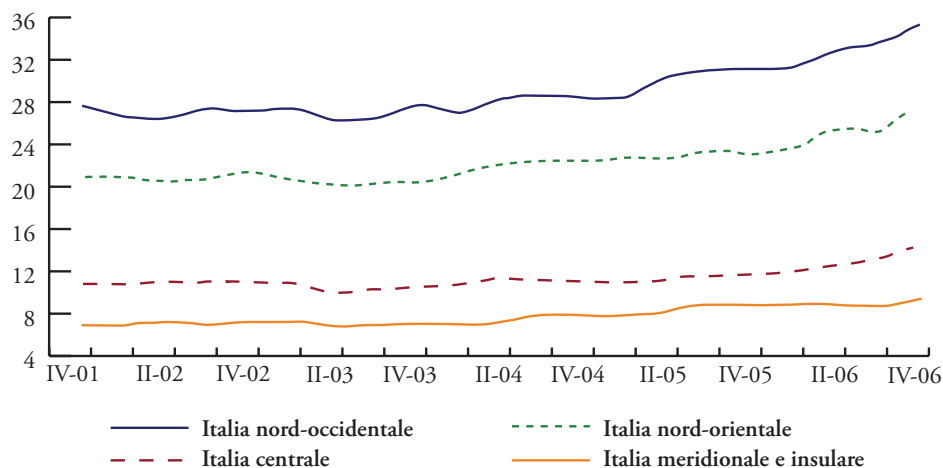
(a) Nella rilevazione mensile del commercio con l'estero le merci destinate all'esportazione sono classificate secondo la provincia in cui sono state prodotte od ottenute a seguito di lavorazione, trasformazione e riparazione di prodotti temporaneamente importati.

(b) I valori riferiti a province diverse o non specificate comprendono oltre ai dati trimestrali e annuali anche quelli relativi a prodotti provenienti da più province o per i quali non è stato possibile determinare l'origine.

Fonte: Istat

A livello regionale, la crescita delle esportazioni nel 2006, rispetto al 2005, ha interessato con intensità diverse le varie regioni italiane. Tra quelle che hanno manifestato i maggiori aumenti percentuali delle esportazioni vi sono da notare la Basilicata (+55,2%), le Marche (+21,1%), la Valle d'Aosta (+19,5%), la Sardegna e il Friuli Venezia Giulia (entrambe più 13,9%), l'Umbria (+13,7%), la Toscana (+12%) e l'Emilia Romagna (+10,5%). Flessioni si sono registrate per la Puglia (-1,6%) e per la Liguria (-1,3%).

### Esportazioni italiane per ripartizione geografica / dati trimestrali destagionalizzati (Milioni di euro correnti)



Fonte: Istat

L'analisi delle aree di sbocco delle esportazioni mette in evidenza come la crescita delle esportazioni dell'area nord-occidentale, pari all'8,5%, abbia interessato maggiormente i flussi verso i paesi extra UE. Variazioni positive si sono registrate in ogni area salvo che per il Giappone; quelle più elevate hanno riguardato la Russia, gli Altri paesi europei, la Cina e i paesi OPEC.

Queste tendenze hanno determinato una lieve flessione della quota di esportazioni italiane realizzata dalla ripartizione nord-occidentale tra l'anno 2005 e il 2006. Si osserva in particolare una diminuzione della quota di esportazioni della ripartizione sul totale nazionale per i flussi diretti verso i paesi extra UE, che passa dal 39,7% al 39%, mentre quella relativa all'area UE aumenta dal 41,4% al 41,6%. Considerando il flusso della ripartizione per area geoeconomica di destinazione, nello stesso periodo si osserva una crescita dell'incidenza dell'area extra UE (dal 39,7% al 40,2%) e una flessione dell'area UE (dal 60,3 al 59,8%).

**Esportazioni italiane per ripartizione geografica e regione<sup>(a)</sup>**  
*Gennaio-dicembre 2005 e 2006*

Ripartizioni e regioni	2005		2006		2006/2005
	Milioni di euro	%	Milioni di euro	%	Variazioni %
<b>Centro-Nord</b>	<b>260.142</b>	<b>86,7</b>	<b>285.533</b>	<b>87,3</b>	<b>9,8</b>
<b>Italia nord-occidentale</b>	<b>122.059</b>	<b>40,7</b>	<b>132.479</b>	<b>40,5</b>	<b>8,5</b>
Piemonte	32.017	10,7	34.694	10,6	8,4
Valle d'Aosta	493	0,2	589	0,2	19,5
Lombardia	85.315	28,4	93.020	28,4	9,0
Liguria	4.233	1,4	4.177	1,3	-1,3
<b>Italia nord-orientale</b>	<b>92.831</b>	<b>31,0</b>	<b>101.736</b>	<b>31,1</b>	<b>9,6</b>
Trentino Alto Adige	5.208	1,7	5.669	1,7	8,9
Bolzano-Bozen	2.595	0,9	2.874	0,9	10,8
Trento	2.613	0,9	2.795	0,9	7,0
Veneto	40.647	13,6	43.824	13,4	7,8
Friuli Venezia Giulia	9.643	3,2	10.982	3,4	13,9
Emilia Romagna	37.333	12,4	41.262	12,6	10,5
<b>Italia centrale</b>	<b>45.252</b>	<b>15,1</b>	<b>51.318</b>	<b>15,7</b>	<b>13,4</b>
Toscana	21.825	7,3	24.447	7,5	12,0
Umbria	2.827	0,9	3.214	1,0	13,7
Marche	9.524	3,2	11.530	3,5	21,1
Lazio	11.076	3,7	12.127	3,7	9,5
<b>Mezzogiorno</b>	<b>33.767</b>	<b>11,3</b>	<b>36.048</b>	<b>11,0</b>	<b>6,8</b>
<b>Italia meridionale</b>	<b>22.692</b>	<b>7,6</b>	<b>24.298</b>	<b>7,4</b>	<b>7,1</b>
Abruzzo	6.306	2,1	6.653	2,0	5,5
Molise	607	0,2	612	0,2	0,8
Campania	7.579	2,5	8.330	2,5	9,9
Puglia	6.781	2,3	6.671	2,0	-1,6
Basilicata	1.100	0,4	1.707	0,5	55,2
Calabria	319	0,1	326	0,1	2,2
<b>Italia insulare</b>	<b>11.075</b>	<b>3,7</b>	<b>11.750</b>	<b>3,6</b>	<b>6,1</b>
Sicilia	7.267	2,4	7.411	2,3	2,0
Sardegna	3.808	1,3	4.339	1,3	13,9
Province diverse e non specificate	6.015	1,9	5.412	1,7	-10,0
<b>Italia</b>	<b>299.924</b>	<b>100,0</b>	<b>326.992</b>	<b>100,0</b>	<b>9,0</b>

(a) Vedi note Tabella precedente

Fonte: Istat

## Esportazioni italiane per ripartizione geografica di origine e principali Paesi e aree geoeconomiche di destinazione

*Variazioni percentuali. Gen-dic. 2006 – Gen-dic.2005*

Principali paesi e aree geoeconomiche	Ripartizioni geografiche				Italia
	Italia nord-occidentale	Italia nord-orientale	Italia centrale	Italia meridionale e insulare	
<b>Paesi UE di cui:</b>	<b>7,5</b>	<b>7,1</b>	<b>11,9</b>	<b>4,3</b>	<b>7,1</b>
<i>Germania</i>	10,9	6,5	9,2	5,5	8,8
<i>Francia</i>	2,9	3,6	10,2	1,8	3,7
<i>Regno Unito</i>	0,0	-0,6	3,2	-1,2	0,3
<i>Spagna</i>	9,5	7,7	4,3	-4,0	5,2
<i>UEM</i>	7,2	6,8	14,6	2,4	7,1
<b>Paesi Extra-Ue di cui:</b>	<b>10,0</b>	<b>13,0</b>	<b>15,2</b>	<b>10,5</b>	<b>11,9</b>
<i>EFTA</i>	10,4	11,1	8,5	7,1	10,0
<i>Russia</i>	28,6	33,8	9,7	12,5	25,7
<i>Altri paesi europei</i>	21,3	17,3	20,1	46,0	22,0
<i>Turchia</i>	6,6	14,3	10,5	14,1	9,9
<i>OPEC</i>	16,9	8,5	55,4	1,9	18,2
<i>USA</i>	4,0	2,2	1,7	4,5	3,0
<i>Mercosur</i>	8,5	35,4	0,9	-13,9	12,4
<i>Cina</i>	20,0	18,1	39,7	55,2	23,9
<i>Giappone</i>	-4,9	-5,5	12,0	1,5	-1,2
<i>EDA</i>	7,4	10,8	14,2	-8,3	7,7
<i>Altri Paesi</i>	6,1	19,6	13,6	11,2	11,9
<b>Mondo</b>	<b>8,5</b>	<b>9,6</b>	<b>13,4</b>	<b>6,8</b>	<b>9,0</b>

Fonte: Istat

L'aumento delle esportazioni dell'Italia nord-orientale (+9,6%) è stato sospinto dalla crescita dei flussi diretti verso i paesi extra UE (+13%), ed in particolare verso i paesi del *Mercosur*, la *Russia*, gli *Altri paesi*, la *Cina* e gli *Altri paesi europei*. Le esportazioni verso la UE sono aumentate del 7,1%. Tale aumento è stato influenzato in prevalenza dall'incremento dei flussi diretti verso la *Spagna* e la *Germania*. La quota delle vendite della ripartizione sul totale nazionale è leggermente aumentata a causa di un lieve incremento verso l'area extra UE. La struttura geografica delle esportazioni della ripartizione si è modificata a favore dell'area extra UE, che nell'anno 2006 ha assorbito il 42,9% delle esportazioni, rispetto al 41,6% del 2005.

L'incremento delle esportazioni della ripartizione dell'Italia centrale (+13,4%) è derivato da una variazione più elevata dei flussi verso i Paesi extra UE (più 15,2%) rispetto a quella verso i Paesi UE (+11,9%). Nell'area extra UE, le variazioni maggiormente positive riguardano i Paesi *OPEC*, la *Cina*, gli *Altri Paesi europei*, i Paesi *EDA* e gli *Altri Paesi*; nell'area UE si segnalano consistenti aumenti verso Francia e Germania e, in quantità minore verso la Spagna e il Regno Unito. L'aumento della quota di esportazioni realizzata dall'Italia centrale sul totale nazionale, che passa dal 15,1% al 15,7%, è dovuto alla crescita della quota relativa sia ai flussi verso i Paesi UE (dal 13,8 al 14,4%) sia ai flussi verso i Paesi extra UE (dal 16,9 al 17,5%).

I paesi di destinazione dell'export delle regioni del Centro vedono un vantaggio dell'area extra UE, la cui incidenza nel 2006, rispetto al 2005, è aumentata dal 45,7 al 46,5%.

Nell'area meridionale e insulare l'intensità dell'aumento (+6,8%) appare nettamente più accentuata per i flussi extracomunitari (+10,5%), rispetto a quelli intracomunitari (+4,3%). Verso i paesi europei le vendite sono aumentate soprattutto verso la *Germania* e, in misura minore, verso la *Francia*, risultando in diminuzione verso la *Spagna* e il *Regno Unito*; nell'area extra-europea si registrano incrementi significativi soprattutto verso la *Cina*, gli *Altri Paesi europei*, la *Turchia*, la *Russia* e gli *Altri Paesi*, mentre si rilevano consistenti diminuzioni verso i paesi del *Mercosur* e verso i *Paesi EDA*. Tra il 2005 e il 2006 risulta leggermente diminuita l'incidenza delle esportazioni della ripartizione sul totale nazionale (11,3 a 11%), con una diminuzione delle quote delle vendite sia verso i Paesi UE, sia verso quelli extra UE. Nello stesso periodo, la composizione delle esportazioni delle regioni meridionali e insulari per area geoeconomica di sbocco vede aumentare di 1,4 punti percentuali la quota verso i Paesi extra UE e diminuire della stessa percentuale quella verso i Paesi UE.

**Esportazioni italiane per ripartizione geografica di origine e principali Paesi e aree geoeconomiche di destinazione - Quote percentuali**  
Aree geoeconomiche e paesi=100. Gennaio-dicembre 2005 e 2006

Principali paesi e aree geoeconomiche	Italia nord-occidentale		Italia nord-orientale		Italia centrale		Italia meridionale e insulare		Province diverse e non specificate		Italia	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005-2006	2006
<b>Paesi UE di cui:</b>	<b>41,4</b>	<b>41,6</b>	<b>30,5</b>	<b>30,5</b>	<b>13,8</b>	<b>14,4</b>	<b>11,4</b>	<b>11,1</b>	<b>2,8</b>	<b>2,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<i>Germania</i>	43,4	44,2	32,7	32,1	12,4	12,4	9,3	9,0	2,3	2,3	100,0	100,0
<i>Francia</i>	46,8	46,5	26,4	26,3	13,2	14,0	11,1	10,9	2,6	2,3	100,0	100,0
<i>Regno Unito</i>	37,5	37,4	31,6	31,3	16,0	16,4	12,7	12,6	2,2	2,3	100,0	100,0
<i>Spagna</i>	39,0	40,6	26,7	27,4	13,6	13,5	17,8	16,2	2,9	2,3	100,0	100,0
<i>UEM</i>	42,1	42,2	29,8	29,7	13,7	14,7	11,7	11,2	2,7	2,3	100,0	100,0
<b>Paesi Extra-Ue di cui:</b>	<b>39,7</b>	<b>39,0</b>	<b>31,6</b>	<b>31,9</b>	<b>16,9</b>	<b>17,5</b>	<b>11,0</b>	<b>10,9</b>	<b>0,8</b>	<b>0,7</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<i>EFTA</i>	52,3	52,5	24,0	24,3	17,6	17,4	5,9	5,7	0,1	0,1	100,0	100,0
<i>Russia</i>	34,3	35,1	38,4	40,9	21,2	18,5	5,2	4,6	0,8	0,8	100,0	100,0
<i>Altri paesi</i>	30,5	30,4	41,0	39,5	17,5	17,2	10,3	12,4	0,6	0,6	100,0	100,0
<i>Turchia</i>	47,8	46,3	26,6	27,6	12,3	12,3	12,7	13,2	0,7	0,5	100,0	100,0
<i>OPEC</i>	40,3	39,9	30,3	27,8	15,8	20,7	13,1	11,3	0,5	0,3	100,0	100,0
<i>USA</i>	33,5	33,8	36,3	36,0	18,4	18,2	11,8	12,0	0,1	0,1	100,0	100,0
<i>Mercosur</i>	55,6	53,6	24,3	29,2	12,3	11,0	7,9	6,0	0,1	0,1	100,0	100,0
<i>Cina</i>	50,0	48,4	31,2	29,8	13,5	15,2	5,2	6,5	0,2	0,1	100,0	100,0
<i>Giappone</i>	42,6	41,0	30,7	29,3	18,3	20,8	8,2	8,5	0,2	0,5	100,0	100,0
<i>EDA</i>	41,6	41,5	27,1	27,9	19,5	20,7	11,6	9,8	0,2	0,1	100,0	100,0
<i>Altri Paesi</i>	37,8	35,8	29,6	31,6	15,7	16,0	14,5	14,4	2,5	2,3	100,0	100,0
<b>Mondo</b>	<b>40,7</b>	<b>40,5</b>	<b>31,0</b>	<b>31,1</b>	<b>15,1</b>	<b>15,7</b>	<b>11,3</b>	<b>11,0</b>	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Istat

Nel 2006, nell'ambito dell'Italia nord-occidentale la Valle d'Aosta e la Lombardia hanno registrato il più elevato incremento delle esportazioni (rispettivamente più 19,5 e più 9%). Le esportazioni della Valle d'Aosta sono dovute soprattutto alle vendite del settore metalmeccanico, caratterizzate dai metalli e prodotti in metallo, dai mezzi di trasporto, dai prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi e dai prodotti agroalimentari. Le esportazioni della Lombardia, che incidono per il 28,4% del complesso nazionale, hanno riguardato in particolare il settore metalmeccanico, tessile e abbigliamento, gli articoli in gomma e materie plastiche e i mobili. Le vendite del Piemonte (più 8,4%) sono derivate soprattutto dalle cessioni dei prodotti del settore metalmeccanico, dei prodotti alimentari, bevande e tabacco e dei prodotti chimici e articoli in gomma. La flessione della Liguria (meno 1,3%) ha riguardato in particolare le vendite dei mezzi di trasporto, gli apparecchi elettrici e di precisione, i prodotti petroliferi raffinati e i metalli e prodotti in metallo.

**Esportazioni italiane per ripartizione geografica di origine e principali Paesi e aree geoeconomiche di destinazione. Quote percentuali**  
*Ripartizione geografica=100. Gennaio-dicembre 2005 e 2006*

Principali paesi e aree geoeconomiche	Italia nord-occidentale		Italia nord-orientale		Italia centrale		Italia meridionale e insulare		Italia	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
<b>Paesi UE di cui:</b>	<b>60,3</b>	<b>59,8</b>	<b>58,4</b>	<b>57,1</b>	<b>54,3</b>	<b>53,5</b>	<b>60,2</b>	<b>58,8</b>	<b>59,3</b>	<b>58,2</b>
<i>Germania</i>	14,0	14,3	13,9	13,5	10,8	10,4	10,8	10,7	13,2	13,1
<i>Francia</i>	14,1	13,4	10,5	9,9	10,7	10,4	12,1	11,5	12,3	11,7
<i>Regno Unito</i>	6,0	5,6	6,7	6,1	7,0	6,3	7,4	6,9	6,6	6,0
<i>Spagna</i>	7,2	7,2	6,5	6,4	6,7	6,2	11,8	10,6	7,5	7,2
<i>UEM</i>	46,4	45,8	43,1	42,0	40,7	41,1	46,5	44,6	44,8	44,0
<b>Paesi Extra-Ue di cui:</b>	<b>39,7</b>	<b>40,2</b>	<b>41,6</b>	<b>42,9</b>	<b>45,7</b>	<b>46,5</b>	<b>39,8</b>	<b>41,2</b>	<b>40,7</b>	<b>41,8</b>
<i>EFTA</i>	5,6	5,7	3,4	3,4	5,1	4,8	2,3	2,3	4,3	4,4
<i>Russia</i>	1,7	2,0	2,5	3,1	2,8	2,8	0,9	1,0	2,0	2,3
<i>Altri paesi</i>	3,1	3,5	5,5	5,9	4,8	5,1	3,8	5,2	4,1	4,6
<i>Turchia</i>	2,4	2,4	1,8	1,8	1,7	1,6	2,3	2,5	2,1	2,1
<i>OPEC</i>	4,0	4,3	4,0	3,9	4,2	5,8	4,7	4,5	4,0	4,4
<i>USA</i>	6,6	6,3	9,4	8,7	9,7	8,7	8,4	8,2	8,0	7,5
<i>Mercosur</i>	1,3	1,3	0,7	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5	0,9	1,0
<i>Cina</i>	1,9	2,1	1,5	1,7	1,4	1,7	0,7	1,0	1,5	1,7
<i>Giappone</i>	1,6	1,4	1,5	1,3	1,8	1,8	1,1	1,1	1,5	1,4
<i>EDA</i>	3,1	3,1	2,7	2,7	3,9	3,9	3,1	2,7	3,0	3,0
<i>Altri Paesi</i>	8,5	8,3	8,7	9,5	9,5	9,5	11,8	12,2	9,1	9,4
<b>Mondo</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Istat

Le esportazioni dell'Italia nord-orientale hanno registrato aumenti in tutte le regioni dell'area. L'incremento del Friuli Venezia Giulia (+13,9%) è dovuto alle maggiori vendite



del settore metalmeccanico (con esclusione degli apparecchi elettrici e di precisione), dei prodotti alimentari, del cuoio, del tessile abbigliamento e dei prodotti chimici e della gomma. L'aumento dell'Emilia Romagna (+10,5%) deriva soprattutto dall'andamento delle vendite del settore metalmeccanico dai prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi, dei prodotti dell'industria tessile, cuoio, abbigliamento e dei prodotti agroalimentari. L'incremento del Trentino Alto Adige (più 8,9%) deriva dall'aumento delle vendite nel settore metalmeccanico (con esclusione degli apparecchi elettrici e di precisione), dei prodotti chimici e agroalimentari.

Il miglioramento delle esportazioni del Veneto (+7,8%) è dovuto all'aumento delle vendite del settore metalmeccanico (esclusi i mezzi di trasporto), degli altri prodotti dell'industria manifatturiera e dei prodotti agroalimentari. Nell'Italia centrale si rileva un consistente aumento delle esportazioni per le Marche (+21,1%), in particolare nel settore dei prodotti chimici e fibre sintetiche ed artificiali, nel comparto metalmeccanico, nel cuoio e nei prodotti tessili e abbigliamento. La crescita delle esportazioni dell'Umbria (+13,7%) è stata influenzata dal settore metalmeccanico, dai prodotti agroalimentari, dagli articoli in gomma e dal cuoio e prodotti in cuoio. All'aumento della Toscana (+12,0%) hanno contribuito la lievitazione delle vendite dei metalli e prodotti in metallo, dei mezzi di trasporto, delle macchine ed apparecchi meccanici, dei prodotti agroalimentari e dei prodotti del cuoio. Nel Lazio (+9,5%) l'incremento ha riguardato maggiormente le vendite del settore dei prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali, del settore metalmeccanico, dei prodotti petroliferi raffinati e dei prodotti tessili e dell'abbigliamento.

Nell'ambito della ripartizione meridionale (+7,1%) le esportazioni sono aumentate in ogni regione, salvo che in Puglia (-1,6%), e con intensità particolare in Basilicata (+55,2%) dovuta al settore metalmeccanico, con particolare riferimento ai mezzi di trasporto, ai prodotti chimici, ai prodotti tessili e dell'abbigliamento e cuoio. In Campania (+9,9%) l'incremento ha riguardato il settore dei prodotti metalmeccanici, gli articoli in gomma, prodotti chimici, agroalimentari, tessili e abbigliamento. In Abruzzo (più 5,5%) sono aumentate le vendite del settore metalmeccanico, degli articoli in gomma e materie plastiche, prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi e prodotti agroalimentari. In Calabria (+2,2%) l'incremento ha riguardato il settore agroalimentare, le macchine ed apparecchi meccanici e i prodotti chimici. Il leggero aumento del Molise (+0,8%) ha riguardato i prodotti chimici, gli articoli in gomma, i mezzi di trasporto e il cuoio e prodotti in cuoio. La flessione in Puglia (-1,6%) ha interessato i mezzi di trasporto, i prodotti dell'agricoltura, il tessile ed abbigliamento e i metalli e prodotti in metallo.

Infine, per quel che riguarda l'Italia insulare, l'aumento delle esportazioni della Sardegna (+13,9%) è dovuto soprattutto alle vendite dei prodotti petroliferi raffinati, dei prodotti chimici e dei metalli e prodotti in metallo. L'aumento delle vendite della Sicilia (+2,0%) ha riguardato prevalentemente i prodotti petroliferi raffinati, i metalli e prodotti in metallo, i prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali e i prodotti agroalimentari.

## Esportazioni italiane per ripartizione geografica e settori di attività economica

*Variazioni percentuali. Gen-dic. 2006/Gen-dic. 2005*

Settori di attività economica	Ripartizioni geografiche				
	Italia nord-occidentale	Italia nord-orientale	Italia centrale	Italia meridionale e insulare	Italia
AB - Prodotti dell'agricoltura e della pesca	4,7	10,9	3,8	-4,4	4,4
C - Prodotti delle miniere e delle cave	2,4	6,5	-17,1	31,2	8,0
D - Prodotti trasformati e manufatti	8,6	9,6	13,6	7,0	9,5
DA - Prodotti alimentari, bevande e tabacco	6,2	8,6	9,3	4,4	7,1
DB - Prodotti dell'industria tessile e dell'abbigliamento	4,7	4,5	2,7	0,0	3,9
DC - Cuoio e prodotti in cuoio	7,4	4,6	8,3	0,0	6,1
DD - Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	8,6	12,1	3,6	-2,0	8,5
DE - Carta e prodotti di carta, stampa ed editoria	1,9	8,6	-0,8	13,8	3,8
DF - Prodotti petroliferi raffinati	14,7	38,2	17,1	7,3	10,5
DG - Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	0,0	8,4	24,1	8,8	7,4
DH - Articoli in gomma e materie plastiche	6,9	4,4	4,6	13,9	6,7
DI - Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	8,7	7,0	1,9	7,2	6,7
DJ - Metalli e prodotti in metallo	26,0	22,0	35,9	3,5	23,8
DK-Macchine Ed Apparecchi Meccanici	9,7	10,9	17,0	4,5	10,9
DL - Apparecchi elettrici e di precisione	5,1	11,0	7,5	14,8	7,7
DM - Mezzi di trasporto	6,0	4,4	19,9	13,5	8,4
DN - Altri prodotti dell'industria manifatturiera (compresi i mobili)	9,0	7,2	4,2	-15,9	5,0
DN361 - Mobili	8,8	3,9	6,5	-18,6	2,5
E - Energia elettrica,gas e acqua	(a)	(a)	(a)	(a)	(a)
Altri Prodotti N.C.A.	(a)	(a)	(a)	(a)	(a)
<b>Totale</b>	<b>8,5</b>	<b>9,6</b>	<b>13,4</b>	<b>6,8</b>	<b>9,0</b>

(a) Per la forte erraticità delle serie storiche e gli esigui valori degli aggregati le relative variazioni non sono riportate.

Fonte: Istat

**Esportazioni italiane per ripartizione geografica e per settori di attività economica. Quote percentuali**  
*Settori di attività economica =100. Gennaio-dicembre 2006*

Settori di attività economica	Ripartizioni geografiche					Italia
	Italia nord-occidentale	Italia nord-orientale	Italia centrale	Italia meridionale e insulare	Province diverse o non specificate	
AB - Prodotti dell'agricoltura e della pesca	18,5	42,0	12,5	27,0	0,1	100,0
C - Prodotti delle miniere e delle cave	28,6	11,1	18,5	41,8	0,0	100,0
D - Prodotti trasformati e manufatti	41,5	31,6	15,9	10,9	0,1	100,0
DA - Prodotti alimentari, bevande e tabacco	36,8	35,7	12,1	15,4	0,0	100,0
DB - Prodotti dell'industria tessile e dell'abbigliamento	42,5	31,2	19,7	6,4	0,2	100,0
DC - Cuoio e prodotti in cuoio	11,8	37,2	42,1	8,7	0,2	100,0
DD - Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	35,7	43,8	13,3	7,0	0,3	100,0
DE - Carta e prodotti di carta, stampa ed editoria	42,3	29,9	19,6	7,7	0,4	100,0
DF - Prodotti petroliferi raffinati	13,1	4,6	12,4	69,9	0,0	100,0
DG - Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	48,7	16,4	23,9	10,8	0,1	100,0
DH - Articoli in gomma e materie plastiche	55,4	24,4	9,6	10,4	0,1	100,0
DI - Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	19,2	60,7	12,7	7,3	0,1	100,0
DJ - Metalli e prodotti in metallo	52,4	27,7	12,0	7,9	0,1	100,0
DK-Macchine Ed Apparecchi Meccanici	42,2	42,4	12,5	2,8	0,1	100,0
DL - Apparecchi elettrici e di precisione	48,3	30,4	12,7	8,5	0,1	100,0
DM - Mezzi di trasporto	45,0	24,5	11,8	18,6	0,1	100,0
DN - Altri prodotti dell'industria manifatturiera (compresi i mobili)	28,9	42,4	21,4	7,2	0,1	100,0
DN361 - Mobili	25,2	47,6	16,3	10,7	0,2	100,0
E - Energia elettrica,gas e acqua	82,0	3,3	14,6	0,0	0,0	100,0
Altri Prodotti N.C.A.	4,6	1,8	5,8	2,4	85,4	100,0
<b>Totale</b>	<b>40,5</b>	<b>31,1</b>	<b>15,7</b>	<b>11,0</b>	<b>1,7</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Istat

## Esportazioni italiane per ripartizione geografica e per settori di attività economica. Quote percentuali

*Ripartizione geografica = 100. Gennaio-dicembre 2006*

Settori di attività economica	Ripartizioni geografiche				
	Italia nord-occidentale	Italia nord-orientale	Italia centrale	Italia meridionale e insulare	Italia
AB - Prodotti dell'agricoltura e della pesca	0,6	1,8	1,0	3,2	1,3
C - Prodotti delle miniere e delle cave	0,2	0,1	0,4	1,3	0,3
D - Prodotti trasformati e manufatti	98,9	98,0	97,9	95,1	96,5
DA - Prodotti alimentari, bevande e tabacco	4,9	6,2	4,2	7,6	5,4
DB - Prodotti dell'industria tessile e dell'abbigliamento	8,7	8,3	10,5	4,8	8,3
DC - Cuoio e prodotti in cuoio	1,2	4,9	11,0	3,2	4,1
DD - Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	0,4	0,6	0,4	0,3	0,5
DE - Carta e prodotti di carta, stampa ed editoria	2,1	2,0	2,5	1,4	2,0
DF - Prodotti petroliferi raffinati	1,1	0,5	2,6	21,0	3,3
DG - Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	11,9	5,2	15,1	9,8	9,9
DH - Articoli in gomma e materie plastiche	5,0	2,9	2,2	3,5	3,7
DI - Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,4	5,6	2,3	1,9	2,9
DJ - Metalli e prodotti in metallo	14,8	10,2	8,8	8,2	11,4
DK-Macchine Ed Apparecchi Meccanici	21,1	27,6	16,1	5,2	20,3
DL - Apparecchi elettrici e di precisione	10,8	8,9	7,3	7,0	9,1
DM - Mezzi di trasporto	11,9	8,5	8,1	18,2	10,8
DN - Altri prodotti dell'industria manifatturiera (compresi i mobili)	3,5	6,6	6,6	3,2	4,9
DN361 - Mobili	1,7	4,1	2,8	2,6	2,7
E - Energia elettrica, gas e acqua	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Altri Prodotti N.C.A.	0,2	0,1	0,7	0,4	1,8
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Istat

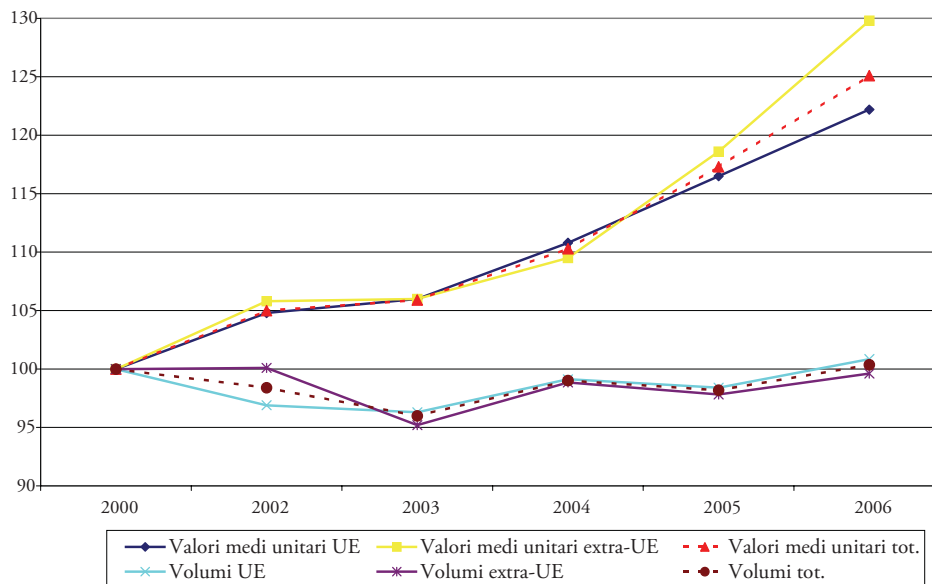
L'evoluzione del commercio estero può fornire indicazioni utili a valutare i fenomeni di riposizionamento dell'apparato produttivo italiano, in termini di mercati geografici di sbocco e, ancor di più, di target di clientela serviti. Tali fenomeni sono strettamente collegati alle strategie di ridefinizione del mix di offerta, nel quale un peso sempre maggiore hanno i beni dove contano in modo particolare i fattori "immateriali": non solo il livello qualitativo (ormai da considerare una pre-condizione competitiva, per evitare la concorrenza diretta dei paesi emergenti) ma soprattutto il contenuto di servizio, le capacità commerciali (reti di vendita, strutture logistiche, ecc.), l'immagine del bene acquistato, il marchio aziendale.

In una Sezione successiva di questo *Rapporto* verrà analizzato, sulla base dei più recenti dati disponibili di fonte Eurostat, il posizionamento delle produzioni italiane sui mercati esteri, dimostrando che la perdita di quote di mercato (misurate in termini di quantità vendute) a vantaggio di concorrenti europei o extra-europei non ha comportato per molti operatori una perdita in termini di fatturato. Anzi, su questo fronte è

verosimile pensare in molti casi – e in primo luogo quelli riferiti alle imprese di media o piccola dimensione ma leader nel loro segmento del *Made in Italy* – addirittura a una crescita, da ricondurre a un sempre maggior potere di mercato sulle fasce alte e medio-alte della clientela internazionale. Il prevalere delle economie di specializzazione su quelle di scala, la minore rilevanza dei costi fissi, l'elevata capacità di differenziazione produttiva, la forza commerciale del marchio aziendale consentono loro di praticare prezzi più alti sulle nicchie di mercato all'estero (specialmente al di fuori delle piazze "domestiche" dell'UE) in cui è possibile utilizzare la leva del prezzo a proprio vantaggio e senza incorrere nel rischio di perdere quote di mercato.

Si tratta di una tendenza che, nel complesso, appare evidente dall'analisi dei valori medi unitari all'esportazione. Indipendentemente dal settore di attività economica e dalla tipologia produttiva, è infatti possibile evidenziare tra il 2000 e il 2006 un aumento dei valori medi unitari (+25,1%) dei beni esportati, a fronte di una sostanziale stabilità in termini di volumi. Nello specifico, nei Paesi extra-UE si è potuto rilevare una crescita complessiva che è arrivata a sfiorare il 30% in termini di valori medi unitari, a fronte di una leggera flessione nei volumi venduti (nonostante alcune oscillazioni); nei Paesi dell'UE la forbice tra valore medio e quantità è andata invece ampliandosi in misura meno più decisa (+22,2% nel primo caso e +0,8% nel secondo).

**Indici delle esportazioni italiane verso i Paesi UE, extra UE e in totale**  
*Valori medi unitari e volumi (valori FOB) - Base 2000=100*



Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Istat

A livello settoriale, va segnalata la forte crescita dei valori medi unitari dell'export di alcuni settori del *Made in Italy* in cui sempre meno rilevanti sono le economie di scala, come il tessile-abbigliamento (+33,3% tra il 2000 e il 2006) e il cuoio-calzature (+41,3%).

**Indici dei valori medi unitari delle esportazioni italiane,  
per settore di attività economica**  
*Valori FOB - Base 2000=100*

	2002	2003	2004	2005	2006
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	105,1	109,1	111,4	111,1	113,9
Prodotti dell'ind. tessile e dell'abb.	111,4	114,3	119,1	125,8	133,3
Cuoio e prodotti in cuoio	117,3	120,2	124,9	133,2	141,3
Legno e prodotti in legno	104,3	105,6	111,1	115,9	119,8
Carta e prodotti in carta, stampa ed editoria	105,5	104,2	104,5	106,2	108,9
Prodotti petroliferi raffinati	101,7	108,6	128,8	175,0	211,9
Prodotti chimici e fibre sint. e artificiali	103,6	99,7	102,5	110,6	119,2
Articoli di gomma ed in materie plastiche	102,1	102,8	104,9	112,1	117,8
Prodotti della lavoraz. minerali non metal.	105,2	105,8	106,7	111,2	116,6
Metalli e prodotti in metallo	100,1	101,6	112,6	122,7	136,6
Macchine ed apparecchi meccanici	104,6	108,3	112,6	119,2	126,5
Apparecchi elettr. e di precisione	111,1	111,0	117,8	123,3	127,7
Mezzi di trasporto	103,1	103,1	105,2	108,9	111,4
Altri prodotti industria manifattur.	106,5	98,0	100,6	106,9	118,8
Totale esportazioni manifatturiero	104,9	105,7	110,3	117,3	124,9
<b>Totale esportazioni</b>	<b>105,0</b>	<b>105,9</b>	<b>110,3</b>	<b>117,3</b>	<b>125,1</b>

*Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Istat*

Per questi settori (ma lo stesso potrebbe dirsi per la metalmeccanica), i dati a disposizione sembrerebbero dunque confermare l'esistenza di fenomeni di ricomposizione innescati dall'inasprirsi della competizione internazionale, che avrebbe col tempo spinto fuori dal mercato prodotti a minor contenuto qualitativo e di servizio. Si vedrà in un'altra parte di questo lavoro quanto tali fenomeni abbiano inciso sul livello di competitività dell'intero Sistema Paese sullo scenario internazionale.

### ■ 3. Fenomeni di selezione e strategie competitive nel mondo delle piccole imprese e dell'artigianato

Le informazioni fin qui presentate confermano quanto già ampiamente evidenziato nel Rapporto Unioncamere 2006 circa la fase di ristrutturazione che sta ancora interessando il sistema produttivo italiano e che, data la sua portata e la sua complessità, sta facendo sentire i suoi effetti (non sempre positivi) in maniera graduale e sempre più differenziata in base ai diversi profili aziendali. Il percorso imprenditoriale diventa sempre più selettivo, come dimostrato dal recente rallentamento della dinamica demografica delle nostre imprese: e ne escono modificati gli equilibri che sembravano ormai consolidati tra i settori produttivi, i territori, le differenti taglie d'impresa e i relativi modelli aziendali. Si tratta di processi che, sia pur con intensità diversa, riguardano tutto il tessuto economico: a cominciare dalle micro-imprese fino alle grandi imprese, che continuano a riorganizzarsi perdendo occupati nell'industria.

Sarebbe tuttavia errato indicare, in maniera indistinta, il ricco tessuto di piccole e piccolissime imprese (specialmente quelle del settore industriale) come il punto debole del sistema produttivo italiano. È pur vero che le difficoltà degli scorsi anni hanno messo a dura prova questo segmento della nostra economia forse più di altri e che i fenomeni di selezione e ristrutturazione organizzativa sono stati qui particolarmente intensi e non certo terminati. Ma è altrettanto vero che tra queste imprese è possibile individuare un nucleo di eccellenza che, sfidando le avversità del mercato e scommettendo su una ripresa robusta e diffusa dell'economia, stanno dimostrando tutto il loro dinamismo e la loro solidità.

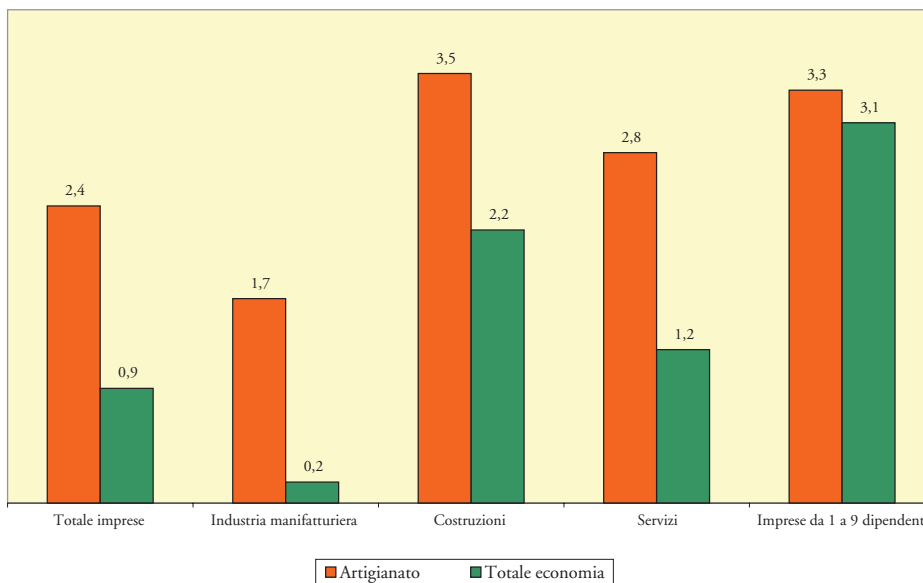
Si tratta di imprese di piccole e piccolissime dimensioni, in molti casi artigiane, che hanno saputo raccogliere con successo le sfide imposte dalla competizione globale e dalla crescente richiesta di qualità e di innovazione nei prodotti e nei servizi, a livello nazionale e internazionale.

Anche in questo caso, la cartina al tornasole delle strategie di riposizionamento è rappresentata dalla domanda di profili professionali espressa da tali imprese.

Secondo i dati del *Sistema Informativo Excelsior*, il 2006 ha visto un saldo positivo della domanda di lavoro dipendente artigiano, con la creazione di poco meno di 43.000 posti aggiuntivi. Confrontando questo saldo con quello complessivo del nostro Paese (+92.500 unità) risulta che per ogni 5 nuovi posti di lavoro in Italia ben 2 fanno riferimento al mondo dell'artigianato, a conferma del ruolo - non solo economico ma anche sociale - di queste imprese per il benessere del nostro Paese.

I nuovi ingressi lavorativi nelle piccolissime imprese (da 1 a 9 dipendenti) si traducono in un tasso di crescita occupazionale del +3,1%, che raggiunge il +3,3% con riferimento alle sole unità artigiane con meno 10 dipendenti.

**Tassi di variazione dell'occupazione alle dipendenze nel 2006**  
*Confronto tra imprese artigiane e totale, per settore e classe dimensionale aziendale*



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

Nel complesso, è soprattutto dall'artigianato che sembrano provenire i più rilevanti segnali di crescita dimensionale e, al contempo, di razionalizzazione del tessuto produttivo. A fronte di un incremento dei dipendenti del +2,4%, il tasso di crescita dello stock imprenditoriale artigiano è stato invece pari al +0,7%, grazie tuttavia alle sole costruzioni: questo settore (che pure mette a segno l'incremento occupazionale più elevato, +3,5%) ha infatti visto aumentare le imprese di 19.222 unità tra il 2005 e il 2006. L'ispessimento della base occupazionale segnalato dalle aziende artigiane del manifatturiero (+1,7%) e dei servizi (+2,8%) non ha invece avuto riscontro sul campo della demografia imprenditoriale: le prime hanno visto il saldo annuale dello stock contrarsi nel 2006 del -0,9% (pari a oltre 4.000 unità), mentre il terziario ha visto una diminuzione pari addirittura al -1,6%. La modernizzazione del mondo delle imprese artigiane è evidente anche dal numero crescente (anche se ancora limitato) di quelle che nascono utilizzando la forma di società a responsabilità limitata. Il 40,9% dell'intero saldo annuale del 2006 è stato infatti determinato da queste forme giuridiche, con un tasso di crescita annuo del 14,8%.



### Distribuzione delle imprese artigiane per forma giuridica Anno 2006

	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo Anno 2006	Stock 31.12.2006	Tasso di crescita Anno 2006	Tasso di crescita Anno 2005
Società a responsabilità limitata	6.304	2.027	4.277	34.685	14,81%	20,18%
Società di persone	15.851	15.433	418	277.409	0,15%	-0,07%
Ditte individuali	98.840	93.080	5.760	1.167.753	0,49%	0,94%
Altre forme	344	335	9	4.110	0,22%	-0,26%
<b>Totale</b>	<b>121.339</b>	<b>110.875</b>	<b>10.464</b>	<b>1.483.957</b>	<b>0,71%</b>	<b>1,04%</b>

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese 2006

Le imprese artigiane appaiono, quindi, ancora oggi attraversate in profondità da fenomeni di selezione e riorganizzazione, anche come effetto delle esigenze di recupero di efficienza che su di loro “ribaltano” le imprese di maggior dimensione alle quali si rapportano in una logica di filiera. Una razionalizzazione all’insegna della qualificazione dell’offerta, sia in campo industriale (dall’alimentare alla metalmeccanica) che terziario (soprattutto nelle attività turistiche).

Il riposizionamento strategico delle nostre piccole aziende può essere colto anche attraverso le caratteristiche delle figure professionali richieste.

L’esperienza “sul campo” sembra essere privilegiata dalle aziende artigiane rispetto alle competenze “teoriche” acquisite durante il percorso scolastico: per poco più della metà delle assunzioni programmate non si richiede un titolo di studio specifico e per il 20% si preferiscono candidati in possesso di una qualifica professionale. Una spiegazione di ciò sta proprio nel tipo di professioni richieste, che nel caso delle imprese artigiane sono costituite per il 47% dei casi da operai specializzati e per un ulteriore 18% da assemblatori e operai generici. Per tutti loro, il possesso di esperienza è indispensabile addirittura in due casi su tre.

Probabilmente a causa di queste caratteristiche della domanda di lavoro, le aziende artigiane segnalano difficoltà nel trovare nuovi lavoratori per quasi il 40% dei casi, ben 10 punti in più rispetto alla media. Problemi, questi, che appaiono particolarmente diffusi tra le imprese dell’industria e delle costruzioni (che prevedono difficoltà per 4 assunzioni su 10, con picchi di circa la metà dei casi per gli artigiani del legno-arredo e della metalmeccanica) rispetto a quelle dei servizi (35% delle entrate).

Per superare questi problemi, gli artigiani chiedono un sistema dell’istruzione e della formazione più rispondente alle esigenze del mercato e alla domanda di lavoro delle piccole imprese. Da parte loro, sono pronti a investire sulla qualificazione della manodopera: in un caso su 6 investono già oggi nella formazione continua del proprio personale e, più nello specifico, prevedono interventi formativi (attraverso corsi strutturati o in affiancamento) per il 68% dei neoassunti (4 punti percentuali in più rispetto alla media delle aziende con meno di 50 dipendenti). A testimonianza di quanto essi siano

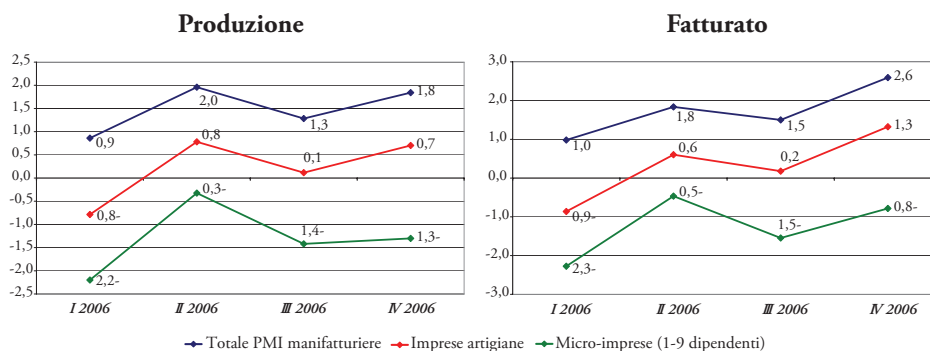
convinti che solo risorse umane specializzate e con competenze elevate possano rendere le produzioni artigianali competitive sui mercati nazionali e internazionali.

Gli effetti di tali investimenti nel capitale umano non si sono fatti attendere: le aziende artigiane del manifatturiero hanno messo a segno risultati più che soddisfacenti in chiusura del 2006, anche se guardano a questi primi mesi del 2007 con cauto ottimismo.

Pur con ritardo rispetto all'insieme delle piccole e medie imprese manifatturiere italiane, l'interruzione del ciclo negativo della produzione e del fatturato ha toccato anche le imprese artigiane del manifatturiero. Dopo un primo trimestre chiuso con una dinamica tendenziale negativa sia per la produzione (-0,8%), sia per il fatturato (-0,9%) e per gli ordinativi (-0,5%), nel secondo e nel terzo trimestre dell'anno le performance dell'artigianato di produzione hanno invece seguito più da vicino quelle dell'insieme delle piccole e medie imprese industriali e, al contempo, hanno distanziato nettamente i risultati messi a segno dalle micro-imprese (ossia quelle con meno di 9 dipendenti).

I dati del Centro Studi Unioncamere evidenziano che nel IV trimestre 2006 - rispetto all'analogo periodo del 2005 - la produzione e il fatturato delle imprese artigiane hanno continuato a far registrare un risultato particolarmente positivo (rispettivamente +0,7% e + 1,3%), al contrario di quanto rilevato per le piccolissime aziende manifatturiere. Se queste ultime hanno infatti proseguito senza soluzione di continuità - anche se in maniera meno accentuata rispetto alla terza parte dell'anno - la tendenza riflessiva, le artigiane hanno invece imboccato il sentiero della crescita, tanto da raggiungere addirittura il +1,3% per il fatturato.

**Andamento tendenziale della produzione e del fatturato delle imprese artigiane e delle micro-imprese**  
*Variazioni % nei trimestri del 2006 rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente*



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

La ripresa non sembra tuttavia aver coinvolto in maniera uniforme le imprese artigiane di tutto il Paese. Nel Nord-Est, l'ultimo trimestre del 2006 si è chiuso con un +2,1% in termini di produzione e un +2,9% per il fatturato, contro variazioni che nel caso del Centro e del Mezzogiorno si sono invece mantenute di segno ancora negativo.

Tale circostanza, unita agli andamenti non certo positivi delle micro-imprese, rappresenta una conferma della fase critica (non ancora del tutto assorbita) delle imprese minori italiane. Superano la crisi e si rafforzano quelle imprese che riescono a investire in qualità, in contenuto di servizio (dalla logistica al marketing e alla commercializzazione), in tecnologia, in design: fattori che, uniti alle competenze e ai "saperi" connaturati alle lavorazioni artigianali, sono in grado di determinare il successo imprenditoriale, soprattutto nelle aree con un tessuto produttivo diffuso (come nel caso delle regioni nord-orientali) e dove sono compresenti in maniera integrata aziende di varia dimensione e differentemente collocate lungo le filiere. Questo permette alle imprese artigiane di inserirsi nei circuiti più elevati della subfornitura (a livello nazionale e internazionale) o anche, a seconda dei casi, di proiettarsi direttamente sui mercati finali, anche quelli di fascia più alta. Non a caso, è solo grazie all'ottimo andamento delle vendite all'estero dell'artigianato manifatturiero del Nord-Est (ben +3% tra l'ultimo trimestre del 2006 e lo stesso trimestre dell'anno precedente) che in chiusura d'anno l'intero comparto ha potuto mettere a segno un incremento dello 0,7% dell'export.

Il 2007 presenta prospettive positive anche per l'artigianato, secondo quanto documentano gli stessi imprenditori artigiani intervistati da Unioncamere: è pari a +8 il saldo tra attese di incremento e di decremento della produzione e del fatturato nel I trimestre 2007, mentre per gli ordinativi esteri si dovrebbe raggiungere un saldo anche più elevato (+12 punti percentuali). Maggiore ottimismo mostrano ancora una volta le imprese artigiane del Nord-Est (che contano così di proseguire lungo la scia dei successi del 2006), mentre una certa cautela caratterizza le dichiarazioni di quelle localizzate nel Nord-Ovest.

Nel complesso, si tratta di segnali di chiara fiducia nel futuro ma che mettono al contempo in evidenza due priorità. La prima è territoriale: Nord e Centro-Sud hanno velocità molto diverse, e non solo nel caso dell'artigianato ma anche per l'intero sistema manifatturiero italiano di piccole dimensioni. La seconda riguarda le dimensioni d'impresa: un gran numero di aziende artigiane è riuscito a superare le difficoltà degli scorsi anni puntando su nuove fasce di mercato, dove hanno potuto sfruttare appieno le loro specificità produttive; ma molte altre – e tantissime piccole imprese – fanno fatica a competere, soprattutto se non inserite all'interno di reti di collaborazione inter-aziendale. Focalizzare le *policy* di supporto su questi due aspetti appare quindi fondamentale per assicurare nuovo sviluppo a questo segmento così rilevante dell'economia del nostro Paese.

**Previsioni sulla produzione, sul fatturato e sugli ordinativi esteri nel I trimestre 2007**  
**per le imprese manifatturiere dell'artigianato**  
*Indicazioni di stabilità, aumento e diminuzione; saldi fra indicazioni di aumento e di diminuzione*

	Produzione				Fatturato				Ordinativi esteri			
	aumento	stabili	diminuz. saldo (-/+)	aumento	stabili	diminuz. saldo (-/+)	aumento	stabili	diminuz. saldo (-/+)	aumento	stabili	diminuz. saldo (-/+)
<b>Ripartizioni geografiche</b>												
Nord-Ovest	24	58	18	6	22	60	18	4	21	70	9	11
Nord-Est	30	55	15	16	30	54	15	15	25	65	10	14
Centro	25	52	23	2	23	55	22	2	23	64	13	11
Sud e Isole	22	60	18	4	25	59	16	8	20	67	13	7
<b>Totale artigianato</b>	<b>26</b>	<b>56</b>	<b>18</b>	<b>8</b>	<b>26</b>	<b>57</b>	<b>17</b>	<b>8</b>	<b>22</b>	<b>67</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
<b>Totale imprese manifatturiere italiane (1-500 dipendenti)</b>	<b>30</b>	<b>55</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>32</b>	<b>54</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>25</b>	<b>65</b>	<b>10</b>	<b>15</b>

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

#### 4. Le performance delle medie imprese: redditività, export e occupazione

I fenomeni di ristrutturazione che ancora oggi attraversano con forza il nostro tessuto produttivo non hanno lasciato del tutto indifferenti anche i nostri leader del *Made in Italy*, ossia il tessuto di circa 4.000 medie imprese leader che pure si erano distinte per dinamiche particolarmente brillanti fino all'inizio di questo decennio.

L'ultimo "censimento" effettuato da Unioncamere e Mediobanca sull'universo delle 3.887 medie imprese industriali (intese come quelle con fatturato compreso tra i 13 e i 290 milioni di euro, con un numero di dipendenti compreso tra 50 e 499 e con un assetto proprietario autonomo) operanti in Italia nel 2003 rivela infatti come quell'anno abbia segnato un punto di particolare criticità nelle *performance* di mercato, posto che in quasi un caso su quattro il bilancio è stato chiuso in perdita (la media degli anni precedenti era di un quinto), pur con una somma dei passivi (1,3 miliardi) largamente superata da quella degli attivi (2,7 miliardi). Nonostante ciò, gli indicatori di redditività mostrano risultati pur sempre migliori rispetto a quelli messi a segno dalle grandi imprese: tra il 1996 ed il 2003, le medie imprese industriali hanno infatti registrato un incremento del 42,8% del fatturato (contro il +26,4% delle grandi imprese), del 51,7% delle esportazioni (+31,2% delle grandi), del 33,3% del valore aggiunto (+11,9% delle grandi), del 18,0% dei dipendenti (-10,2% il corrispondente indicatore per le grandi).

#### Indici di sviluppo: un confronto fra le medie e le grandi imprese industriali

Variazioni % 1996-2003

	Fatturato			Valore aggiunto	Dipendenti	MON	Risultato corrente
	Totale	Italia	Esportazioni				
Medie imprese	42,8	38,6	51,7	33,3	18,0	-1,7	9,4
Insieme chiuso <sup>(^)</sup>	39,8	36,7	46,5	33,8	17,3	5,6	20,6
Nord-Ovest	37,6	33,5	45,9	28,4	13,4	-3,9	7,3
NEC	45,0	41,0	53,0	37,2	21,3	2,2	18,0
Centro, Sud e Isole	57,5	49,4	90,3	37,9	23,6	-14,4	-26,4
Grandi imprese <sup>(*)</sup>	26,4	23,6	31,2	11,9	-10,2	-6,8	1,4
di cui a controllo italiano	23,3	20,8	27,0	7,6	-12,0	-10,0	-11,4
di cui a controllo estero	31,1	27,3	39,2	18,0	-7,5	-3,1	22,5

MON = Margine operativo netto.

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

<sup>(^)</sup> Si tratta di 2349 società costantemente presenti nell'insieme dal 1996 al 2003. Queste variazioni sono qui riportate a puro titolo di raffronto.

<sup>(\*)</sup> Dati relativi alle principali società industriali manifatturiere italiane rilevate da Mediobanca (base Dati cumulativi, ed. 2006).

Fonte: Mediobanca-Unioncamere

Nell'intero periodo in esame, la crescita delle medie imprese è stata chiaramente sostenuta dalle *performance* sui mercati internazionali: la componente estera del fatturato si è mantenuta quasi sempre superiore a quella interna, per di più con ritmi di crescita complessivamente più elevati rispetto alle vendite sul mercato nazionale.

A livello territoriale, si mostrano più dinamiche le regioni del Centro-Sud, che, pur restando come valori unitari al di sotto della media nazionale, mettono a segno un +57,5% per il fatturato e un +90,3% per le esportazioni. Al Nord, particolarmente positivi sono ancora una volta i risultati delle medie imprese liguri e trentine (sia in termini di vendite sui mercati interni che, soprattutto nel caso della Liguria, all'estero), seguite da quelle emiliano-romagnole. Le regioni del Nord-Est Centro presentano gli incrementi più elevati in termini di valore aggiunto, cui corrisponde anche una dinamica alquanto sostenuta in termini di immobilizzazioni materiali lorde e di dipendenti aziendali (solo le regioni meridionali fanno rilevare *performance* di crescita migliori).

**Indici di sviluppo<sup>1</sup> delle medie imprese industriali  
a livello territoriale e settoriale**  
*Variazioni % 1996-2003*

	Fatturato netto	Esportazioni	Valore aggiunto	Immobilizzazioni materiali lorde <sup>2</sup>	Numero dipendenti
Piemonte e Valle d'Aosta	40,4	51,1	26,9	53,0	13,7
Liguria	72,2	142,0	67,6	53,7	15,9
Lombardia	36,1	43,2	28,1	60,4	13,3
Veneto	41,1	47,5	36,5	72,2	19,9
Trentino Alto Adige	49,3	62,6	30,6	48,0	13,0
Friuli Venezia Giulia	43,3	55,5	38,7	77,8	26,2
Emilia Romagna	48,9	59,0	36,4	63,8	20,9
Toscana	35,3	48,8	35,4	60,0	15,6
Marche	56,7	55,7	45,3	83,5	32,3
Umbria	53,9	74,9	45,9	98,9	28,8
Lazio	32,1	33,7	20,4	45,1	6,8
Abruzzo	58,8	93,0	46,1	95,5	23,4
Campania	69,0	68,8	50,6	83,9	26,9
Puglia	64,1	101,9	36,8	103,8	41,1
Altre Regioni Meridionali e Isole	62,8	179,7	37,0	88,8	28,2
Nord-Ovest	37,6	45,9	28,4	58,7	13,4
Nord-Est	44,9	52,9	36,3	67,7	20,5
Centro NEC	45,1	54,0	40,7	75,0	23,9
Nord-Est e Centro	45,0	53,0	37,2	69,1	21,3
Centro Sud e Isole	57,5	90,3	37,9	81,8	23,6

(segue)

**(segue) Indici di sviluppo<sup>1</sup> delle medie imprese industriali  
a livello territoriale e settoriale**  
*Variazioni % 1996-2003*

	Fatturato netto	Esportazioni	Valore aggiunto	Immobilizzazioni materiali lorde <sup>2</sup>	Numero dipendenti
Alimentare	43,3	71,6	35,4	65,8	17,1
Beni per la persona e la casa	36,9	38,8	27,9	57,0	13,4
Carta ed editoria	47,9	86,0	30,8	74,1	20,2
Chimico e farmaceutico	45,1	69,6	40,1	76,9	22,6
Meccanico	44,2	51,9	35,9	66,0	20,7
Siderurgico e metallurgico	52,0	64,5	32,8	68,0	18,9
Altri settori	43,2	46,3	24,0	79,1	20,6
<b>Totale generale</b>	<b>42,8</b>	<b>51,7</b>	<b>33,3</b>	<b>65,6</b>	<b>18,0</b>

1 Elaborazioni su insiemi chiusi e su dati non consolidati  
2 Al netto delle rivalutazioni ex leggi 342-2000, 448-2001 e 350-2003

Fonte: Mediobanca-Unioncamere

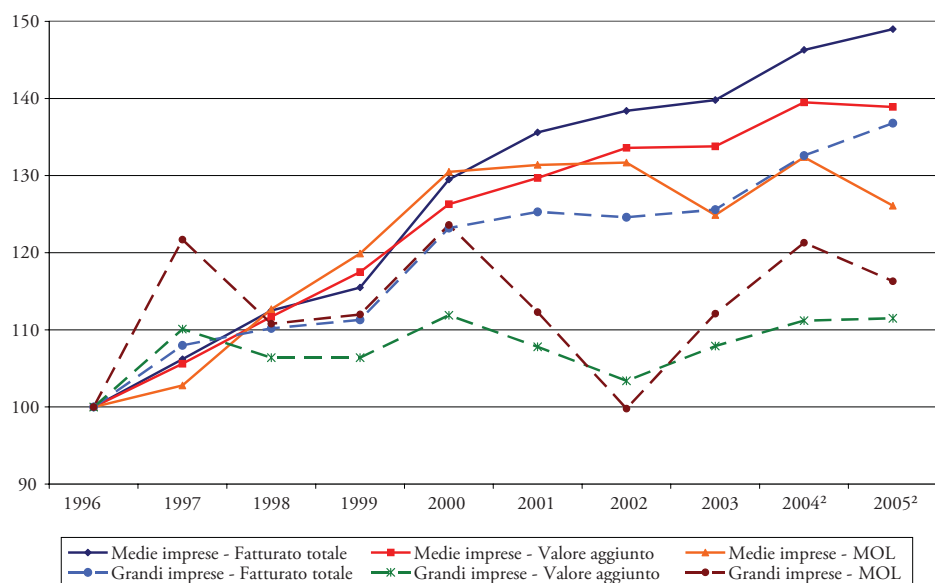
Nonostante gli incoraggianti indici di sviluppo, è innegabile tuttavia che, in una fase di stallo dell'economia nazionale, pure le medie imprese abbiano subito un deterioramento dei risultati, da vedere anche come conseguenza della necessità di mantenere le quote di mercato sacrificando margini di profitto. Se si osserva, infatti, l'andamento del margine operativo lordo (MOL), che non è influenzato dalla politica degli ammortamenti, si nota una flessione nel 2003, seguito da una leggera risalita nel 2004 e poi una nuova contrazione nel 2005. Analogamente, il rapporto del margine operativo in rapporto al valore aggiunto è calato tra il 2002 (40,2%) e il 2005 (37,1%), con un unico punto di parziale ripresa nel 2004 (38,7%).

Tali andamenti sono comunque da ricollegare a un differente trend di crescita del fatturato e del valore aggiunto. Dal 2002 quest'ultimo è aumentato in misura meno che proporzionale rispetto alle vendite, con un netto ampliamento della forbice nel 2005. Si tratterebbe dell'esito del lavoro che queste imprese hanno di continuo svolto sulla loro organizzazione produttiva e commerciale: negli anni di maggiore incertezza della domanda (soprattutto interna), esse hanno infatti alimentato in modo considerevole le filiere produttive in cui, come si vedrà più avanti, operano spesso in posizione di leadership. E questo spiega perché, anche a parità di vendite, la variazione del valore aggiunto risulti più bassa.

Un *benchmarking* fra le aziende di media dimensione e i grandi gruppi (ossia quelli che fatturano più di 2 miliardi di euro all'anno) permette innanzitutto di evidenziare una dinamica più contenuta per questi ultimi, confermando quindi per le medie imprese un comportamento più brillante di quello del resto dell'economia. Lo stesso è evidenziabile in termini di valore aggiunto, nonostante la sempre più diffusa de-verticalizzazione nella loro organizzazione produttiva.

## Dati economici delle imprese manifatturiere italiane<sup>1</sup>

Indici 1996=100



- 1 I dati sulle medie imprese si riferiscono a 2349 società sempre presenti nell'universo nell'intervallo di tempo considerato; gli indici sulle grandi imprese sono calcolati su un insieme di 610 società
- 2 Per le medie imprese, stime basate su un campione di 493 società censite dall'Ufficio Studi Mediobanca.

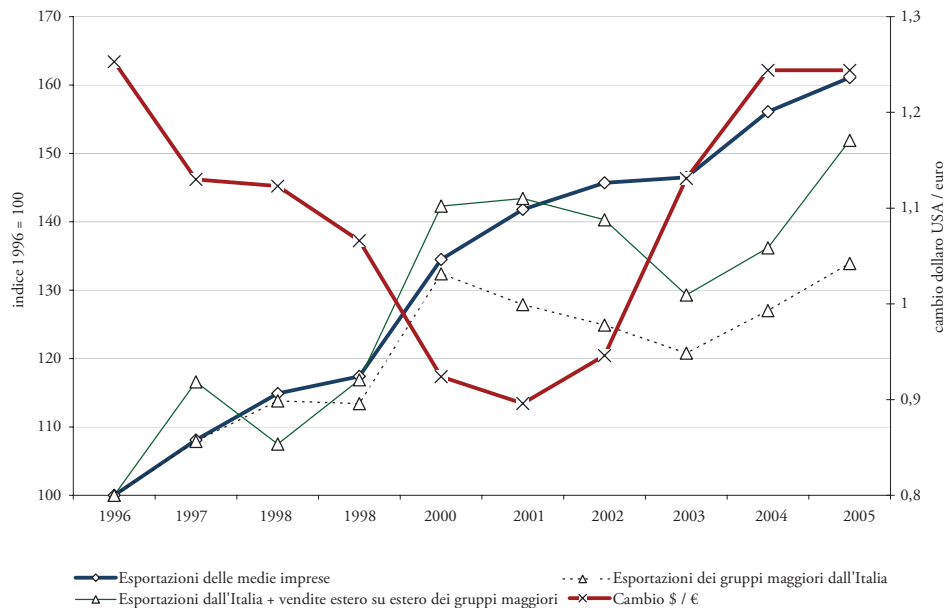
Fonte: Mediobanca-Unioncamere

Anche la capacità competitiva delle medie imprese sui mercati esteri si presenta superiore a quella dei grandi gruppi italiani, sia in termini di flussi di export dall'Italia che di vendite estero su estero. Tale differenziale è particolarmente evidente nella fase di ristagno dei mercati successiva al 2000, visto anche che le due tipologie aziendali hanno beneficiato in maniera diversa degli andamenti del cambio euro-dollaro. Se entrambe hanno saputo avvantaggiarsi in misura sostanzialmente uguale della fase favorevole del cambio del dollaro (1996-2000), la rivalutazione dell'euro ha invece comportato per le grandi imprese una maggiore difficoltà nelle vendite all'estero, a fronte di una dinamica dell'export sostanzialmente immutata per le medie imprese.

Analizzando l'incremento del valore aggiunto conseguito tra il 1996 e il 2003 dalle medie imprese specializzate nelle produzioni del *Made in Italy* (pari al 30%), si evidenzia come esso sia riconducibile solo in minima parte (3,9%) a una migliore produttività: deriva invece in misura molto più consistente dall'utilizzo di una maggiore forza lavoro (16,7%), seguito dall'aumento dei prezzi (8,4%).



### Vendite all'estero delle medie imprese e dei gruppi maggiori a controllo italiano Indici 1996=100



Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Mediobanca su dati Unioncamere-Mediobanca per le medie imprese e Mediobanca per i gruppi maggiori

Sia l'incremento occupazionale che quello dei prezzi vanno interpretati positivamente, in quanto il primo è parte del processo di irrobustimento delle medie imprese, il secondo è il risultato del loro riposizionamento competitivo.

È utile, a questo punto, approfondire quali siano i fattori competitivi grazie ai quali le nostre medie imprese italiane riescono a conseguire un *premium price* rispetto ai prodotti "standard" di mercato e, più nello specifico, il possibile legame tra strategie commerciali perseguite e peculiarità della organizzazione produttiva adottata.

## 5. Fattori competitivi e politiche di prezzo delle medie imprese

Alcune analisi svolte in occasione delle indagini Unioncamere-Mediobanca sull'universo delle medie imprese (e riprese nelle precedenti edizioni del Rapporto Unioncamere) hanno messo in evidenza la peculiare configurazione della media impresa italiana come impresa a rete che, acquistando beni e servizi per una quota pari a circa l'80% del fatturato, di fatto organizza e collega il lavoro di una pluralità di aziende (prevalentemente di piccola dimensione) con i mercati di consumo dell'economia globale. Si è quindi voluto disegnare l'immagine di una "fabbrica fuori la fabbrica", attraverso la quale le medie imprese riescono a guadagnare ampi margini di flessibilità produttiva e a concentrare maggiormente il proprio impegno strategico nella differenziazione dei prodotti ideati e distribuiti.

Per meglio approfondire le tematiche della "economia della filiera", Unioncamere e Mediobanca hanno condotto un'indagine sull'universo delle medie imprese industriali<sup>1</sup>. La "forza commerciale" di tali aziende emerge già dall'analisi dei loro prodotti di punta, di cui poco si riusciva a sapere attraverso i soli dati di bilancio: le specializzazioni delle medie imprese risultano essere espressione delle tradizioni produttive dei territori di appartenenza e, più in generale, esse corrispondono al profilo del nostro *Made in Italy*.

Un esame più dettagliato dei prodotti delle medie imprese consente infatti di mettere in luce tre tipologie aziendali, che conseguentemente rispondono a differenti logiche di filiera. La prima è quella dei produttori di beni di consumo diretti al mercato finale, all'interno della quale si ritrovano alcuni prodotti di punta sui mercati nazionali e internazionali come quelli dell'industria alimentare (caseario, conserviero, vitivinicolo, pastario), del "Sistema Moda" (abbigliamento uomo e donna, tessuti, filati, calzature e accessori), dei beni per la casa (dal mobile - camere e camerette, salotti, cucine - alla ceramica e all'arredo bagno), del chimico-farmaceutico (farmaceutica, cosmetica, vernici, detersivi). È in questi ambiti che il fatturato medio per prodotto raggiunge i livelli più elevati, oscillando tra i 32 e i 55 milioni di euro nel 2004 (contro una media complessiva di 31 milioni di euro) anche se con una quota di mercato domestico talvolta molto rilevante.

### La dimensione di mercato dei prodotti di punta delle medie imprese

Prodotti	Addetti medi	Fatturato medio del prodotto principale (in mln di €)	Incidenza del prodotto principale sul fatturato totale	Incidenza dell'export sul fatturato del prodotto
Alimentari, bevande e tabacco (caseario, conserviero, vitivinicolo, pastario)	114	37,4	94%	28%
Tessili, abbigliamento e calzature (abbigliamento, tessuti, filati, calzature, accessori)	138	28,8	93%	43%

<sup>1</sup> I primi risultati dell'indagine sono stati presentati in occasione del Convegno su "Le medie imprese industriali italiane", tenuto a Roma il 12 dicembre 2006 e raccolti nel fascicolo 3/2006 della rivista *Economia italiana*.

Legno, mobile e beni per la casa (arredamento, serramenti, componenti d'arredo)	136	29,2	94%	48%
Carta, stampa ed editoria (editoria, grafica, cartone, carte speciali)	112	31,7	97%	39%

(segue)

*(segue)* **La dimensione di mercato dei prodotti di punta delle medie imprese**

Prodotti	Addetti medi	Fatturato medio del prodotto principale (in mln di €)	Incidenza del prodotto principale sul fatturato totale	Incidenza dell'export sul fatturato del prodotto
Prodotti chimici e farmaceutici (farmaceutica, cosmetica, vernici, detersivi)	142	39,8	90%	32%
Gomma e materie plastiche (gomma, prodotti in plastica per la casa, imballaggi)	115	26,7	94%	31%
Minerali non metalliferi (strutture per edilizia, ceramiche, sanitari)	126	23,1	92%	45%
Metalli (metallurgia, serramenti, tubi, casalinghi)	123	29,3	95%	36%
Meccanica e mezzi di trasporto (accessori autoveicoli, macchinari industriali e relativi accessori, impianti)	147	28,9	95%	57%
Prodotti elettrici, elettronici, ottici e medicali (apparecchiature e componenti elettrici ed elettronici)	144	35,7	85%	37%
<b>Totale</b>	<b>132</b>	<b>30,6</b>	<b>93%</b>	<b>41%</b>

Fonte: indagine Unioncamere – Mediobanca, 2006

Il secondo gruppo, meno numeroso del primo, è quello dei produttori di beni strumentali, con specializzazioni nel campo delle macchine utensili, dei macchinari industriali, delle apparecchiature elettriche ed elettroniche. In questi casi, il fatturato medio aziendale riferito al prodotto principale si attesta su valori più contenuti (tra i 22 e i 29 milioni di euro) ma appare più ampio lo sbocco sui mercati esteri, a conferma del successo internazionale di questo importante segmento del *Made in Italy*.

Segue, infine, il gruppo dei produttori di beni intermedi e componenti (dagli accessori per macchinari industriali ai componenti elettrici ed elettronici per gli autoveicoli, dai prefabbricati ai serramenti per l'edilizia fino agli imballaggi in plastica), al cui interno si rileva una forte variabilità in termini di fatturato medio, non necessariamente legata al grado di apertura all'estero. Una costante di comportamento è tuttavia riscontrabile nel caso della filiera degli autoveicoli, dove le medie imprese italiane appaiono ben posizionate nel segmento della componentistica ad alta specializzazione e a più elevato contenuto tecnologico (prodotti in metallo per autoveicoli, parti meccaniche e accessori, componenti elettrici ed elettronici). Significative *performance* di mercato sono realizzate anche da alcuni fornitori specializzati di fasi di lavorazione (filatura, finissaggio tessuti, ecc.), che si segnalano per un fatturato medio di prodotto supe-

riore, anche se non di molto, alla media complessiva e per una spiccata propensione a proiettarsi sui mercati esteri.

Indipendentemente dalla tipologia produttiva, va sottolineato lo strettissimo legame, quasi una "identificazione", esistente tra la media impresa e il proprio prodotto di punta: attraverso il "prodotto principale" (il cui fatturato è legato alle esportazioni per una quota pari al 41%), le medie imprese conseguono infatti circa il 93% del loro giro d'affari complessivo. Si tratta di nicchie produttive che in genere fanno riferimento a segmenti di mercato di fascia alta e medio-alta, dove per mantenere le posizioni acquisite e difendersi dalla concorrenza occorre investire di continuo in innovazione. Tuttavia, l'investimento in innovazione viene sviluppato dalle medie imprese prevalentemente all'interno della fabbrica, valorizzando *know how* e competenze proprie dell'azienda, e non è esclusivamente legato al contenuto tecnologico. Come si vedrà meglio più avanti, in alcune tipologie merceologiche o in alcuni contesti imprenditoriali dal profilo più avanzato vengono infatti sviluppati sempre più i fattori immateriali: dal contenuto di design alla riconoscibilità del marchio commerciale.

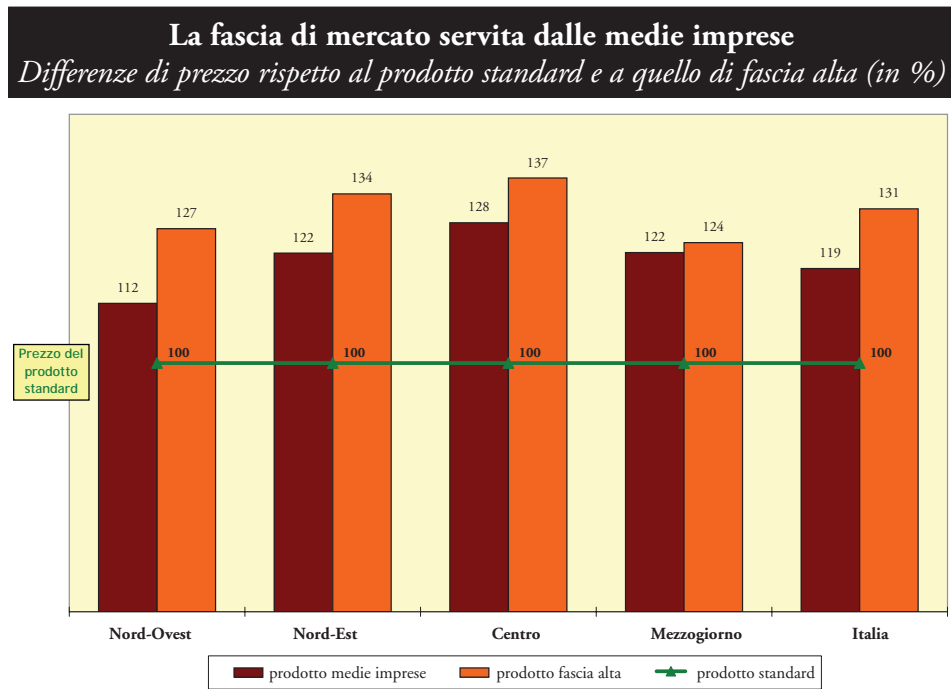
Il diverso profilo produttivo si riflette sulle tipologie di clienti serviti. La quota più consistente (49% delle imprese) ha come clienti altri produttori industriali, attraverso i quali conseguono circa l'88% del fatturato: qui ricadono non solo i fornitori specializzati di componenti ma anche le aziende di beni strumentali, posto che circa un quarto di questa quota di imprese produce macchinari e impianti industriali.

Se si esclude un 4% di medie imprese che ha come sbocco principale Enti Pubblici o strutture del terziario, la quota restante va sul mercato finale, attraverso grossisti (17%), strutture distributive al dettaglio (piccolo commercio e grande distribuzione organizzata rappresentano lo sbocco principale nel 24% dei casi) o rivolgendosi direttamente al consumatore con una propria rete distributiva (7%). La modalità di penetrazione commerciale prevalente cambia sostanzialmente in base all'area geografica di localizzazione delle medie imprese: quelle del Nord-Est, data anche una specializzazione produttiva più marcata nei beni di consumo, appaiono maggiormente visibili sul mercato finale (49% del totale), che raggiungono più di frequente attraverso il canale diretto o corto; al contrario, quelle delle regioni nord-occidentali servono più di frequente altri produttori industriali (nel 53% dei casi), e anche nel caso di presenza diretta sul mercato sembrano privilegiare il canale lungo (grossisti).

Si è già detto della forza commerciale delle medie imprese sui mercati internazionali e già nella scorsa edizione del Rapporto Unioncamere è stato evidenziato che la crescita dell'intensità dei flussi commerciali all'estero sia da considerare una delle principali variabili in grado di supportare la loro crescita dimensionale. L'indagine Unioncamere-Mediobanca sulle filiere produttive delle medie imprese consente, tuttavia, di documentare come la loro proiezione estera sia ancora molto legata ai mercati "di prossimità": ben il 74,5% del totale ha, infatti, come mercato estero prevalente le piazze "domestiche" dell'UE a 25.

La destinazione delle esportazioni va tuttavia legata anche alla tipologia di beni prodotti e alle fasce di mercato servite, in genere di livello alto e medio-alto. Non a

caso, appare più rilevante - se confrontata con l'export totale dell'Italia - la presenza delle medie imprese sui mercati "ricchi" degli Stati Uniti, del Giappone e dell'Australia e,



Fonte: Indagine Unioncamere – Mediobanca, 2006

al contempo, più contenuta quella nei Paesi della sponda meridionale del Mediterraneo, dell'Europa Centro-Orientale e dell'Estremo Oriente (Cina in testa). Rispetto al prezzo del prodotto "standard" (determinato in genere da produzioni seriali che incorporano anche vantaggi di costo propri di queste aree) le medie imprese riescono a spuntare un prezzo più alto del 19%, avvicinandosi significativamente allo stesso prodotto di fascia alta, per il quale il differenziale di prezzo è valutato pari al +31%.

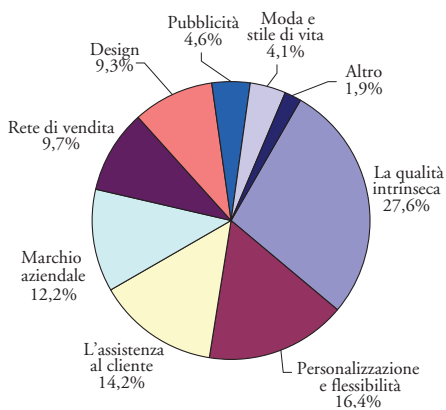
Nel caso delle medie imprese, il *premium price* è reso possibile dal prevalere delle economie di specializzazione su quelle di scala, dalla domanda tendenzialmente inelastica dei loro tipici "prodotti di punta" ("unici" e riconoscibili all'interno di specifiche nicchie di mercato), nonché dalla particolare attenzione alle esigenze del cliente (prodotto "su misura") e al livello qualitativo dell'offerta. Quanto più, dunque, rilevano le politiche di marchio e si accorcia la catena produzione-consumo, tanto più il prezzo spuntato dalle medie imprese si avvicina a quello "dell'eccellenza".

A livello settoriale questo appare particolarmente evidente: il gap fra il *premium price* delle medie imprese e quello della fascia più alta del mercato è infatti più contenuto nei casi in cui le medie imprese sono percepite e visibili presso l'acquirente finale, raggiunto per lo più attraverso il canale distributivo diretto (reti di vendita dirette o indirette) o corto (singolo intermediario e GDO nel caso dei beni di largo consumo). Ricadono qui molte produzioni dell'alimentare, del chimico-farmaceutico, della lavorazione dei metalli (casalinghi, rubinetteria, ecc.) e della meccanica, per le quali il differenziale oscilla fra i -4 e i -8 punti percentuali rispetto al prodotto di fascia alta.

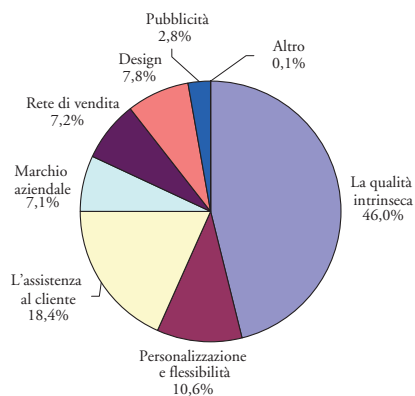
A determinare il premio di prezzo per la fascia alta rispetto allo standard sono, secondo la percezione degli imprenditori, essenzialmente la qualità intrinseca, le pre-

**I fattori percepiti come determinanti il "premio" di prezzo rispetto al prodotto standard e quelli sui quali l'impresa ha investito negli ultimi 5 anni<sup>1</sup>**

**Fattori determinanti il "premio"**



**Fattori sui quali la media impresa ha investito**



1 Il valore relativo a ciascun fattore è stato ottenuto attraverso la percentualizzazione della somma dei punteggi acquisiti dai vari item

Fonte: Indagine Unioncamere - Mediobanca, 2006

stazioni e la funzionalità del prodotto. In seconda posizione si ritrovano fattori quali la personalizzazione del prodotto e la flessibilità rispetto alle esigenze del cliente/committente, strettamente legati alla capacità di progettazione e all'efficienza produttiva; seguono le componenti terziarie rappresentate dall'assistenza e dai servizi alla clientela, nonché dalla capillarità della rete di vendita. Il marchio aziendale si colloca al quarto posto ma è primo, evidentemente, nel settore alimentare.

L'analisi degli ambiti nei quali le medie imprese hanno investito nell'ultimo quinquennio – e, al contempo, il confronto con i fattori percepiti come premianti – consente di individuare i campi di intervento migliorativo e alcune possibili incongruenze nell'attuale strategia di posizionamento. Le dichiarazioni raccolte riguardano, anzitutto, gli investimenti in qualità, che concentrano ancora una volta i punteggi più elevati; in questo caso, la polarizzazione si presenta però decisamente più marcata rispetto a quanto rilevato con riferimento ai fattori premianti del prodotto "di eccellenza".

La qualità intrinseca del prodotto rappresenta, evidentemente, la pre-condizione per competere nelle nicchie di mercato tipiche del *Made in Italy* e, quindi, il fattore critico di successo sul quale le medie imprese hanno già da tempo investito e che, in molti casi, ha rappresentato un elemento determinante per rendere possibile il loro passaggio dalla piccola dimensione. Accanto a questo, un'altra leva strategica che la gran parte delle aziende ha attivato – anche perché maggiormente alla portata del proprio assetto organizzativo – è costituita dallo sviluppo di attività di assistenza alla clientela.

Spazi significativi di miglioramento si evidenziano con riguardo alla rete di vendita e, soprattutto, agli aspetti più da vicino legati al contenuto tecnologico e alla capacità di innovazione e adattamento dei prodotti rispetto alle mutevoli richieste del mercato (così come evidenziato soprattutto dai settori della metalmeccanica, del chimico-farmaceutico e della gomma-plastica).

Si fa sempre più diffusa l'esigenza di maggiori investimenti sui fattori quali il marchio aziendale, il design e l'interpretazione delle modificazioni nei gusti e negli stili di vita. Attraverso questi fattori le medie imprese possono migliorare ulteriormente il posizionamento competitivo e mirare a conseguire la leadership nei segmenti più alti del mercato, come un certo numero di esse ha già dimostrato di saper fare.

## ■ 6. L'economia delle filiere: ampiezza geografica e modalità organizzative

Le informazioni raccolte attraverso l'indagine Unioncamere-Mediobanca consentono inoltre di approfondire entità e natura dei rapporti delle medie imprese con i diversi anelli delle filiere in cui sono – a diverso titolo – inserite.

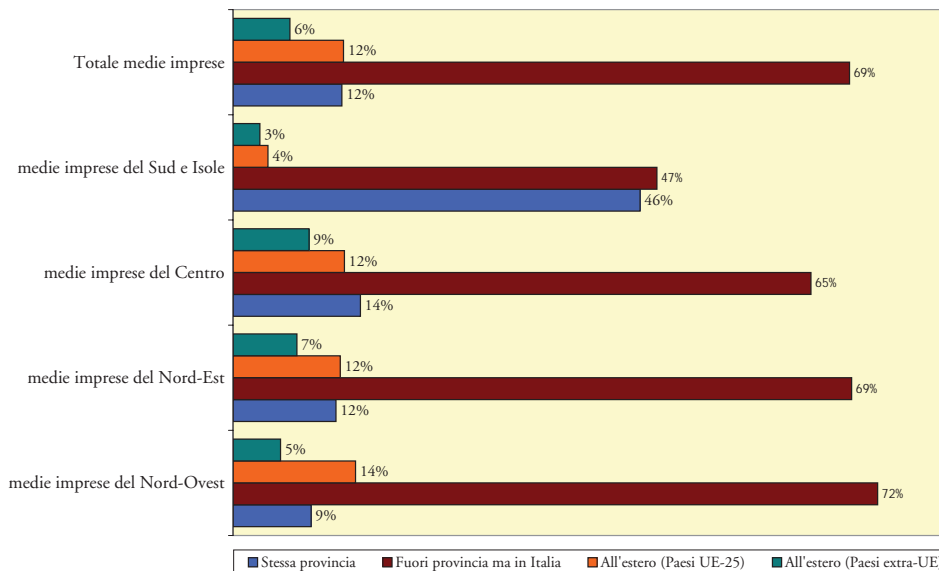
Le filiere cui appartengono le medie imprese risultano ben radicate a monte nel territorio di appartenenza e incardinate a valle nell'economia dei servizi e, da lì, nei mercati internazionali. Da un lato, sono infatti riuscite a superare le difficoltà congiun-

turali e le fluttuazioni dei mercati di riferimento grazie all'abilità di inserirsi all'interno di sistemi di relazioni produttive tesi a sfruttare e ottimizzare le risorse materiali e immateriali disponibili in loco; dall'altro, come visto a proposito dell'estensione geografica dei mercati di sbocco, sono sempre più impegnate a realizzare una globalizzazione (produttiva e commerciale) "a medio raggio", connettendo le diverse economie locali di cui sono espressione ai circuiti internazionali della subfornitura e del consumo.

Ogni media impresa è servita mediamente da 244 fornitori di materie prime, semilavorati e servizi (ad esclusione di quelli amministrativi), 51 dei quali legati a rapporti contrattuali su base pluriennale e altri 53 considerati come fornitori "stabili", con cui esistono rapporti di tipo fiduciario. I primi concentrano il 39% degli acquisti totali e i secondi addirittura il 53%, a conferma della solidità e dello spessore delle filiere guidate dalle medie imprese. Tali fornitori sono rappresentati in primo luogo da quelle piccole imprese e da quelle unità artigianali che, agganciandosi alle filiere produttive, alimentano i distretti e le piattaforme produttive del *Made in Italy*.

### La localizzazione dei clienti delle medie imprese, per macro-area di appartenenza

*Distribuzione dei clienti sulla base della localizzazione geografica  
Dati in % sul totale*



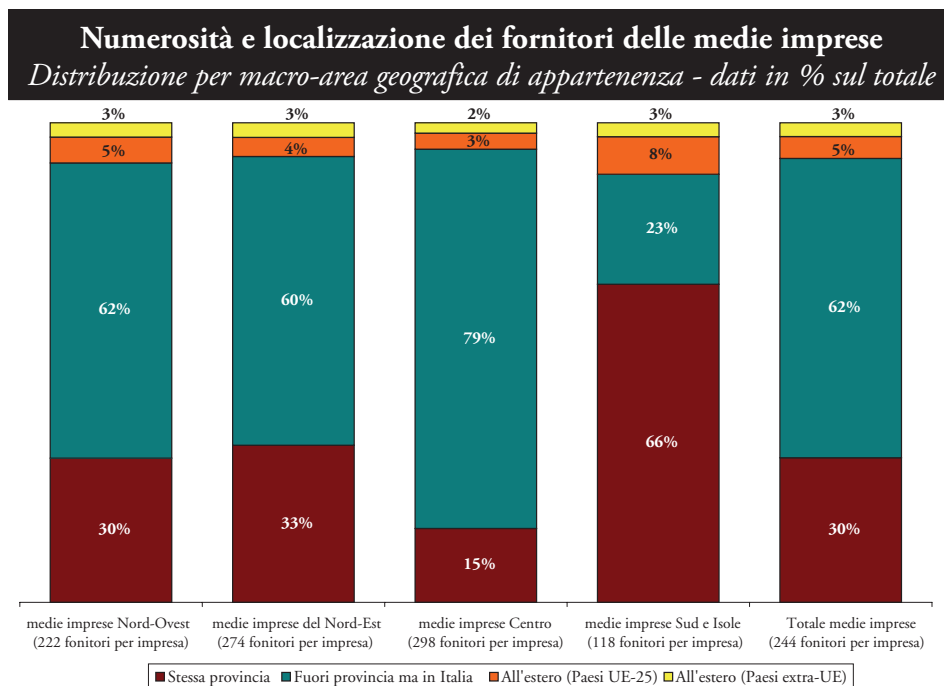
Fonte: Indagine Unioncamere – Mediabanca, 2006



Nel complesso, i fornitori risultano essere più numerosi (270) nelle aree di piccola impresa diffusa nel Nord-Est, mentre diminuiscono in misura decisiva nel caso delle medie imprese italiane non legate a specifici distretti industriali (221 fornitori in media).

Sembrirebbe quindi essere confermata la maggiore consistenza e la più articolata struttura delle filiere che intersecano e caratterizzano i territori dove è ancora forte una tradizione – e un'organizzazione – produttiva: per le medie imprese operanti nei distretti il riferimento al mercato di approvvigionamento "di prossimità" (inteso come quello della provincia di appartenenza) è privilegiato nel 33% di casi, contro il 23% di quelle non distrettuali, a sottolineare l'importanza degli elementi fiduciari e delle economie di agglomerazione all'interno delle filiere a maggiore specificità territoriale. Al contempo, gli anelli a monte della filiera solo in minima parte (l'8% del totale) si estendono al di là dei confini nazionali; in generale, la maggioranza dichiara di avere prevalentemente (81%) o esclusivamente (18%) fornitori in Italia, contro solo l'1% che dichiara di approvvigionarsi di beni e servizi soltanto all'estero.

Se la media impresa sembra, dunque, avere la produzione ben piantata sul territorio nazionale – e, in particolare, nelle province di origine – il suo mercato è invece sempre meno locale e sempre più internazionale, come dimostra la quota elevata (91%) di



Fonte: Indagine Unioncamere – Mediobanca, 2006

imprese che ha clienti (anche o solo) all'estero. Complessivamente, ogni media impresa conta, in media, 1.155 clienti.

A livello territoriale, si segnala la maggiore l'estensione delle filiere in cui sono inserite le medie imprese del Nord-Est, per le quali si conta una più elevata numerosità sia di fornitori (274), sia di clienti (1.161). La prossimità geografica nell'organizzazione della filiera produttiva sembra invece assumere un valore diverso per le medie imprese del Centro (che, pur a fronte di un elevato numero medio di fornitori, dichiarano di rifornirsi soprattutto al di fuori della provincia) e del Mezzogiorno (dove la provincia è di gran lunga il principale mercato di approvvigionamento).

Una delle possibili motivazioni alla base dell'ancora forte legame ai fornitori "di prossimità" è riconducibile all'incidenza delle materie prime e semilavorati sul totale degli acquisti (pari all'83%). Tale circostanza si ricollega ancora una volta ai vantaggi localizzativi e al legame dei "mestieri" delle medie imprese rispetto alle tradizioni del territorio in cui operano.

La restante quota degli acquisti riguarda attività terziarie, in primo luogo quelle a valle della trasformazione industriale in senso stretto: i servizi commerciali e gli altri servizi alla produzione (voce nella quale pesano soprattutto i costi relativi alla logistica) rappresentano infatti rispettivamente il 5,1% e l'8,5% degli acquisti complessivi. I servizi di ricerca e sviluppo concentrano, invece, appena l'1,9% degli acquisti, cui va affiancato un ulteriore 1,4% relativo all'acquisizione di brevetti, marchi e modelli.

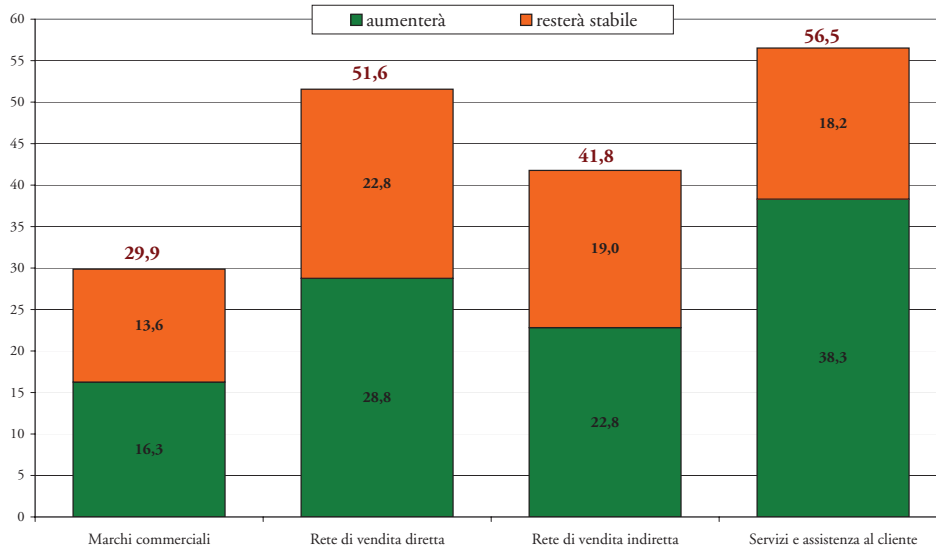
In tale organizzazione produttiva assume un'importanza strategica il controllo di alcune fasi a valle della filiera, in primo luogo quelle di natura commerciale. Non a caso, il 51,6% delle medie imprese investe in maniera stabile nel potenziamento della propria rete di vendita diretta, soprattutto laddove il target è rappresentato dai consumatori finali: nel caso dell'arredamento, dell'alimentare e della ceramica, tale quota oscilla addirittura tra il 63% e il 73% del totale. Ha invece fatto perno sulla rete di vendita indiretta il 41,8% delle aziende, tra le quali sembrano privilegiare la formula dei concessionari quelle specializzate in prodotti per l'arredamento e nell'elettronica. Si tratta in tutti i casi di una strategia di irrobustimento che nel futuro assumerà un'importanza ancora maggiore, come dimostra l'ampiezza della quota di medie imprese che intendono incrementare ulteriormente tali investimenti. Al rafforzamento della rete di vendita corrisponde in molti casi un concomitante impegno strategico nell'incremento di visibilità del marchio commerciale (29,9%), indispensabile per poter conquistare o conservare posizioni di prestigio sui mercati nazionali e internazionali. Le imprese che investono su questo fattore riescono a godere di un più forte vantaggio competitivo e a spuntare prezzi più elevati non solo rispetto alle produzioni di massa ma anche a quelle di fascia alta (4 punti in più, raggiungendo così un +35% rispetto al prodotto standard).

Nel caso di produzioni posizionate con più frequenza nella fascia medio-alta del mercato (come nel caso dell'elettromeccanica e del chimico-farmaceutico), prevalgono invece gli investimenti mirati a rafforzare il contenuto di servizio alla clientela, sia in

termini di flessibilità e adattabilità rispetto ai bisogni specifici della domanda, sia in termini di assistenza diretta legata anche allo sviluppo delle reti commerciali.

Conseguire economie di specializzazione e presidiare fortemente le fasi a valle della filiera: sono queste le priorità delle medie imprese di successo, dalle quali dipende l'eccellenza all'interno delle nicchie di mercato servite e il continuo rinnovamento del mix

**Medie imprese che hanno investito nelle fasi a valle della filiera e loro orientamento per il futuro**  
*Valori in % sul totale*



Fonte: Indagine Unioncamere – Mediobanca, 2006

produttivo e delle strategie commerciali. Pur in presenza di una domanda variabile e di alcuni elementi di incertezza legati alla minaccia dei paesi *competitors*, le loro abilità imprenditoriali hanno consentito in questi anni di differenziarsi sul mercato in termini di prodotto e di immagine e di usare il prezzo come leva competitiva. In questo modo, le medie imprese hanno saputo coniugare il conseguimento del profitto individuale e la possibilità di diffondere saperi e ricchezza all'interno della filiera da loro generata e in buona parte radicata nel territorio di cui sono esse stesse espressione.

I fenomeni fin qui esaminati portano in primo piano l'esigenza di guardare ai percorsi evolutivi delle nostre medie imprese non tanto in termini di prevalenza della modalità organizzativa del mercato su quella della gerarchia (o viceversa), quanto piuttosto di ridefinizione dei confini operativi, dando maggior peso alle relazioni interaziendali. Secondo questa logica, la strutturazione di legami lungo la filiera (di tipo sia orizzontale, sia verti-

cale) appare strettamente collegata a quello che l'impresa considera essere il proprio *core business* (indipendentemente dalla sua ampiezza) e alla strategia adottata per rafforzare le competenze distintive e, quindi, incrementare il proprio vantaggio competitivo.

L'indagine ha consentito di evidenziare in quale fase della filiera (o, meglio, in quali fasi, dal momento che potevano essere indicate più opzioni) si posizionano le medie imprese. L'anello relativo alla produzione e vendita di materiali intermedi e componenti concentra una quota pari al 37% del totale; in parte si sovrappone a quello della produzione e vendita di beni al consumatore finale (30,9%) e a quello della produzione e vendita di macchinari (19,3%). Affiancata a una (o a più di una) di tali attività, vi è quella della progettazione (41,3%), sulla quale le medie imprese giocano gran parte del loro potenziale competitivo e della loro capacità di rinnovare il mix di offerta. A valle, la filiera viene "chiusa" attraverso l'internalizzazione di fasi commerciali, relative non solo al "prodotto di punta" ma anche a beni prodotti da altri; tipico è in questo caso il comportamento delle medie imprese del mobile, che risultano anche distribuire, in qualità di concessionari, complementi di arredo dalla marca diversa, spesso però riconducibili ad altre aziende collegate attraverso la formula del gruppo.

Il posizionamento in filiera appare strettamente collegato, come logico, alla proiezione delle aziende sul mercato. Le medie imprese del Nord-Est presentano una concentrazione maggiore in corrispondenza della produzione e vendita di beni al consumatore finale (32,8%, contro il 30,9% nazionale), seguita dalla produzione di beni intermedi (27,9%), dall'assemblaggio e commercializzazione di beni prodotti da altri (25,1%, un punto in più del totale Italia) e dalla produzione e vendita di macchinari (20,8%, a fronte del 19,3% della media italiana).

### Posizionamento delle medie imprese lungo la filiera

*Quota % di imprese che segnalano come importante ciascuna fase, per macro-area geografica di appartenenza (risposte multiple)*

	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Mezzogiorno	Totale medie imprese
Progettazione	39,2	43,4	42,3	41,1	<b>41,3</b>
Produzione e vendita beni intermedi	47,4	27,9	33,2	29,2	<b>37,0</b>
Produzione e vendita macchinari	20,6	20,8	9,4	21,2	<b>19,3</b>
Produzione e vendita soluzioni tecnologiche	20,1	20,4	12,8	24,4	<b>19,6</b>
Assemblaggio e commercializzazione di beni prodotti da altri	24,1	25,1	20,7	24,7	<b>24,1</b>
Produzione e vendita di beni a consumatori finali	27,4	32,8	31,3	42,1	<b>30,9</b>

Fonte: Indagine Unioncamere - Mediobanca, 2006

Nella "ragnatela del valore" che va dal territorio al mondo, le medie imprese percepiscono come strategiche le fasi a maggior valore aggiunto a monte e a valle della filiera, che appaiono strettamente integrate al *core business* produttivo.

Sotto il profilo settoriale, tuttavia, sembrano essere, in generale, più lontane del posizionamento ottimale le imprese del "Sistema Moda", dei beni per la casa (arredamento, ceramica e vetro), della carta ed editoria, della gomma e della plastica. Si tratta di medie aziende che, pur spuntando prezzi decisamente più elevati rispetto a quelli delle merci standard legate a produzioni di massa (+26%), sono allo stesso tempo ben lontane dalla fascia alta, la cui maggiorazione di prezzo raggiunge il 43%. Meglio posizionate in filiera sono le medie imprese dell'alimentare, del chimico-farmaceutico, della lavorazione dei metalli, della meccanica e dell'elettronica, tutte caratterizzate da una proiezione generalmente maggiore sui mercati finali (siano essi rappresentati da consumatori finali o da altri produttori industriali).

L'analisi dell'organizzazione produttiva delle medie imprese sembra dunque evidenziare una particolare fase evolutiva del *Made in Italy*: una fase evolutiva – della quale il territorio è pur sempre protagonista – che si basa ancora sulla capacità di "fare il prodotto" ma che, con sempre maggiore frequenza, riguarda anche la capacità di interpretare nella progettazione, nella produzione e nella politica di marchio i desiderata di diversi target di clientela serviti. Il che porta a scomporre la catena del valore in anelli che non sono più rintracciabili all'interno dei cancelli dell'impresa ma che toccano e incorporano sia le piccole imprese subfornitrici (spesso, come visto, localizzate "in prossimità") e quelle artigiane, sia le strutture d'offerta di servizi specializzati sul versante della R&S, del marketing, della commercializzazione, della logistica.

L'articolazione delle filiere produttive in cui sono inserite le medie imprese può essere ancor meglio compresa attraverso l'analisi della diffusione dei gruppi d'impresa. Si tratta di un modello che può essere in molti casi interpretato come la "formalizzazione" di rapporti inter-aziendali di filiera e che segna in molti casi una fase cruciale nella crescita delle imprese: non una crescita per via interna (con l'ampliamento della base occupazionale) bensì per linee esterne, attraverso l'acquisizione (o la creazione ex novo) di unità produttive, nella maggior parte dei casi legate al *core business* aziendale e aggregate in forma gerarchica sotto un'impresa leader ben riconoscibile sul mercato.

Le strategie che guidano la formazione dei gruppi risultano, in generale, fortemente correlate alla dimensione e al settore economico di appartenenza dell'impresa capogruppo. Nello specifico, il 57,4% delle medie imprese italiane risulta essere a capo di un gruppo imprenditoriale. Il caso più frequente non è quello del gruppo "formale" (con a capo proprio la media impresa), bensì quello del gruppo controllato da persone fisiche, spesso con lo stesso cognome, a conferma del carattere familiare della proprietà aziendale. A questi ultimi si aggiungano, per completare il quadro della presenza familiare, le 115 medie imprese direttamente "controllate" da finanziarie di famiglia e probabilmente anche parte delle 84 medie imprese con capogruppo una società di persone.

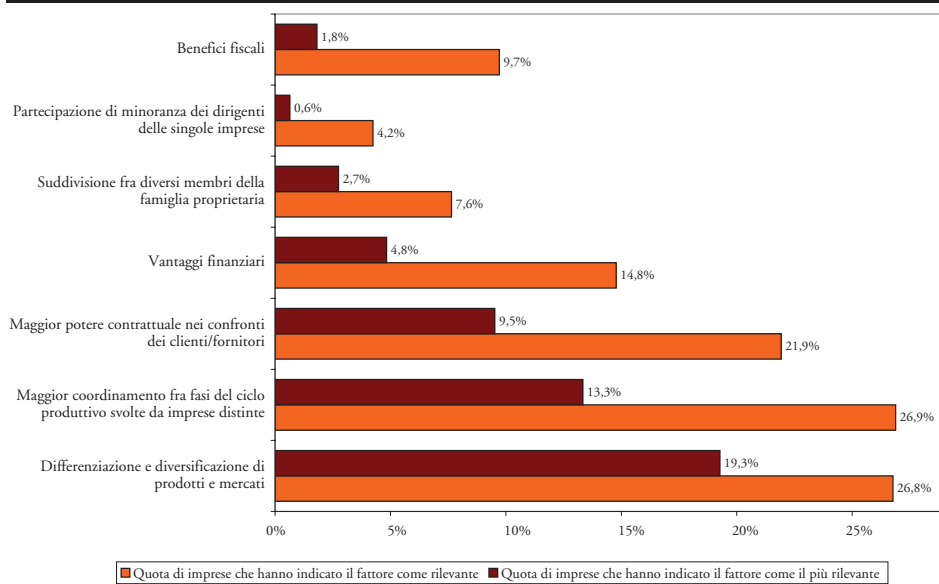
Quali motivazioni e quali caratteristiche di partenza spingono le medie imprese a costituire o a sviluppare la formula organizzativa del gruppo? Schematizzando, sulla base dell'indagine Unioncamere-Mediobanca sulle filiere produttive è possibile ricondurre tali ragioni alle seguenti tipologie fondamentali:

- l'esigenza di integrarsi con altre imprese all'interno del proprio segmento della filiera

- produttiva, per un maggior coordinamento tra le diverse fasi e, quindi, per conseguire maggiore efficienza. Gli imprenditori intervistati segnalano questa ragione con una frequenza più elevata rispetto alle altre possibili motivazioni (26,9%), anche se non risulta poi essere la più rilevante in ordine di priorità (13,3%);
- la necessità di conseguire economie di scopo (sfruttando i vantaggi legati alla produzione di prodotti diversi in maniera congiunta a livello di gruppo) o economie di specializzazione (che vedono il gruppo come una costellazione di imprese specializzate in differenti beni intermedi o prodotti finali, non necessariamente correlati in una logica di filiera e spesso anche con marchio diverso), senza sostenere costi di definizione o rinegoziazione di contratti esterni ma utilizzando essenzialmente le "competenze distintive" delle imprese facenti parte del gruppo. A questa strategia di collegamento potrebbe far riferimento - anche se non in via esclusiva - il 26,8% delle medie imprese in gruppo, che per una quota oltremodo rilevante (19,3%) la indicano addirittura come motivazione principale. In questi casi, mantenere le imprese anche giuridicamente distinte può peraltro consentire di separare l'identità di prodotti destinati a diversi mercati o segmenti di mercato;
  - il bisogno di controllare più direttamente alcune relazioni a monte (fornitori) e a valle (canali distributivi) della filiera (segnalato nel 21,9% dei casi, anche se poco

### Le motivazioni alla base della costituzione dei gruppi di medie imprese

*Incidenza % sul totale (risposte multiple)*



Fonte: Indagine Unioncamere - Mediobanca, 2006

di frequente come motivazione principale), conseguendo ad esempio possibili economie di scala nell'acquisto di materie prime e beni intermedi (spuntando in altri termini condizioni più favorevoli come gruppo rispetto a imprese singole che fanno ordinazioni di ammontare minore);

- la possibilità di conseguire, come gruppo, un vantaggio nell'accesso al credito, sia in termini di costi che di quantità (14,8% delle indicazioni raccolte);
- il perseguimento di benefici sul versante fiscale (9,7%, con però solo un 1,8% di segnalazioni di massima importanza);
- l'opportunità, soprattutto nelle medie imprese a forte radicamento familiare, di aprire le strutture proprietarie, con il coinvolgimento di altri soggetti legati al fondatore da vincoli di parentela (7,6% dei casi) o con l'ingresso – sia pur limitato e graduale – di soggetti esterni alla famiglia stessa (4,2%).

I gruppi d'impresa creati dalle medie imprese sembrano quindi rispondere, da una parte, a una logica di ampliamento e/o diversificazione della gamma produttiva e, dall'altra, a strategie di integrazione di filiera, evidenti soprattutto al crescere del numero delle imprese in gruppo. Anche in questo caso, l'orientamento aziendale è chiaramente verso il collegamento a monte con attività manifatturiere complementari e, soprattutto, a valle con strutture della distribuzione commerciale e con le attività del terziario avanzato.

## ■ 7. Riassetto organizzativo e radicamento sul territorio: i nuovi paradigmi dei distretti industriali

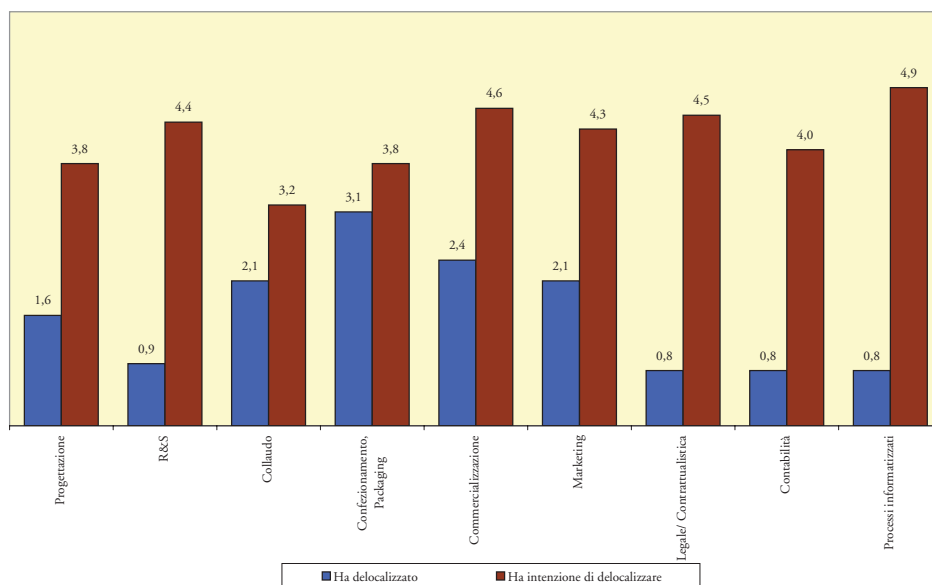
L'ultimo decennio può essere definito come un periodo di grande trasformazione dei distretti italiani. Un "cambiamento di pelle" che non è stato omogeneo e della stessa intensità per tutti loro: riorganizzazioni e diversificazioni produttive, delocalizzazioni, spostamento verso nuovi settori, ridefinizione del ruolo del territorio sono stati solo i principali tra i molteplici fenomeni che hanno interessato i distretti, anche sulla spinta della globalizzazione dei mercati.

La complessità di tali questioni rende evidente fin da subito che è del tutto errato parlare oggi dei distretti come di un insieme omogeneo e immutabile nel tempo, che affronta le nuove sfide dei mercati globalizzati con le medesime strategie aziendali. In base ad una lettura del fenomeno distretto secondo la logica del "ciclo di vita", potremmo definire l'attuale momento come una fase di passaggio da un vecchio modello di "fare distretto" (centrato quasi del tutto sulla produzione manifatturiera in senso stretto) a un nuovo modello la cui importanza sta negli asset immateriali e nella capacità di arricchire le funzioni produttive (sempre meno rilevanti in sé) con attività terziarie ad elevato contenuto strategico. Le imprese distrettuali che hanno saputo cogliere questa sfida si trovano ora a servire le fasce più alte del mercato, sono ben identificate con un proprio marchio, ragionano in termini di filiera produttiva, governano appieno la fase

della distribuzione (spesso con catene di negozi affiliati o con stretti contatti con la grande distribuzione organizzata locale).

La cartina al tornasole dei fenomeni di trasformazione e selezione che il distretto tradizionale ha conosciuto negli ultimi anni può essere identificata con il grado di "ancoraggio" al territorio di origine e, al contempo, con la capacità di sviluppare iniziative di internazionalizzazione, non solo a carattere meramente commerciale ma anche finalizzate all'esternalizzazione di fasi produttive o di servizio. Quella che viene definita come delocalizzazione – con tutte le valenze negative che tale termine porta con sé, in primo luogo in termini di depauperamento delle risorse materiali e immateriali legate al luogo di origine – non è più ormai da leggere solo (o prevalentemente) come lo stru-

**Scelte o intenzioni di *outsourcing* di fasi extra-produttive all'estero**  
*Valori percentuali sul totale delle imprese distrettuali*



Fonte: indagine Istituto Guglielmo Tagliacarne-Unioncamere, 2006

mento di una strategia competitiva basata sul contenimento dei costi di produzione. I risultati di una recente indagine realizzata dall'Istituto Guglielmo Tagliacarne e da Unioncamere rivelano che quell'8% di imprese distrettuali che ha effettuato delocaliz-



zazioni produttive ha in effetti portato all'estero per lo più lavorazioni intermedie a più basso valore aggiunto e, cosa ancor più importante, vi ha affiancato funzioni terziarie come la commercializzazione (filiali all'estero, accordi con reti distributive straniere), il marketing, il confezionamento, il collaudo: fasi che già oggi nel 9,7% dei casi sono svolte in *outsourcing* all'estero e che un ulteriore 16% intende "delocalizzare" nell'immediato futuro.

L'incidenza dell'*outsourcing* estero raggiunge i livelli più bassi, senza alcune sostanziali differenze in base alla dimensione aziendale, per le fasi a più alto contenuto tecnologico e di conoscenza (quali la R&S, la progettazione, la gestione dei processi informatizzati, etc.), segno che nei processi di internazionalizzazione il percorso seguito tende a orientarsi sulla scelta di concentrare *in house* la fase decisionale, organizzativa e creativa. Non irrilevante è tuttavia la quota di aziende distrettuali intenzionata ad affidare a strutture localizzate all'estero (appartenenti allo stesso gruppo d'impresa o collegate a stabilimenti o piattaforme commerciali straniere in cui si è investito) alcune fasi amministrativo-gestionali, che si tende a portare all'esterno in cerca di economie di scala e maggiori margini di efficienza.

In generale si registra un alto grado di raggiungimento degli obiettivi perseguiti nell'*outsourcing* all'estero da parte delle imprese distrettuali. A prescindere dagli obiettivi di mercato (nell'82,4% dei casi è stato conseguito un aumento del fatturato), gli obiettivi che si è inteso conseguire riguardano ancora una volta la sfera dell'efficienza. Dopo esser riuscite a innalzare la qualità dell'offerta (la leva attraverso la quale molte imprese distrettuali sono riuscite a riposizionarsi sui mercati nazionali e internazionali), hanno lavorato con successo al miglioramento della produttività del lavoro (82,3%), al contenimento dei costi (80,2%) alla qualificazione della rete di vendita (81,3%).

Si tratta peraltro di strategie che non sono perseguite solo dalle imprese delocalizzatrici ma che appaiono ben evidenti e diffuse nell'intero sistema distrettuale italiano, tanto che, per certi versi, sembra provenga proprio da queste aree un consistente contributo alla riqualificazione dell'offerta del *Made in Italy* tradizionale verso i segmenti più alti del mercato.

Una recente indagine del Centro Studi Unioncamere su 16 distretti industriali appartenenti ai settori del tessile-abbigliamento, cuoio e calzature, arredamento e metalmeccanica mette infatti in evidenza – al di là di una forte differenziazione di comportamenti rilevabile tra i diversi distretti, anche all'interno dello stesso settore – come siano stati gli investimenti legati alla qualità dei prodotti (non soltanto in termini di materie prime e prestazioni, ma anche di contenuto di design) i fattori sui quali le imprese distrettuali hanno dedicato più risorse negli ultimi anni per distinguersi all'interno delle fasce di mercato servite.

## Fattori sui quali le imprese distrettuali hanno investito negli ultimi cinque anni per riposizionarsi rispetto ai prodotti "standard"

Valori percentuali sul totale delle imprese distrettuali, per settore

	Imprese manifatturiere localizzate nei distretti industriali				Totale imprese manifatturiere	
	Tessile e abbigliamento	Pelli, cuoio e calzature	Arredamento	Metalmecanica	Totale	
La qualità dei prodotti (materie prime, packaging, prestazioni, affidabilità, ecc.)	58,7	62,7	61,0	57,5	59,9	59,4
La qualità del personale impiegato	20,6	18,8	17,6	19,8	19,2	19,4
L'estetica e il design del prodotto	2,1	2,2	2,7	2,6	2,4	2,3
La rispondenza alle mode e agli stili di vita più attuali	0,6	1,2	0,0	0,5	0,6	0,9
L'immagine e la notorietà del marchio aziendale	1,5	1,2	1,7	1,6	1,5	1,8
La capillarità della rete di vendita	0,4	0,7	0,6	1,6	0,8	1,0
L'innovatività del prodotto	4,0	2,9	4,1	4,4	3,9	3,8
La localizzazione e la sede dell'impresa	0,3	0,0	0,5	0,0	0,2	0,2
La rapidità dei tempi di consegna e l'efficienza del trasporto	2,4	0,3	2,7	2,1	1,9	1,7
L'adattamento del prodotto alle esigenze del cliente	1,6	2,7	3,5	2,9	2,7	2,9
Il rapporto personale con il cliente	1,1	0,9	2,6	1,3	1,5	1,4
Altro	2,7	1,2	0,0	2,6	1,7	1,3
Non sa/non risponde	3,4	3,8	1,9	0,8	2,5	2,4
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere, 2007

Nei percorsi di innalzamento qualitativo (e conseguente riposizionamento) di queste produzioni chiave del *Made in Italy* è centrale il fattore lavoro. L'analisi delle caratteristiche qualitative delle risorse umane verso cui le imprese orientano i programmi di assunzione può, quindi, essere utilizzata come una *proxy* utile alla valutazione delle strategie poste in essere dai sistemi produttivi distrettuali. Strategie che, come dimostrano le stesse dichiarazioni degli imprenditori, collegano la capacità innovativa del modello distrettuale alla disponibilità di risorse umane con un elevato livello di istruzione (in primo luogo quella di tipo "formale", acquisita durante l'iter scolastico o universitario) e adeguati *skill* professionali, vista come leva competitiva per rispondere alle nuove condizioni di competitività sui mercati internazionali.

I dati raccolti ogni anno presso le imprese da Unioncamere attraverso l'indagine campionaria *Excelsior* consentono di formulare delle stime utili ad analizzare il profilo delle assunzioni complessivamente programmate dalle imprese localizzate nei distretti industriali italiani. In tal modo è possibile evidenziare alcuni elementi di novità riguardo ai processi di ristrutturazione (produttiva, organizzativa e, quindi, professionale) in atto, a partire dalle strategie adottate da tali aziende sul versante degli investimenti in capitale umano.

I distretti industriali cui si farà riferimento di seguito sono i 156 individuati dall'Istat alla fine del 2005, sulla base dei dati dell'8° Censimento generale dell'industria e dei servizi 2001. Dimensioni e caratteristiche delle assunzioni programmate dalle imprese distrettuali sono state stimate attraverso apposite procedure di elaborazione dei dati provinciali dell'indagine *Excelsior*<sup>2</sup>. Per ciascuno degli otto settori di "specializzazione distrettuale" sono stati esposti in dettaglio solo i dati relativi ai distretti la cui occupazione in tale settore rappresenta almeno il 20% del relativo totale per la provincia di appartenenza<sup>3</sup>; nel caso di distretti ricadenti su più province, l'attribuzione è stata fatta con riferimento a quella più rilevante in termini di occupati.

I programmi occupazionali delle imprese localizzate nei distretti industriali evidenziano alcune chiare differenze, in termini comparativi, rispetto al resto delle aziende manifatturiere italiane. Tali differenze emergono innanzitutto sul versante quantitativo: per le specializzazioni manifatturiere dei distretti il tasso di variazione occupazionale previsto per il 2006 (con riferimento ai soli lavoratori dipendenti) è pari a -0,1%, a fronte del +0,4% delle imprese manifatturiere non distrettuali, offrendo quindi conferma dei fenomeni di riorganizzazione in atto nelle aree distrettuali e dei relativi riflessi sul mercato del lavoro locale<sup>4</sup>. Tale tendenza - particolarmente evidente nel caso dei beni per la casa (arredamento, ceramica, vetro, ecc.) e, soprattutto, delle industrie agroalimentari - trova parziale eccezione tra le imprese distrettuali della gomma e della plastica, mentre nel caso della meccanica e del "sistema moda" l'andamento dei distretti (in continua flessione) sembra riflettere da vicino quello generale.

2 Tali dati si basano su una frazione sondata di imprese pari al 13,5% di quelle operanti nelle aree e nei settori di specializzazione dei 156 distretti industriali. Per le procedure di stima e riporto all'universo dei risultati di indagine, si veda: Unioncamere, Ministero del Lavoro, *La metodologia del Sistema Informativo Excelsior sulla domanda di lavoro*, Roma, 2003.

3 I distretti industriali in tal modo evidenziati (73 dei 156 individuati dall'Istat) rappresentano il 68% di quelli citati da almeno altre tre fonti oltre quella del CIS 2001 (Regioni, Distretti Italiani, Banca d'Italia, Sole 24 Ore, Censis, Gianfranco Viesti, Fondazione Edison, CNEL/CERIS-CNR, Libro della Piccola Impresa). Per il dettaglio di tali fonti, si vedano: IPI, *L'esperienza italiana dei distretti industriali*, Roma, 2002; M. Fortis, "La dinamica dei sistemi locali e dei distretti italiani: dal territorio ai mercati internazionali", in Centro Studi Confindustria (a cura di), *Il modello italiano di competitività*, Milano, 2004; Distretti Italiani, *Distrettitalia. Guida ai Distretti Italiani 2005-2006*, Venezia 2005; Banca d'Italia, *Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale. Nuove ricerche della Banca d'Italia sullo sviluppo territoriale*, Roma 2004.

4 Tali dati sono stati ripresi da C. Gagliardi, "Capacità competitiva e investimento in capitale umano nei distretti industriali italiani", in: *Rivista di economia e statistica del territorio*, n. 2/2006, Franco Angeli, Milano.

**Tassi di variazione dell'occupazione dipendente previsti  
dalle imprese dei distretti industriali e confronto  
con le imprese manifatturiere non distrettuali<sup>1</sup>  
Dati per settore di specializzazione – Stime 2006**

	Tassi di variazione		
	Entrata	Uscita	Saldo
Alimentari	4,6	5,0	-0,5
Tessile e abbigliamento	3,2	5,0	-1,7
Pelli, cuoio e calzature	3,8	4,8	-1,1
Cartotecnica	3,2	3,5	-0,3
Meccanica	3,8	3,4	0,4
Gomma e plastica	3,5	2,8	0,7
Beni per la casa	4,3	3,7	0,6
Oreficeria/strumenti musicali	2,5	3,0	-0,5
<b>Totale distretti</b>	<b>3,8</b>	<b>3,9</b>	<b>-0,1</b>
<b>Totale manifatturiero non distrettuale</b>	<b>4,7</b>	<b>4,3</b>	<b>0,4</b>

1 L'aggregato delle "imprese manifatturiere non distrettuali" è composto dai movimenti occupazionali del complesso delle attività manifatturiere rilevate con l'indagine Excelsior (sezione D della classificazione Ateco), detratta la quota riferita alle imprese delle aree e dei settori di specializzazione dei distretti industriali.

Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2006

I fenomeni di selezione e trasformazione che stanno attraversando i distretti dell'agroalimentare (con un tasso di variazione occupazionale pari a -0,5%, contro il +0,5% del totale italiano) mostrano comunque una diversa intensità a seconda delle specifiche tipologie produttive: a fronte di una maggiore tenuta dei distretti alimentari del Piemonte e, soprattutto, dell'Emilia Romagna, si stima invece un saldo negativo nel caso del distretto lombardo di Morbegno (-1,0%).

Al contrario di quelli delle regioni settentrionali (attraversati da profonde ristrutturazioni organizzative), alcuni distretti meridionali del tessile-abbigliamento – come pure quelli della filiera delle calzature e degli accessori in pelle – sembrano mostrare una chiara propensione all'espansione occupazionale, tendendo quindi a crescere in dimensione rispetto alla formula originaria della piccolissima impresa (spesso a carattere artigianale).

Particolarmente dinamiche appaiono le aziende distrettuali meccaniche del Nord-Est (in particolare quelle di Reggio Emilia, Guastalla, San Bonifacio), alle quali si affiancano, in termini di *performance* occupazionali, gran parte di quelle dell'Italia centrale. Nei beni per la casa (arredamento, ceramica, ecc.), il saldo positivo della domanda di lavoro è riconducibile non solo a distretti "storici" del Nord o della dorsale adriatica (da Forlì a Pesaro) ma anche ad alcune aree meridionali, di più recente costituzione (e in via di consolidamento, come nel caso di Altamura) o emergenti (Calangianus). Nell'oreficeria, pur a fronte di una tenuta sostanziale di Valenza Po (-0,1% per Alessandria), segnali non brillanti sembrano invece provenire dagli altri due poli di eccellenza di Vicenza (-1%) e Arezzo (-0,9%).

<b>Tassi di variazione occupazionale previsti nel 2006 dalle imprese per distretto di appartenenza</b>				
Distretti <sup>(a)</sup>	Regione	Tassi previsti nel 2006		
		Entrata	Uscita	Saldo
<b>1) Alimentari</b>		<b>4,6</b>	<b>5,0</b>	<b>-0,5</b>
- di cui:				
Morbegno	Lombardia	5,0	6,1	-1,0
Lugo	Emilia Romagna	7,0	5,1	1,9
Altri distretti <sup>1</sup>		4,4	5,4	-1,1
<b>2) Tessile e abbigliamento</b>		<b>3,2</b>	<b>5,0</b>	<b>-1,7</b>
- di cui:				
Borgosesia	Piemonte	1,9	5,9	-4,0
Biella	Piemonte	1,8	5,9	-4,1
Busto Arsizio	Lombardia	2,5	3,6	-1,1
Como	Lombardia	3,0	3,0	-0,0
Thiene	Veneto	2,8	4,5	-1,6
Castelfranco Veneto	Veneto	3,0	4,4	-1,4
Badia Polesine	Veneto	3,8	5,2	-1,3
Carpi	Emilia Romagna	4,1	7,4	-3,3
Pistoia	Toscana	5,1	6,2	-1,1
Empoli	Toscana	3,5	5,2	-1,7
Prato	Toscana	3,2	5,4	-2,2
Senigallia	Marche	3,1	4,7	-1,6
Ascoli Piceno	Marche	2,9	5,9	-3,0
Giulianova	Abruzzo	2,2	6,1	-3,9
Montenero di Bisaccia	Molise	13,9	7,5	6,4
Trivento	Molise	6,1	5,9	0,3
San Marco dei Cavoti	Campania	5,3	6,1	-0,8
Ceglie Messapica	Puglia	3,7	2,6	1,1
Sinagra	Sicilia	6,6	4,1	2,5
Altri distretti <sup>2</sup>		4,2	5,6	-1,4
<b>3) Pelli, cuoio e calzature</b>		<b>3,8</b>	<b>4,8</b>	<b>-1,1</b>
- di cui:				
San Giovanni Ilarione	Veneto	2,0	3,6	-1,6
Arzignano	Veneto	2,0	2,9	-0,9
Montebelluna	Veneto	2,2	2,9	-0,7
Santa Croce sull'Arno	Toscana	4,9	5,4	-0,5
Piancastagnaio	Toscana	2,6	2,9	-0,3
Arcevia	Marche	3,8	4,5	-0,8
Civitanova Marche	Marche	3,0	5,2	-2,2
Fermo	Marche	2,2	4,8	-2,6
Guardagrele	Abruzzo	6,8	5,9	1,0
Solofra	Campania	8,5	7,5	1,0
Barletta	Puglia	6,9	6,7	0,2
Altri distretti <sup>3</sup>		3,4	5,4	-2,0

(segue)

*(segue)* **Tassi di variazione occupazionale previsti nel 2006  
dalle imprese per distretto di appartenenza**

Distretti <sup>(a)</sup>	Regione	Tassi previsti nel 2006		
		Entrata	Uscita	Saldo
<b>4) Cartotecnica<sup>4</sup></b>		<b>3,2</b>	<b>3,5</b>	<b>-0,3</b>
Lucca	Toscana	2,5	3,1	-0,6
Città di Castello	Umbria	5,0	3,4	1,7
Sora	Lazio	2,5	4,9	-2,4
<b>5) Meccanica</b>		<b>3,8</b>	<b>3,4</b>	<b>0,4</b>
- di cui:				
Borgomanero	Piemonte	3,7	3,8	-0,1
Canelli	Piemonte	2,8	2,6	0,2
Omegna	Piemonte	3,7	3,8	-0,1
Bergamo	Lombardia	3,3	3,4	-0,2
Brescia	Lombardia	2,9	2,4	0,4
Vigevano	Lombardia	3,1	3,6	-0,5
Crema	Lombardia	4,5	3,8	0,7
Lecco	Lombardia	3,4	3,5	-0,1
Rovereto	Trentino Alto Adige	6,1	3,5	2,6
San Bonifacio	Veneto	4,0	2,8	1,2
Fiorenzuola d'Arda	Emilia Romagna	4,4	3,1	1,3
Guastalla	Emilia Romagna	4,4	3,0	1,4
Reggio nell'Emilia	Emilia Romagna	4,4	3,0	1,4
Modena	Emilia Romagna	4,2	3,4	0,8
Altri distretti <sup>5</sup>		3,8	3,2	0,6
<b>6) Gomma e plastica</b>		<b>3,5</b>	<b>2,8</b>	<b>0,7</b>
- di cui:				
Chiari	Lombardia	3,6	2,7	0,9
Pisticci	Basilicata	6,1	6,2	-0,2
Altri distretti <sup>6</sup>		2,6	3,0	-0,4
<b>7) Beni per la casa</b>		<b>4,3</b>	<b>3,7</b>	<b>0,6</b>
- di cui:				
Seregno	Lombardia	4,3	3,3	0,9
Viadana	Lombardia	4,5	3,4	1,1
Bassano del Grappa	Veneto	3,5	4,1	-0,6
Conegliano	Veneto	3,9	4,0	-0,1
Portogruaro	Veneto	4,4	4,0	0,4
Pordenone	Friuli Venezia Giulia	3,9	3,7	0,1

(segue)

**(segue) Tassi di variazione occupazionale previsti nel 2006 dalle imprese per distretto di appartenenza**

Distretti <sup>(a)</sup>	Regione	Tassi previsti nel 2006		
		Entrata	Uscita	Saldo
Faenza	Emilia Romagna	4,4	4,5	-0,1
Forlì	Emilia Romagna	4,7	3,4	1,3
Bibbiena	Toscana	3,5	2,6	0,9
Poggibonsi	Toscana	3,8	3,6	0,1
Fano	Marche	3,5	2,6	0,9
Pesaro	Marche	4,1	3,1	1,0
Treia	Marche	3,6	2,9	0,7
Civita Castellana	Lazio	5,0	3,2	1,8
Altamura	Puglia	7,0	4,8	2,3
Calangianus	Sardegna	9,4	6,6	2,8
Altri distretti <sup>7</sup>		3,8	3,5	0,4
<b>8) Oreficeria/strumenti musicali<sup>8</sup></b>		<b>2,5</b>	<b>3,0</b>	<b>-0,5</b>
Alessandria	Piemonte	3,5	3,6	-0,1
Sannazzaro de' Burgondi	Lombardia	4,4	4,9	-0,5
Vicenza	Veneto	2,6	3,6	-1,0
Arezzo	Toscana	1,1	2,0	-0,9
Recanati	Marche	3,8	2,3	1,5
<b>Totale distretti</b>		<b>3,8</b>	<b>3,9</b>	<b>-0,1</b>

a I distretti esposti per ciascun settore di "specializzazione distrettuale" sono quelli la cui occupazione in tale settore rappresenta almeno il 20% del relativo totale per la provincia di appartenenza o per quella più rilevante in termini occupazionali.

1 Comprende seguenti distretti del settore "alimentare": Cortemilia, Saluzzo, Santo Stefano Belbo, Ala, Langhirano.

2 Comprende seguenti distretti del settore "tessile e abbigliamento": Clusone, Calvisano, Darfo Boario Terme, Manerbio, Orzinuovi, Castiglione delle Stiviere, Poggio Rusco, Este, Adria, Pieve Santo Stefano, Sansepolcro, Assisi, Umbertide, Cagli, Sant'Angelo in Vado, Filottrano, Mogliano, Teramo, Ortona, Apice, Sant'Agata de' Goti, Corato, Alessano, Presicce, Taviano, Veglie.

3 Comprende seguenti distretti del settore "pelli, cuoio e calzature": Borgo San Lorenzo, Castelfiorentino, Sarnano, Tolentino, Montegiorgio, Montegranaro, Monte San Pietrangeli, Offida, San Benedetto del Tronto.

4 Nel totale del settore "cartotecnica" è compreso il distretto di San Severino Marche.

5 Comprende seguenti distretti del settore "meccanica": Rivarolo Canavese, Ovada, Vilminore di Scalve, Zogno, Lumezzane, Salò, Vestone, Castelleone, Premana, Storo, Schio, Auronzo di Cadore, Feltre, Pieve di Cadore, Ampezzo, Maniago, Mirandola, Argenta, Rocca San Casciano, Todi, Novafeltria, Pergola, Jesi, Paternopoli.

6 Comprende seguenti distretti del settore "gomma e plastica": Robbio, Buccino.

7 Comprende seguenti distretti del settore "beni per la casa": Dogliani, Borgo Valsugana, Bovolone, Grezzana, Legnago, Pieve di Soligo, Montagnana, Villa Minozzo, Sinalunga, Marsciano, Piandimeleto, Sassocorvaro, Urbino, Montorio al Vomano, Pineto, Custonaci.

8 Nel totale del settore "oreficeria/strumenti musicali" è compreso il distretto di Cortona.

Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2006

L'analisi di tali andamenti da un punto di vista meramente quantitativo potrebbe tuttavia portare a conclusioni estremamente parziali circa le effettive implicazioni dei fenomeni di trasformazione e riorganizzazione dei distretti industriali sulla struttura professionale delle imprese. I dati dell'indagine *Excelsior*, in realtà, consentono di approfondire non solo l'entità della domanda di lavoro ma anche le caratteristiche dei fabbisogni occupazionali, in primo luogo per quanto riguarda i profili professionali.

Su questo versante, la più rilevante evidenza empirica riguarda la richiesta di figure *high skill* (dirigenti, impiegati con elevata specializzazione e tecnici), che nei distretti è pari al 18,7% delle assunzioni, a fronte del 17,3% dei settori e delle aree non distrettuali. Se a un più diffuso orientamento all'assunzione di queste figure non pare dunque corrispondere un ampliamento netto della base occupazionale, significa che per gran parte delle aziende distrettuali si è con buona probabilità in presenza di fenomeni di ristrutturazione interna, mirata a riorganizzare l'assetto produttivo in vista di un posizionamento su segmenti in cui poter competere con maggior possibilità di successo.

Questo orientamento strategico farebbe quindi interpretare il rallentamento della dinamica del mercato del lavoro dei nostri distretti industriali come il sintomo di una "febbre da crescita" più che di "declino", dettata dalla necessità di ammodernare (più che di incrementare) il capitale umano aziendale in un momento di svolta cruciale - quasi obbligata - nell'evoluzione verso la *knowledge based economy*.

Tale circostanza sembra riguardare non solo i settori a più elevato contenuto di tecnologia (come la metalmeccanica e la mecatronica) ma anche molte specializzazioni del *Made in Italy* "tradizionale". Nel tessile e abbigliamento, settore in cui non vi è alcuna sostanziale differenza tra l'operare o meno nel distretto quanto a incremento della base occupazionale, si rileva infatti il più spiccato orientamento a internalizzare professioni *high skill* (la domanda, in termini relativi, supera di quasi tre punti la media complessiva del settore in Italia).

La tendenza a ricorrere in misura considerevole alle figure *high skill* è ancor più evidente in un settore come l'alimentare, dove nelle aree distrettuali (pur in presenza, come visto, di un saldo negativo non rilevabile altrove) tali professioni rappresentano il 16,7% delle entrate di lavoratori alle dipendenze, a fronte di una media nazionale pari appena all'11%.



Distribuzione percentuale delle assunzioni programmate dalle imprese dei distretti per grandi gruppi professionali e confronto con le imprese manifatturiere non distrettuali <sup>1</sup>									
Dati per settore di specializzazione – Stime 2006									
	Dirigenti e direttori	Profess. intellett. e scientif.	Profess. tecniche	Profess. esec. di ammin. e gestione	Profess. vendita e serv. fam.	Operai specializzati	Condutt. impianti e macchine	Personale non qualificato	Totale
Alimentari	0,9	2,2	13,6	3,7	12,3	20,5	38,4	8,4	100,0
Tessile e abbigliamento	0,3	1,2	11,6	3,9	4,4	25,2	44,3	9,1	100,0
Pelli, cuoio e calzature	0,3	0,8	7,9	3,0	0,9	59,1	24,9	3,2	100,0
Cartotecnica	1,0	1,4	9,6	5,3	0,0	8,4	65,3	9,1	100,0
Meccanica	0,6	6,5	16,0	4,3	0,5	39,4	28,6	4,1	100,0
Gomma e plastica	0,6	2,5	15,5	3,8	1,6	6,6	56,4	13,0	100,0
Beni per la casa	0,3	1,7	12,2	5,3	0,7	42,9	28,5	8,1	100,0
Oreficeria/strumenti musicali	1,7	0,3	10,9	6,9	3,6	60,9	11,8	3,8	100,0
<b>Totale distretti</b>	<b>0,5</b>	<b>4,2</b>	<b>14,0</b>	<b>4,4</b>	<b>1,7</b>	<b>37,3</b>	<b>31,9</b>	<b>6,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Totale manifatturiero non distrettuale</b>	<b>0,4</b>	<b>5,0</b>	<b>11,9</b>	<b>4,6</b>	<b>4,2</b>	<b>33,9</b>	<b>32,8</b>	<b>7,1</b>	<b>100,0</b>

1 L'aggregato delle "imprese manifatturiere non distrettuali" è composto dalle assunzioni per grande gruppo professionale (ISCO-88) riferite al complesso delle attività manifatturiere rilevate con l'indagine Excelsior (sezione D della classificazione Ateco), detratta la quota riferita alle imprese delle aree e dei settori di specializzazione dei distretti industriali.

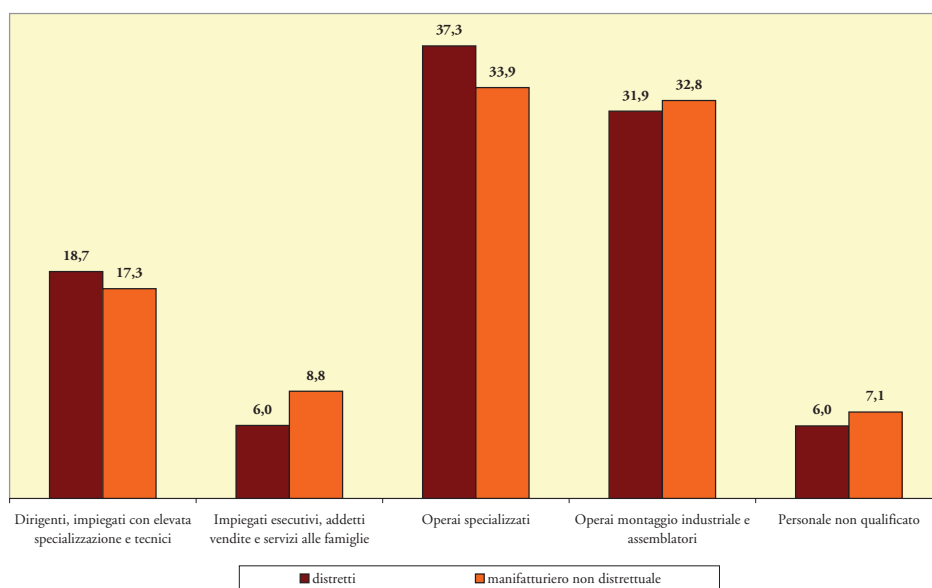
Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2006

I fenomeni di ristrutturazione in atto non sembrano tuttavia stravolgere "l'anima produttiva" delle imprese distrettuali di più piccola dimensione, i cui fabbisogni occupazionali sono espressione di un'attenzione ancora molto forte al *core business* (ancorché continuamente diversificato in funzione della clientela e rinnovato nei contenuti) rispetto alle fasi a maggior contenuto terziario.

Una conferma ulteriore di tale profilo produttivo è da ritrovare nella maggior richiesta di operai specializzati e nel relativo minore ricorso ai conduttori d'impianti (operai montaggio industriale) e agli assemblatori. Sembra, quindi, che per la maggioranza delle imprese distrettuali conti ancora molto il "saper fare" all'interno dei cancelli della fabbrica rispetto alle competenze legate alle funzioni interne di gestione delle relazioni (commerciali o produttive) con altre strutture, anche operanti all'esterno del distretto stesso.

## Assunzioni programmate dalle imprese dei distretti industriali e da quelle manifatturiere non distrettuali<sup>1</sup>, per alcuni raggruppamenti professionali

*Distribuzione percentuale – Stime 2006*



1 L'aggregato delle "imprese manifatturiere non distrettuali" è composto dalle assunzioni per grande gruppo professionale (ISCO-88) riferite al complesso delle attività manifatturiere rilevate con l'indagine Excelsior (sezione D della classificazione Ateco), detratta la quota riferita alle imprese delle aree e dei settori di specializzazione dei distretti industriali. Fonte: Indagine Unioncamere - Mediobanca

Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2006

Davanti alla sfida del salto tecnologico e della competitività, i meccanismi di apprendimento all'interno di alcune tipologie distrettuali sembrano al contempo porre molta attenzione alla realizzazione di attività di formazione *post-entry*, prevista per il 79,2% degli assunti. L'attenzione alle competenze acquisite *on the job* dai candidati all'assunzione si conferma elevata, e va ben ad integrare i meccanismi di domanda e offerta di formazione da parte delle imprese. Su questo punto, occorre evidenziare il gap di circa cinque punti fra le imprese distrettuali e quelle non distrettuali con riferimento alle assunzioni per le quali si richiede il possesso di un'esperienza lavorativa specifica (nel settore o nella stessa professione).

### Alcune caratteristiche delle assunzioni programmate dalle imprese dei distretti e da quelle manifatturiere non distrettuali\*

Stime 2006

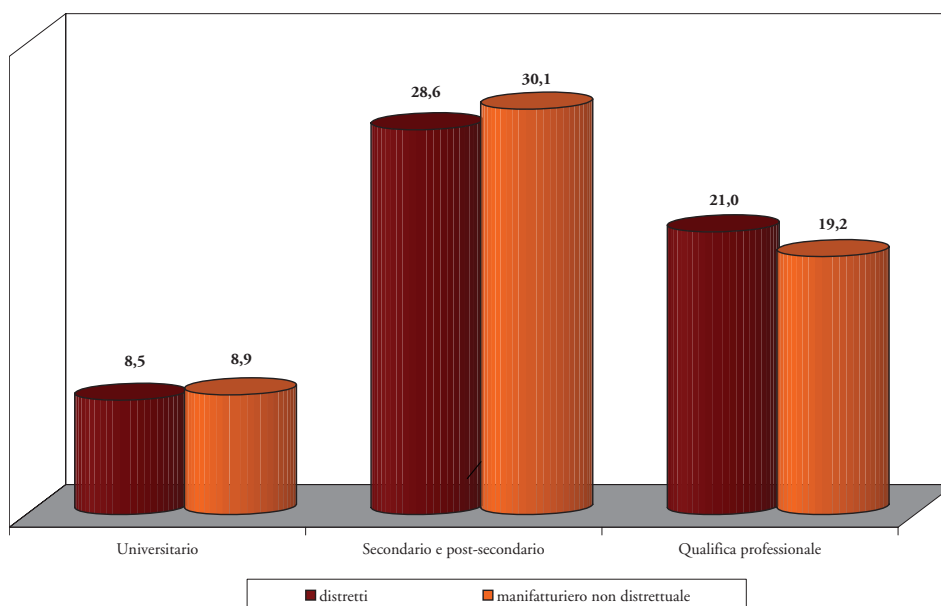
	Distretti	Manifatturiero non distrettuale
<b>Totale assunzioni</b>	<b>68.102</b>	<b>167.070</b>
<i>Di cui:</i>		
assunzioni fino a 24 anni	14,7	16,0
con specifica esperienza	57,9	52,5
con difficoltà di reperimento	35,8	31,9
con necessità di ulteriore formazione	79,2	76,7
a tempo indeterminato	46,9	45,1
a tempo determinato	41,3	41,0
con altre forme contrattuali**	11,8	13,8
* L'aggregato delle "imprese manifatturiere non distrettuali" è composto dalle assunzioni riferite al complesso delle attività manifatturiere rilevate con l'indagine Excelsior (sezione D della classificazione Ateco), detratta la quota riferita alle imprese delle aree e dei settori di specializzazione dei distretti industriali.		
** Apprendistato, contratto di inserimento e altri contratti.		
Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2006		

Il panorama dei distretti industriali risulta ancora più articolato ed interessante se si esamina il ruolo svolto dall'istruzione formale. Con riferimento ai programmi di assunzione per il 2006, infatti, la richiesta di personale in possesso di titoli universitari si attesta nei distretti sull'8,5% del totale, quota lievemente inferiore rispetto a quanto rilevato nei settori manifatturieri non distrettuali (8,9%). Analoga situazione si riscontra per la domanda di figure con livello di istruzione secondaria: in questo caso, il gap arriva fino a un punto e mezzo in percentuale (28,6% nei distretti, contro il 30,1% della media).

A fronte di ciò, i distretti continuano ad esprimere una domanda di lavoro maggiormente caratterizzata da figure in possesso di qualifica professionale, soprattutto nei settori del *Made in Italy* "tradizionale" (supera addirittura un terzo del totale nei distretti della moda di Carpi e Barletta). Il ricorso pressoché nullo a laureati nel caso di alcuni distretti dell'abbigliamento, delle calzature, dei beni per la casa e dell'oreficeria potrebbe tuttavia essere in parte riconducibile alle specificità del loro modello produttivo, più orientato ad acquisire competenze e servizi specialistici da soggetti esterni in base alle necessità che di volta in volta possono verificarsi.

Al contrario, un più marcato orientamento all'internalizzazione di laureati si rileva in molti distretti della meccanica, come conseguenza della volontà di sviluppare determinate funzioni a più elevato contenuto tecnico o tecnologico all'interno dell'azienda stessa o di rapportarsi con maggior frequenza a strutture esterne, soprattutto quelle di servizi ad elevata specializzazione (ricerca e sviluppo, marketing, ecc.).

**Assunzioni programmate dalle imprese distrettuali e da quelle manifatturiere non distrettuali<sup>1</sup>, per livello di istruzione**  
*Distribuzione percentuale – Stime 2006*



**1** L'aggregato delle "imprese manifatturiere non distrettuali" è composto dalle assunzioni per livello di istruzione riferite al complesso delle attività manifatturiere rilevate con l'indagine Excelsior (sezione D della classificazione Ateco), detratta la quota riferita alle imprese delle aree e dei settori di specializzazione dei distretti industriali.

Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2006

**Quota percentuale di personale con livello di istruzione secondario e universitario sul totale delle assunzioni programmate nel 2006 dalle imprese dei distretti**

Distretti <sup>(a)</sup>	Regione	livello di istruzione (valori % sul totale assunzioni)	
		universitario	secondario e post second.
1) Alimentari		5,2	29,4
- di cui:			
Morbegno	Lombardia	0,9	35,0
Lugo	Emilia Romagna	1,9	38,5
Altri distretti <sup>1</sup>		5,9	23,2

(segue)

*(segue)* **Quota percentuale di personale con livello di istruzione secondario e universitario sul totale delle assunzioni programmate nel 2006 dalle imprese dei distretti**

Distretti <sup>(a)</sup>	Regione	livello di istruzione (valori % sul totale assunzioni)	
		universitario	secondario e post second.
<b>2) Tessile e abbigliamento</b>		<b>2,6</b>	<b>21,7</b>
<i>- di cui:</i>			
Borgosesia	Piemonte	5,6	25,1
Biella	Piemonte	6,3	25,9
Busto Arsizio	Lombardia	3,7	30,0
Como	Lombardia	4,4	29,5
Thiene	Veneto	3,3	38,3
Castelfranco Veneto	Veneto	4,8	30,7
Badia Polesine	Veneto	0,8	18,5
Carpi	Emilia Romagna	3,7	25,1
Pistoia	Toscana	2,7	14,4
Empoli	Toscana	2,3	35,7
Prato	Toscana	0,8	11,5
Senigallia	Marche	0,0	16,1
Ascoli Piceno	Marche	0,3	16,8
Giulianova	Abruzzo	0,5	22,3
Montenero di Bisaccia	Molise	0,0	4,8
Trivento	Molise	0,5	10,7
San Marco dei Cavoti	Campania	0,0	5,4
Ceglie Messapica	Puglia	0,0	32,1
Sinagra	Sicilia	0,0	35,0
Altri distretti <sup>2</sup>		1,7	19,7
<b>3) Pelli, cuoio e calzature</b>		<b>2,3</b>	<b>19,3</b>
<i>- di cui:</i>			
San Giovanni Ilarione	Veneto	2,4	32,1
Arzignano	Veneto	0,8	32,8
Montebelluna	Veneto	10,6	39,4
Santa Croce sull'Arno	Toscana	2,5	19,5
Piancastagnaio	Toscana	0,0	12,5
Arcevia	Marche	0,0	41,7
Civitanova Marche	Marche	3,4	15,8
Fermo	Marche	3,7	11,2

(segue)

*(segue)* **Quota percentuale di personale con livello di istruzione secondario e universitario sul totale delle assunzioni programmate nel 2006 dalle imprese dei distretti**

Distretti <sup>(a)</sup>	Regione	livello di istruzione (valori % sul totale assunzioni)	
		universitario	secondario e post second.
Guardiagrele	Abruzzo	0,0	4,7
Solofra	Campania	0,0	10,7
Barletta	Puglia	0,3	14,8
Altri distretti <sup>3</sup>		3,4	15,5
<b>4) Cartotecnica<sup>4</sup></b>		<b>3,8</b>	<b>49,3</b>
Lucca	Toscana	6,0	67,3
Città di Castello	Umbria	1,3	35,1
Sora	Lazio	5,8	36,5
<b>5) Meccanica</b>		<b>12,6</b>	<b>31,1</b>
- di cui:			
Borgomanero	Piemonte	4,9	31,8
Canelli	Piemonte	10,7	39,1
Omegna	Piemonte	4,9	31,8
Bergamo	Lombardia	23,0	36,8
Brescia	Lombardia	6,4	29,0
Vigevano	Lombardia	27,8	37,6
Crema	Lombardia	5,1	37,2
Lecco	Lombardia	20,1	36,3
Rovereto	Trentino Alto Adige	12,4	28,9
San Bonifacio	Veneto	8,8	29,2
Fiorenzuola d'Arda	Emilia Romagna	3,2	33,9
Guastalla	Emilia Romagna	8,0	29,5
Reggio nell'Emilia	Emilia Romagna	8,0	29,5
Modena	Emilia Romagna	13,6	28,2
Altri distretti <sup>5</sup>		8,5	28,8
<b>6) Gomma e plastica</b>		<b>7,4</b>	<b>35,4</b>
- di cui:			
Chiari	Lombardia	6,9	36,4
Pisticci	Basilicata	1,5	39,4
Altri distretti <sup>6</sup>		14,2	34,9
<b>7) Beni per la casa</b>		<b>4,4</b>	<b>27,7</b>
- di cui:			
Seregno	Lombardia	8,4	27,6
Viadana	Lombardia	2,4	26,9
Bassano del Grappa	Veneto	4,2	32,7
Conegliano	Veneto	4,6	28,2
Portogruaro	Veneto	5,0	30,8

(segue)

**(segue) Quota percentuale di personale con livello di istruzione secondario e universitario sul totale delle assunzioni programmate nel 2006 dalle imprese dei distretti**

Distretti <sup>(a)</sup>	Regione	livello di istruzione (valori % sul totale assunzioni)	
		universitario	secondario e post second.
Pordenone	Friuli Venezia Giulia	4,7	29,7
Faenza	Emilia Romagna	4,3	15,6
Forlì	Emilia Romagna	1,3	18,5
Bibbiena	Toscana	3,8	27,4
Poggibonsi	Toscana	1,7	34,1
Fano	Marche	3,3	31,0
Pesaro	Marche	2,5	28,8
Treia	Marche	6,2	16,1
Civita Castellana	Lazio	3,4	13,6
Altamura	Puglia	4,2	27,3
Calangianus	Sardegna	0,3	26,2
Altri distretti <sup>7</sup>		3,2	28,6
<b>8) Oreficeria/strumenti musicali<sup>8</sup></b>		<b>1,9</b>	<b>34,9</b>
Alessandria	Piemonte	0,0	45,7
Sannazaro de' Burgondi	Lombardia	0,0	64,7
Vicenza	Veneto	3,5	19,3
Arezzo	Toscana	2,5	55,6
Recanati	Marche	2,6	22,1
<b>Totale distretti</b>		<b>8,5</b>	<b>28,6</b>

a I distretti esposti per ciascun settore di "specializzazione distrettuale" sono quelli la cui occupazione in tale settore rappresenta almeno il 20% del relativo totale per la provincia di appartenenza o per quella più rilevante in termini occupazionali.

1 Comprende seguenti distretti del settore "alimentare": Cortemilia, Saluzzo, Santo Stefano Belbo, Ala, Langhirano.

2 Comprende seguenti distretti del settore "tessile e abbigliamento": Clusone, Calvisano, Darfo Boario Terme, Manerbio, Orzinuovi, Castiglione delle Stiviere, Poggio Rusco, Este, Adria, Pieve Santo Stefano, Sansepolcro, Assisi, Umbertide, Cagli, Sant'Angelo in Vado, Filottrano, Mogliano, Teramo, Ortona, Apice, Sant'Agata de' Goti, Corato, Alessano, Presicce, Taviano, Veglie.

3 Comprende seguenti distretti del settore "pelli, cuoio e calzature": Borgo San Lorenzo, Castelfiorentino, Sarnano, Tolentino, Montegiorgio, Montegranaro, Monte San Pietrangeli, Offida, San Benedetto del Tronto.

4 Nel totale del settore "cartotecnica" è compreso il distretto di San Severino Marche.

5 Comprende seguenti distretti del settore "meccanica": Rivarolo Canavese, Ovada, Vilminore di Scalve, Zogno, Lumezzane, Salò, Vestone, Castelleone, Premana, Storo, Schio, Auronzo di Cadore, Feltre, Pieve di Cadore, Ampezzo, Maniago, Mirandola, Argenta, Rocca San Casciano, Todi, Novafeltria, Pergola, Jesi, Paternopoli.

6 Comprende seguenti distretti del settore "gomma e plastica": Robbio, Buccino.

7 Comprende seguenti distretti del settore "beni per la casa": Dogliani, Borgo Valsugana, Bovolone, Grezzana, Legnago, Pieve di Soligo, Montagnana, Villa Minozzo, Sinalunga, Marsciano, Piandimeleto, Sassocorvaro, Urbino, Montorio al Vomano, Pineto, Custonaci.

8 Nel totale del settore "oreficeria/strumenti musicali" è compreso il distretto di Cortona.

Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2006

Pur prescindendo dagli effetti legati al settore o alle specifiche tipologie produttive, l'analisi dei dati a disposizione evidenzia come la quota di domanda riferita ai laureati - cui è nella maggior parte dei casi collegato il ricorso a figure *high skill* - possa costituire un indicatore significativo per l'individuazione dei distretti che stanno "cambiando pelle", adottando modelli organizzativi sempre più basati sulla conoscenza.

Infatti, ai primi posti della graduatoria in base alla quota relativa di laureati sul totale delle assunzioni si trovano (e con valori decisamente superiori alla media) i distretti di Vigevano, Bergamo e Lecco - tutti in Lombardia e specializzati nelle lavorazioni dei metalli e della meccanica - seguiti a distanza da quello di Modena. Oltre al distretto di Seregno (dove si concentrano le imprese dell'arredamento dell'Alta Brianza), l'unica altra area con specializzazione diversa da quella meccanica collocata tra le prime dieci posizioni è quella di Montebelluna, dove l'impiego di tecnologie sempre più sofisticate per le calzature sportive e le strategie di mercato "aggressive" adottate su scala mondiale, implicano una domanda consistente di laureati (10,6%, contro appena il 2,3% della media dei distretti calzaturieri).

### I primi dieci distretti nella graduatoria nazionale in base all'incidenza dei laureati sul totale delle entrate nel 2006 e quota relativa di assunzioni programmate di figure *high skill*

Posizione	Distretti	Regione	Settore	Incidenza % laureati su totale assunzioni 2006	Incidenza % <i>high skill</i> su totale assunzioni 2006
1)	Vigevano	Lombardia	Meccanica	27,8	43,9
2)	Bergamo	Lombardia	Meccanica	23,0	37,8
3)	Lecco	Lombardia	Meccanica	20,1	33,6
4)	Modena	Emilia Romagna	Meccanica	13,6	23,2
5)	Rovereto	Trentino Alto Adige	Meccanica	12,4	17,4
6)	Canelli	Piemonte	Meccanica	10,7	26,5
7)	Montebelluna	Veneto	Pelli, cuoio e calzature	10,6	30,8
8)	San Bonifacio	Veneto	Meccanica	8,8	19,0
9)	Seregno	Lombardia	Beni per la casa	8,4	23,8
10)	Reggio nell'Emilia	Emilia Romagna	Meccanica	8,0	8,0
<b>Totale distretti</b>				<b>8,5</b>	<b>18,7</b>

Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2006

In tutti questi casi, la quota di *high skill* sul totale delle assunzioni si attesta su livelli ben più elevati rispetto alla media del settore di appartenenza, a conferma dell'impegno di tali imprese a investire in capitale umano, visto come una delle più



importanti leve da attivare in risposta all'esigenza di riqualificare l'offerta produttiva e di razionalizzare i processi di produzione e distribuzione.

Tali esigenze portano a ridefinire il rapporto delle imprese distrettuali con il territorio di appartenenza. Il radicamento territoriale e il legame con la comunità di cui il distretto è espressione rappresentano ancora un vantaggio solo nella misura in cui il territorio riesce ad offrire una risposta alle istanze delle imprese in termini di servizi avanzati, ricerca, innovazione, formazione, strumenti finanziari, fornitori specializzati.

### Fattori determinanti per il posizionamento competitivo delle aziende distrettuali sui mercati nel prossimo biennio

*Distribuzione percentuale delle dichiarazioni per ciascun fattore*

	Molto importante	Importante	Poco importante	Totale
Maggiore qualità con prezzi stabili	62,0	33,6	4,4	100,0
Innovazione prodotto	55,5	40,3	4,2	100,0
Ricerca nuovi mercati	47,1	46,5	6,4	100,0
Inserimento di risorse umane qualificate	34,2	55,3	10,6	100,0
Efficienza nei processi aziendali	32,9	58,7	8,4	100,0
Formazione e qualificazione del personale	32,4	58,3	9,2	100,0
Radicamento territoriale	28,7	42,8	28,5	100,0
Strategia di distribuzione	24,1	64,2	11,7	100,0
Creazione marchio	17,9	59,7	22,4	100,0
Diversificazione fonti di finanziamento	14,9	64,4	20,7	100,0
Accordi prod. e commerc. con altre imprese	13,3	36,8	49,9	100,0
Ricorso al capitale di rischio	12,9	49,3	37,7	100,0
Contatto con Università e centri di ricerca	12,4	34,1	53,4	100,0
Rapporti con le istituzioni	10,3	44,6	45,2	100,0
Delocalizzazione produttiva	5,7	38,5	55,8	100,0

Fonte: indagine Istituto Guglielmo Tagliacarne-Unioncamere, 2006

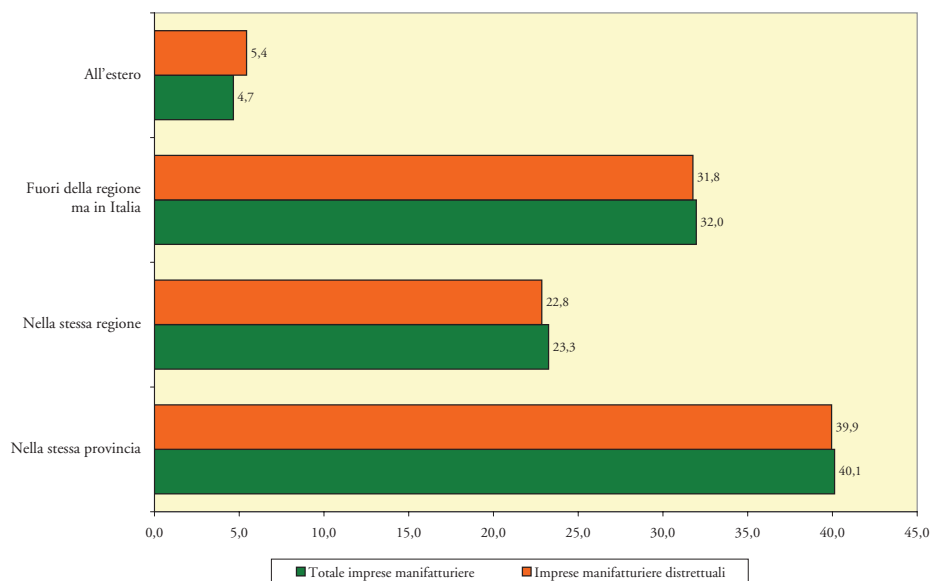
La ricerca dell'efficienza in campo produttivo e commerciale determina, così, un differente ruolo della localizzazione e del rapporto con le istituzioni locali.

Il territorio – come attesta la localizzazione dei fornitori distrettuali – da una parte si “dilata” in una dimensione regionale o addirittura nazionale; dall'altra parte è chiamato a un salto di qualità attraverso *policy* che sappiano riconoscere le nuove articolazioni delle filiere in cui il locale è solo il centro di una ragnatela.

Un centro che – con le sue risorse materiali e immateriali – va certo valorizzato perché ne segna l'origine; ma che trae la sua forza solo dalla capacità di espandersi,

### Localizzazione dei fornitori: un confronto tra le aziende distrettuali e il totale del manifatturiero italiano

*Distribuzione percentuale sul totale dei fornitori*



Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere, 2007

di trovare nuovi punti di sostegno e nuove trame, di cambiare forma, qualità e funzioni, di ampliare il numero dei tessitori della tela. Dall'insieme di tutti questi elementi esce rafforzata la sua unicità, la sua inimitabilità, la sua capacità di resistenza alle pressioni esterne.

## Sezione III

I percorsi  
di modernizzazione  
nei servizi



## 1. L'andamento dei consumi e dell'inflazione

La ripresa economica che ha caratterizzato l'anno da poco trascorso non ha mancato di far sentire alcuni effetti positivi sulle componenti interne della domanda, come dimostrano l'andamento della spesa per investimenti e quello dei consumi.

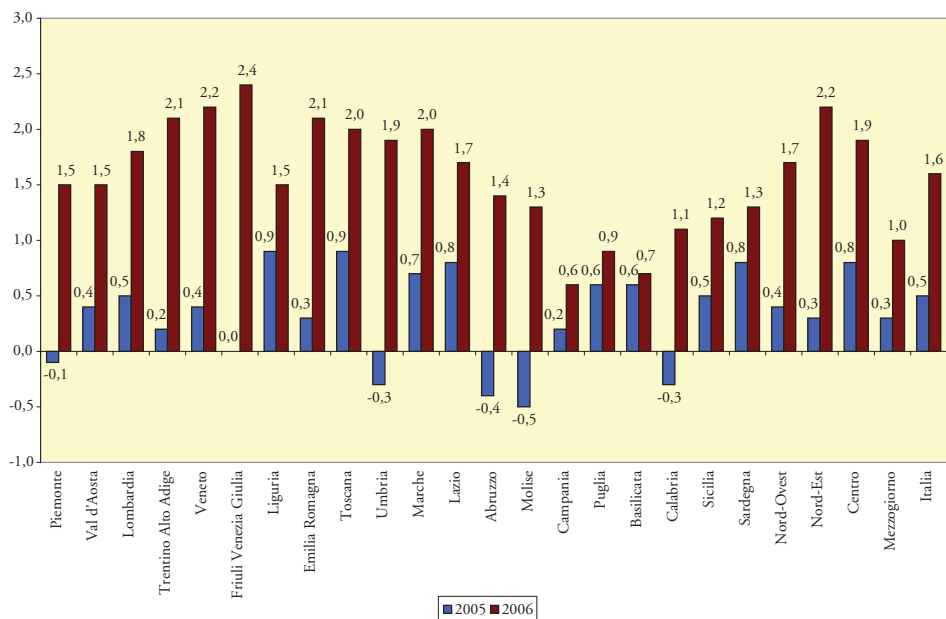
In particolare, la spesa per consumi (comprendendo sia quella delle famiglie residenti, sia quella dei turisti) è tornata a viaggiare a ritmi sostenuti nel 2006 (+1,6%, dopo lo scarno +0,5% dell'anno precedente), in particolare nelle regioni centro-settentrionali: Nord-Ovest e, soprattutto, Nord-Est hanno sperimentato un più elevato incremento del tasso di variazione rispetto al 2005, mentre il Centro ha visto l'accentuarsi di una dinamica positiva che già in passato l'aveva distinto in confronto alle altre aree del Paese. Dal canto suo, il Mezzogiorno fa rilevare una variazione sì positiva ma non certo all'altezza di quanto avvenuto altrove.

A livello regionale, le regioni del Triveneto mostrano nel 2006 i più elevati tassi di variazione della spesa per consumi delle famiglie, di tutt'altra entità rispetto a quanto verificato l'anno precedente. Campania, Puglia e Basilicata sono le uniche regioni che non hanno visto un netto cambiamento di velocità nella crescita dei consumi tra il 2005 e il 2006, mentre altre aree del Mezzogiorno (Abruzzo, Molise e Calabria) invertono la tendenza negativa e si attestano su tassi di crescita superiori al punto percentuale.

Nel confronto con i nostri maggior partner, l'Italia fa un po' meglio in relazione all'andamento dei consumi della Germania ma si mantiene ancora al di sotto dell'andamento complessivamente rilevato nei Paesi dell'area euro. Inoltre, la crescita di tale componente della domanda risulta particolarmente positiva, alla luce delle peculiarità

### Variazioni percentuali della spesa per consumi<sup>1</sup> nelle regioni italiane

Tassi di var. % su valori concatenati (anno di riferimento 2000)  
Anni 2005 e 2006



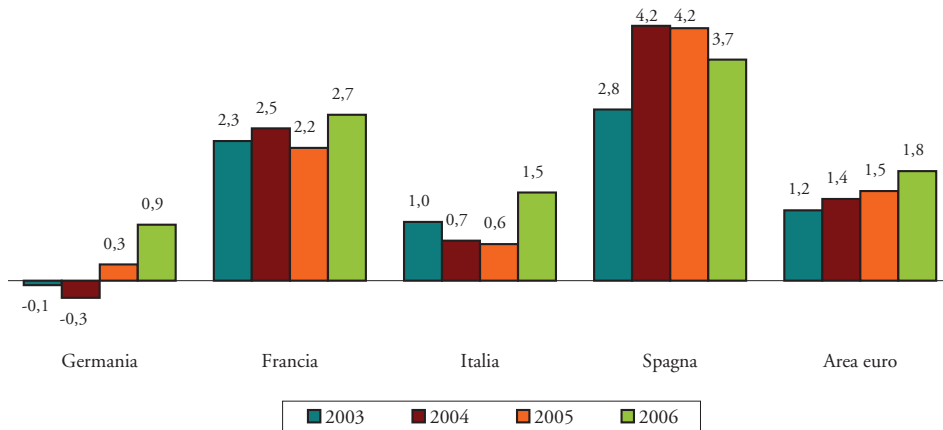
1 Spesa delle famiglie residenti e spesa in Italia dei non residenti

Fonte: Unioncamere-Prometeia, Scenari di sviluppo delle economie locali italiane 2007-2010 (maggio 2007)

del 2006, anno di significativo aumento della pressione fiscale e di forti pressioni sul versante dell'inflazione importata, almeno sin dai mesi estivi.

Tra le componenti di spesa, si è osservato un ciclo vivace dei beni semidurevoli, per i quali la spesa si era contratta durante lo scorso quinquennio. Un ciclo favorevole si registra anche per i consumi alimentari, che nel 2006 hanno evidenziato un'accelerazione. Il risveglio dei consumi è riconducibile al buon andamento di alcuni fattori che concorrono alla determinazione del reddito disponibile. In effetti, l'occupazione ha ritrovato vivacità dopo un biennio di stagnazione e le retribuzioni reali pro capite hanno accelerato la propria dinamica all'inizio del 2005. Inoltre, un altro elemento da tenere in considerazione è il recupero del potere d'acquisto dei consumatori. Gli effetti positivi della buona *performance* del mercato del lavoro sui consumi sono evidenti, grazie all'impatto sul reddito e sulla fiducia.

### Consumi delle famiglie in Italia e in alcuni Paesi dell'area dell'euro Quantità a prezzi concatenati 2000 - Variazioni % in ragione d'anno



Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere - REF su dati Eurostat e su statistiche nazionali per ciascun Paese

Una conferma di tali andamenti viene dall'analisi dei dati sui consumi delle famiglie italiane ricavati dal panel AC-NIELSEN, costituito da 6.000 nuclei familiari<sup>1</sup>. Le informazioni rielaborate dal Centro Studi Unioncamere (disaggregate anche per numero di componenti, area geografica e tipologia distributiva) evidenziano una netta ripresa dei consumi tra il 2005 e il 2006, con una variazione del +1,4% ben diversa dal -2,9% rilevata tra gli anni 2004 e 2005. La ripresa dei consumi nel 2006 appare particolarmente accentuata nelle regioni dell'Italia Centrale (+3,2%), che risalgono la china dopo il -5,6% dell'anno precedente.

La dinamica positiva dei consumi è riconducibile essenzialmente all'andamento dei beni alimentari (+1,6%), mentre appare decisamente più lenta (solo alcune frazioni di punto) nel comparto dei beni non alimentari di uso corrente, che nel 2005 avevano invece fatto rilevare la flessione più sostenuta.

<sup>1</sup> Successivamente a ogni atto di spesa, una persona specifica della famiglia provvede a registrare gli acquisti tramite un *hand computer*. In tal modo sono acquisiti i dati relativi sia ai prodotti alimentari confezionati e non, sia ai prodotti per la casa e la persona.

### Spesa corrente per tipologia di famiglia, macroarea e tipologia distributiva

Variazioni %, 2004-2005 e 2005-2006

Aree e tipologie distributive	Famiglie in complesso		Mono componenti		2 componenti		3 componenti		Almeno 4 componenti	
	2004-2005	2005-2006	2004-2005	2005-2006	2004-2005	2005-2006	2004-2005	2005-2006	2004-2005	2005-2006
<i>Consumi alimentari</i>										
Nord-Ovest	-2,6	1,5	-7,4	-3,7	-3,8	5,5	-3,0	3,2	2,2	-0,6
Nord-Est	-1,1	2,0	-7,4	-1,1	-6,9	-1,6	4,3	3,8	3,5	5,2
Centro	-5,4	3,4	-2,7	19,1	-8,9	7,7	2,4	-15,4	-9,0	9,1
Mezzogiorno	-2,2	0,0	-2,4	-10,6	-0,5	-1,0	-2,2	2,1	-2,8	0,7
Super, Iper e simili	-2,2	2,3	-5,2	2,0	-4,6	3,7	0,8	0,5	-1,5	2,7
Discount	5,2	5,1	-6,2	-17,4	-2,1	4,4	16,7	-2,9	8,2	19,1
Negozi tradizionali	-6,6	-2,1	-7,8	0,4	-6,7	0,5	-6,6	-8,2	-6,1	-0,9
<b>Totale</b>	<b>-2,8</b>	<b>1,6</b>	<b>-5,8</b>	<b>0,8</b>	<b>-5,0</b>	<b>3,0</b>	<b>-0,0</b>	<b>-1,3</b>	<b>-2,0</b>	<b>2,8</b>
<i>Altri beni di consumo</i>										
Nord-Ovest	-1,9	-0,4	-4,9	-6,5	-5,4	9,6	-3,9	-0,2	4,9	-5,3
Nord-Est	1,1	0,5	-0,1	2,9	-6,3	-5,5	5,2	3,8	5,3	1,6
Centro	-6,7	2,2	-3,5	24,2	-10,5	10,1	1,6	-18,7	-11,3	6,8
Mezzogiorno	-4,3	-0,5	-10,0	-12,0	-0,8	-3,6	-5,1	3,9	-4,5	-0,3
Super, Iper e simili	-3,1	-1,5	-3,0	-0,1	-6,6	0,1	-0,8	-4,1	-2,5	-1,2
Discount	5,7	24,9	6,1	-0,7	-0,7	28,0	9,9	16,6	7,5	36,2
Negozi tradizionali	-4,7	4,4	-10,2	8,3	-2,8	11,4	-4,8	0,8	-3,7	0,5
<b>Totale</b>	<b>-3,1</b>	<b>0,3</b>	<b>-4,2</b>	<b>1,5</b>	<b>-5,7</b>	<b>3,1</b>	<b>-1,2</b>	<b>-2,7</b>	<b>-2,4</b>	<b>0,2</b>
<i>Totale consumi</i>										
Nord-Ovest	-2,5	1,2	-7,0	-4,2	-4,0	6,1	-3,1	2,6	2,6	-1,4
Nord-Est	-0,8	1,7	-6,2	-0,4	-6,8	-2,2	4,4	3,8	3,8	4,6
Centro	-5,6	3,2	-2,8	19,9	-9,2	8,0	2,3	-16,0	-9,4	8,7
Mezzogiorno	-2,6	-0,1	-3,7	-10,8	-0,6	-1,4	-2,7	2,4	-3,1	0,6
Super, Iper e simili	-2,4	1,7	-4,9	1,6	-4,9	3,2	0,5	-0,3	-1,7	2,0
Discount	5,3	7,2	-5,1	-15,7	-1,9	6,9	15,9	-0,8	8,1	21,0
Negozi tradizionali	-6,3	-1,2	-8,2	1,7	-6,2	1,9	-6,3	-6,9	-5,7	-0,7
<b>Totale</b>	<b>-2,9</b>	<b>1,4</b>	<b>-5,5</b>	<b>0,9</b>	<b>-5,1</b>	<b>3,0</b>	<b>-0,2</b>	<b>-1,5</b>	<b>-2,1</b>	<b>2,3</b>

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati AC-NIELSEN



Proseguendo il trend già positivo dell'anno precedente, le superfici di vendita con offerte a prezzi contenuti (discount) vedono il rafforzamento più consistente: +7,2% nel 2006, superando così il +5,3% del 2005. Un andamento ancora una volta di segno opposto riguarda i negozi tradizionali (-1,2%, soprattutto per un andamento ancora riflessivo dei beni alimentari), a fronte di segnali di ripresa dei consumi rilevati presso la distribuzione organizzata (supermercati, ipermercati, etc.), in particolare per la componente *food*.

L'aspetto più significativo che i dati segnalano con riferimento all'anno da poco concluso è relativo alle famiglie di due componenti, che vedono una ripresa della spesa (+3%, senza particolari differenze fra *food* e non *food*), con un'accentuazione nell'Italia Centrale e nella tipologia dei discount. Una dinamica molto più contenuta ha invece interessato i consumi delle famiglie monocomponenti (+0,9%), dove tuttavia il dato di sintesi nasconde al proprio interno una ancora più forte contrapposizione fra giovani *single* e anziani da soli. Naturalmente per i primi non si colgono segnali negativi (+13,2% nel 2006), ma – anzi – aumenti di spesa non trascurabili sia nel comparto alimentare che in quello non food. La flessione è invece sensibile per le persone non più giovani (-5,1%), anche se tende a rallentare rispetto all'anno precedente (era -13,4% nel 2005).

La ripresa dei consumi non sembra aver tuttavia coinvolto le famiglie di 3 componenti (-1,5%, l'unica variazione di segno negativo), che pure nel 2005 avevano fatto rilevare la dinamica meno sfavorevole (-0,2% rispetto al 2004) tra le diverse tipologie familiari in esame. Tale fenomeno fa emergere abitudini di spesa ben precise, che vedono un minor ricorso a discount e negozi tradizionali per i beni alimentari (tuttavia in recupero per la componente non *food*). Il confronto con la tipologia familiare più ampia (almeno 4 membri per ciascun nucleo), per la quale si rileva invece un incremento complessivo del +2,3%, sembra tuttavia rivelare che le differenze intertemporali siano in questo caso riconducibili più a un ampliamento della numerosità dei componenti (con l'arrivo di un secondo figlio) che a effettivi mutamenti nella dinamica dei consumi.

A livello territoriale, desta preoccupazione l'evoluzione della spesa corrente delle famiglie meridionali (in primo luogo quelle monocomponenti e quelle di due soli membri), le uniche per le quali il 2006 si è chiuso con una leggera flessione dei consumi (-0,1%), sintesi di una stabilità per la componente *food* e di una leggera diminuzione per gli altri beni di consumo.

Gli indicatori qualitativi disponibili per il primo trimestre del 2007 forniscono, nel complesso, segnali positivi. Le famiglie si mantengono ottimiste riguardo alle prospettive occupazionali e, del resto, anche le attese delle imprese (sia manifatturiere che di servizi) circa la domanda di lavoro sono in miglioramento. Il quadro generale appare dunque favorevole.

Per quanto riguarda l'inflazione, in accelerazione al 2,1% rispetto all'1,9% del 2005, gli elementi qualificanti che ne hanno influenzato l'andamento nel 2006 sono sintetizzabili nell'aumento dell'inflazione nel comparto energetico e in quello dei beni alimen-

tari. Per questi ultimi si tratta di un recupero fisiologico all'1,7% medio annuo rispetto ad un'inflazione praticamente nulla nel 2005. Per il comparto energetico si tratta invece del riflesso sui prezzi interni dei rincari delle quotazioni internazionali dei combustibili. Il tasso di crescita dei beni del settore energetico si è mantenuto nella media dell'anno intorno al 6%, dopo essere cresciuto di circa il 10% nel 2005.

Ma anche nel comparto dei beni non alimentari sono evidenti le influenze dei passati rincari del petrolio e delle altre materie prime, dei metalli in particolare. Al contrario, vi sono state altre componenti dell'inflazione al consumo che hanno mostrato una tendenza alla moderazione e che hanno in parte compensato i rincari sul versante tariffario e alimentare. Le tendenze più di fondo della corsa dei prezzi non hanno evidenziato invece grandi cambiamenti: l'inflazione dei beni non alimentari è rimasta intorno all'1%, quella dei servizi si è stabilizzata poco sopra il 2%. Tra i beni si segnala ancora il forte contributo disinflazionistico derivante dai prezzi dell'elettronica (-12 % il tendenziale a fine anno). Tra i servizi la situazione risulta generalmente orientata ad una sostanziale stabilità, ad eccezione del comparto dei pubblici esercizi, dove la dinamica pare in leggera accelerazione.

## ■ 2. Il quadro congiunturale delle imprese del commercio e degli altri servizi

Sulla base dei dati scaturiti dalle indagini congiunturali del Centro Studi Unioncamere sulle imprese dei servizi<sup>2</sup>, emerge per il 2006 una buona capacità di recupero da parte del settore terziario rispetto alle *performance* negative registrate nell'ultimo quinquennio. Il fatturato risulta, infatti, per la prima volta in crescita rispetto agli ultimi quattro anni. A far da traino alle positive *performance* del settore sono le imprese più grandi: le aziende con oltre 50 addetti, infatti, hanno mostrato durante tutto l'anno una capacità di crescita sempre superiore a 2 punti percentuali (3,2% nell'ultimo trimestre del 2006). Al contrario, le imprese con meno di 9 addetti, pur attenuando una dinamica fortemente negativa iniziata nel 2002, continuano a registrare variazioni in diminuzione del fatturato.

2 L'indagine congiunturale abbraccia i seguenti settori: commercio all'ingrosso e di autoveicoli; alberghi, ristoranti e servizi turistici; trasporti e attività postali; informatica e telecomunicazioni; servizi avanzati; altri servizi; servizi alle persone

### Andamento tendenziale del fatturato delle imprese dei servizi nei trimestri dal 2001 al 2006, per ripartizione geografica e dimensione dell'impresa

*Variazione % rispetto al trimestre dell'anno precedente*

		Fatturato							
		Classi dimensionali			Ripartizioni geografiche				
		Totale	Imprese 1-9 dip.	Imprese 10-49 dip.	Imprese 50 dip. e oltre	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e Isole
2001	1° trim	--	--	--	--	--	--	--	--
	2° trim	1,4	0,1	1,5	3,7	1,4	1,5	2,0	0,3
	3° trim	0,4	0,4	-0,4	1,4	0,7	1,6	-0,5	-1,2
	4° trim	1,3	1,6	0,7	1,8	1,1	2,7	1,4	-0,1
2002	1° trim	-1,1	-1,2	-1,5	-0,3	0,0	-1,2	-1,2	-3,0
	2° trim	-0,9	-0,7	-2,3	0,8	-0,3	-0,7	-1,4	-1,5
	3° trim	-2,1	-2,5	-2,9	0,4	-2,5	-0,8	-3,5	-1,3
	4° trim	-0,2	-1,1	-0,3	2,3	-0,2	0,8	1,0	-1,8
2003	1° trim	-1,7	-2,5	-1,8	0,4	-0,3	-2,1	-3,4	-2,2
	2° trim	-1,2	-2,9	0,0	1,2	-1,0	-0,4	-2,4	-1,4
	3° trim	-1,7	-1,9	-2,9	0,8	-2,3	-1,6	-0,7	-1,6
	4° trim	-0,9	-1,9	-0,7	1,3	-0,5	0,6	-1,0	-3,5
2004	1° trim	-1,7	-3,0	-1,1	0,5	-0,7	-1,2	-2,3	-3,6
	2° trim	-1,2	-3,0	-0,3	1,4	-1,1	-0,1	-1,7	-2,6
	3° trim	-2,0	-3,0	-2,7	1,0	-1,5	-3,3	-1,4	-2,1
	4° trim	-0,4	-1,5	-0,4	1,8	0,3	-1,7	-0,3	-0,3
2005	1° trim	-2,2	-3,2	-1,9	-0,4	-1,8	-1,3	-2,2	-4,0
	2° trim	-1,8	-2,5	-1,9	-0,1	-2,1	-0,4	-1,2	-3,7
	3° trim	-1,1	-2,1	-0,6	0,4	-0,5	-0,5	-0,2	-3,9
	4° trim	-0,5	-1,7	0,1	1,6	0,0	0,1	-0,7	-1,8
2006	1° trim	0,3	-1,8	1,9	2,4	0,8	-0,1	0,3	0,0
	2° trim	0,4	-1,8	1,5	3,0	0,5	0,2	0,9	-0,6
	3° trim	1,0	-1,1	2,6	2,4	1,3	1,3	0,3	-0,9
	4° trim	0,5	-1,3	1,2	3,2	2,0	0,0	-0,5	-0,8

Fonte: Centro Studi Unioncamere - Indagine congiunturale sui servizi

A mostrare evidenti segnali di salute sono soprattutto le imprese terziarie del Nord-Ovest, che chiudono l'anno con un +2%, mentre il Mezzogiorno "sconta" ulteriori cali del fatturato. Nel Nord-Est e nel Centro, infine, si registra un sostanziale miglioramento

rispetto alle *performance* registrate negli ultimi anni, anche se le variazioni in positivo appaiono modeste.

Tra i vari settori dei servizi, il sistema della distribuzione commerciale italiana ha fatto rilevare nel corso del 2006 segnali di ripresa rispetto agli ultimi anni, caratterizzati invece da un continuo calo delle vendite. Solo nell'ultima parte del 2005 si è avuta una leggera crescita (+0,4%), che si è andata consolidando nei trimestri successivi tanto da riportare il giro d'affari in territorio positivo, con un incremento medio annuo dello 0,3%. Pur se di entità modesta, il valore segnaletico di questa inversione di tendenza è di tutto rilievo, in quanto il miglioramento della *performance* risulta per tutte le aree geografiche, sebbene con un panorama piuttosto differenziato.

L'elemento maggiormente positivo dello scenario territoriale si concretizza in una certa vivacità del giro d'affari nel Nord-Est che, a fronte di una sostanziale stabilità della dinamica nel 2005, nel 2006 accelera all'1,8%. Si intensifica in maniera significativa anche la crescita nelle regioni del Centro, che da un tasso del -0,5% si portano in terreno positivo allo 0,7%. Di minor intensità invece il miglioramento al Nord-Ovest, il cui fatturato aumenta nel 2006 ad un ritmo dello 0,4%. Infine l'ultimo elemento che caratterizza il quadro è la dinamica ancora negativa presente nel Sud e Isole. Sebbene nel corso degli ultimi tre anni l'entità della flessione sia andata ridimensionandosi, nel 2006 il calo delle vendite si è assestato al -1,2%, contro valori in precedenza dell'ordine del -2%.

### Andamento degli indici del fatturato di vendita delle imprese del commercio

*Variazioni % medie annue 2004, 2005 e 2006*

	Totale			Piccola distribuzione			Media distribuzione			Grande distribuzione		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
<b>Ripartizioni geografiche</b>												
Nord-Ovest	-0,1	-0,1	0,4	-2,3	-2,3	-1,4	-1,6	-1,5	-0,7	2,2	2,0	2,1
Nord-Est	-0,1	0,0	1,8	-1,9	-1,8	-0,7	-1,5	-1,1	-0,1	2,1	1,7	4,3
Centro	-1,3	-0,5	0,7	-3,7	-2,2	-0,9	-2,4	-1,5	0,1	2,0	1,4	2,6
Sud e Isole	-2,0	-1,9	-1,2	-3,3	-3,1	-2,8	-2,7	-1,8	-1,3	1,9	0,9	2,5
<b>Settori di attività</b>												
Alimentari	-2,5	-1,2	-0,6	-3,6	-2,8	-2,3	-2,8	-2,0	-0,8	0,9	1,9	2,4
Non Alimentari	-1,5	-1,3	-0,4	-2,6	-2,3	-1,5	-1,8	-1,3	-0,5	1,5	0,6	2,2
- Abbigliamento ed acc.	-3,8	-2,2	-1,1	-5,1	-3,6	-2,5	-4,2	-2,0	-0,9	-1,1	-0,2	1,1
- Prod. per la casa ed elettr.	-0,5	-0,6	0,5	-2,0	-1,8	-0,7	-0,9	-0,4	-0,0	2,2	1,2	2,6
- Altri prod. non alimentari	-1,2	-1,5	-0,5	-2,2	-2,2	-1,4	-1,5	-1,7	-0,6	2,3	0,5	2,6
Iper, Super e GM	2,5	2,2	3,4	-	-	-	-2,0	-1,6	-0,8	2,8	2,4	3,7
<b>Totale</b>	<b>-0,9</b>	<b>-0,6</b>	<b>0,3</b>	<b>-2,9</b>	<b>-2,4</b>	<b>-1,7</b>	<b>-2,1</b>	<b>-1,4</b>	<b>-0,6</b>	<b>2,1</b>	<b>1,6</b>	<b>2,9</b>

Fonte: Centro Studi Unioncamere - Indagine congiunturale sul commercio

Ulteriori elementi che contribuiscono a spiegare le dinamiche del fatturato si sostanziano nell'analisi della specializzazione merceologica e della dimensione media dell'esercizio commerciale. Con riguardo al primo elemento è possibile verificare come, nonostante il miglioramento congiunturale che ha dato supporto alla spesa per consumi delle famiglie, il processo di rinnovamento dei canali distributivi abbia continuato a condizionare il giro d'affari degli esercizi commerciali tradizionali, che subiscono la forte concorrenza delle superfici di tipo moderno e delle nuove forme commerciali sui loro mercati di riferimento. Tuttavia, pur se le vendite dei formati specializzati subiscono anche nel 2006 delle flessioni, esse sono di entità più che dimezzata rispetto a quelle dell'anno precedente. Lo specializzato non alimentare è quello che recupera maggiormente, passando dal -1,3% medio annuo del 2005 al -0,4% nel 2006, mentre lo specializzato alimentare si attesta al -0,6%. La maggior tenuta di questi formati risulta peraltro del tutto evidente dal confronto con il triennio precedente.

Scendendo al dettaglio per reparto dei punti vendita specializzati nelle vendite di prodotti non alimentari, si rileva un elemento di novità rispetto agli anni passati. Infatti, il reparto "altri prodotti per la casa ed elettrodomestici" sperimenta l'uscita dalla fase di ridimensionamento, evidenziando un aumento medio annuo del fatturato dello 0,5%. Al cambiamento di intonazione potrebbe aver contribuito la crescita delle vendite di elettrodomestici e in particolare delle televisioni di nuova generazione in sostituzione di quelle tradizionali, processo che ha interessato soprattutto i punti vendita specializzati in elettrodomestici. Gli altri due reparti del non alimentare, "abbigliamento ed accessori" e "altro non alimentare" evidenziano ancora una crescita negativa, ma appunto inferiore a quella degli anni precedenti e pari rispettivamente a -1,1% e -0,5%.

Anche i punti vendita della distribuzione despecializzata (ipermercati, supermercati e grandi magazzini) forniscono un contributo all'accelerazione del fatturato complessivo della distribuzione. Le vendite veicolate da questo formato distributivo non hanno subito negli anni scorsi delle flessioni ma solo, a fronte di una fase poco favorevole della congiuntura italiana, una secca decelerazione della dinamica del giro d'affari. Anche qui il 2006 segna invece un'inversione di tendenza, per cui il valore delle vendite del canale moderno torna ad accelerare di oltre un punto percentuale, dal 2,2% del 2005 al 3,4% del 2006.

All'interno della classe delle imprese della distribuzione vi è un altro importante elemento di differenziazione che fa emergere un quadro non omogeneo dal punto di vista delle dinamiche di fatturato. La dimensione aziendale rappresenta sempre più un fattore discriminante per l'andamento del giro d'affari. *Performance* positive sono ascrivibili solo ai punti vendita di grandi dimensioni (caratterizzati da un numero di addetti superiore ai 20), mentre per le medie e piccole imprese (rispettivamente fino a 5 addetti e addetti compresi tra i 6 e i 19) si profila ancora un trend negativo. A un progresso medio annuo nel 2006 del 2,9% del fatturato delle grandi imprese si contrappongono delle perdite dell'1,7% e 0,6% delle piccole e medie imprese. Va sottolineato comunque che, a prescindere dal segno del risultato delle vendite, per tutti e tre i formati il 2006 ha rappresentato un anno di miglioramento, laddove anche in presenza di cali del giro d'affari questi risultano inferiori a quelli degli anni precedenti.

Il dettaglio per circoscrizione territoriale riflette in linea di massima quello medio nazionale, per cui è per il Nord-Est e per le imprese della grande distribuzione che si ha l'intensificazione della crescita più significativa.

Nel complesso, a livello nazionale il canale despecializzato è quello che più di altri ha beneficiato della ripresa della domanda dei consumatori, dal momento che ha messo a segno il miglioramento più marcato. Affermare che nelle fasi di debolezza del ciclo siano le imprese del despecializzato a risentire delle maggiori fluttuazioni sul giro d'affari e simmetricamente nelle fasi di ripresa sperimentino i miglioramenti più intensi, è probabilmente eccessivo. E' tuttavia evidente come questo canale sia divenuto meno immune agli alti e bassi del ciclo economico, circostanza che rappresenta una nuova complessità che le catene della GDO si trovano a fronteggiare.

In questo più articolato scenario, la leva delle logiche di prezzo è divenuto uno strumento importante che non sempre, tuttavia, è riuscita a dare gli esiti sperati. Nel corso del 2005, la forte spinta promozionale non è riuscita a risollevarne risultati economici deludenti. Come si vedrà meglio in seguito, il rapporto tra volumi intermediati e prezzi si configura come un equilibrio da perseguire costantemente. A questi elementi di novità concorrono sicuramente assetti di mercato più maturi, ove gli esercizi commerciali diversi dalla GDO vanno sempre più ritrovando un'identità commerciale. Ciò non toglie che al contempo una certa maggiore vivacità delle vendite delle imprese della distribuzione di grandi dimensioni nei confronti di quelle medie continui a permanere. E' quindi la dimensione, piuttosto che il formato a rappresentare un elemento premiante. In effetti, la crescita del fatturato delle vendite delle grandi imprese attive nel segmento despecializzato cresce di oltre un punto percentuale e passa dal 2,4% del 2005 al 3,7% del 2006. Al contrario, le imprese di media dimensione vedono per il terzo anno consecutivo una flessione nel valore delle vendite, pur se in via di ridimensionamento, sperimentando una flessione dello 0,8%, inferiore all'1,6% dell'anno precedente.

Il panorama rimane sostanzialmente lo stesso se si prendono in considerazione le imprese commerciali specializzate. Tanto nel comparto alimentare che nel non alimentare, la media distribuzione presenta tassi di crescita del fatturato negativi, anche se in sensibile miglioramento rispetto al trend degli anni precedenti. Le imprese che operano nell'alimentare contengono il calo al -0,8% medio annuo nel 2006, mentre quelle che operano nel non alimentare al -0,5%. Per la grande distribuzione specializzata si intensifica invece il ritmo di crescita in entrambi i segmenti: nell'alimentare le vendite accelerano di cinque decimi di punto (raggiungendo così il 2,4% medio annuo), mentre quelle del segmento non alimentare si portano nel 2006 al 2,2%.

Le dinamiche fin qui illustrate spingono ad approfondire l'analisi con riferimento alla grande distribuzione organizzata, al fine di evidenziare al proprio interno alcune diversità nell'andamento del giro d'affari. Nello specifico, si prenderà di seguito in esame il giro d'affari derivante dalle vendite dei prodotti del Largo Consumo Confezionato (LCC - drogheria alimentare, bevande, freddo, fresco, cura della casa e della persona e cura degli animali), che rappresenta solo una quota del fatturato complessivo della grande distribuzione despecializzata, non comprendendo il non confezionato. Nel 2006, il fat-

turato del Largo Consumo Confezionato ha registrato una lieve accelerazione al 2,9% medio annuo, valore che differisce dal dato del fatturato complessivo (che ricordiamo nel 2006 ha raggiunto il 3,7%) al quale potrebbe aver contribuito in maniera sostanziale anche la dinamica delle vendite del non confezionato.

Altri due elementi rendono l'analisi del fatturato del LCC particolarmente interessante. Da un lato vi è l'opportunità di distinguere la *performance* del giro d'affari in termini di volumi di venduto e di dinamica dei prezzi. Nel dettaglio, per quanto riguarda il risultato del 2006, esso è stato sostenuto in parte dai volumi di vendita, cresciuti dell'1,1%, e in misura maggiore dai prezzi, aumentati dell'1,8%. Nel corso del 2006 si è infatti registrato un innalzamento della crescita dei prezzi per circa 1,5 punti percentuali, che ha progressivamente fatto sentire i suoi effetti sull'andamento dei volumi di venduto, la cui dinamica ha evidenziato una tendenza al rallentamento verso fine anno.

### Vendite Largo Consumo Confezionato<sup>1</sup> nella GDO<sup>2</sup> in Italia Var. % sul corrispondente periodo dell'anno precedente

	I bimestre 2007	VI bimestre 2006	Anno 2006
<b>Volumi</b>	<b>0,8</b>	<b>1,0</b>	<b>1,1</b>
<i>di cui:</i>			
<i>a rete omogenea</i>	-4,5	-4,1	-3,8
<i>da espansione rete</i>	5,3	5,1	4,9
<b>Prezzi</b>	<b>1,6</b>	<b>2,0</b>	<b>1,8</b>
<b>Fatturato</b>	<b>2,4</b>	<b>3,0</b>	<b>2,9</b>
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

Le anticipazioni per il 2007, in particolare l'analisi relativa al I bimestre, sembrano in effetti confermare che i consumatori abbiano iniziato a risentire dei progressivi aumenti dei prezzi e che la politica di prezzo della distribuzione organizzata si stia di conseguenza orientando verso una maggior moderazione. Di fatti, il giro d'affari ha rallentato al 2,4% dal 3% del bimestre precedente.

Dall'altro lato, l'analisi del Largo Consumo Confezionato permette di scindere anche le quantità intermedie dalla rete distributiva esistente da quelle intermedie dai punti vendita di nuova apertura. Su questo versante emerge come da qualche anno sia in atto una tendenza che vede crescere i volumi di venduto veicolati dai punti vendita di nuova apertura a scapito di quelli preesistenti. Anche nel I bimestre del 2007 il volume delle vendite intermedie dai primi è sceso, con un tasso del -4,5%, mentre le vendite degli esercizi di nuova apertura è aumentato, con intensità del 5,3%.

Lo spaccato geografico della *performance* di fatturato realizzata dalle imprese della GDO evidenzia come il rallentamento a livello aggregato del I bimestre 2007 sia diffuso a tutte le aree del Paese, seppur con intensità differente. La decelerazione è infatti più intensa al Sud, area che tradizionalmente negli ultimi bimestri si è distinta per una

crescita vivace del giro d'affari. Nel Mezzogiorno e al Centro l'andamento del fatturato riflette per lo più la decelerazione dei volumi di venduto, che accompagna una crescita dei prezzi sostanzialmente invariata rispetto al bimestre precedente. Meno netta la divaricazione dei contributi al Centro, che vede una crescita del fatturato del 2,8% annuo, cui contribuisce un aumento delle vendite dell'1%. Al contrario, è sembrato che nelle aree settentrionali le imprese della distribuzione organizzata abbiano scelto di reagire ai segnali provenienti dai consumatori con un più contenuto riadeguamento dei prezzi, ma non si può nemmeno escludere che i consumatori si siano spontaneamente orientati verso un mix di prodotti di fascia di prezzo più bassa, determinando così la decelerazione dell'indice del costo della spesa. Nel Nord-Est il fatturato è cresciuto del 2,6%, con un contributo più significativo dei volumi, pari all'1,1%, mentre i prezzi sono aumentati dell'1,6%.

Per quanto riguarda il costo della spesa dei prodotti del Largo Consumo Confezionato, il 2007 si apre con un rallentamento rispetto ai prezzi dei dodici mesi precedenti, che scendono all'1,6% dal 2% riscontrato a fine 2006. In tutti i reparti del LCC sono evidenti segnali di decelerazione, ad eccezione del freddo, che esce in questi mesi dalla fase di deflazione che aveva caratterizzato il reparto nello scorso anno. I prodotti della drogheria alimentare, che avevano spinto verso l'alto il livello dei prezzi dell'alimentare nel corso del 2006, stanno in questi mesi invertendo la tendenza. Si riportano verso intensità di crescita in linea con quelle mostrate in media nel 2006 anche le bevande e il prodotti del fresco, che nel I bimestre del 2007 sono pari rispettivamente all'1,5% e 0,9% annuo, conseguendo entrambi un rallentamento di 5 decimi di punto rispetto ai mesi finali del 2006.

<b>Costo della spesa nella GDO<sup>1</sup> per reparti - Italia</b>			
<i>Var % tendenziali sul corrispondente periodo dell'anno precedente</i>			
	<b>I bimestre 2007</b>	<b>VI bimestre 2006</b>	<b>Anno 2006</b>
<b>LCC</b>	<b>1,6</b>	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>
alimentare	1,6	2,0	1,9
<i>bevande</i>	1,5	2,0	1,6
<i>drogheria alimentare</i>	2,2	2,7	3,1
<i>fresco</i>	0,9	1,4	1,0
<i>freddo</i>	0,8	0,3	-0,4
<i>cura degli animali</i>	3,3	3,4	2,7
cura della casa	2,3	3,0	2,4
cura della persona	0,7	0,9	0,5
1 Ipermercati e Supermercati			
Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere-REF su dati Indagini di Mercato e Unioncamere			

La generale tendenza alla moderazione dei prezzi è confermata anche per i reparti del non alimentare. I prodotti per la cura della casa rallentano nel I bimestre di oltre mezzo punto, passando da una crescita di oltre il 3% anno su anno del VI bimestre 2006



al 2,3%, riportandosi in questo modo in linea con la media del 2006. Decelerano ma meno rispetto agli altri reparti i prodotti per la cura della persona, con la dinamica del relativo costo della spesa che si mantiene poco sotto l'1% annuo.

Dall'analisi territoriale e delle vendite, suddivisa per dimensione di impresa, si trova conferma del fatto che la *performance* in termini di fatturato degli esercizi della distribuzione è guidato dalla dinamica delle grandi imprese, con un importante supporto da parte delle medie. Il dettaglio per specializzazione merceologica ripropone inoltre un fenomeno emerso già nel corso del 2005, secondo il quale in due circoscrizioni (quella del Nord-Ovest e quella del Centro) la spinta maggiore alla crescita del fatturato viene dalle grandi imprese attive nello specializzato alimentare, superando quindi anche quella del despecializzato.

<b>Andamento degli indici del fatturato di vendita per ripartizione geografica e tipologia di esercizio</b>												
<i>Variazioni % medie annue 2004, 2005 e 2006</i>												
	Totale			Piccola distribuzione			Media distribuzione			Grande distribuzione		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
<i>Nord-Ovest</i>												
<i>Settori di attività</i>												
Alimentari	-1,9	-0,3	0,6	-2,7	-2,7	-1,1	-2,4	-2,1	0,1	1,0	3,0	2,5
Non Alimentari	-0,9	-1,1	-0,3	-2,1	-2,2	-1,5	-1,3	-1,4	-1,0	1,6	0,6	1,9
Iper, Super e GM	2,8	2,6	2,0	-	-	-	-3,2	-1,5	-0,4	2,9	2,7	2,1
<b>Totale</b>	<b>-0,1</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,4</b>	<b>-2,3</b>	<b>-2,3</b>	<b>-1,4</b>	<b>-1,6</b>	<b>-1,5</b>	<b>-0,7</b>	<b>2,2</b>	<b>2,0</b>	<b>2,1</b>
<i>Nord-Est</i>												
<i>Settori di attività</i>												
Alimentari	-1,5	-0,9	-0,2	-2,4	-2,2	-1,3	-2,1	-1,5	-0,3	0,9	1,1	1,4
Non Alimentari	-0,7	-0,8	0,5	-1,8	-1,7	-0,6	-1,3	-1,0	-0,1	1,5	0,6	2,5
Iper, Super e GM	2,5	2,6	6,1	-	-	-	-2,2	-1,6	-0,3	2,7	2,7	6,3
<b>Totale</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>1,8</b>	<b>-1,9</b>	<b>-1,8</b>	<b>-0,7</b>	<b>-1,5</b>	<b>-1,1</b>	<b>-0,1</b>	<b>2,1</b>	<b>1,7</b>	<b>4,3</b>
<i>Centro</i>												
<i>Settori di attività</i>												
Alimentari	-2,4	-0,7	0,8	-3,9	-3,0	-1,6	-2,9	-2,0	-0,1	1,3	2,3	4,0
Non Alimentari	-2,2	-1,2	0,2	-3,6	-2,0	-0,7	-2,4	-1,5	0,0	1,3	0,4	2,1
Iper, Super e GM	2,6	1,7	2,3	-	-	-	-0,5	-0,8	1,1	2,8	1,8	2,4
<b>Totale</b>	<b>-1,3</b>	<b>-0,5</b>	<b>0,7</b>	<b>-3,7</b>	<b>-2,2</b>	<b>-0,9</b>	<b>-2,4</b>	<b>-1,5</b>	<b>0,1</b>	<b>2,0</b>	<b>1,4</b>	<b>2,6</b>
<i>Sud e Isole</i>												
<i>Settori di attività</i>												
Alimentari	-3,6	-2,7	-2,9	-4,3	-3,2	-3,7	-3,4	-2,2	-2,2	0,5	-0,8	0,1
Non Alimentari	-2,3	-2,4	-1,4	-2,9	-3,1	-2,4	-2,4	-1,6	-0,7	1,2	0,1	2,4
Iper, Super e GM	2,1	1,4	2,6	-	-	-	-2,3	-2,2	-2,3	2,7	1,9	3,3
<b>Totale</b>	<b>-2,0</b>	<b>-1,9</b>	<b>-1,2</b>	<b>-3,3</b>	<b>-3,1</b>	<b>-2,8</b>	<b>-2,7</b>	<b>-1,8</b>	<b>-1,3</b>	<b>1,9</b>	<b>0,9</b>	<b>2,5</b>

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

Per quanto riguarda le grandi imprese, quelle attive nel segmento del despecializzato rimangono comunque quelle caratterizzate in assoluto dai tassi di incremento del giro d'affari più elevati. L'impulso più intenso è quello proveniente dal Nord-Est più che raddoppiato, passando dal 2,7% al 6,3%, e che costituisce anche il maggior contributo alla dinamica del fatturato delle grandi imprese dell'area. Lo specializzato alimentare cresce infatti dell'1,4%, mentre il non alimentare del 2,5%. Una buona accelerazione della grande impresa despecializzata si evidenzia anche nel Sud e Isole, che dall'1,9% del 2005 passa al 3,3% del 2006, mentre meno vivace appare l'area del Centro. Infine, il Nord-Ovest risulta l'unica circoscrizione territoriale in cui la dinamica del giro d'affari di questo segmento rimane su un trend di decelerazione anche nel 2006, a fronte di una ripresa nelle altre circoscrizioni.

Se da un lato, quindi, il giro d'affari della grande distribuzione ha ripreso slancio nel corso dell'anno, dall'altro il bilancio per la media impresa ha per lo più mostrato una fase di stabilizzazione, con tassi di crescita che si sono portati nell'intorno dello zero, il che implica, a differenza degli anni precedenti, una interruzione della caduta. Solo per il Mezzogiorno permane una dinamica negativa. Per quanto riguarda il dettaglio merceologico relativo alla media impresa, il Nord-Ovest sperimenta una flessione del valore delle vendite nello specializzato non alimentare, che nel 2006 si arresta al -1%. In compenso lo specializzato alimentare, che nel 2005 era quello caratterizzato dalla flessione più ampia, recupera significativamente dal -2,1% al +0,1% medio annuo del 2006. Intermedio risulta l'andamento del despecializzato, che in termini di fatturato perde lo 0,4%. Nel Nord-Est il dettaglio merceologico evidenzia una situazione omogenea per i diversi formati, che nel 2006 sono in grado di stabilizzare la dinamica poco sotto lo zero. Al Centro si rileva invece una tendenza decisamente positiva per la media impresa despecializzata, con vendite in crescita dell'1,1% medio annuo nel 2006. La nota più negativa per il despecializzato si avverte invece al Sud e Isole, dove il fatturato flette del 2,3%. In quest'area, tuttavia, anche lo specializzato – e in particolare quello alimentare – sembra risentire di una crisi prolungata e non mostra alcun segnale di mutamento rispetto alla flessione del 2,2% dello scorso anno.

Infine la piccola impresa, come già nel 2005, sembra soffrire di più nel Mezzogiorno, con una flessione del 2,8% determinata in misura prevalente dal fatturato delle imprese specializzate nell'alimentare, settore quest'ultimo che soffre di più anche nel Centro (-1,6% verso il -0,7% del non alimentare) e nel Nord-Est (-1,3%, contro il -0,6% del non alimentare).

### **3. Le trasformazioni nel sistema distributivo attraverso i flussi di localizzazione degli esercizi commerciali**

In Italia il numero medio di esercizi commerciali è risultato nel 2006 pari a 13,6 per ogni mille abitanti, dato marginalmente superiore a quello del 2005. L'analisi al 2006 delle consistenze delle imprese commerciali italiane, vale a dire la densità degli esercizi commerciali per area geografica e per regione, non presenta di fatto differenze rilevanti rispetto al quadro tratteggiato per il 2005.

Fra le circoscrizioni territoriali, sono le due situate nel Nord ad evidenziare una minor densità di imprese commerciali per ogni mille abitanti. Per il Nord-Ovest la consistenza media a fine 2006 risulta di 11,3 esercizi, mentre per il Nord-Est è pari a 11,7. La circoscrizione del Sud e Isole rimane l'area dove la consistenza è più elevata, con 16,1 esercizi ogni mille abitanti, superiore quindi alla media nazionale, mentre il Centro si colloca in una posizione intermedia a 14,1 imprese ogni mille abitanti.

<b>Esercizi del commercio al dettaglio per 1000 abitanti nelle regioni italiane Dati al 31 dicembre 2006</b>				
	Totale	Despecializzato	Specializzato	
			alimentare	non alimentare
Lombardia	9,8	1,1	1,5	7,1
Trentino Alto Adige	10,9	2,0	1,6	7,3
Veneto	11,3	1,3	1,9	8,1
Friuli Venezia Giulia	12,1	1,7	1,9	8,4
Piemonte	12,1	1,7	1,9	8,5
Emilia Romagna	12,2	1,5	1,9	8,8
Lazio	13,4	1,7	2,0	9,7
Marche	13,8	1,9	2,4	9,5
Umbria	14,5	2,1	2,1	10,3
Sicilia	14,9	2,0	2,6	10,2
Puglia	14,9	1,8	2,8	10,3
Toscana	15,0	2,0	2,3	10,7
Abruzzo	15,0	2,0	2,4	10,5
Valle d'Aosta	15,7	2,7	2,3	10,7
Basilicata	16,0	2,9	2,5	10,6
Calabria	16,6	2,8	2,6	11,2
Sardegna	17,0	2,9	3,3	10,8
Molise	17,0	3,5	2,5	11,0
Liguria	17,4	2,2	3,2	11,9
Campania	17,7	2,3	3,6	11,9
Nord-Ovest	11,3	1,4	1,8	8,0
Nord-Est	11,7	1,5	1,9	8,3
Centro	14,1	1,8	2,2	10,1
Sud e Isole	16,1	2,2	3,0	10,9
<b>Italia</b>	<b>13,6</b>	<b>1,8</b>	<b>2,3</b>	<b>9,5</b>

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere - REF su dati Registro Imprese

Una tale ripartizione della densità media di esercizi commerciali rispecchia un tessuto distributivo nelle regioni del nord del Paese più simile a quello dell'Europa continentale, dove di più lunga data è la penetrazione della grande distribuzione organizzata e, quindi, maggiore la presenza di punti vendita di grandi dimensioni. L'insediamento di superfici di grandi dimensioni ha infatti tradizionalmente coinciso con l'avvio di una fase di ristrutturazione del tessuto distributivo locale, con un sostanziale ridimensionamento del numero di superfici di piccola e media dimensione.

Il dettaglio regionale evidenzia la Lombardia quale regione caratterizzata da un minor addensamento di esercizi commerciali, pari a meno di 10 ogni mille residenti, a riflettere il fatto che essa sia uno dei mercati ove da più tempo vi è un diffuso insediamento della grande distribuzione organizzata. Agli antipodi il caso della Campania, che si presenta come la regione dove le localizzazioni sono più numerose, a raggiungere circa le 18 unità ogni mille abitanti.

È interessante notare come al di sotto della consistenza media nazionale si pongano solo 7 regioni su 20, mentre le altre sono caratterizzate da un numero di imprese per mille residenti superiore. Le regioni a bassa consistenza sono, oltre alla Lombardia, Trentino Alto Adige, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Piemonte, Emilia Romagna e Lazio, concentrate quindi tutte nel Centro-Nord. Si tratta di regioni che rappresentano una quota consistente sia della popolazione italiana, sia allo stesso tempo dei consumi delle famiglie.

Anche esaminando lo spaccato per formato distributivo, si nota che la consistenza media per area risulta sempre superiore in quelle meridionali, sia nello specializzato che nel despecializzato. A prescindere comunque dalla circoscrizione territoriale, le caratteristiche del sistema distributivo italiano vedono una densità di localizzazioni nettamente inferiore per il despecializzato (1,8 imprese ogni mille abitanti) e lo specializzato alimentare (2,3), mentre lo specializzato non alimentare risulta più elevato (9,5). È in questa specifica tipologia ove si osserva la varianza più sostenuta fra le varie regioni: si va dal minimo di circa 7 esercizi della Lombardia ai quasi 12 della Liguria e della Campania. Lo specializzato non alimentare costituisce l'ambito nel quale gli equilibri tra i vari formanti potranno conoscere significative evoluzioni. A fronte di tale eventualità, il confronto con gli anni precedenti mostra comunque un quadro di trascurabili mutamenti.

Le regioni dove minori sono le consistenze di imprese despecializzate sono la Lombardia, il Veneto e l'Emilia Romagna, tutte non superiori alla soglia di 1,5 punti di distribuzione per mille residenti. Molise, Basilicata e Sardegna sono al contrario quelle caratterizzate dalle densità maggiori. Su questo risultato influisce la scelta della GDO di privilegiare al Nord gli insediamenti di grande dimensione.

Per quanto riguarda la distribuzione specializzata - sia alimentare che non alimentare - le regioni del Nord-Ovest e Nord-Est si distinguono per basse consistenze di punti vendita. La Lombardia detiene il primato tanto nello specializzato alimentare che in quello non alimentare con densità pari all'1,5 e 7,1 localizzazioni ogni mille residenti. Seguono a stretto giro il Trentino Alto Adige e il Veneto. Per quanto riguarda lo specializzato

alimentare, la Campania evidenzia il maggior numero di imprese per mille abitanti (3,6), regione che, come anticipato, insieme alla Liguria è quella caratterizzata da densità più elevata per quanto riguarda il non alimentare (11,9). Mediamente, le regioni del Centro e quelle del Sud più densamente abitate, come ad esempio Puglia e Sicilia, si collocano nella parte centrale della distribuzione delle consistenze, tanto per lo specializzato quanto per il despecializzato.

In merito ai flussi in entrata e uscita, il saldo tra aperture e chiusure nel 2006 è positivo e pari all'1,3% rispetto alle consistenze. Il dato risulta inferiore a quello dell'anno precedente, quando il saldo fu del 2%. L'area dove il numero di aperture rispetto alle chiusure è più elevato è quella del Centro, con un aumento nel numero di esercizi commerciali che ha superato il 3% delle consistenze. In calo rispetto al 2005 la *performance* del Nord-Ovest, pari nel 2006 all'1% rispetto all'1,5% dell'anno precedente, del Nord-Est, con un saldo netto nel 2006 pari allo 0,5% rispetto all'1,1% del 2005 e del Sud e Isole, che nel 2006 è sceso all'1% rispetto al 2,2% del 2005. A fronte di un quadro di consumi che ha visto nel 2006 un anno che si è concluso positivamente, il minor tasso di rinnovamento del tessuto distributivo ha in certa misura il segno di una progressiva razionalizzazione. Non si può tuttavia nemmeno escludere che il segno negativo abbia scoraggiato l'intrapresa di nuove attività commerciali.

Il dettaglio regionale si presta ad una molteplicità di letture. Il quadro complessivo della distribuzione mostra come nel 2006 è aumentato il numero di regioni dove le chiusure sono state superiori alle aperture, che salgono da 2 a 4. Il saldo netto negativo più significativo si è registrato in Friuli Venezia Giulia, al -1,2%. Nelle altre tre regioni (Trentino Alto Adige, Molise e Valle d'Aosta) il saldo è invece solo marginalmente negativo.

Nelle altre regioni si è verificato, nel corso del 2006, un generalizzato rallentamento della crescita di esercizi commerciali al di sotto dell'1%. Sopra tale soglia vi sono solo Sardegna, Lombardia, Sicilia, Marche e Lazio. Quest'ultima in particolare, come nel 2005, ha registrato un tasso di rinnovamento del tessuto distributivo particolarmente vivace, in accelerazione rispetto a quello dell'anno precedente, passato dal 5,1% al 5,8%.

Il Lazio non è in realtà l'unica regione che sperimenta un miglioramento della *performance*: anche per le Marche il saldo netto è cresciuto rispetto al 2005, anche se con un'intensità inferiore, essendosi registrata una crescita netta di imprese commerciali del 2,5%, contro l'1,6% dell'anno precedente. Passa invece da negativa a positiva la *performance* della Calabria, che nel 2005 aveva sperimentato una prevalenza di chiusure e un saldo netto del -0,8%. Nel 2006, invece, la *performance* risulta positiva - anche se moderata - e pari allo 0,4%.

### Flusso % netto delle imprese distributive nel 2006 nelle regioni italiane

*Saldo netto aperture/chiusure in % delle consistenze*

	Totale	Despecializzato	Specializzato	
			alimentare	non alimentare
Friuli Venezia Giulia	-1,2	-2,0	-2,0	-0,9
Trentino Alto adige	-0,6	0,4	-0,3	-1,0
Molise	-0,3	-1,8	-2,5	0,6
Valle d'Aosta	-0,1	1,2	-1,1	-0,2
Abruzzo	0,2	1,1	-1,2	0,3
Umbria	0,3	1,6	-0,7	0,2
Calabria	0,4	0,1	-0,6	0,6
Campania	0,4	3,2	-3,5	1,1
Piemonte	0,4	2,5	-1,3	0,5
Liguria	0,6	2,7	-1,3	0,7
Toscana	0,7	5,0	-2,5	0,6
Basilicata	0,8	1,0	0,6	0,7
Emilia Romagna	0,8	4,9	-0,4	0,4
Veneto	0,8	3,6	-1,0	0,8
Puglia	0,9	4,6	-2,0	1,1
Sardegna	1,2	0,9	-1,0	2,0
Lombardia	1,5	4,5	-1,4	1,7
Sicilia	2,4	7,3	-1,4	2,5
Marche	2,5	3,8	0,6	2,7
Lazio	5,8	12,3	1,1	5,7
Nord-Ovest	1,0	3,4	-1,4	1,2
Nord-Est	0,5	2,9	-0,8	0,3
Centro	3,1	7,6	-0,4	3,1
Sud e Isole	1,0	3,3	-2,1	1,4
<b>Italia</b>	<b>1,3</b>	<b>4,1</b>	<b>-1,4</b>	<b>1,5</b>

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere - REF su dati Registro Imprese

Il quadro di generale moderazione nel processo di rinnovamento dei punti vendita della distribuzione è, per la verità, stato condizionato dall'andamento dei flussi netti di aperture di ciascuna specializzazione merceologica. Il fenomeno è presente in modo più intenso nella distribuzione despecializzata, il cui saldo netto scende dal 6,3% del 2005 al 4,1% del 2006. Questo complessivo rallentamento non ha tuttavia impedito, come visto in precedenza, che la GDO continuasse nell'attività di apertura di nuovi insediamenti, dai

quali sono giunti gli incrementi di movimentazione dei volumi. Anche se, sempre più, questo ha trovato rilevanti compensazioni nelle strutture commerciali preesistenti.

Ma, di nuovo, il quadro nazionale non è omogeneo. L'area del Centro non è interessata dalla tendenza al rallentamento nell'espansione del tessuto distributivo: il tasso di incremento si mantiene infatti sostanzialmente stabile rispetto al 2005 e pari al 7,6%. Per le altre aree si profilano invece decelerazioni più o meno marcate. Si ritrova un ritmo di ampliamento più o meno simile nel Nord-Ovest e nel Sud e Isole, pari rispettivamente al 3,4% e 3,3%, mentre leggermente inferiore risulta quello del Nord-Est, al 2,9% nel 2006. Il rallentamento più marcato è comunque quello che si riscontra per il Sud, che nel 2005 aveva messo a segno una *performance* del 6,9%.

Prosegue invece la tendenza negativa per le imprese specializzate nella distribuzione di beni alimentari, dove si accentua la prevalenza delle chiusure (che passano dal -1,1% al -1,4%).

Il numero di esercizi commerciali diminuisce in particolare nel Sud e Isole, con un saldo netto negativo del -2,1%. Nel Nord-Ovest la flessione è dell'1,4%, in linea con quella media nazionale, mentre inferiori alla media risultano il Nord-Est e il Centro, entrambe inferiori all'1%. È lo specializzato in beni alimentari l'unico ambito dove il dato medio nazionale si presenta con un deciso segno negativo.

Chiudono il quadro gli operatori commerciali specializzati nella distribuzione di beni di consumo non alimentari. Rallenta leggermente il ritmo di aperture, passando in media nazionale dal 2% del 2005 all'1,5% del 2006. Tale saldo sintetizza da un lato una crescita più intensa, al 3,1% del numero di nuove aperture nel Centro, sostanzialmente in linea con quella del precedente anno, dall'altro incrementi meno intensi nelle altre circoscrizioni territoriali. Nel Nord-Ovest la rete distributiva si è ampliata secondo un ritmo del +1,2%, mentre nel Nord-Est il flusso è quasi nullo (0,3%). Infine, il Sud e Isole raggiunge un ritmo di espansione prossimo al dato medio nazionale, con un incremento dell'1,4%.

A un ulteriore dettaglio merceologico è possibile individuare, fra lo specializzato alimentare, gli esercizi che operano nei reparti Frutta e verdura, Carne e Pane che presentano un numero di chiusure superiore a quello delle aperture nel corso del 2006. Per il primo l'intensità della flessione è superiore al Nord, mentre per gli altri due al Sud e Isole. Il saldo netto è invece positivo per i reparti del Pesce, Bevande e Tabacco. Fra i reparti del non alimentare flettono le localizzazioni legate al Tessile e agli Elettrodomestici, mentre lo specializzato nell'Abbigliamento presenta il saldo positivo più consistente.

#### **4. Il posizionamento dell'Italia nello scenario internazionale del turismo**

Negli ultimi quindici anni, i cambiamenti che hanno caratterizzato il settore turistico hanno subito una forte accelerazione, determinando scenari inediti a livello mondiale, nazionale e locale. Le principali cause sono note: nuovi mercati, liberalizzazione,

diffusione dell'ICT, *low cost* e nuova organizzazione del trasporto aereo, *slow e fast tourism*, globalizzazione delle offerte locali, disintermediazione.

L'esito di tali cambiamenti, che i dati a disposizione possono aiutare solo in parte a comprendere nella loro effettiva portata, non è certamente negativo per il Paese. Basti pensare che, complessivamente, il movimento turistico in Italia è aumentato del 23,9% tra il 1995 e il 2005, per un incremento medio annuo del 2,2%. In particolare, gli stranieri determinavano nel 1995 (con 113 milioni di presenze) il 39,4% dell'intero movimento turistico rilevato in Italia, mentre nel 2005 (con 148,3 milioni di presenze) ne determinano il 41,8%. Il confronto con l'anno 2005, per il quale ad inizio febbraio 2007 sono disponibili solo dati Istat provvisori, consente dunque di rilevare un aumento del 31,2% delle presenze straniere (pari ad un tasso medio annuo di circa il 2,8%), mentre per il movimento dei turisti nazionali all'interno del territorio italiano l'aumento è stato del 19,2%, con un tasso di crescita medio di circa l'1,8% .

### Pernottamenti in Italia dei turisti stranieri e confronto con quelli nazionali

*Variazioni percentuali nel decennio 1995-2005<sup>1</sup> dei turisti per Paese di provenienza*

	Alberghi	Extralberghieri	Totali
Germania	-14,7	25,4	-2,5
Regno Unito	82,2	108,5	86,1
Stati Uniti	56,9	165,8	66,2
Francia	20,0	86,6	30,8
Paesi Bassi	51,6	166,4	114,3
Austria	-14,3	24,5	-2,6
Svizzera	8,1	55,5	19,7
Spagna	90,9	190,6	99,1
Belgio	8,2	62,0	20,0
Giappone	0,5	72,5	2,1
Danimarca	47,9	173,6	109,8
<b>Totale stranieri</b>	<b>20,7</b>	<b>62,5</b>	<b>31,2</b>
<b>Totale italiani</b>	<b>12,0</b>	<b>36,9</b>	<b>19,2</b>
<b>Totale</b>	<b>15,5</b>	<b>46,2</b>	<b>23,9</b>
1 Per il 2005 si tratta di dati provvisori Istat			
Fonte: elaborazioni su dati Istat			

Per gli italiani e gli stranieri, ma particolarmente per questi ultimi, la dinamica in atto risulta notevolmente migliore per il comparto extralberghiero rispetto a quello



alberghiero. Le presenze dei turisti esteri aumentano del 20,7% (media annua 1,9%) negli alberghi e del 62,5% (media annua 5,0%) per l'altra ricettività.

Secondo l'Ufficio Italiano Cambi, nel periodo gennaio-ottobre 2006 sono state contabilizzate spese di 27.456 milioni di euro da parte degli ospiti stranieri (+6,6%), che dovrebbero arrivare a superare la cifra record di 30 milioni a fine anno. La domanda estera, con il suo impulso alle attività turistiche, produce l'effetto di incidere per il 2,6% sul PIL e di favorire un'occupazione di oltre 2 milioni e 700 mila lavoratori impegnati nel settore e nell'indotto.

Il tasso di incremento del movimento internazionale in Italia è ovviamente minore di quello medio rilevato a livello mondiale, per le forte variazioni determinate dai Paesi *new comers*. Tutti i Paesi a turismo maturo, come Francia, Regno Unito, Germania e la stessa Spagna, mediamente presentano tassi di sviluppo inferiori. Italia, Francia e Spagna sono destinate a vedere ulteriormente ridotta la loro quota mondiale di turismo internazionale, ma tale fatto va ben interpretato.

### Pernottamenti dei turisti stranieri in Italia nel 1995

Valori assoluti e quote di mercato (in %)

	Alberghi	Extralberghieri	Totali	Alberghi	Extralberghieri	Totali
Germania	31.711.037	13.868.271	45.579.308	37,5	48,8	40,3
Austria	5.378.097	2.331.361	7.709.458	6,4	8,2	6,8
Francia	5.985.549	1.160.612	7.146.161	7,1	4,1	6,3
Regno Unito	5.851.793	1.038.634	6.890.427	6,9	3,7	6,1
Stati Uniti	6.257.026	586.576	6.843.602	7,4	2,1	6,1
Svizzera	4.440.657	1.429.702	5.870.359	5,3	5,0	5,2
Paesi Bassi	1.746.553	2.106.095	3.852.648	2,1	7,4	3,4
Giappone	3.170.766	75.045	3.245.811	3,7	0,3	2,9
Belgio	2.425.458	682.659	3.108.117	2,9	2,4	2,8
Spagna	1.914.003	172.304	2.086.307	2,3	0,6	1,8
Danimarca	678.225	658.170	1.336.395	0,8	2,3	1,2
ex Un. Sovietica	1.176.738	92.440	1.269.178	1,4	0,3	1,1
Svezia	833.554	295.537	1.129.091	1,0	1,0	1,0
ex Jugoslavia	950.457	175.251	1.125.708	1,1	0,6	1,0
Australia	742.771	177.870	920.641	0,9	0,6	0,8
<b>Totale stranieri</b>	<b>84.565.791</b>	<b>28.434.780</b>	<b>113.000.571</b>	<b>40,7</b>	<b>36,2</b>	<b>39,4</b>
<b>Totale italiani</b>	<b>123.466.900</b>	<b>50.027.321</b>	<b>173.494.221</b>	<b>59,3</b>	<b>63,8</b>	<b>60,6</b>
<b>Totale</b>	<b>208.032.691</b>	<b>78.462.101</b>	<b>286.494.792</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat

## Pernottamenti dei turisti stranieri in Italia nel 2005<sup>1</sup>

*Valori assoluti e quote di mercato (in %)*

	Alberghi	Extralberghieri	Totali	Alberghi	Extralberghieri	Totali
Germania	27.051.176	17.386.165	44.437.341	26,5	37,6	30,0
Regno Unito	10.659.656	2.165.445	12.825.101	10,4	4,7	8,6
Stati Uniti	9.817.157	1.559.089	11.376.246	9,6	3,4	7,7
Francia	7.184.032	2.165.697	9.349.729	7,0	4,7	6,3
Paesi Bassi	2.648.184	5.609.686	8.257.870	2,6	12,1	5,6
Austria	4.606.894	2.901.818	7.508.712	4,5	6,3	5,1
Svizzera	4.801.298	2.223.573	7.024.871	4,7	4,8	4,7
Spagna	3.653.185	500.788	4.153.973	3,6	1,1	2,8
Belgio	2.624.468	1.105.711	3.730.179	2,6	2,4	2,5
Giappone	3.185.081	129.443	3.314.524	3,1	0,3	2,2
Danimarca	1.003.055	1.800.614	2.803.669	1,0	3,9	1,9
Polonia	1.434.525	805.552	2.240.077	1,4	1,7	1,5
Rep.Ceca	855.521	1.134.707	1.990.228	0,8	2,5	1,3
Russia	1.779.411	164.521	1.943.932	1,7	0,4	1,3
Svezia	1.310.284	507.817	1.818.101	1,3	1,1	1,2
<b>Totale stranieri</b>	<b>138.222.074</b>	<b>68.504.450</b>	<b>206.726.524</b>	<b>57,5</b>	<b>59,7</b>	<b>58,2</b>
<b>Totale italiani</b>	<b>102.097.538</b>	<b>46.192.588</b>	<b>148.290.126</b>	<b>42,5</b>	<b>40,3</b>	<b>41,8</b>
<b>Totale</b>	<b>240.319.612</b>	<b>114.697.038</b>	<b>355.016.650</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
1 Per il 2005 si tratta di dati provvisori Istat						
Fonte: elaborazioni su dati Istat						

Più che l'aumento della quota relativa di turismo appare infatti importante perseguire un aumento continuo della movimentazione. Mantenere un tasso di incremento del turismo internazionale in Italia intorno al 2,5-3%, ed uno complessivo intorno al 2%, sarebbe sufficiente per assicurare un forte sviluppo, anche se il tasso di crescita del turismo internazionale aumentasse, come accadrà, in una misura considerevolmente superiore.

In realtà, i dati nazionali sono sempre il risultato di una sintesi che vede diversi comportamenti nei singoli turismi e nei diversi territori. Con riferimento ai turisti stranieri in Italia, ad esempio, nel decennio 1995-2005 si è verificato l'effetto sostituzione dei tedeschi con altre nazionalità, in particolare con riferimento al comparto alberghiero. Considerando le prime quindici nazionalità presenti in Italia nel 1995, solo tedeschi ed austriaci diminuiscono le loro presenze in valori assoluti, rispettivamente del 2,5% e del 2,6%.

Tutte le altre prime quindici nazionalità aumentano anche considerevolmente le loro presenze: gli olandesi del 114,3%, i danesi del 109,8%, gli spagnoli del 99,1%, gli

inglesi dell'86,1%, gli statunitensi, che fino al 2001 mostravano il maggiore incremento, del 66,2%, gli svedesi del 61,9%. Gli aumenti rilevati per Polonia, Russia, Repubblica Ceca mostrano tassi notevoli dovuti ai bassi valori assoluti di partenza, tant'è che nel 2005 il primo dei tre Paesi si colloca in dodicesima posizione fra i paesi di origine del movimento di mercato, con una quota di mercato estero dell'1,5%, mentre per gli altri due (13° e 14°) la quota è dell'1,3%. In forte aumento sono anche le quote di cinesi ed indiani, ma con una incidenza ancora minore.

Nel 1995 i primi tre Paesi esteri di origine coprivano, in termini di presenze, il 53,5% del mercato estero in Italia e i primi cinque Paesi ne determinavano il 65,6%. Dieci anni dopo, i primi tre Paesi identificano "solo" il 46,3% della componente estera in Italia, mentre con riferimento ai primi cinque Paesi la percentuale di incidenza è scesa al 58,2%.

Nel corso degli anni è cambiato anche il posizionamento dei paesi di origine: nel 1985 le prime cinque di nazioni di provenienza per numero dei pernottamenti erano Germania, Stati Uniti, Francia, Austria e Svizzera. Seguiva il Regno Unito; nel 1995 sono, nell'ordine, Germania, Austria, Francia, Regno Unito e Stati Uniti; nel 2005 Germania, Regno Unito, Stati Uniti, Francia e Paesi Bassi. In particolare, l'incidenza della componente tedesca sul totale del mercato estero passa dal 43,3% del 1985, al 40,3% nel 1995 ed al 30% nel 2005.

Infine, considerando la distribuzione delle presenze fra i vari mesi dell'anno, si può osservare che se nel 1987 il 67,2% delle presenze straniere si addensava nel quadri-mestre giugno-settembre (e, in particolare, il 39,8% a luglio ed agosto), nel 2004 si concentra nei quattro mesi centrali "solo" il 56,8% del movimento (31,9% a luglio e agosto).

Considerando il trend del lungo periodo si è verificato, dunque, un fenomeno che negli anni Settanta e Ottanta veniva auspicato: quello della maggiore diversificazione del mercato, che allora si riteneva troppo dipendente dalla componente tedesca e troppo concentrato nel periodo estivo.

Un fenomeno decisamente considerevole dell'ultimo decennio (che peraltro aveva cominciato a manifestarsi già nel decennio precedente) riguarda poi la forte diminuzione della motivazione balneare del movimento estero, associato al forte aumento di altre motivazioni, in primo luogo quella d'arte e culturale, ma anche di quella ambientale, degli eventi e di altre che possono essere definite esperenziali, come ricerca e fruizioni di soggiorni autentici, magari associati a forme di ricettività diffusa. Rientrano in queste ultime tendenze anche la rivalutazione del ruolo dell'enogastronomia e dei prodotti tipici locali, il desiderio di volere partecipare ad eventi e manifestazioni, l'aumento dei soggiorni benessere, la sempre maggiore consapevolezza della diversità e della qualità dell'*Italian life style*.

I turisti inglesi, statunitensi, francesi, spagnoli e giapponesi scelgono l'Italia prevalentemente per motivazioni d'arte e culturale e, in subordine, per lo shopping. Per questi bacini di origine, la componente balneare assume una valenza molto ridotta e si identifica con una nicchia di mercato di qualità. Continuano a frequentare le coste

italiane, anche se in misura sempre minore, i tedeschi (in particolare laghi e spiagge del Nord-Est) e le altre provenienze centroeuropee, mentre negli anni più recenti si è verificato un forte aumento nelle provenienze dai Paesi dell'Europa orientale, in particolare dalla Russia. Per olandesi, austriaci, svizzeri, danesi e anche per i tedeschi assume rilievo la componente ambientale, con le sue varie nicchie di mercato che combinano più motivazioni. Ad esempio, chi pratica cicloturismo compie una scelta di tipo ambientale che può essere associata al turismo d'arte e anche a quello balneare e ad altre motivazioni di fondo.

Con riferimento ai turismi del mare, la perdita di competitività del turismo balneare tradizionale per la componente estera si manifesta per il macrosegmento del *mass-market*, molto influenzato dalla componente prezzo e dalla combinazione aereo-soggiorno. Il nostro Paese, ed in particolare il Mezzogiorno, si sta organizzando con ritardo rispetto a questo mercato fondato sui voli a basso costo (*low cost* o *charter*) *point to point* e su una organizzazione territoriale funzionale nel raggio di una cinquantina di km dal punto di arrivo. Tale concorrenza opera fortemente anche nei confronti del mercato dei nazionali, anche se non si può parlare di una vera e propria alternativa perché la tendenza è quella di associare alle vacanze al mare (in località vicino alla propria residenza) la vacanza balneare all'estero, magari fuori dal periodo estivo. A completamento di queste valutazioni, tuttavia, si può osservare che anche il mercato balneare è ormai articolato in diverse segmentazioni relativamente autonome e che, fra queste, la crisi si manifesta per la parte che può essere definita più tradizionale, quella del puro soggiorno in località marine, mentre la nautica da diporto, le crociere (per le quali l'Italia è la destinazione principale del Mediterraneo), il charter nautico, la pesca subacquea e tutte le altre fruizioni esperenziali di nicchia sono in forte sviluppo.

Dal punto di vista dei territori, un punto di debolezza strutturale è rappresentato dal Mezzogiorno, che riesce a raccogliere solo il 13% circa degli arrivi e poco più del 14% delle presenze della componente estera, peraltro localizzata in netta prevalenza in alcuni poli come il Golfo di Napoli e Taormina.

Altri cambiamenti che hanno inciso in modo determinante sulla evoluzione del mercato sono quelli relativi alla ricettività, dove l'albergo, che rappresenta la tradizione consolidata, è sempre più assediato dalla concorrenza di nuove tipologie quali gli agriturismi, i *bed&breakfast* e le altre forme di ricettività diffusa variamente denominate.

La diffusione di Internet, oltre a provocare la disintermediazione in atto nel mercato, sta incidendo anche su una regola di mercato che fino a qualche anno fa era ritenuta ferrea e inamovibile. I flussi turistici sono sempre stati mossi dai *tour operators* e dagli agenti di viaggio, sia dei paesi di origine che da quelli di destinazione: dall'*outgoing* piuttosto che dall'*incoming*. Con Internet qualsiasi offerta, da qualsiasi parte del mondo, può raggiungere direttamente il consumatore finale, per cui l'attività di *incoming* sta assumendo una valenza sempre maggiore, pur restando ancora considerevolmente subordinata a quella dell'*outgoing*.

Sono tuttavia da attendersi altre sorprese, perché la rivoluzione causata da Internet e dal diverso assetto organizzativo degli scambi turistici indotto dal *low cost* - in presenza dell'entrata di grandi paesi new comers "dentro" il mercato - deve ancora manifestarsi nella sua pienezza.

## ■ 5. I prodotti turistici italiani nelle scelte dei mercati nazionali e internazionali

Grazie all'attività consolidata dell'*Osservatorio Nazionale sul Turismo* di Unioncamere e Isnat, per ognuno dei "macro-prodotti turistici" (culturale, balneare, montano, naturalistico e lacuale, termale) ma anche, laddove possibile, per i turismi trasversali alle offerte territoriali (enogastronomico, sportivo, d'affari), si intende di seguito fornire un quadro di dettaglio sulla dinamicità delle imprese turistiche e sulle tendenze di mercato del "prodotto" in Italia (con riferimento sia alla clientela italiana che a quella straniera), provando altresì a stimare il giro d'affari annuo del prodotto turistico e dell'indotto che questi consumi hanno sulle attività non direttamente connesse al settore.

Analizzando le sole destinazioni degli italiani per "prodotto", emerge che oltre la metà delle vacanze effettuate nel corso del 2006 ha avuto come destinazione il mare e, di queste, circa un quarto è stato trascorso all'estero. La spesa turistica generata da queste vacanze rappresenta addirittura il 61,1% di quella complessiva. Si tratta dell'unico prodotto che può vantare questo rapporto positivo tra spesa e numero di vacanze. Nelle città d'arte, ad esempio, questo rapporto si inverte: esse convogliano il 20,2% delle vacanze degli italiani ma soltanto il 14,3% della spesa. L'analisi delle motivazioni di vacanza e della tipologia di alloggio per questo prodotto consente di ipotizzare una forte componente legata alle reti familiari e amicali, con un conseguente abbattimento dei costi dell'alloggio.

Per tutte le altre tipologie di prodotto, questo gap è molto contenuto:

- la montagna rappresenta il 15,2% delle vacanze ed il 14,2% della spesa,
- il turismo verde, verso le destinazioni collinari e di campagna, rappresenta il 7,9% delle vacanze ed il 5,2% della spesa,
- le destinazioni lacuali convogliano il 2% delle vacanze complessive ed il 2,3% della spesa turistica, mentre quelle termali rappresentano appena l'1,7% della tipologia di vacanze ed il 2,3% della spesa.

Quello culturale è in assoluto il prodotto più esposto alla concorrenza internazionale: sul totale delle vacanze effettuate nelle città d'arte, infatti, il 40,2% sono state consumate all'estero, mentre per i siti archeologici questa quota sale addirittura al 64,2%. Si tratta di un dato che deve far riflettere. Le nuove modalità di fruizione e l'influenza sempre maggiore di fattori complementari di scelta (ad esempio i voli *low cost*), potrebbero rappresentare soltanto aspetti parziali di questa competizione. Occorre infatti valutare anche il peso di fattori quali l'immagine del prodotto "cultura" in Italia rispetto a quello all'estero, come pure la qualità delle opportunità e dei servizi

offerti. Anche per il turismo al lago, le mete italiane si trovano in forte competizione con quelle straniere: il 21,3% delle vacanze trascorse al lago nel 2006 si sono svolte all'estero. Prevalentemente interno, invece, il turismo rivolto alla montagna e alle località termali.

Entrando nel dettaglio di ciascun "prodotto", il turismo balneare si conferma ancora una volta il segmento leader della nostra offerta: detiene il più elevato giro d'affari (12,2 miliardi di euro) e, con quasi 1,5 milioni di posti letto, rappresenta il 36% della ricettività italiana. La quota più consistente della ricettività è appannaggio degli hotel (circa 623 mila posti letto) e dei campeggi e villaggi (poco meno di 580 mila), mentre sono circa 238 mila i posti letto degli alloggi in affitto (rilevati ufficialmente). La metà della ricettività alberghiera è di categoria media (3 stelle), molto adatta quindi al segmento famiglie che rappresenta il target primario del prodotto.

Nel 2006 è stata evidenziata una tendenza positiva di crescita rispetto al 2005 fino al mese di luglio e una controtendenza negativa nei mesi successivi. Pertanto, è stato rilevato - in termini di occupazione media delle camere nelle strutture ricettive - un andamento nettamente positivo nel periodo primaverile e pasquale del 2006 (+12,3% ad aprile, +3,5% a Pasqua), un periodo estivo iniziato in maniera favorevole e concluso un po' sottotono rispetto al 2005 (+2,2% a giugno ma -5,6% nel mese di agosto) e, infine, un trend negativo nelle festività natalizie (-5,3%).

Questo prodotto turistico, che, come detto, registra il fatturato più elevato, ha una ricaduta economica stimata pari a 1,1 miliardi di euro per le altre industrie manifatturiere e a 956 milioni di euro per l'agroalimentare.

### Impatto economico della spesa del turismo balneare sugli altri settori Fatturato generato (in migliaia di euro) e distribuzione % - Stime 2006

	Italiani	Stranieri	Totale	Italiani	Stranieri	Totale
	Valori assoluti (in migliaia di euro)			Distribuzione %		
Alberghi e pubblici esercizi	4.859.333	3.356.300	8.215.633	63,9	72,7	67,2
Altre industrie manifatturiere	746.924	392.298	1.139.222	9,8	8,5	9,3
Agroalimentare	702.709	253.658	956.367	9,2	5,5	7,8
Attività ricreative, culturali, intrattenimento	600.540	224.194	824.735	7,9	4,9	6,7
Abbigliamento e calzature	459.781	211.787	671.568	6,0	4,6	5,5
Giornali, guide editoria	120.097	96.135	216.232	1,6	2,1	1,8
Trasporti	115.481	84.657	200.138	1,5	1,8	1,6
<b>Totale</b>	<b>7.604.865</b>	<b>4.619.029</b>	<b>12.223.895</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Unioncamere-Isnat, Osservatorio Nazionale sul Turismo: "L'impatto economico del turismo in Italia" - anno 2006

Segue, per dimensione del fatturato complessivo, il turismo culturale, le cui destinazioni (caratterizzate nel complesso da una buona capacità ricettiva in termini quantita-

tivi, con 450 imprese per oltre 727.000 posti letto) mostrano una forte caratterizzazione verso la modalità alberghiera, con oltre quattrocentomila posti letto alberghieri di cui il 41,2% di categoria elevata (4 e 5 stelle).

La stagionalità del prodotto culturale nel 2006 evidenzia delle tendenze in contrasto con il 2005. La prima, positiva, vede l'occupazione media delle camere nelle strutture ricettive crescere in maniera costante nei mesi da gennaio fino al periodo pasquale, con valori superiori allo scorso anno; la seconda, negativa, da giugno a novembre indica un netto calo di occupazione, che solo nel periodo tra Natale e Capodanno recupera la quota media ottenuta nel 2005.

Il turismo culturale registra complessivamente un giro d'affari pari a 10,5 miliardi di euro, di cui il 9,7% a vantaggio del settore abbigliamento e calzature (oltre 1 miliardo di euro) e tra il 4,6% e il 4,8% (circa mezzo miliardo di euro) sia per il settore agroalimentare che per le altre industrie manifatturiere e le attività ricreative, culturali e di intrattenimento.

### Impatto economico della spesa del turismo culturale sugli altri settori Fatturato generato (in migliaia di euro) e distribuzione % - Stime 2006

	Italiani	Stranieri	Totale	Italiani	Stranieri	Totale
	Valori assoluti (in migliaia di euro)			Distribuzione %		
Alberghi e pubblici esercizi	3.168.155	4.530.915	7.699.070	77,6	71,0	73,6
Abbigliamento e calzature	267.870	746.069	1.013.939	6,6	11,7	9,7
Agroalimentare	208.380	290.592	498.972	5,1	4,6	4,8
Altre industrie manifatturiere	157.140	325.001	482.141	3,9	5,1	4,6
Attività ricreative, culturali, intrattenimento	164.391	310.040	474.431	4,0	4,9	4,5
Trasporti	78.779	147.409	226.189	1,9	2,3	2,2
Giornali, guide editoria	36.078	34.816	70.894	0,9	0,5	0,7
<b>Totale</b>	<b>4.080.793</b>	<b>6.384.842</b>	<b>10.465.636</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Unioncamere-Isnart, Osservatorio Nazionale sul Turismo: "L'impatto economico del turismo in Italia" - anno 2006

La caratterizzazione tipologica del ricettivo montano (terzo "prodotto" esaminato) evidenzia come dei quasi 580.000 posti letto oltre la metà è costituito da alberghieri (concentrati tra quelli a 3 e a 2 stelle). Nell'extralberghiero la capacità ricettiva si orienta prevalentemente verso campeggi e villaggi (105.000 letti), alloggi privati in affitto (89.000), case per ferie (31.000), rifugi alpini (21.000) e agriturismi (19.000 i posti letto ufficiali).

L'occupazione media delle camere negli esercizi ricettivi delle destinazioni montane nel 2006 registra una tendenza negativa rispetto ai primi mesi del 2005, per poi recuperare nei mesi di ottobre e novembre. In particolare, a Pasqua le destinazioni

montane sono risultate dimezzate nel 2006 rispetto all'anno precedente e anche l'alta stagione estiva si è attestata al di sotto delle aspettative (agosto -9% rispetto al 2005).

Il turismo montano, con un volume complessivo di quasi 6,7 miliardi di euro, porta benefici stimabili in 983 milioni di euro sulle attività ricreative, culturali e di intrattenimento, in 690 milioni di euro sul settore dell'abbigliamento e per 678 milioni di euro sull'agroalimentare.

### **Impatto economico della spesa del turismo montano sugli altri settori** *Fatturato generato (in migliaia di euro) e distribuzione % - Stime 2006*

	Italiani	Stranieri	Totale	Italiani	Stranieri	Totale
	Valori assoluti (in migliaia di euro)			Distribuzione %		
Alberghi e pubblici esercizi	2.317.895	1.382.660	3.700.555	53,1	60,3	55,6
Attività ricreative, culturali, intrattenimento	769.214	213.701	982.915	17,6	9,3	14,8
Abbigliamento e calzature	429.542	260.120	689.662	9,8	11,3	10,4
Agroalimentare	460.828	216.650	677.478	10,6	9,5	10,2
Altre industrie manifatturiere	278.809	137.275	416.084	6,4	6,0	6,2
Giornali, guide editoria	83.350	26.145	109.495	1,9	1,1	1,6
Trasporti	27.666	55.919	83.585	0,6	2,4	1,3
<b>Totale</b>	<b>4.367.304</b>	<b>2.292.470</b>	<b>6.659.774</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Unioncamere-Isnart, Osservatorio Nazionale sul Turismo: "L'impatto economico del turismo in Italia" - anno 2006

Il turismo naturalistico e dei laghi conta in Italia oltre 400.000 posti letto, di cui 150.000 nelle destinazioni di campagna e 256.000 nelle località lacuali. Si rilevano però delle nette differenze in termini di consistenza per tipologia di alloggio: il turismo verde in campagna mostra una consistenza ricettiva orientata al turismo alberghiero (oltre 76.000 posti letto) ed agriturismo (circa 24.000); quello lacuale è invece nettamente orientato alla tipologia dei camping e dei villaggi turistici (oltre 150.000 posti letto), ancor più che agli hotel comunque di grossa capacità (86.000 posti letto).

Il mercato delle vacanze naturalistiche segue una stagionalità molto simile nelle destinazioni di campagna ed in quelle lacuali, con sostanziali differenze solo in autunno (quando la campagna riprende la tendenza alla crescita dopo la diminuzione estiva) ma con valori di occupazione media delle camere nelle strutture ricettive più elevati nelle località lacuali.

Nel complesso, il "turismo verde" fattura 1,2 miliardi di euro, di cui l'11,6% legato alle produzioni dell'agroalimentare (141 milioni di euro).



### Impatto economico della spesa del "turismo verde" sugli altri settori Fatturato generato (in migliaia di euro) e distribuzione % - Stime 2006

	Italiani	Stranieri	Totale	Italiani	Stranieri	Totale
	Valori assoluti (in migliaia di euro)			Distribuzione %		
Alberghi e pubblici esercizi	396.155	394.733	790.888	62,8	67,4	65,0
Agroalimentare	56.066	85.133	141.200	8,9	14,5	11,6
Attività ricreative, culturali, intrattenimento	67.335	37.911	105.246	10,7	6,5	8,7
Abbigliamento e calzature	56.868	34.288	91.155	9,0	5,9	7,5
Altre industrie manifatturiere	36.372	17.846	54.219	5,8	3,0	4,5
Trasporti	11.609	10.082	21.691	1,8	1,7	1,8
Giornali, guide editoria	6.542	5.549	12.091	1,0	0,9	1,0
<b>Totale</b>	<b>630.947</b>	<b>585.542</b>	<b>1.216.490</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Unioncamere-Isnat, Osservatorio Nazionale sul Turismo: "L'impatto economico del turismo in Italia" - anno 2006

Il turismo lacuale, con un giro d'affari di 3,5 miliardi di euro, garantisce un indotto significativo per le altre attività manifatturiere (671 milioni di euro, riconducibili in primo luogo a lavorazioni a carattere artigianale) e per le attività ricreative (323 milioni di euro).

### Impatto economico della spesa del turismo lacuale sugli altri settori Fatturato generato (in migliaia di euro) e distribuzione % - Stime 2006

	Italiani	Stranieri	Totale	Italiani	Stranieri	Totale
	Valori assoluti (in migliaia di euro)			Distribuzione %		
Alberghi e pubblici esercizi	495.193	1.493.282	1.988.475	70,5	53,2	56,7
Altre industrie manifatturiere	74.985	596.071	671.055	10,7	21,3	19,1
Attività ricreative, culturali, intrattenimento	24.851	298.383	323.234	3,5	10,6	9,2
Abbigliamento e calzature	43.720	194.383	238.103	6,2	6,9	6,8
Agroalimentare	42.336	122.943	165.278	6,0	4,4	4,7
Trasporti	12.474	57.950	70.424	1,8	2,1	2,0
Giornali, guide editoria	8.808	42.018	50.826	1,3	1,5	1,4
<b>Totale</b>	<b>702.367</b>	<b>2.805.030</b>	<b>3.507.395</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Unioncamere-Isnat, Osservatorio Nazionale sul Turismo: "L'impatto economico del turismo in Italia" - anno 2006

La capacità ricettiva nelle destinazioni del turismo termale conta circa 220.000 posti letto, di cui oltre la metà (coerentemente con il mercato del prodotto) di tipo alberghiero (la metà 3 stelle, circa un quarto 4 stelle). In queste destinazioni però si contano anche circa 60.000 posti letto in alloggi in affitto, dedicati cioè ad un segmento di

domanda diverso rispetto al turista termale tradizionale che soggiorna in hotel facenti parti del centro di cure e di benessere.

Nel 2006 è stato rilevato, rispetto al 2005, un generale calo di occupazione media delle camere nelle strutture ricettive, fatta eccezione per i mesi di luglio (+2,9%) e agosto (+7,7%) e per il mese di novembre (+4,9%); proprio questa tendenza, però, lascia intravedere un possibile cambiamento nella stagionalità del prodotto, che nel passato mostrava i migliori risultati durante la bassa stagione turistica tradizionale.

Il turismo termale registra un giro d'affari stimabile in circa 2 miliardi di euro, di cui il 12,3% generato attraverso il settore agroalimentare (237 milioni di euro) e l'11% dalle altre industrie manifatturiere (212 milioni di euro).

### Impatto economico della spesa del turismo del benessere sugli altri settori Fatturato generato (in migliaia di euro) e distribuzione % - Stime 2006

	Italiani	Stranieri	Totale	Italiani	Stranieri	Totale
	Valori assoluti (in migliaia di euro)			Distribuzione %		
Alberghi e pubblici esercizi	695.415	476.838	1.172.252	52,8	78,4	60,9
Agroalimentare	211.231	26.051	237.283	16,0	4,3	12,3
Altre industrie manifatturiere	198.749	12.899	211.648	15,1	2,1	11,0
Attività ricreative, culturali, intrattenimento	54.709	46.176	100.885	4,2	7,6	5,2
Trasporti	77.666	9.407	87.073	5,9	1,5	4,5
Abbigliamento e calzature	52.514	28.102	80.616	4,0	4,6	4,2
Giornali, guide editoria	26.373	8.566	34.939	2,0	1,4	1,8
<b>Totale</b>	<b>1.316.657</b>	<b>608.039</b>	<b>1.924.696</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: Unioncamere-Isnart, Osservatorio Nazionale sul Turismo: "L'impatto economico del turismo in Italia" - anno 2006

Infine, è utile un riferimento anche al turismo enogastronomico, a quello sportivo e quello per affari, dei quali, rappresentando "prodotti trasversali" a tutti i territori, non è tuttavia possibile dimensionare la capacità ricettiva.

Nel 2006 sono 272.000 gli italiani che hanno scelto la vacanza enogastronomica (in calo del -5,2% rispetto al 2005), con una sensibile destagionalizzazione: i vacanzieri che si spostano nel primo semestre dell'anno aumentano del +31,6% (dai 57.000 del 2005 ai 75.000 del 2006) e diminuiscono invece quelli del secondo semestre (-14,4%). La spesa degli italiani per la vacanza enogastronomica nel 2006 ammonta in media a 464 euro e risulta più bassa (-39,5%) di quella media rilevata nel 2005 (767 euro). Rispetto al mercato domestico, l'interesse per la vacanza enogastronomica dei turisti stranieri incide in maniera molto più elevata, grazie al forte *appeal* della cucina italiana e, più in generale, dello stile di vita italiano.

La vacanza sportiva (scelta nel 2006 da 855.000 italiani) evidenzia due trend: il primo indica un leggero calo nel volume complessivo dei vacanzieri sportivi (-7%), che nel 2005 ammontavano a 919.000; il secondo riguarda una contrazione di queste

vacanze nel primo semestre dell'anno (-25%) a fronte, però, di un triplicarsi di queste scelte nel secondo semestre (+219%) che passano da 68 a 217.000. Il turismo sportivo, inteso solo come motivazione di vacanza e non come attività svolta in loco, rappresenta sui mercati stranieri quote di "élite" rispetto ai prodotti tradizionali, anche perché solo negli ultimi anni si sono affermati sul mercato pacchetti costruiti appositamente per il turismo sportivo.

Per concludere, vengono riportati alcuni dati sul turismo d'affari, che nel 2005 (ultimo anno disponibile) ha raggiunto un fatturato di circa 31,7 milioni di euro, di cui 24 per viaggi d'affari in Italia. Si tratta di volumi sostanzialmente stabili rispetto agli anni passati, a fronte invece di un aumento dei viaggi d'affari verso l'estero (+5,2%), specie in Europa. Di questi viaggi crescono soprattutto (+5%) quelli di breve durata (circa 13 milioni senza pernottamento) o, in alternativa quelli con pernottamenti lunghi (circa 6 milioni quelli con oltre 2 notti di soggiorno). In generale, si fanno viaggi per incontrare clienti o fornitori (19,7 milioni) o per partecipare a fiere (circa 6 milioni). Nonostante i viaggi in Italia rappresentino il 76% di questi movimenti, la spesa complessiva ammonta a 7,7 miliardi di euro (pari al 42,5% del totale) mentre quella all'estero supera i 10,4 miliardi di euro.

Le analisi fin qui svolte possono fornire alcune indicazioni utili all'impostazione delle *policy* ai diversi livelli di responsabilità. La prima considerazione riguarda la necessità di promuovere e commercializzare in maniera integrata non solo le emergenze artistico-monumentali-architettoniche, ma anche il paesaggio, l'enogastronomia, le tradizioni, che, messe tutte insieme, sono la principale attrazione dell'Italia ed il solo prodotto italiano che nessuno può imitare e produrre a costi più bassi. Sul mercato globale, occorre in altri termini offrire l'Italia come un sistema di offerta con tutte le peculiarità, le unicità, lo stile di vita, il modello culturale e gli elementi immateriali che il nostro Paese possiede e che non sono clonabili. Questo può portare a rendere anche meno rilevante, nella strategia competitiva, il fattore prezzo, che forse fin troppo spesso viene invocato come elemento di debolezza del sistema turistico italiano.

Una politica turistica deve altresì puntare a qualificare il Paese, a renderlo fruibile, a facilitarne l'accessibilità, non a trasformarlo. Per far ciò, occorre agire su tutti e tre gli elementi che costituiscono il sistema turistico: non solo l'elemento antropico e quello geografico, ma anche quello dei servizi. Impegnarsi per lo sviluppo del turismo - e preservare quella quota di PIL, pari circa all'11%, che esso genera (in linea con il PIL turistico della Spagna e 3 punti in più di quello della Francia) - significa, infatti, anche qualificare i servizi turistici, senza importare modelli di standardizzazione dell'offerta e potenziare la rete di *incoming*. E significa disporre di infrastrutture di trasporto efficienti e di servizi generali in grado di accogliere e di funzionare. Senza dimenticare la necessità di politiche per diffondere la lingua e la cultura italiana nel mondo, per promuovere lo stile di vita italiano come modello di benessere, per tutelare l'ambiente, per diffondere la qualità. Declinando insieme tutti questi fattori, è possibile far sì che i visitatori possano godere appieno del Patrimonio Culturale del Paese e ottenere così l'unicità dell'"esperienza Italia".

## 6. Economia della cultura e nuova centralità del territorio

Il Patrimonio Culturale italiano è un bene unico, non rinnovabile, che deve essere innanzitutto studiato e conosciuto in tutti i suoi aspetti per essere conservato e goduto. La sua conservazione costituisce un imperativo etico fondamentale e ineludibile. La sostituzione nel gergo corrente della parola Beni Culturali con Patrimonio Culturale sottolinea questa mutata attenzione verso i prodotti culturali dell'uomo e la loro capacità di generare valore.

Tale Patrimonio è inoltre la leva principale per la *European (and National) Identity*, uno degli obiettivi strategici della Commissione europea. La cultura è infatti il "terreno di sviluppo" dell'empatia, senza la quale la civiltà non può funzionare, poiché su di essa si fonda la fiducia sociale. In quanto risorsa preziosa, essa deve tuttavia essere adeguatamente goduta e valorizzata. Occorre quindi che la fruizione venga realizzata a un livello sostenibile, ottemperando le richieste di utilizzo espositivo accettabile. In quanto Patrimonio, deve essere gestito come vero e proprio bene collettivo.

A tale proposito, è utile ricordare che l'Italia ha avuto in questo ambito un ruolo trainante, a partire dalla legge del 1909 detta "Per le antichità e le belle arti", che ha costituito un fondamentale precedente per il mondo moderno. In essa non vengono più considerati centrali i singoli beni, mobili o immobili, privati o pubblici, e il loro destino di merci, reali o potenziali: centrale diventa la conservazione, che stabilisce i limiti dell'azione consentita ai singoli.

Oltre a ciò, una adeguata valorizzazione del Patrimonio Culturale mette in moto una serie di processi e possibilità che possono rafforzare in maniera rilevante la posizione competitiva di un paese:

- Patrimonio Culturale come motore economico;
- Patrimonio Culturale come laboratorio per sperimentare nuove tecnologie e creare nuovi mestieri;
- Patrimonio Culturale come occasione per pensare a nuove forme di apprendimento.

L'importanza del Patrimonio Culturale come generatore di ricchezza è nota nel nostro Paese, grazie alle competenze e alla credibilità italiane nel settore dei Beni Culturali e del turismo. I 65 milioni di visitatori stranieri annui, i 2 milioni di posti letto organizzati in circa 35.000 strutture di accoglienza e gli oltre 14 milioni di Beni artistici noti (4.100 musei, 110.000 tra chiese e abbazie, 20.000 centri storici) fanno dell'Italia un vertice dell'economia turistica e culturale mondiale. La gestione economicamente efficace di tale Patrimonio Culturale offre una nuova forma di benessere al Paese, con possibili ricadute economiche che debbono a loro volta assicurare le risorse per conservare tale Patrimonio e, nel contempo, approfondire gli studi e le attività per forme sempre più efficaci di godimento e tutela. La valorizzazione deve creare un vero e proprio circuito economico virtuoso e, soprattutto, deve rendere consapevoli i cittadini della effettiva "ricchezza" di cui essi dispongono nel possedere tale Patrimonio Culturale.

Questa nuova dimensione economica del Patrimonio Culturale è legata ad un altro importante aspetto: il territorio sta riacquistando quella centralità economica che

l'economia industriale prima e la *New Economy* dopo gli avevano negato. Innanzitutto, il luogo diventa un attrattore di talenti. Le città non sono più dormitori, ma diventano il luogo dove la classe creativa vuole stare. Quelle città che ripensano il proprio spazio urbano, creando grandi opere e gestendo la diversità culturale e razziale come opportunità e non come quota da minimizzare, diventeranno protagoniste di questa nuova stagione economica. Questa tendenza viene rafforzata dalla progressiva atomizzazione delle aziende, che si spaccano in strutture a rete per avere maggiore flessibilità operativa e concentrarsi sui processi chiave. La città favorisce l'incontro fra persone creative e opportunità economiche, offrendo un mercato del lavoro "denso" che permette il cambio continuo di lavoro e lo scambio informale di esperienze.

Il territorio è anche un sistema cognitivo, che "contiene" e alimenta in continuazione uno stock di conoscenze tacite, che sono disponibili per chi vi è "immerso". Per questo motivo, bisogna recuperare e rimettere in circolo questa conoscenza sedimentata nel territorio, in modo da affiancare alla conoscenza codificata un altro "motore di propagazione" per lo sviluppo. Tale propagazione diventa addirittura moltiplicazione del valore per gli oggetti che il territorio contiene. La nostra ricchezza e unicità non sono solo le opere d'arte, ma soprattutto il contesto in cui esse sono collocate. Non siamo il paese dei musei ma piuttosto un continuum integrato di manufatti, paesaggi e tradizioni. Il singolo capolavoro artistico non genera un valore economico solo di per sé ma diviene vero e proprio attrattore di flussi turistici ai quali può essere declinata una offerta integrata, comprendente arte, strutture di accoglienza, trasporti, enogastronomia, artigianato e *Made in Italy*. È, dunque, il territorio che marca la qualità dei prodotti italiani più che la loro manifattura.

Il territorio diventa anche una importante forma di protezione intellettuale: conferisce infatti ai prodotti una storia, una differenza specifica, un senso che non possono essere facilmente imitati dall'esterno. Il territorio stesso diventa un prodotto, che vede nel marketing territoriale il suo strumento di vendita. Per questi motivi, il rilancio dell'innovazione deve partire dal territorio e dalla sua ricchezza, certamente uno dei punti di forza del nostro Paese.

Infine, la gestione e tutela del Patrimonio culturale è essa stessa fonte economica e sta facendo nascere un fiorente mercato caratterizzato da piccole aziende dai forti contenuti tecnologici. Ad esempio nel Veneto si è costituito un Distretto produttivo dei Beni Culturali. Un'indagine fatta preliminarmente alla costituzione di questo distretto ha messo in luce che nella filiera dei Beni Culturali operano nel Veneto circa 900 aziende con oltre 4.000 addetti per un fatturato complessivo di circa un miliardo di euro. Il distretto ne ha oggi consorziate quasi 200, lanciando una serie di iniziative di ricerca di ampio respiro. Uno degli aspetti forti di questo nuovo distretto è soddisfare una crescente domanda – nata dal "basso" – di trasferimento tecnologico e di competenze dai centri di ricerca (pubblici e privati) verso le imprese operanti nel settore.

Ma il Patrimonio Culturale è anche da intendere come laboratorio per sperimentare nuove tecnologie e creare nuovi mestieri. L'Italia ha maturato – negli ultimi decenni – una vera e propria leadership nelle tecnologie, nelle competenze e nelle metodologie

per valorizzare il patrimonio culturale e paesaggistico. Oggi, con l'avvento delle nuove tecnologie digitali, gli ambiti di applicazione delle tecnologie al Patrimonio Culturale si sono ulteriormente allargati. Si pensi per esempio alle tecnologie multimediali, alle comunicazioni *wireless*, ai *tag* a radiofrequenza e ai sistemi di localizzazione (ad esempio quelli satellitari utilizzati dai navigatori delle auto), agli algoritmi di personalizzazione, ai motori di ricerca e ai sistemi di gestione della conoscenza, all'inserimento di chip elettronici dentro i materiali. Moltissime tecnologie sono disponibili; anzi troverebbero nel Patrimonio Culturale (per la sua diversità, e complessità sia manutentiva sia fruitiva) uno dei laboratori più sofisticati per mettersi alla prova.

Ma non basta digitalizzare gli oggetti culturali; va utilizzata una cultura narrativa e partecipativa, non solo per renderli godibili, ma anche per conservarli. Bisogna affiancare agli informatici i "narratori".

Il Patrimonio Culturale rappresenta, inoltre, una occasione per pensare a nuove forme di apprendimento. Per poter adeguatamente valorizzare il nostro Patrimonio Culturale si deve partire dal fruitore – dallo studente, dal turista, dal semplice cittadino – e facilitare la costruzione – in base alla sue esigenze – di una esperienza ricca e memorabile. In questo processo vi sono due aspetti, diversi ma complementari, che gli anglosassoni hanno riunito in un neologismo brutto ma alquanto efficace: *edutainment*, crasi che unisce il concetto di divertimento, passatempo (*enterTAINMENT*) con quello di apprendimento (*EDUcation*). È nella gestione integrata ed equilibrata di queste due esigenze che sta tutta la ricchezza e le potenzialità del Patrimonio Culturale.

La componente di intrattenimento è quella tipica dell'esperienza turistica e va quindi gestita comprendendo a fondo gli aspetti fondamentali di tale esperienza. L'esserci nel luogo è solo uno degli aspetti – anche se certamente il più importante – dell'esperienza turistica. Come è noto, il turista "consapevole" (che non rappresenta la maggioranza, ma è certamente il più interessante per il reddito generato) dedica molto tempo a preparare il viaggio, studiando i possibili itinerari e acquisendo il maggior numero di informazioni possibili. Poi, una volta tornato, vuole ricordarlo e, soprattutto, raccontarlo e dividerlo con gli altri. Pertanto, solo una progettazione dell'esperienza turistica che tenga conto di tutte le fasi (e non soltanto del momento culminante della visita effettiva) consente un vero arricchimento – oltretutto duraturo – del visitatore.

La visita di un Bene Culturale non deve, dunque, generare solo piacere e occasione di racconto, ma anche (e forse soprattutto) occasione di crescita culturale, di apprendimento. L'economia dell'esperienza facilita inoltre la "fabbricazione" di ricordi e conoscenze: sarà quindi necessario progettare modalità innovative di conservazione e organizzazione dei nostri ricordi e del nostro sapere, soprattutto in forma digitale.

Tutti questi aspetti "ancorati" al territorio consentono di generare un importante valore economico. Non solo il turismo, settore trainante dell'economia e in forte crescita, ma una nuova filiera economica, che può diventare una opzione concreta per rilanciare l'economia italiana. Cuore di questo sistema è definito dalle due dimensioni (integrate in maniera indissolubile) di natura (Ambiente) e paesaggio antropizzato (Beni Culturali) è proprio il territorio. La valorizzazione del territorio ha fatto nascere

una nuova filiera, fortemente integrata e in grado di unire – in maniera sinergica – settori merceologici fino ad oggi considerati (e gestiti) in maniera indipendente.

L'Istituto Guglielmo Tagliacarne, su richiesta del Ministero per i Beni e le Attività Culturali, ha recentemente realizzato un'indagine per delimitare tale perimetro e stimare il relativo valore aggiunto e l'occupazione assorbita. Partendo dalle basi informative analitiche a disposizione, articolate a livello provinciale, è stata ricostruita una prima stima del valore dei due aggregati per settori investiti dal fenomeno con diversa intensità. In particolare, passando al vaglio le 883 categorie di attività economica Ateco, si è arrivati a 98 settori specifici sui quali è stato impostato il calcolo. Le categorie economiche coinvolte percorrono in modo trasversale la struttura produttiva italiana, spaziando dall'artigianato artistico all'enogastronomia (che chiama in causa agricoltura, trasformazione e commercio di prodotti tipici come il vino e l'olio) fino alla ricettività turistica (necessaria, al pari dei servizi di trasporto, a una piena e prolungata permanenza nelle varie località da parte di non residenti italiani e stranieri), ma coinvolgono appieno anche l'industria culturale (fruizione di beni culturali e ricreativi, audiovisivi, editoria, ecc.) e una parte del settore delle costruzioni (non solo per il restauro degli artefatti del passato ma anche per la riqualificazione degli edifici storici e la costruzione delle nuove "grandi opere" – musei, biblioteche, centri culturali, sale da concerto, ecc.).

La stima ottenuta a livello nazionale – scorporando per una migliore lettura e confronto la componente della ricettività turistica e dell'accoglienza – conduce a un dato pari al 6,6% di contributo delle attività potenzialmente collegate al patrimonio culturale/ambientale alla formazione del valore aggiunto e al 6,9% per quanto riguarda l'occupazione presente in Italia.

**Valore aggiunto e occupazione delle attività potenzialmente collegate al patrimonio culturale e ambientale, per tipologia**  
Valori assoluti e composizioni percentuali - Anno 2004

Tipologie	Valore aggiunto			Occupazione		
	v.a. (mil.ni euro)	% su tot.	contr. % sul totale valore aggiunto	v.a. (migl. unità)	% su tot.	contr. % sul totale occu- pazione
Enogastronomia, produzioni tipiche	19.469,5	23,7	1,6	474,8	28,5	2,0
Produzioni di natura industriale e artigiana	12.631,2	15,4	1,0	271,6	16,3	1,1
Industria culturale (editoria, audiovisivi, multimediale)	11.924,4	14,5	1,0	262,3	15,7	1,1
Beni e attività culturali	10.184,3	12,4	0,8	259,0	15,5	1,1
Servizi di trasporto e mobilità sul territorio	27.826,9	33,9	2,2	400,4	24,0	1,6
<b>Totale</b>	<b>82.036,2</b>	<b>100,0</b>	<b>6,6</b>	<b>1.668,1</b>	<b>100,0</b>	<b>6,9</b>

Fonte: stime Istituto Guglielmo Tagliacarne

L'impostazione del calcolo su base territoriale consente già di approfondire l'analisi per le varie aree del Paese, evidenziando un quadro multiforme, e ruoli differenziati del fenomeno per le diverse economie locali. Tale stima, che verrà naturalmente affinata nei prossimi mesi con indagini dirette, evidenzia la rilevanza anche economica della dimensione produttiva legata alla gestione e valorizzazione del nostro Patrimonio Culturale e pertanto il suo forte potenziale di esportazione.

In questa rinnovata centralità del territorio, le città tornano ad essere cabina di regia economica. La localizzazione geografica ridiventa infatti l'unità organizzativa centrale del nostro tempo e, pertanto, la città sta assumendo molte delle funzioni che un tempo erano svolte dalle imprese e da altre organizzazioni. Inoltre, favorisce l'incontro fra persone creative e opportunità economiche, offrendo un mercato del lavoro "denso", che permette il cambio continuo di lavoro. Infine, le città sono sempre state il centro della conoscenza, veri e propri "ispessimenti cognitivi del territorio".

Con l'emergere della società della conoscenza, il ruolo della città diviene sempre più importante: essa infatti tende a diventare un vero e proprio integratore territoriale dei flussi globali della conoscenza. Con i suoi edifici, le sue strade, le sue infrastrutture e la sua iconografia, la città "fisica" supporta e indirizza un certo tipo di interazione produttiva a scapito di un'altra. Un territorio urbano "ospitale" attrae i talenti che vogliono viverci, trattenendo il "plusvalore" da loro generato.

La città (ri)acquista dunque un ruolo centrale. Servono pertanto specifiche infrastrutture che consentano alla città (e al "milieu innovatore" centrato su di essa) di cogliere tutto il potenziale economico generabile. Tali infrastrutture – da pianificare in un vero e proprio "Piano regolatore per il business" – devono consentire di:

- aumentare l'attrattività delle città. I creativi vogliono vivere bene in un ambiente stimolante e tollerante, ma ciò non basta: vi deve essere una migliore qualità della vita e il luogo deve essere *cool*. In questo ambito le "grandi opere" fatte da prestigiosi architetti, ma anche il restauro non semplicemente conservativo dei centri storici, può essere un ingrediente importante;
- supportare il processo creativo. Il patrimonio culturale diffuso nel nostro territorio è un grande generatore di stimoli: la conoscenza tacita immersa nei monumenti, nelle piazze, nelle città ritorna ad essere importante. Gli orientali (soprattutto giapponesi e coreani) stanno rilanciando una nuova forma di grand-tour nel nostro Paese per osservare ed essere ispirati. Inoltre, la progressiva strutturazione e digitalizzazione del patrimonio archivistico e bibliotecario del nostro Paese (immagini, manoscritti, partiture, mappe antiche, ecc.) diventa un'altra fondamentale fonte di ispirazione a disposizione dei creativi;
- accogliere (trasformandosi in laboratorio) sperimentazioni di ricerca e sviluppo (tecnologie, materiali e metodologie) ad "elevata applicabilità". Infatti il nostro Patrimonio Culturale diffuso che richiede conservazione, tutela, gestione e valorizzazione corrisponde a una sorta di "materia prima" ancora da estrarre: è cioè una ricchezza che deve essere ancora colta nella sua interezza.
- facilitare il lavoro cooperativo e i processi innovativi. La dimensione non strutturata



e multidisciplinare dell'innovazione richiede luoghi specifici (da alcuni chiamati "milieu innovativi") dove la possibilità di interagire facilmente diventa essenziale. In questo contesto, ritorna l'importanza delle città "a misura d'uomo" dove tali incontri possono diventare la norma. Inoltre, il clima temperato del nostro Paese e il "carattere mediterraneo" di chi vi abita rendono più facili questo genere di interazioni. Per questo motivo l'innovazione ha bisogno meno di incubatori d'impresa e più di agorà digitali, luoghi pubblici densi di storia ma avvolti dalle più sofisticate infrastrutture digitali pensate per facilitare il lavoro cooperativo e potenziare i processi creativi.

Gli interventi realizzati a partire da tali obiettivi strategici potrebbero portare l'Italia (se lo volesse) a (ri)diventare una fucina di innovazione, in quanto le competenze necessarie oggi per l'innovazione post-industriale sono strettamente legate alla nostra tradizione: uso delle tecnologie "centrato sull'uomo", *trend setting*, design, progettazione del "ben vivere", valorizzazione del patrimonio culturale, sapere artigianale. Ed è in questa molteplicità di fattori che sta la ricchezza (e unicità) del nostro territorio.



## Sezione IV

Crescita e competitività:  
l'evoluzione del modello di  
sviluppo economico italiano



## 1. Competitività e posizionamento all'estero delle imprese italiane

Alcuni studi comparativi condotti a livello internazionale da vari organismi (e spesso sintetizzati attraverso specifiche graduatorie) tendono da qualche anno a relegare l'Italia in una posizione di retroguardia sullo scacchiere della competitività mondiale. Già nel Rapporto Unioncamere dello scorso anno si è tuttavia provato ad affrontare in modo diverso tale tema, partendo dal presupposto che l'indicatore più consolidato e oggettivamente confrontabile a livello internazionale per valutare l'effettiva capacità competitiva di un sistema economico-produttivo sia identificabile nelle *performance* sui mercati esteri delle imprese che ne costituiscono l'ossatura economico-produttiva. A tal riguardo, in questo capitolo è stata approfondita la capacità che l'Italia ha avuto - anche in un periodo particolarmente difficile come il triennio 2003-2005 - di vendere beni e servizi al di fuori dei suoi confini, pur se con modalità e risultati differenti a seconda della taglia dimensionale delle aziende operanti all'estero.

L'analisi condotta ha consentito di circostanziare e valutare meglio il calo della nostra quota di commercio mondiale, legata non solo all'ingresso di nuovi *player* (imponenti per dimensione e sempre meglio strutturati) sullo scenario internazionale, ma anche a problemi di competitività. La novità consiste nell'evidenza documentata in base alla quale si comprende come tale perdita di competitività non sia stata generalizzata: esaminando i dati per dimensione aziendale, si scopre infatti che sono state soprattutto le nostre grandi imprese a perdere export nel triennio 2003-2005, a fronte di *performance* decisamente incoraggianti delle medie imprese e, più in generale, degli operatori ubicati nelle aree di industrializzazione flessibile (in primo luogo quelle distrettuali).

Questo significa, in altri termini, che il potenziale competitivo delle nostre imprese è strettamente riconducibile alla capacità di trasformare il proprio profilo produttivo e, di conseguenza, i mercati serviti (in termini geografici e di target di clientela): e quando ciò è accaduto, come nel caso delle medie imprese, i risultati non sono mancati.

Il punto centrale dal quale far partire la riflessione è quindi rappresentato dal soggetto-impresa e dallo specifico prodotto con il quale si identifica (spesso in maniera strettissima) sui mercati internazionali. In questa parte del *Rapporto* si proverà pertanto a documentare il posizionamento competitivo dell'Italia non solo a livello aggregato, come Sistema Paese, ma anche considerando in maniera molto dettagliata gli specifici "prodotti di punta" degli operatori con l'estero, il cui andamento di mercato è da considerare una *proxy* dei risultati del riposizionamento strategico operato dal nostro tessuto industriale.

I risultati di indagine possono contribuire a gettare una nuova luce sulla "questione competitività" dell'Italia e a valutare fino a che punto è vera l'affermazione che stiamo perdendo quote di mercato a livello internazionale.

La base di partenza della presente analisi è costituita dai dati Eurostat relativi alle importazioni effettuate dall'Unione Europea per Paese di provenienza; le elaborazioni sono state realizzate considerando differenti livelli di classificazione<sup>1</sup> per riuscire a cogliere sia gli andamenti macro, sia le nicchie di mercato. All'analisi della competitività attuale si è affiancata quella tendenziale: i dati relativi al 2006 sono stati messi a confronto con quelli del 1996. Per omogeneità, è stata considerata l'Unione Europea formata dai 15 Paesi. Si tratta, dunque, di un'informazione parziale, che tiene conto solo dei flussi commerciali interni all'UE a 15; tuttavia, è particolarmente utile per focalizzare l'attenzione sulla concorrenzialità delle produzioni italiane in un mercato quale quello europeo (di livello elevato sotto il profilo qualitativo e significativo per dimensioni), animato da una domanda e da un'offerta di beni specifici delle economie avanzate e all'interno del quale esistono strategie e reti commerciali consolidate<sup>2</sup>. Un'area dove la competizione è elevatissima, nella quale per conservare o incrementare le proprie quote di mercato occorre trovare il giusto mix tra qualità e concorrenzialità di prezzo delle proprie produzioni.

A tale proposito, con l'obiettivo di individuare chiavi di lettura maggiormente esplicative, oltre al valore delle merci scambiate sono state considerate anche le quantità, ben sapendo che la loro significatività diminuisce all'aumentare del livello di aggregazione. Infine, si è scelto di utilizzare come filo conduttore dell'intero lavoro la suddivisione delle merci per contenuto tecnologico<sup>3</sup>, classificandole in prodotti

1 Nello specifico, è stata utilizzata la classificazione SITC/rev.3 considerando sia i gruppi (259) che le singole posizioni (3.058).

2 Poiché il focus principale dello studio è la competitività delle merci italiane nei confronti degli altri Paesi, si è scelto di depurare il dato delle importazioni dell'UE a 15 Paesi da quelle italiane.

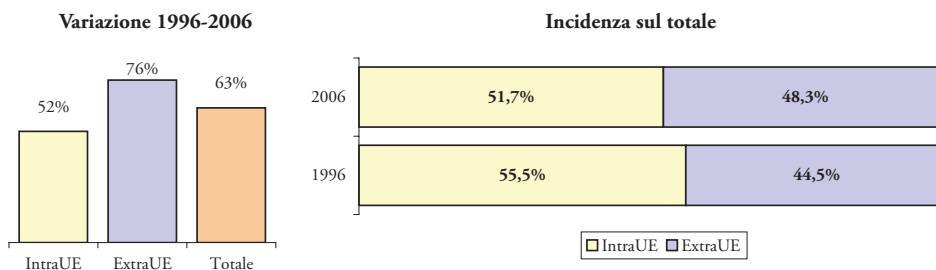
3 Per la classificazione delle merci in funzione del contenuto tecnologico è stata seguita la metodologia adottata dalla divisione statistica delle Nazioni Unite.

con contenuto tecnologico basso o assente (*resource based e low tech*), in prodotti a medio contenuto tecnologico (*medium tech*) e in prodotti ad alto contenuto tecnologico (*high tech*).

Un primo sguardo d'insieme consente di evidenziare che nel 2006 l'Italia era l'ottavo Paese esportatore al mondo, con una quota del 3,4% delle esportazioni mondiali. Rispetto al 1997 si registra una perdita di un punto percentuale della quota di mercato e di due posizioni nella graduatoria dei Paesi export-leader. Al primo posto la Germania, che ha superato gli Stati Uniti; al terzo, in forte ascesa, la Cina. La dinamica espansiva del commercio cinese appare evidente anche circoscrivendo l'analisi al mercato dell'Unione Europea.

L'Italia nel 2006 ha esportato verso gli altri Paesi dell'Europa a 15 beni per quasi 170 miliardi di euro, quasi il 52% delle esportazioni complessive. Dieci anni prima la quota era del 55%, una leggera riduzione determinata dalla competizione aperta (anche in Europa) alle economie asiatiche emergenti e, nel contempo, dalle opportunità offerte dall'espansione di nuovi mercati nell'Europa centro-orientale e fuori dall'UE; complessivamente, nel decennio considerato le esportazioni verso l'Unione Europea sono aumentate del 52%, contro una crescita del 76% del mercato extraeuropeo.

### Variatione e incidenza delle esportazioni italiane per area di destinazione



Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

I tassi di variazione forniscono, tuttavia, una visione parziale del commercio con l'estero: per comprendere l'effettiva competitività di un Paese o di un prodotto occorre invece misurarne la quota di mercato detenuta. Nel 1996, l'Italia era il sesto partner commerciale dell'Unione Europea, e quasi il 7% delle importazioni della UE provenivano dall'Italia. Nel 2006 l'Italia è scesa all'ottavo posto, superata dal Belgio (considerato unitamente al Lussemburgo) e dalla Cina. La quota di mercato è calata al 5,2%, una riduzione di 1,8 punti percentuali; si noti, però, che Stati Uniti e Francia hanno registrato contrazioni anche più marcate. Russia e, soprattutto, Cina sono i

Paesi che acquisiscono nuove quote di mercato; nel 1996 quasi due terzi delle importazioni dell'Unione Europea provenivano da Paesi membri, nel 2006 la percentuale è scesa al 58%.

### I primi 10 Paesi esportatori per quote di mercato mondiale (in valore) Anni 1997 e 2006 a confronto

Posizione	Paese	Quota % 2006	Quota % 1997	Posizione	Paese	Quota % 2006	Quota % 1997
1	Germania	9,2	9,4	6	Paesi Bassi	3,8	3,5
2	Stati Uniti	8,6	12,6	7	Regno Unito	3,7	5,2
3	Cina	8,0	3,3	<b>8</b>	<b>Italia</b>	<b>3,4</b>	<b>4,4</b>
4	Giappone	5,4	7,7	9	Canada	3,2	3,9
5	Francia	4,1	5,3	10	Belgio	3,1	3,6

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati WTO

### I primi 20 Paesi esportatori verso l'UE Anni 1996 e 2006 a confronto

	Variazione export verso l'UE 1996-2006	Quota sulle importazioni UE		Variazione (in p.perc.)	Quota delle importazioni UE distinte per provenienza intra-UE e provenienza extra-UE
		2006	1996		
1 Germania	93,65	13,16	14,25	-1,09	
2 Paesi Bassi	105,75	7,74	7,89	-0,15	
3 Francia	63,04	6,59	8,48	-1,89	
4 Belgio-Luss.	124,56	6,56	6,13	0,43	
5 Regno Unito	59,66	5,39	7,08	-1,69	
6 Stati Uniti	53,26	5,34	7,31	-1,97	
7 Cina	498,55	5,33	1,87	3,46	
<b>8 Italia</b>	<b>52,44</b>	<b>5,17</b>	<b>6,97</b>	<b>-1,80</b>	
9 Spagna	102,92	3,24	3,34	-0,11	
10 Russia	351,98	3,12	1,45	1,67	
11 Norvegia	174,38	2,47	1,89	0,58	
12 Giappone	32,75	2,17	3,44	-1,26	
13 Svezia	80,25	2,03	2,36	-0,33	
14 Svizzera	58,23	1,92	2,54	-0,62	
15 Irlanda	156,69	1,91	1,56	0,35	
16 Austria	108,79	1,56	1,57	-0,01	
17 Polonia	295,94	1,47	0,78	0,69	
18 Rep. Ceca	344,55	1,35	0,64	0,71	
19 Danimarca	86,63	1,34	1,50	-0,17	
20 Turchia	240,68	1,01	0,62	0,39	

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat



### I primi 5 Paesi esportatori verso l'UE per differenza in punti percentuali delle quote di mercato Anni 1996 e 2006 a confronto

Paesi che guadagnano quote di mercato		Paesi che perdono quote di mercato	
Paese	differenza quota (in p.perc.)	Paese	differenza quota (in p.perc.)
Cina	3,46	Stati Uniti	-1,97
Russia	1,67	Francia	-1,89
Repubblica Ceca	0,71	<b>Italia</b>	<b>-1,80</b>
Polonia	0,69	Regno Unito	-1,69
Norvegia	0,58	Giappone	-1,26

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

L'affacciarsi di nuovi *competitors* sul mercato europeo ha avuto un differente impatto sui Paesi ma anche sulle singole merci. In Italia nell'ultimo decennio la metà delle oltre tremila tipologie di prodotti esportati (secondo la classificazione internazionale SITC) ha subito una flessione delle quote di mercato, l'11% dei beni commercializzati nella UE ha perso oltre due terzi della quota detenuta nel 1996. D'altro canto, ciò significa che per oltre mille prodotti la quota di mercato è aumentata e per più di 500 di essi la crescita è stata superiore ai due terzi della frazione iniziale<sup>4</sup>.

Può essere interessante confrontare il dato dell'Italia con quello di due Paesi leader nel commercio estero, Germania e Francia, nonché con la Spagna - in quanto economia europea in forte crescita nel periodo considerato - e con la Cina. La Germania evidenzia una maggior stabilità, con variazioni di quote, sia negative che positive, di modesta entità. La Francia presenta una netta prevalenza di merci che perdono quote di mercato, in alcuni casi anche in misura considerevole. La Spagna, viceversa, mostra quasi il 60% delle proprie produzioni in crescita: occorre sottolineare che, partendo da livelli iniziali modesti, incrementare la propria presenza sul mercato è sicuramente più agevole. Tuttavia, complessivamente, la Spagna non aumenta la propria quota di mercato totale, indice di una crescita delle produzioni meno rilevanti per l'economia spagnola, a fronte di una riduzione o di una stazionarietà di quelle maggiormente incidenti.

<sup>4</sup> In questa elaborazione, per forte flessione si intende una diminuzione della quota di mercato superiore al -66%; per media flessione una variazione compresa tra -66% e -33%; debole flessione tra -33 per cento e -5%; stazionarietà tra -5% e +5%; debole crescita tra 5% e 33%; media crescita tra 33% e 66%; forte crescita oltre il 66%.

### Variatione della quota di mercato dei prodotti, per Paese esportatore verso l'UE

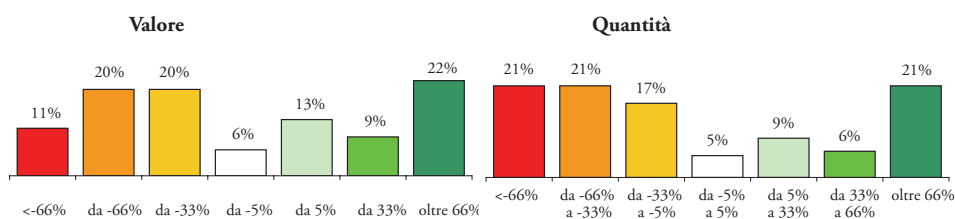
	Flessione			Stazionarietà	Crescita		
	Forte	Media	Debole		Debole	Media	Forte
<b>Italia</b>	<b>10,6%</b>	<b>19,8%</b>	<b>19,6%</b>	<b>6,3%</b>	<b>13,3%</b>	<b>8,6%</b>	<b>21,7%</b>
Germania	5,4%	17,7%	27,8%	9,2%	16,5%	8,8%	14,7%
Francia	13,9%	24,6%	20,2%	5,8%	11,3%	6,9%	17,3%
Spagna	10,1%	13,1%	13,0%	5,3%	11,6%	9,9%	36,9%
Cina	2,8%	2,3%	2,4%	3,0%	5,0%	5,0%	79,5%

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Quasi il 90% delle merci cinesi rafforza la propria posizione sul mercato e una quota pari all'80% cresce in misura sostenuta. In pochi anni, per molte produzioni la Cina è diventato il principale partner europeo, "obbligando" l'Italia e le altre economie avanzate a ripensare profondamente le proprie strategie produttive e commerciali.

Parte di queste trasformazioni possono essere lette anche attraverso i dati del commercio estero, mettendo a confronto il valore delle esportazioni con le relative quantità. Se, in termini di valore, la quota di mercato si riduce per la metà delle produzioni, in termini di quantità la contrazione coinvolge il 60% dei beni.

### Distribuzione dei prodotti italiani per variazione della quota di mercato nell'UE, in valore e in quantità



Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Il dato deve essere letto ed esaminato con le dovute cautele, ma sembra indicare che la concorrenzialità delle merci italiane si gioca sempre più sulla qualità e meno sulla quantità, come dimostrerebbe anche l'incremento del 25% del valore medio unitario delle nostre esportazioni tra il 2000 e il 2006. È, con ogni evidenza, un'affermazione di carattere generale che ha valenza per il commercio estero nel

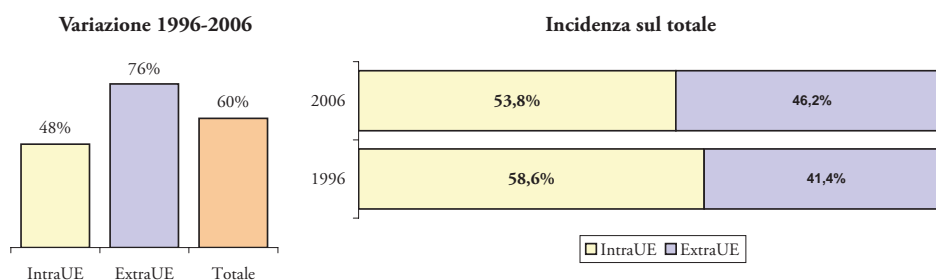
suo complesso, ma che, per alcune tipologie produttive, può presentare dinamiche differenti. Per una maggior comprensione occorre focalizzare l'analisi sulle singole produzioni; la loro suddivisione per contenuto tecnologico può costituire una valida chiave interpretativa.

## 2. Export e quote di mercato. Un'analisi sul mercato dell'Unione Europea per gruppo merceologico

Iniziando l'analisi con i prodotti caratterizzati da un contenuto di tecnologia basso o assente, emerge come per questo raggruppamento merceologico l'Italia rappresenti nel 2006 il quinto partner commerciale dell'UE, mentre dieci anni prima occupava la seconda posizione. Una perdita di quote di mercato di 2,6 punti percentuali, che riflette una più contenuta dinamica delle esportazioni italiane rispetto a produzioni a maggior contenuto tecnologico. Complessivamente, le esportazioni italiane di prodotti *low tech* verso i partner europei sono aumentate del 47,8%; tra i 20 principali Paesi esportatori solo la Svizzera presenta un saggio di incremento inferiore. L'incremento modesto sul mercato europeo è stato solo parzialmente compensato dalla crescita del mercato extra-Ue, verso il quale le esportazioni, nei dieci anni di riferimento, sono aumentate del 76%.

Nella commercializzazione di produzioni a bassa tecnologia vi è una sostanziale perdita di quote di mercato - oltre che dell'Italia - della Germania, della Francia, del Regno Unito e degli Stati Uniti; tengono il Belgio, la Spagna e l'Irlanda, crescono in misura considerevole Cina e Russia. È interessante osservare come nel 1996 quasi due terzi delle esportazioni cinesi verso l'Unione Europea fosse costituito da prodotti *resource based* o *low tech*, nel 2006 tale percentuale si è ridotta di oltre 20 punti, ad indicare una forte presenza della concorrenza cinese in produzioni a maggior tecnologia.

### Gruppi *Resource Based* e *low tech*. Variazione e incidenza delle esportazioni italiane per area di destinazione



Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Istat

**Gruppi Resource based e low tech. I primi 20 Paesi esportatori verso l'UE**  
*Anni 1996 e 2006 a confronto*

	Variaz. export in quantità 1996-2006	Variaz. export in valore 1996-2006	Quota sulle importazioni dell'UE - valore			Quota sulle esportazioni del Paese verso l'UE - valore		
			2006	1996	Variaz. quota	2006	1996	Variaz. quota
1 Germania	32,29	88,59	9,98	11,43	-1,45	31,91	32,53	-0,62
2 Paesi Bassi	18,80	103,34	7,27	7,73	-0,46	48,55	47,84	0,71
3 Belgio-Luss.	39,18	114,43	6,20	6,25	-0,05	43,49	43,83	-0,34
4 Cina	614,85	319,61	5,90	3,04	2,86	44,65	64,52	-19,86
<b>5 Italia</b>	<b>41,58</b>	<b>47,83</b>	<b>5,66</b>	<b>8,27</b>	<b>-2,61</b>	<b>45,09</b>	<b>48,11</b>	<b>-3,01</b>
6 Francia	30,90	62,26	5,61	7,47	-1,86	37,16	37,63	-0,46
7 Regno Unito	25,00	58,82	4,33	5,89	-1,56	38,48	36,59	1,89
8 Spagna	36,62	116,97	2,74	2,73	0,01	37,51	35,27	2,23
9 Stati Uniti	8,96	52,89	2,66	3,76	-1,10	22,06	23,63	-1,58
10 Russia	108,56	293,36	2,59	1,42	1,17	90,02	85,11	4,91
11 Svezia	12,56	64,34	2,12	2,79	-0,67	42,61	46,21	-3,60
12 Irlanda	49,02	118,26	1,95	1,93	0,02	42,26	51,42	-9,16
13 Svizzera	8,06	35,65	1,67	2,66	-0,99	34,82	40,62	-5,80
14 Polonia	15,06	174,06	1,61	1,27	0,34	47,97	69,65	-21,68
15 Austria	69,05	112,46	1,53	1,55	-0,03	41,82	40,52	1,30
16 Finlandia	38,42	77,22	1,48	1,80	-0,32	60,43	64,97	-4,54
17 Danimarca	14,78	54,56	1,30	1,82	-0,52	49,51	55,96	-6,45
18 Turchia	114,16	173,98	1,30	1,02	0,27	53,50	73,24	-19,74
19 India	118,42	151,39	1,09	0,94	0,15	78,29	82,53	-4,24
20 Norvegia	25,69	94,62	1,09	1,21	-0,12	65,39	59,08	6,31

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Il rapporto tra valore delle esportazioni e quantità fornisce il valore dell'export per ogni 100 kg di prodotto. Si tratta, evidentemente, di un indicatore grezzo che accomuna beni estremamente differenti, però fornisce alcuni spunti di riflessione che meritano di essere sottolineati. Il valore unitario dei beni esportati dall'Italia risulta essere mediamente più elevato rispetto a quello dei principali *competitors*, anche se il tasso di crescita nel decennio preso in esame è stato uno dei più bassi (se si esclude la Cina).

**Gruppi Resource based e low tech. I primi 20 Paesi esportatori verso l'UE (valori unitari)**  
Anni 1996 e 2006 a confronto

	Valore per 100kg di prodotti			Valore per 100kg di prodotti			
	2006	1996	Var.	2006	1996	Var.	
1 Germania	121,94	85,54	42,6%	11 Svezia	97,01	66,44	46,0%
2 Paesi Bassi	97,77	57,12	71,2%	12 Irlanda	368,78	251,79	46,5%
3 Belgio-Luss.	111,40	72,30	54,1%	13 Svizzera	256,43	204,28	25,5%
4 Cina	243,25	414,40	-41,3%	14 Polonia	143,44	60,22	138,2%
<b>5 Italia</b>	<b>168,83</b>	<b>161,69</b>	<b>4,4%</b>	15 Austria	188,01	149,59	25,7%
6 Francia	125,84	101,51	24,0%	16 Finlandia	83,05	64,87	28,0%
7 Regno Unito	134,86	106,13	27,1%	17 Danimarca	173,55	128,89	34,7%
8 Spagna	149,38	94,06	58,8%	18 Turchia	172,67	134,97	27,9%
9 Stati Uniti	155,31	110,68	40,3%	19 India	224,98	195,47	15,1%
10 Russia	46,67	24,75	88,6%	20 Norvegia	80,44	51,95	54,8%

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Il principale gruppo merceologico *low tech* per l'Italia è costituito da "manufatti in metalli comuni", al cui interno si trovano i prodotti in metallo e ferro, fibbie, fermagli, catene, produzioni per le quali Germania ed Italia sono leader, anche se la concorrenza cinese e dei Paesi dell'est europeo comincia ad essere pressante; in particolare, la Germania ha perso oltre 10 punti percentuali, guadagnati da Cina, Paesi Bassi, Polonia e Repubblica Ceca.

L'Italia, relativamente al gruppo costituito da "mobili, articoli da letto, materassi, cuscini e articoli simili imbottiti" negli ultimi dieci anni ha visto ridursi la propria quota di mercato europeo di oltre sette punti percentuali; nello stesso periodo le importazioni di questo gruppo merceologico dalla Cina sono aumentate del 12%, diventando così il principale partner dell'Unione Europea.

Una dinamica analoga si riscontra nel settore delle "calzature": nel 1996 l'Italia deteneva il 26% del mercato, la Cina l'8%. Nel 2006 la quota italiana è scesa al 14%, quella cinese è salita al 21%. È tuttavia interessante rilevare che, in termini non di valore ma quantitativi, le calzature cinesi rappresentano quasi la metà dell'intero mercato (per l'esattezza, il 46%), mentre quelle italiane solamente il 6%. Una differenza del genere indica chiaramente un notevole gap qualitativo tra le produzioni provenienti dai due Paesi. L'analisi sui singoli prodotti conferma che su produzioni di qualità l'Italia ha mantenuto o addirittura aumentato le proprie quote di mercato - come nelle "scarpe tecniche resistenti all'acqua" (dal 15% del 1996 al 18% del 2006) - mentre in produzioni connotate da un minor livello qualitativo, la flessione è stata superiore ai venti punti percentuali. Da rilevare il dato sugli "scarponi da sci": nel 1996 l'Italia deteneva il 53% del mercato, quota scesa al 27% nel 2006; gli oltre 20 punti percentuali persi dall'Italia sono stati assorbiti dalla Romania, ad indicare come i processi di delocalizzazione devono essere attentamente letti e valutati nell'analisi dei flussi commerciali.

### Gruppi *Resource based e low tech*. I primi 10 gruppi esportati verso l'UE per quota sull'export italiano

	Variaz. export italiano verso l'UE 1996-2006	Quota italiana sulle importazioni dell'UE			Quota sulle esportazioni italiane verso l'UE		
		2006	1996	Variaz. quota	2006	1996	Variaz. quota
1 Manufatti in metalli comuni, n.c.a.	147,82	11,19	12,30	-1,11	3,22	2,02	1,20
2 Mobili e loro parti; articoli da letto, materassi, cuscini e articoli simili imbottiti	29,08	12,37	19,68	-7,31	2,72	3,27	-0,55
3 Calzature	-10,88	13,88	26,16	-12,28	1,96	3,42	-1,46
4 Oli di petrolio o di minerali bituminosi (escl. quelli greggi); preparazioni, n.c.a.	373,00	3,21	2,85	0,36	1,95	0,64	1,31
5 Tubi, canne, profilati cavi e accessori di tubatura, in ghisa, ferro o acciaio	107,24	19,58	18,32	1,25	1,59	1,19	0,40
6 Barre e profilati in ferro o in acciaio (incl. le palancole)	101,20	12,31	15,25	-2,94	1,38	1,07	0,32
7 Lavori, n.c.a., in materie plastiche	56,98	8,15	9,67	-1,52	1,38	1,37	0,02
8 Bevande alcoliche	43,71	11,89	13,73	-1,83	1,26	1,37	-0,10
9 Vestiti in materie tessili, anche a maglia, n.c.a.	-13,75	5,82	12,70	-6,88	1,22	2,20	-0,98
10 Materiale da costruzione in argilla e materiale da costruzione refrattario	12,73	37,11	43,09	-5,98	1,11	1,53	-0,42

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Se le produzioni italiane a basso contenuto tecnologico sembrano, complessivamente, risentire fortemente della concorrenza estera e, soprattutto, cinese, vi sono produzioni che nel decennio di riferimento hanno guadagnato significative quote di mercato. In particolare, si segnala la crescita per alcuni comparti del sistema moda e dell'agro-alimentare.

### Gruppi *Resource based e low tech*. I 5 gruppi in crescita in termini di quota detenuta dall'Italia sul mercato dell'UE

	Variaz. export italiano verso l'UE 1996-2006	Quota italiana sulle importazioni dell'UE			Quota sulle esportazioni italiane verso l'UE		
		2006	1996	Variaz. quota	2006	1996	Variaz. quota
1 Armi e munizioni	58,92	17,45	8,55	8,90	0,11	0,11	0,00
2 Tessuti di cotone (escl. i tessuti poco larghi e quelli speciali)	11,38	24,29	16,25	8,04	0,49	0,68	-0,19
3 Pellicce conciate o apprettate (incl. teste, code, zampe ed altri pezzi, cascami e ritagli), non assemblate o assemblate (senza aggiunta di altre materie)	10,14	14,90	10,81	4,09	0,03	0,05	-0,01
4 Carni e frattaglie commestibili, salate o in salamoia, seccate o affumicate; farine e polveri commestibili di carni o frattaglie	75,03	16,12	12,32	3,80	0,18	0,16	0,02
5 Semole e farine di frumento e di segale	146,76	6,28	3,42	2,86	0,02	0,01	0,01

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Tra le merci in maggior flessione si ritrovano gli "accessori per abbigliamento in materie tessili", "articoli di bigiotterie e di oreficeria", "calzature", "calce, cemento e materiale da costruzione" e "ceramica". In tutti i casi, larga parte delle quote perse sono state acquisite dalle esportazioni cinesi.

### Gruppi *Resource based* e *low tech*. I 5 gruppi in flessione in termini di quota detenuta dall'Italia sul mercato dell'UE

	Variaz. export italiano verso l'UE 1996-2006	Quota italiana sulle importazioni dell'UE			Quota sulle esportazioni italiane verso l'UE		
		2006	1996	Variaz. quota	2006	1996	Variaz. quota
1 Accessori per abbigliamento in materie tessili, anche a maglia (escl. quelli per bebe')	-21,92	16,20	30,96	-14,76	0,52	1,04	-0,52
2 Articoli di bigiotterie e di oreficeria, ed altri lavori in materie preziose o semipreziose, n.c.a.	-7,94	11,57	25,37	-13,80	0,54	0,92	-0,37
3 Calzature	-10,88	13,88	26,16	-12,28	1,96	3,42	-1,46
4 Calce, cemento e materiale da costruzione (escl. argilla e vetro)	-8,62	10,50	19,98	-9,47	0,32	0,54	-0,22
5 Ceramica	-60,56	3,48	10,82	-7,34	0,04	0,17	-0,13

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Quasi il 90% delle esportazioni cinesi ha guadagnato quote di mercato, mentre la metà di quelle italiane ne ha perse, così come quasi il 60% di quelle francesi. Tuttavia, va evidenziato che quasi un quarto delle tipologie produttive italiane incrementa sensibilmente la propria quota di mercato, ad evidenziare che anche nei beni *low tech* si può essere competitivi.

### Variazione della quota di mercato dei prodotti *Resource Based* e *low tech*, per Paese

	Flessione				Crescita		
	Forte	Media	Debole	Stazionarietà	Debole	Media	Forte
<b>Italia</b>	<b>11,4%</b>	<b>22,6%</b>	<b>16,6%</b>	<b>5,4%</b>	<b>12,1%</b>	<b>8,4%</b>	<b>23,5%</b>
Germania	5,5%	17,6%	25,1%	9,5%	16,2%	8,8%	17,1%
Francia	13,3%	25,0%	20,7%	6,0%	11,7%	6,8%	16,4%
Spagna	9,5%	13,5%	12,2%	5,4%	12,0%	9,7%	37,8%
Cina	3,8%	2,5%	2,8%	3,5%	5,8%	6,1%	75,5%

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Utilizzando il massimo dettaglio di classificazione, è poi possibile individuare le nicchie di mercato, cioè quelle produzioni per le quali l'Italia è leader, detenendo una quota di mercato superiore al 50%. Le nicchie sono rappresentate principalmente da particolari lavorazioni della pelle e del cotone; quasi tre quarti del mercato della pasta è controllato dall'Italia. Questo sembrerebbe quindi confermare le prospettive positive nel riposizio-

namento operato da molte imprese (spesso identificabili con quelle di medio-piccola e piccola dimensione) su segmenti a più alto valore aggiunto e a più elevata specializzazione a monte delle catene produttive di alcuni beni di consumo, tanto da poterle oggi identificare come il cuore – a elevata qualità – delle filiere produttive internazionali.

### Gruppi *Resource based* e *low tech*. Le nicchie di mercato dell'Italia

	Variaz. export 96-06	Valori			Variaz. 96-06	Quantità		
		Quota italiana sulle importazioni dell'UE				Quota italiana sulle importazioni dell'UE		
		2006	1996	Variaz. quota		2006	1996	Variaz. quota
Pelle verniciata e pelle laminata e verniciata, pelle metallizzata	-55,66	79,79	82,74	-2,94	-66,86	70,37	74,12	-3,75
Pomodori lavorati o conservati non con l'utilizzo di aceto e acido acetico, interi o a pezzi	21,35	77,11	84,01	-6,91	21,52	77,19	82,84	-5,65
Pasta e prodotti similari (non cotta, non ripiena o altrimenti preparata)	35,83	74,24	77,44	-3,19	58,72	81,00	79,69	1,32
Tessuto di cotone stampato, peso non oltre i 200 grammi per metro quadro	271,29	69,26	39,16	30,10	-86,29	13,09	35,26	-22,16
Tessuto di cotone di filati di differente colore, peso non oltre 200 grammi per metro quadro	186,79	67,57	48,89	18,69	-3,62	52,74	34,27	18,47
Pavimentazioni, materiale per lastricare e piastrelle non smaltate a vetro; cubetti per mosaico e simili di ceramica non smaltati a vetro ottenuti o meno da essiccazione al forno	139,50	67,38	65,84	1,54	-6,63	55,10	64,04	-8,95
Tessuto di cotone di differenti colori, peso oltre i 200 grammi per metro quadro	268,37	66,80	36,69	30,10	89,15	42,31	25,85	16,46
Tessuto di cotone sbiancati, peso oltre i 200 grammi per metro quadro	4.480,2	62,94	4,53	58,41	4.525,0	56,75	2,12	54,63
Tessuto di cotone tinto, peso non oltre i 200 g/m2	201,29	62,26	41,35	20,92	16,47	30,85	25,09	5,76
Filato di lana o di pelo fine di animale, contenente meno dell'85% in peso di lana o di pelo fine di animale, pronto per la vendita al dettaglio	447,68	61,36	15,44	45,92	448,72	51,89	11,64	40,25
Aceto e sostituti dell'aceto ottenuti dall'acido acetico	281,33	61,23	38,62	22,61	109,93	40,93	14,96	25,97
Tessuto di cotone tinto, peso oltre i 200 g/m2	338,15	54,34	25,03	29,32	305,10	42,10	17,19	24,91
Filato contenente l'85% o più in peso di lana o pelo fine di animale, pronto per la vendita al dettaglio	95,90	53,27	23,37	29,90	48,43	37,31	17,98	19,33
Altra pelle bovina o equina, essiccata o lavorata dopo la concia	-6,58	53,13	48,07	5,06	-33,88	44,72	43,62	1,10
Filati di pelo fine di animale (cardato o pettinato), non pronto per la vendita al dettaglio	20,60	52,05	33,78	18,27	-30,70	28,58	21,02	7,56

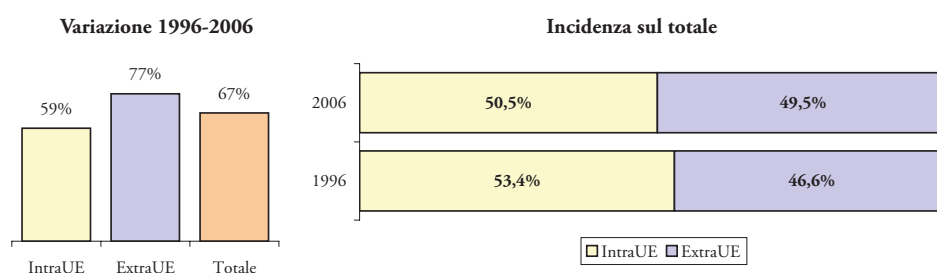
Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Il secondo raggruppamento merceologico esaminato, quello delle produzioni con un livello medio di contenuto tecnologico, costituisce il 43,8% delle esportazioni nazionali dirette nel mercato europeo, incidenza in crescita rispetto a dieci anni prima. Rispetto a quanto visto per le produzioni *low tech*, quelle *medium tech* risentono ancora in misura minore della concorrenza delle economie asiatiche e dell'Est Europa, anche se si sta registrando una progressiva perdita di quote di mercato a favore delle nuove economie. Nel 2006, il 7,4%



delle importazioni dell'Unione Europea di prodotti *medium tech* proveniva dall'Italia, rispetto all'8,4% del 1996. Un calo di oltre un punto percentuale che caratterizza anche gli altri Paesi leader nelle esportazioni di questa tipologia di produzioni, ossia Germania e Francia.

### Gruppi *Medium tech*. Variazione e incidenza delle esportazioni italiane per area di destinazione



Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Istat

### Gruppi *Medium Tech*. I primi 20 Paesi esportatori verso la UE Anni 1996 e 2006 a confronto

	Variaz. export in quantità	Variaz. export in valore	Quota sulle importazioni dell'UE - valore			Quota sulle esportazioni del Paese verso l'UE-valore		
			2006	1996	Variaz. quota	2006	1996	Variazi. quota
1 Germania	33,16	78,37	20,13	21,20	-1,06	47,80	51,53	-3,72
2 Francia	42,36	60,37	8,99	10,52	-1,54	44,21	45,29	-1,08
<b>3 Italia</b>	<b>36,76</b>	<b>59,11</b>	<b>7,40</b>	<b>8,44</b>	<b>-1,04</b>	<b>43,82</b>	<b>41,96</b>	<b>1,86</b>
4 Belgio-Luss.	16,34	75,09	7,30	7,83	-0,53	37,99	46,90	-8,90
5 Stati Uniti	31,70	63,49	6,17	7,09	-0,92	37,98	38,06	-0,08
6 Regno Unito	-12,07	43,07	5,34	7,00	-1,67	35,20	37,15	-1,96
7 Paesi Bassi	11,31	71,95	5,26	5,75	-0,49	26,07	30,38	-4,31
8 Spagna	23,13	81,83	4,79	4,95	-0,16	48,69	54,65	-5,96
9 Giappone	58,18	38,40	4,13	5,61	-1,48	57,28	53,67	3,61
10 Cina	486,37	467,80	3,26	1,08	2,18	18,28	19,52	-1,24
11 Svezia	69,45	93,00	2,71	2,64	0,07	40,48	37,38	3,10
12 Svizzera	24,12	45,21	2,29	2,96	-0,67	35,42	38,61	-3,18
13 Austria	54,97	94,82	2,21	2,13	0,08	44,91	47,46	-2,55
14 Rep. Ceca	73,71	443,43	2,05	0,71	1,34	48,84	38,96	9,88
15 Polonia	86,22	540,28	1,77	0,52	1,25	39,18	24,35	14,83
16 Corea	343,55	277,29	1,54	0,76	0,77	44,82	36,23	8,59
17 Ungheria	124,29	327,05	1,48	0,65	0,83	46,08	41,04	5,04
18 Turchia	586,50	856,28	1,22	0,24	0,98	37,38	14,66	22,72
19 Portogallo	72,03	53,95	0,86	1,04	-0,19	33,27	35,94	-2,67
20 Danimarca	46,71	58,75	0,84	1,00	-0,15	23,87	26,27	-2,40

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Pur con i limiti dettati dall'estrema eterogeneità dei beni che la compongono, anche per questa categoria merceologica sembra essere in atto un riposizionamento dei nostri operatori verso le fasce più alte del mercato, anche se non evidente come nel caso dei prodotti *low tech*. La dinamica ragguardevole del decennio in esame porta comunque ad evidenziare un avvicinamento – o addirittura un superamento – rispetto ad alcuni Paesi nostri diretti *competitors* come la Francia, la Svezia e la Corea. La Germania e gli Stati Uniti appaiono ancora fortemente ancorati in posizione di leadership, il Regno Unito e la Spagna vanno riposizionandosi, il Giappone perde posizioni.

### Gruppi *Medium tech*. I primi 20 Paesi esportatori verso la UE (valori unitari)

*Anni 1996 e 2006 a confronto*

	Valore per 100kg di prodotti				Valore per 100kg di prodotti		
	2006	1996	Var.		2006	1996	Var.
1 Germania	510,38	381,00	34,0%	11 Svezia	476,08	417,98	13,9%
2 Francia	398,14	353,42	12,7%	12 Svizzera	906,05	774,50	17,0%
<b>3 Italia</b>	<b>491,38</b>	<b>408,00</b>	<b>20,4%</b>	13 Austria	520,91	414,36	25,7%
4 Belgio-Luss.	301,48	200,33	50,5%	14 Rep. Ceca	499,48	159,65	212,8%
5 Stati Uniti	921,58	742,39	24,1%	15 Polonia	330,19	96,03	243,8%
6 Regno Unito	463,25	284,69	62,7%	16 Corea	488,22	573,96	-14,9%
7 Paesi Bassi	236,95	153,39	54,5%	17 Ungheria	738,18	387,71	90,4%
8 Spagna	520,17	352,24	47,7%	18 Turchia	427,03	306,56	39,3%
9 Giappone	987,03	1.128,04	-12,5%	19 Portogallo	388,49	434,13	-10,5%
10 Cina	395,34	408,27	-3,2%	20 Danimarca	486,94	450,01	8,2%

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Il settore automobilistico e il comparto che produce componenti per autovetture costituiscono la filiera caratterizzante l'industria italiana *medium tech*. Il 4,25% dell'export nazionale è ascrivibile alla commercializzazione di "parti, pezzi staccati ed accessori degli autoveicoli", in crescita sia nell'incidenza delle esportazioni italiane, sia come quota di mercato detenuta all'interno dell'Unione Europea. In termini di quote di mercato, l'Italia è preceduta da Germania e Francia ma è importante sottolineare che queste, alla pari delle altre nazioni dell'Europa occidentale e contrariamente all'Italia, stanno perdendo quote di mercato a favore dei Paesi dell'est Europa, in particolare Repubblica Ceca, Polonia ed Ungheria. Il dato potrebbe significare un processo delocalizzativo attuato da alcune economie europee avanzate verso i Paesi dell'Est, un fenomeno che in Italia, per quanto attiene il settore automobilistico, si manifesta invece in misura molto più contenuta.

Nel gruppo delle “vetture da turismo ed altre automobili per il trasporto di persone”, l'Italia risulta essere l'ottava esportatrice verso l'Unione Europea, preceduta da Germania, Francia, Belgio, Spagna, Giappone, Regno Unito e Corea. Tra questi Paesi solo Germania e Corea guadagnano quote di mercato, le altre presentano flessioni nell'ordine di uno-due punti percentuali.

Risulta, invece, in forte flessione il comparto “delle macchine ed apparecchi elettrici e non ad uso domestico”, oltre sette punti percentuali in meno nel decennio preso in esame. Nel 1996 l'Italia era il principale Paese esportatore con una quota di mercato che sfiorava il 23%, nel 2006 è scesa al terzo posto, preceduto dalla Cina, che ha guadagnato oltre 13 punti percentuali, e dalla Germania.

### Gruppi *Medium tech*. I primi 10 gruppi esportati verso l'UE per quota sull'export italiano

	Variaz. export italiano verso l'UE 1996-2006	Quota italiana sulle importazioni dell'UE			Quota sulle esportazioni italiane verso l'UE		
		2006	1996	Variaz. quota	2006	1996	Variaz. quota
1 Parti, pezzi staccati ed accessori degli autoveicoli	91,02	8,01	8,00	0,01	4,25	3,46	0,80
2 Vetture da turismo ed altre automobili usate principalmente per il trasporto di persone (escl. quelle per il trasporto in comune), incl. le vetture del tipo break e le vetture da corsa	24,61	3,46	5,64	-2,17	3,54	4,41	-0,87
3 Macchine ed apparecchi, elettrici e non, ad uso domestico, n.c.a.	22,44	15,26	22,76	-7,49	2,04	2,59	-0,55
4 Autoveicoli per il trasporto di merci ed autoveicoli per usi speciali	117,36	10,45	9,34	1,11	1,74	1,24	0,50
5 Macchine ed apparecchi per riscaldamento e refrigerazione e loro parti e pezzi staccati, n.c.a.	68,85	15,00	16,32	-1,33	1,69	1,55	0,14
6 Placche, lamine, bande, nastri e pellicole in materie plastiche	77,22	15,04	14,54	0,50	1,67	1,46	0,21
7 Altre macchine ed apparecchi specializzati per industrie particolari; loro parti e pezzi staccati, n.c.a.	34,51	12,87	14,66	-1,79	1,37	1,58	-0,21
8 Motori a scoppio o a combustione interna, a pistoni e loro parti e pezzi staccati, n.c.a.	118,63	5,69	5,57	0,12	1,30	0,92	0,38
9 Articoli da rubinetteria e meccanismi simili per tubature, caldaie, serbatoi o contenitori simili (incl. riduttori di pressione e valvole termostatiche)	69,83	16,23	18,81	-2,58	1,28	1,17	0,11
10 Pompe (escl. le pompe per liquidi), compressori d'aria o altri gas e ventilatori; cappe aspiranti a estrazione o riciclaggio, con ventilatore incorporato, anche filtranti; centrifughe; apparecchi per il filtro o l'epurazione; loro parti e pezzi staccati	55,31	9,98	13,07	-3,10	1,21	1,21	0,00

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Tra i prodotti che hanno saputo conquistare nuove quote di mercato spicca il gruppo merceologico delle “pellicole cinematografiche”, che ha incrementato la propria presenza sul mercato europeo di quasi 43 punti percentuali, frazioni detenute precedentemente da Stati Uniti e, soprattutto, Regno Unito. Si tratta di una produzione in parte superata dalla tecnologia digitale che tuttavia conserva un mercato di nicchia, come dimostra l’incremento delle esportazioni di oltre il 400%. Nel 2006 oltre il 57% delle pellicole cinematografiche commercializzate nell’Unione Europea erano di produzione italiana. In forte crescita anche “gli additivi preparati per oli minerali e similari”, “le caldaie a vapore”, “le macchine ed apparecchi per la lavorazione dei metalli”, “le macchine per la fabbricazione della carta”.

### Gruppi *Medium tech*. I 5 gruppi in crescita in termini di quota detenuta dall'Italia sul mercato dell'UE

	Variaz. export italiano verso l'UE 1996-2006	Quota italiana sulle importazioni dell'UE			Quota sulle esportazioni italiane verso l'UE		
		2006	1996	Variaz. quota	2006	1996	Variaz. quota
1 Pellicole cinematografiche, impressionate e sviluppate, con o senza la registrazione del suono o con la sola registrazione del suono	425,44	57,10	14,44	42,65	0,03	0,01	0,02
2 Additivi preparati per oli minerali e similari; liquidi preparati per trasmissioni idrauliche; preparazioni antigelo e liquidi preparati per sbrinamento; preparazioni lubrificanti	219,17	8,85	4,98	3,87	0,20	0,10	0,11
3 Caldaie a vapore (generatori di vapore), caldaie dette ad acqua surriscaldata e loro apparecchi ausiliari; loro parti e pezzi staccati	117,65	8,61	4,87	3,74	0,03	0,02	0,01
4 Macchine ed apparecchi per la lavorazione dei metalli (escl. le macchine-utensili) e loro parti e pezzi staccati, n.c.a.	73,84	16,65	13,43	3,22	0,30	0,27	0,03
5 Macchine ed apparecchi per la fabbricazione della pasta di carta e della carta, tagliatrici ed altri apparecchi per la fabbricazione di articoli di carta; loro parti e pezzi staccati	29,59	13,62	10,86	2,76	0,19	0,23	-0,04

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Il comparto che ha registrato la flessione più significativa è quello delle “apparecchiature di illuminazione”, con una perdita di quota solo di poco inferiore agli 8 punti percentuali. Ancora una volta la flessione dell’export italiano è da attribuire all’entrata sul mercato delle produzioni cinesi che, con un aumento della quota superiore ai 20 punti percentuali, controllano oltre un terzo dell’intero mercato di apparecchiature di illuminazione.

In calo anche il settore dei “motocicli”, una flessione di quasi sei punti percentuali; nonostante la riduzione l’Italia si conferma il secondo esportatore di motocicli in Europa con una quota del 14%, al primo posto si colloca il Giappone (con una quota del 19,5%), che ha registrato una flessione di quasi 9 punti percentuali. In crescita, tra i principali esportatori, Germania, Belgio e Cina.

L'Italia è seconda anche per commercializzazione di "trattori", preceduta dalla Germania. Ma, mentre l'export tedesco risulta essere in crescita, quello italiano registra una sensibile contrazione.

### Gruppi *Medium tech*. I 5 gruppi in flessione in termini di quota detenuta dall'Italia sul mercato dell'UE

	Variaz. export italiano verso l'UE 1996-2006	Quota italiana sulle importazioni dell'UE			Quota sulle esportazioni italiane verso l'UE		
		2006	1996	Variaz. quota	2006	1996	Variaz. quota
1 Apparecchiature d'illuminazione , n.c.a.	12,78	10,27	18,07	-7,80	0,44	0,61	-0,17
2 Macchine ed apparecchi, elettrici e non, ad uso domestico, n.c.a.	22,44	15,26	22,76	-7,49	2,04	2,59	-0,55
3 Motocicli (incl. i ciclomotori) e cicli, con o senza motore; poltrone a rotelle e altri veicoli per invalidi	26,19	14,18	20,05	-5,87	0,94	1,15	-0,22
4 Trattori (escl. quelli delle posizioni 744.14 e 744.15)	1,51	13,81	17,31	-3,50	0,36	0,54	-0,19
5 Pompe (escl. le pompe per liquidi), compressori d'aria o altri gas e ventilatori; cappe aspiranti a estrazione o riciclaggio, con ventilatore incorporato, anche filtranti; centrifughe; apparecchi per il filtro o l'epurazione; loro parti e pezzi staccati	55,31	9,98	13,07	-3,10	1,21	1,21	0,00

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Circa il 48% dei beni *medium tech* italiani ha registrato una perdita di quote di mercato in termini di valore nel decennio in esame, percentuale che sale al 61% se si considerano le quantità. Il divario tra valore e quantità risulta essere più ampio di quanto visto per i beni a bassa tecnologia, a sottolineare come l'Italia sia riuscita ad estendere ad una larga parte delle produzioni con contenuto tecnologico medio il processo di trasformazione volto al miglioramento qualitativo. Un percorso di crescita che sembra aver interessato l'Italia in misura superiore alla Francia, ma anche alla Germania.

### Variazione della quota di mercato dei prodotti *Medium tech*, per Paese

	Flessione				Crescita		
	Forte	Media	Debole	Stazionarietà	Debole	Media	Forte
<b>Italia</b>	7,5%	15,4%	25,3%	7,7%	16,0%	9,8%	18,3%
Germania	5,4%	18,1%	31,2%	9,4%	17,4%	8,2%	10,3%
Francia	14,2%	23,5%	20,6%	5,4%	11,9%	6,9%	17,6%
Spagna	10,0%	12,9%	14,8%	5,1%	11,7%	10,0%	35,5%
Cina	1,5%	1,4%	2,1%	2,7%	3,8%	3,5%	85,0%

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Analogamente a quanto visto per le produzioni a basso contenuto tecnologico, è interessante scendere ad una classificazione più dettagliata per individuare le nicchie di mercato. La filiera del "sistema moda" – in particolare alcune produzioni che per la loro lavorazione richiedono un apporto tecnologico e i macchinari necessari per la lavorazione – caratterizzano le nicchie di mercato di produzioni *medium tech*. Il dato può essere visto come una fotografia della specializzazione distrettuale italiana, che ha portato le imprese ad essere leader non solo nella produzione dei beni finali del distretto – pelli, piuttosto che alcune tipologie di filati o prodotti in metallo – ma anche nei macchinari necessari per la loro lavorazione. Dunque, per larga parte delle produzioni che caratterizzano il *Made in Italy*, il valore aggiunto dei beni deriva da una crescita dell'intera filiera di cui fanno parte e ciò sembra assicurare una maggior competitività sui mercati internazionali.

### Gruppi *Medium tech*. Le nicchie di mercato dell'Italia

	Valori				Quantità			
	Vari- az. export 96-06	Quota italiana sulle importazioni dell'UE		Vari- az. 96-06	Quota italiana sulle importazioni dell'UE		Vari- az. quota	
		2006	1996	Vari- az. quota	96-06	2006	1996	Vari- az. quota
Tessuti di materie sintetiche o artificiali (filati) misti ottenuti dalla miscela principalmente o solo con lana o pelo fine di animale	-68,42	69,85	70,79	-0,94	-85,87	35,89	61,98	-26,09
Fibre grezze artificiali, cardate, pettinate o altrimenti trattate per la filatura	2.603,1	69,32	7,56	61,75	5.804,9	65,40	3,65	61,75
Acetato di cellulosa, plastificato	-38,79	64,39	39,62	24,77	-37,33	62,41	39,41	22,99
Pellicole cinematografiche di larghezza pari o superiore a 35 mm	634,45	57,51	11,22	46,29	449,46	38,81	10,27	28,54
Macchine per lavaggio a secco	-60,27	54,98	63,55	-8,57	-81,79	45,41	59,05	-13,64
Macchinari per la preparazione, la concia, o la lavorazione di pellame, pelle o cuoio	-45,06	54,63	69,54	-14,91	-54,68	63,40	61,90	1,51
Parti dei macchinari per la preparazione, la concia, o la lavorazione di pellame, pelle o cuoio	-11,81	54,26	42,04	12,22	-30,41	51,53	42,50	9,03
Pompe - coperture con una ampiezza orizzontale non eccedente i 120 centimetri	56,35	52,61	74,20	-21,58	-41,30	51,27	80,94	-29,67

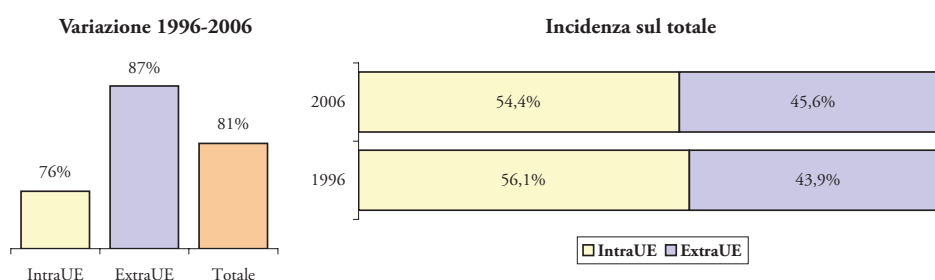
Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Solamente l'11% delle esportazioni nazionali riguarda il terzo raggruppamento merceologico in esame, ossia quello delle produzioni ad alto contenuto tecnologico. Si tratta della percentuale più bassa tra i venti principali Paesi esportatori: la Spagna, penultima, presenta una percentuale del 13,8%. Anche in termini dinamici, la crescita rispetto al 1996 è stata inferiore a larga parte degli altri Paesi. L'Italia incide sulle esportazioni *high tech* dirette nell'Unione Europea per una quota inferiore al 3%, undicesimo Paese nella graduatoria che vede in testa la Germania con il 13,5%.

Ancora una volta è da evidenziare il dato della Cina. Con un incremento di quasi nove punti percentuali, il Paese asiatico è diventato il secondo partner commerciale europeo per prodotti ad alta tecnologia; il 37% delle esportazioni complessive della Cina verso l'Unione Europea è costituito da beni *high tech*, contro il 16% del 1996.

Dunque, la concorrenza cinese - contrariamente a quanto spesso si afferma - è sempre meno circoscritta a merci di fascia bassa ed a scarso contenuto tecnologico, ma si sta estendendo a tutte le produzioni, anche quelle *high tech*. Va però specificato che parte di questo fenomeno può essere riconducibile anche a fenomeni di delocalizzazione di imprese provenienti da Paesi di più antica industrializzazione, che tuttavia stanno generando in Cina un indotto locale che, in prospettiva, potrà anche proporsi autonomamente e direttamente sui mercati mondiali.

### Gruppi *High tech*. Variazione e incidenza delle esportazioni italiane per area di destinazione



Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Istat

### Gruppi *High tech*. I primi 20 Paesi esportatori verso l'UE Anni 1996 e 2006 a confronto

	Variaz. export in quantità 1996-2006	Variaz. export in valore 1996-2006	Quota sulle importazioni dell'UE			Quota sulle esportazioni del Paese verso l'UE		
			2006	1996	Variaz. quota	2006	1996	Variaz. quota
1 Germania	42,91	144,63	13,49	13,00	0,49	20,29	15,94	4,34
2 Cina	712,01	1.307,39	10,42	1,75	8,68	37,07	15,97	21,10
3 Stati Uniti	3,51	70,87	10,25	14,15	-3,89	39,96	38,31	1,65
4 Paesi Bassi	128,73	133,57	8,09	8,16	-0,08	25,38	21,78	3,61
5 Regno Unito	-13,03	51,43	6,30	9,81	-3,51	26,32	26,25	0,07
6 Francia	14,73	79,12	5,98	7,87	-1,89	18,62	17,08	1,54
7 Belgio-Luss.	18,75	331,60	5,62	3,07	2,55	18,52	9,27	9,24

(segue)

(segue) **Gruppi High tech. I primi 20 Paesi esportatori verso l'UE**  
Anni 1996 e 2006 a confronto

	Variaz. export in quantità 1996-2006	Variaz. export in valore 1996-2006	Quota sulle importazioni dell'UE			Quota sulle esportazioni del Paese verso l'UE		
			2006	1996	Variaz. quota	2006	1996	Variaz. quota
8 Irlanda	219,02	265,22	4,46	2,88	1,58	45,50	33,09	12,41
9 Giappone	31,93	10,23	3,29	7,03	-3,74	28,86	33,95	-5,10
10 Svizzera	32,67	126,73	3,04	3,16	-0,12	29,76	20,77	8,99
<b>11 Italia</b>	<b>18,05</b>	<b>76,19</b>	<b>2,96</b>	<b>3,96</b>	<b>-1,00</b>	<b>11,08</b>	<b>9,93</b>	<b>1,15</b>
12 Corea	50,33	214,81	2,29	1,72	0,58	42,38	41,05	1,33
13 Spagna	103,59	179,51	2,14	1,81	0,34	13,80	10,08	3,73
14 Taiwan	-12,43	108,32	1,91	2,16	-0,25	55,09	46,14	8,95
15 Svezia	99,23	83,64	1,79	2,30	-0,51	16,91	16,41	0,50
16 Ungheria	200,04	705,09	1,61	0,47	1,14	31,73	14,99	16,74
17 Danimarca	141,64	161,60	1,49	1,34	0,15	26,61	17,77	8,84
18 Singapore	-22,93	47,98	1,48	2,35	-0,88	48,17	71,83	-23,67
19 Malaysia	20,25	79,59	1,35	1,77	-0,42	58,50	51,21	7,29
20 Rep. Ceca	279,57	825,14	1,34	0,34	1,00	20,19	9,46	10,73

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Nel caso dei prodotti *high tech*, il rapporto fra valore delle esportazioni e le relative quantità appare non particolarmente significativo, data l'ancora maggiore differenziazione dei beni che compongono tale raggruppamento. L'Italia mostra comunque un valore per 100 kg di prodotti più contenuto rispetto ai principali *competitors* e anche la dinamica di crescita, pur sostenuta, è inferiore rispetto a gran parte dei Paesi maggiori esportatori verso l'UE.

**Gruppi High tech. I primi 20 Paesi esportatori verso l'UE**  
(valori unitari)

Anni 1996 e 2006 a confronto

	Valore per 100kg di prodotti				Valore per 100kg di prodotti		
	2006	1996	Var.		2006	1996	Var.
1 Germania	4.624,44	2.701,48	71,2%	<b>11 Italia</b>	<b>2.480,37</b>	<b>1.663,76</b>	<b>49,1%</b>
2 Cina	2.045,51	1.180,19	73,3%	12 Corea	5.269,02	2.516,06	109,4%
3 Stati Uniti	14.372,26	8.705,79	65,1%	13 Spagna	1.872,98	1.364,25	37,3%
4 Paesi Bassi	3.484,93	3.412,72	2,1%	14 Taiwan	5.940,98	2.497,34	137,9%
5 Regno Unito	5.920,98	3.400,40	74,1%	15 Svezia	3.598,13	3.903,64	-7,8%
6 Francia	4.047,77	2.592,78	56,1%	16 Ungheria	3.434,28	1.279,87	168,3%
7 Belgio-Luss.	5.575,89	1.534,13	263,5%	17 Danimarca	3.033,63	2.802,13	8,3%
8 Irlanda	5.929,80	5.179,62	14,5%	18 Singapore	13.617,55	7.092,09	92,0%
9 Giappone	4.676,96	5.597,94	-16,5%	19 Malaysia	6.075,92	4.068,37	49,3%
10 Svizzera	8.050,28	4.710,50	70,9%	20 Rep. Ceca	1.855,33	761,21	143,7%

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat



Tra le produzioni *high tech* che maggiormente incidono sull'export nazionale, il primo posto è occupato dal gruppo "medicamenti per la medicina umana e veterinaria". Nonostante una crescita delle esportazioni del 337%, la quota italiana sul mercato europeo è diminuita di oltre un punto percentuale. Il comparto farmaceutico sta registrando un passaggio di quote tra i Paesi leader nel 1996, Regno Unito, Svizzera e Francia a quelli del 2006, Germania, Belgio ed Irlanda. L'Italia, sesta nel 1996, scende all'ottavo posto.

In leggera contrazione anche la quota relativa alle "attrezzature per le telecomunicazioni", dovuta alla forte crescita dell'export cinese, che ha guadagnato quasi sedici punti percentuali. Stessa dinamica per le "macchine ed apparecchi elettrici".

### Gruppi *High tech*. I primi 10 gruppi esportati verso l'UE per quota sull'export italiano

	Variaz. export italiano verso l'UE 1996-2006	Quota italiana sulle importazioni dell'UE			Quota sulle esportazioni italiane verso l'UE		
		2006	1996	Variaz. quota	2006	1996	Variaz. quota
1 Medicamenti per la medicina umana o veterinaria	337,27	5,93	7,18	-1,25	3,61	1,28	2,33
2 Attrezzature per telecomunicazioni, n.c.a., e parti, pezzi staccati e accessori, n.c.a	134,27	1,90	2,90	-0,99	1,23	0,82	0,42
3 Macchine ed apparecchi elettrici, n.c.a.	36,62	4,49	5,22	-0,73	1,01	1,14	-0,14
4 Lampade, tubi e valvole elettriche a catodo caldo, a catodo freddo o a fotocatodo (per es.: lampade, tubi e valvole a vuoto, a vapore o a gas, tubi raddrizzatori a vapore di mercurio, tubi catodici, tubi e valvole per camere per televisione; diodi, transistor	109,53	2,78	1,95	0,83	0,78	0,58	0,20
5 Macchine e apparecchi elettrici rotativi, e loro parti e pezzi staccati, n.c.a.	81,73	8,18	10,13	-1,94	0,64	0,55	0,09
6 Aeronavi e materiale connesso; veicoli spaziali (incl. i satelliti) e loro veicoli di lancio; loro parti e pezzi staccati	-19,52	2,09	3,79	-1,70	0,59	1,14	-0,55
7 Apparecchi e strumenti di misura, verifica, analisi e controllo, n.c.a.	49,04	3,25	3,77	-0,51	0,58	0,60	-0,02
8 Prodotti medicinali e farmaceutici	138,56	3,15	3,64	-0,50	0,57	0,37	0,20
9 Macchine ed apparecchi per la produzione e trasformazione dell'elettricità e loro parti e pezzi staccati	90,68	5,80	5,37	0,43	0,36	0,29	0,07
10 Macchine automatiche per il trattamento dell'informazione e loro unità; lettori magnetici o ottici, macchine per il caricamento delle informazioni su supporto codificato e macchine per il trattamento di queste informazioni, n.c.a..	-66,46	0,49	2,83	-2,34	0,29	1,35	-1,06

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Nonostante la forte ascesa delle esportazioni cinesi, l'Italia è riuscita a guadagnare quote di mercato per alcune produzioni. Nello specifico crescono i gruppi di "motori e macchine motrici", delle "turbine a vapore" e, nonostante una variazione negativa delle esportazioni, gli "apparecchi ed equipaggiamenti fotografici".

### Gruppi High tech. I 5 gruppi in crescita in termini di quota detenuta dall'Italia sul mercato dell'UE

	Variaz. export italiano verso l'UE 1996-2006	Quota italiana sulle importazioni dell'UE			Quota sulle esportazioni italiane verso l'UE		
		2006	1996	Variaz. quota	2006	1996	Variaz. quota
1 Motori e macchine motrici e loro parti e pezzi staccati, n.c.a.	174,73	6,26	4,75	1,51	0,16	0,09	0,07
2 Turbine a vapore e loro parti e pezzi staccati, n.c.a.	67,56	6,68	5,66	1,02	0,03	0,03	0,00
3 Apparecchi ed equipaggiamenti fotografici, n.c.a.	-0,73	3,69	2,81	0,88	0,06	0,09	-0,03
4 Lampade, tubi e valvole elettriche a catodo caldo, a catodo freddo o a fotocatodo (per es.: lampade, tubi e valvole a vuoto, a vapore o a gas, tubi raddrizzatori a vapore di mercurio, tubi catodici, tubi e valvole per camere per televisione; diodi, transistor)	109,53	2,78	1,95	0,83	0,78	0,58	0,20
5 Macchine ed apparecchi per la produzione e trasformazione dell'elettricità e loro parti e pezzi staccati	90,68	5,80	5,37	0,43	0,36	0,29	0,07

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Tra i prodotti in flessione vi è una netta contrazione degli "apparecchi ricevitori di televisione", sia per la forte concorrenza di produzioni a basso costo provenienti dall'Asia e dall'Est Europa, sia per prodotti qualitativamente superiori realizzati in altri Paesi dell'Europa occidentale. La crescita di oltre otto punti percentuali dei Paesi Bassi indica che dove si è puntato sull'innovazione e sulla qualità i risultati non sono mancati, nonostante la concorrenza asiatica.

### Gruppi High tech. I 5 gruppi in flessione in termini di quota detenuta dall'Italia sul mercato dell'UE

	Variaz. export italiano verso l'UE 1996-2006	Quota italiana sulle importazioni dell'UE			Quota sulle esportazioni italiane verso l'UE		
		2006	1996	Variaz. quota	2006	1996	Variaz. quota
1 Apparecchi ricevitori di televisione (incl. i monitor video e i proiettori video) anche combinati, sotto uno stesso sviluppo, con un apparecchio ricevitore di radiodiffusione o con un apparecchio di registrazione o di riproduzione del suono e delle immagini	-66,88	0,50	6,37	-5,87	0,07	0,33	-0,26
2 Macchine automatiche per il trattamento dell'informazione e loro unità; lettori magnetici o ottici, macchine per il caricamento delle informazioni su supporto codificato e macchine per il trattamento di queste informazioni, n.c.a.	-66,46	0,49	2,83	-2,34	0,29	1,35	-1,06
3 Macchine e apparecchi elettrici rotativi, e loro parti e pezzi staccati, n.c.a.	81,73	8,18	10,13	-1,94	0,64	0,55	0,09
4 Macchine ed apparecchi per ufficio	-55,54	0,98	2,92	-1,93	0,04	0,14	-0,10
5 Aeronavi e materiale connesso; veicoli spaziali (incl. i satelliti) e loro veicoli di lancio; loro parti e pezzi staccati	-19,52	2,09	3,79	-1,70	0,59	1,14	-0,55

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

La distribuzione dei prodotti *high tech* in funzione della variazione della quota di mercato presenta un quadro leggermente più negativo di quanto visto per i beni *medium tech*: poco più della metà dei beni hanno registrato una perdita di quote, il divario tra valore e quantità risulta essere meno ampio. La scarsa propensione dell'Italia verso produzioni ad alta tecnologia – ovviamente con alcune eccezioni – sembra poter essere letta anche attraverso i dati degli scambi commerciali. A ulteriore conferma di ciò, l'Italia non detiene nessuna nicchia di mercato – cioè almeno il 50% della quota – per produzioni ad alta tecnologia. Solo per alcune produzioni farmaceutiche arriva a detenere circa un quarto dell'intero mercato dell'Unione Europea.

### Variatione della quota di mercato dei prodotti *High tech*, per Paese

	Flessione			Stazionarietà	Crescita		
	Forte	Media	Debole		Debole	Media	Forte
<b>Italia</b>	<b>16,7%</b>	<b>20,2%</b>	<b>16,3%</b>	<b>6,2%</b>	<b>10,9%</b>	<b>6,2%</b>	<b>23,3%</b>
Germania	5,0%	16,4%	30,2%	6,9%	14,9%	10,7%	16,0%
Francia	16,0%	26,0%	16,4%	6,1%	7,3%	7,6%	20,6%
Spagna	13,4%	11,9%	11,5%	5,9%	9,1%	11,1%	37,2%
Cina	2,5%	4,2%	1,3%	1,7%	4,6%	4,6%	81,2%

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat

Le informazioni fin qui esposte presentano numerose chiavi di lettura possibili, ma confermano comunque che l'analisi dei mutamenti nella struttura del commercio internazionale si sta mostrando un potente strumento per identificare le reazioni di aree e Paesi ai processi sempre più intensi di globalizzazione e, dunque, per valutare il loro livello di competitività. Il posizionamento sui mercati esteri - misurato a livello di singolo prodotto ancor più che a livello settoriale - può in altri termini essere usato come chiave di lettura dell'evoluzione dei modelli di specializzazione del sistema produttivo italiano e dei processi di ristrutturazione industriale di cui è dato conto in una Sezione precedente del presente Rapporto.

A tal riguardo, sono soprattutto due gli elementi che pare opportuno evidenziare.

Il primo riguarda la conferma ulteriore del graduale innalzamento qualitativo delle nostre merci vendute all'estero. Si tratta, d'altronde, di un passaggio ineludibile per essere competitivi sui mercati internazionali. Ed è un processo che non riguarda solamente i beni a maggior contenuto tecnologico ma è trasversale a tutti i settori e a tutte le categorie di merci. Come dimostrano i dati, vi sono eccellenze in produzioni con un contenuto tecnologico medio, così come in quelle *low tech* (dove, più che le tecnologie, sono il design e i contenuti "immateriali" dei beni e dei servizi i fattori che determinano l'affermazione sui mercati mondiali).

Il secondo aspetto riguarda proprio le eccellenze. In alcuni casi, la leadership commerciale sembra ascrivibile alla abilità di poche imprese di intercettare prima delle altre

le dinamiche del settore. In altri casi – che rappresentano tuttavia ancora la grande maggioranza - gli ottimi risultati conseguiti derivano invece da un'evoluzione dell'intera filiera di appartenenza. Un'evoluzione che quasi sempre nasce dalla capacità di alcune imprese *driver* (generalmente di media dimensione) di trainare l'intera filiera (composta prevalentemente da imprese artigiane e di piccola dimensione), proponendosi come *trait d'union* tra dimensione locale – il distretto – e la dimensione globale.

Il consolidamento di quote di mercato in alcuni settori fortemente esposti alla concorrenza dei Paesi emergenti deriva proprio da un patrimonio di conoscenze sviluppato all'interno del territorio: un capitale sociale fatto di conoscenza tacita e non codificata, quindi non esportabile e difficilmente imitabile.

Il potenziale competitivo dell'industria italiana potrà tuttavia esprimersi appieno solo se si riuscirà a dare maggior slancio alla crescita della produttività dei fattori, che, nonostante alcuni chiari segnali di inversione di tendenza nel 2006 e ancor più robusti nel 2007, mostra una dinamica più contenuta rispetto ai nostri partner dell'UE. Un fenomeno riconducibile, come è stato da più parti evidenziato, alle diseconomie esterne che ancora penalizzano le nostre imprese (dalla dotazione infrastrutturale al credito, dall'efficienza della Pubblica Amministrazione all'offerta di servizi, in primo luogo quelli energetici) e alla ancora limitata capacità di adottare innovazioni ad ampio spettro – e, dunque, non solo di tipo tecnologico - pure nei settori *low* e *medium tech*. L'analisi di seguito riportata mira appunto ad approfondire il ruolo di alcuni dei fattori ostativi alla crescita della competitività per il Sistema Paese, individuando tuttavia esiti diversi sulla base delle peculiarità dei profili aziendali che compongono il nostro apparato produttivo.

### ■ 3. Produttività e Strategia di Lisbona: i passi avanti dell'Unione Europea e le tendenze per l'Italia

I tassi di crescita della produttività rilevati nei Paesi dell'Unione Europea nella prima metà di questo decennio hanno messo fortemente in discussione la possibilità di conseguire gli obiettivi economici, sociali ed ambientali stabiliti dalla strategia di Lisbona nei pochi anni che ormai ci separano dal 2010. Questo ha portato a chiedersi, a vari livelli, se i provvedimenti presi nel quadro di tale strategia fossero sufficienti e attuati con la necessaria rapidità: e la risposta è stata in molti casi ricercata in un'ottica di breve periodo, non tenendo invece conto che, data la loro stessa natura, l'effetto degli interventi programmati si sarebbe dovuto dispiegare in un lasso di tempo ben maggiore.

Il miglioramento delle più generali condizioni di contesto macroeconomico – evidente a partire dal 2006 – ha consentito di apprezzare meglio la validità di alcune delle riforme strutturali avviate nel quadro della Strategia di Lisbona, in primo luogo quelle legate all'efficienza del mercato del lavoro. La capacità di ottenere produzioni più competitive (in primo luogo sotto il profilo quantitativo) senza alterare la combinazione dei fattori produttivi del capitale e del lavoro ha consentito, come si vedrà in maniera

approfondita in seguito, un aumento della produttività nell'insieme dei Paesi europei, grazie in primo luogo alle migliori caratteristiche qualitative del capitale fisico, alle maggiori competenze della forza lavoro, ai progressi tecnologici e, non da ultimo, ai nuovi modi d'organizzare questi fattori produttivi.

Gli incrementi di produttività hanno "storicamente" costituito la principale fonte di crescita economica nei Paesi industrializzati: essi hanno reso possibile espandere la produzione senza aumentare contemporaneamente l'impiego di fattori produttivi (consentendo anzi riduzioni dell'orario lavorativo) e ottenere, al contempo, un aumento sostenuto dei redditi reali. In generale, a una crescita vigorosa e sostenuta della produttività si è accompagnato un aumento del tenore di vita, come verificatosi nella "epoca d'oro" europea della crescita e della convergenza, che va dal periodo successivo alla seconda guerra mondiale fino almeno al primo shock petrolifero.

La crescita della produttività fa capo ad una serie di fattori. Un fattore d'importanza cruciale nel determinare i risultati insoddisfacenti ottenuti dall'Europa in questo campo negli ultimi anni è costituito dall'insufficiente attività innovativa, che si traduce in un più contenuto livello degli investimenti in tecnologie per l'informazione e la comunicazione (ICT). Queste carenze hanno in passato avuto pesanti ripercussioni sul confronto tra Stati Uniti ed UE in termini di risultati ottenuti: basti pensare alla crescita della produttività statunitense anche nella fase recessiva che ha caratterizzato i primi anni di questo decennio, da leggere come il risultato dei profitti provenienti da investimenti nei cespiti tecnologici ed innovativi nazionali.

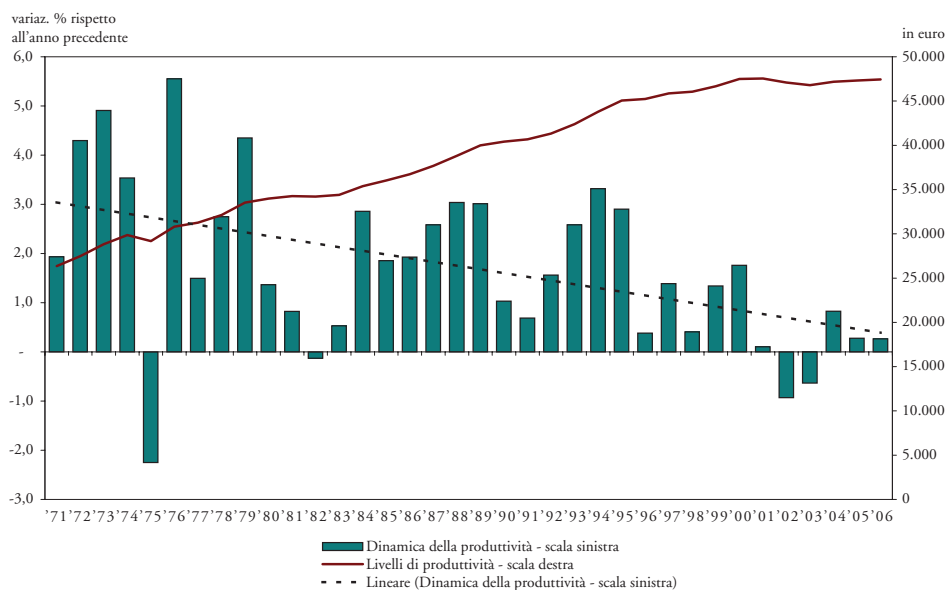
Per valutare il contributo dei diversi fattori alla crescita della produttività italiana e, dunque, comprendere meglio come essi siano profondamente legati alle trasformazioni del nostro sistema produttivo, occorre innanzitutto aver presente l'evoluzione seguita in confronto agli altri Paesi dell'UE e da questi ultimi, nel loro insieme, rispetto agli Stati Uniti. Emerge un andamento che, nel tempo, sembra caratterizzare in maniera talvolta diametralmente opposta le due grandi economie al di qua e al di là dell'Atlantico, a partire dal contributo del fattore occupazionale alla crescita del valore aggiunto.

Negli anni Settanta e Ottanta, l'economia statunitense è stata caratterizzata da una più elevata crescita dell'occupazione e, di conseguenza, da una minore produttività; al contempo, l'Europa cresceva grazie a una maggiore produttività, legata essenzialmente a un più contenuto tasso di incremento della base occupazionale conseguente alle rigidità che caratterizzavano i mercati del lavoro nazionali. Nel decennio successivo, l'UE ha avviato un processo di riduzione delle rigidità, con particolare riferimento proprio al mercato del lavoro. Si è assistito, di conseguenza, a una più contenuta dinamica del tasso di sviluppo economico, accompagnata tuttavia da una maggiore densità occupazionale e da una limitata crescita della produttività. Una tendenza in buona parte diversa da quella che contemporaneamente è stato possibile rilevare per l'economia statunitense: se fra il 1980 e la metà degli anni Novanta gli USA hanno creato 26 milioni di nuovi posti di lavoro, 11 in più dei Paesi della zona dell'euro, tra il 1995 e il 2006 le due aree geo-politiche hanno creato lo stesso numero di posti di lavoro: 18 milioni ciascuno.

Nello specifico, nella seconda metà degli anni Novanta gli USA hanno visto un'accelerazione sia della produttività del lavoro (passata da un valore medio dell'1,2% nel periodo 1990-1995 ad uno dell'1,9% per il periodo 1995-2001), sia dell'occupazione (passata dallo 0,9% all'1,3%). Nell'UE la crescita della produttività della manodopera ha invece accusato una flessione (passando da un valore medio del 1,9% nella prima metà del decennio ad uno dell'1,2% per il periodo 1995-2001), in presenza, al contempo, di un considerevole incremento dell'occupazione (passata da un valore medio in calo del -0,6% nella prima metà del decennio all'1,2% per il periodo 1995-2001).

L'Italia ha seguito un andamento nel complesso analogo a quello dei partner comunitari, anche se con intensità e velocità sensibilmente diversa: fino alla metà degli anni Novanta, la crescita del sistema economico italiano è stata alimentata essenzialmente da incrementi della produttività del lavoro, ai quali non ha fatto da contraltare un altrettanto significativo incremento dei posti di lavoro. L'accordo sulla politica dei redditi del 1993 e le riforme introdotte sul versante legislativo e delle politiche per il lavoro nel 1996-1997 hanno poi segnato un'inversione del processo, evidenziabile nel progressivo orientamento delle imprese ad ampliare la base occupazionale e, al con-

### Dinamica e livelli della produttività del lavoro in Italia<sup>1</sup> Anni 1971-2006



1 La produttività è misurata rapportando il valore aggiunto ai prezzi al produttore (espresso in valori concatenati, con anno di riferimento 2000) al totale delle unità di lavoro (ULA).

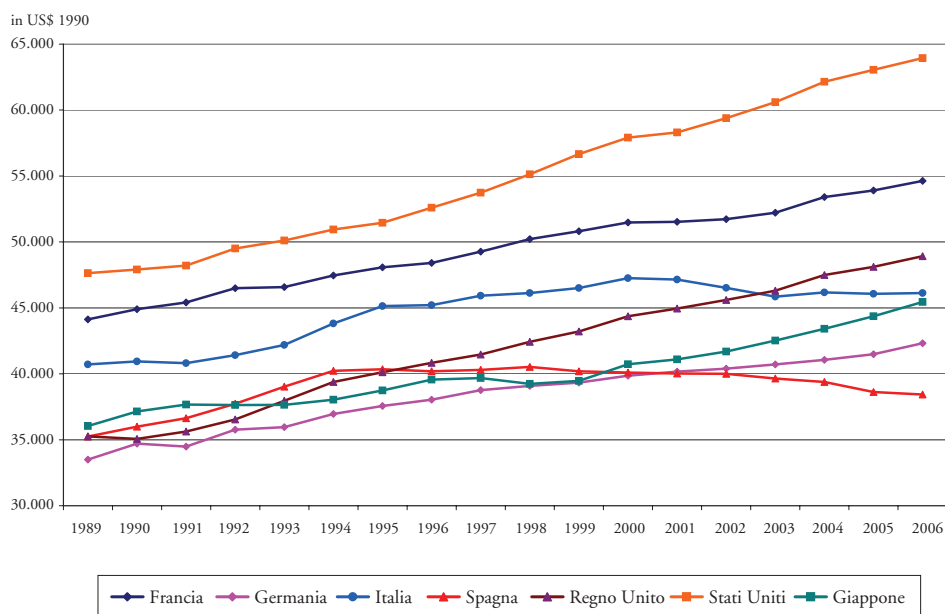
Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Istat

tempo, nel rallentamento nella crescita della produttività del lavoro (ben più marcato rispetto agli altri Paesi dell'UE).

Successivamente si è verificata una fase di brusco assestamento - anche in concomitanza dell'entrata in vigore della moneta unica europea - e con andamenti molto contrastanti tra impresa e impresa. Con riferimento all'intero periodo 2000-2005, la dinamica della produttività del lavoro ha mostrato un trend decrescente, toccando valori negativi tra il 2002 e il 2003. Una modesta ripresa è stata registrata nel 2004 e, in maniera meno sostenuta, nell'anno successivo.

Tali andamenti hanno portato il livello della produttività del nostro Paese (misurata in termini di PIL per occupato a prezzi costanti e a parità di potere d'acquisto) su valori più contenuti rispetto al passato: nel 2006 ha raggiunto i 46.125 US\$, contro i 47.258 US\$ del 2000. Non va dimenticato, però, che pur trattandosi di livelli inferiori rispetto a quelli registrati dalle economie statunitensi, francesi o inglesi (rispettivamente, 63.492, 54.634 e 48.920 US\$ nel 2006), essi rimangono pur sempre maggiori di quelli rilevati per la Germania (42.321 US\$), il Giappone (45.454 US\$) o la Spagna (38.435US\$). In

### Confronto internazionale dei livelli della produttività per occupato<sup>1</sup> Anni 1989-2006



<sup>1</sup> La produttività del lavoro è misurata rapportando il PIL al totale degli occupati ed è espressa a prezzi costanti (US\$ al 1990) e a parità di potere d'acquisto.

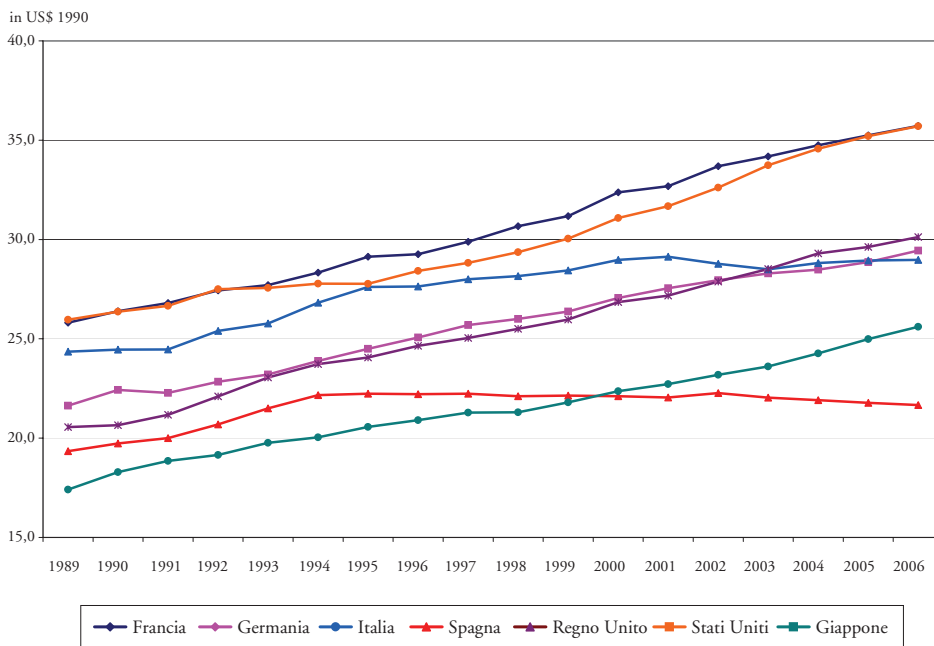
Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Groningen Growth and Development Centre

quest'ultimo Paese, la crescita del PIL nel decennio 1995-2005 ha seguito una strada diversa dai Paesi anglosassoni, essendo trainata da un forte incremento della partecipazione al lavoro, tale da compensare abbondantemente la caduta della produttività.

Calcolata in termini di ore lavorate, la produttività del lavoro presenta alcuni andamenti diversi, con la Francia che si attesta su livelli del tutto simili a quelli statunitensi e con la Germania che supera invece l'Italia. Sia pur con dinamiche sensibilmente diverse tra loro, Regno Unito, Giappone e Spagna fanno rilevare un andamento analogo alla produttività da lavoro calcolata in base al numero degli occupati.

Una parte delle difficoltà competitive del nostro Paese nella prima metà di questo decennio sono perciò ascrivibili alla sostanziale stagnazione della produttività, mentre sul fronte dei salari si è riusciti a mantenere un profilo abbastanza equilibrato. In questo ambito, infatti, il gap rispetto agli altri Paesi europei è stato significativamente inferiore, posto che gli incrementi in media annua tra il 1999 e il 2005 sono stati pari al +2,6% nella zona dell'euro e al 3% in Italia. Nell'industria manifatturiera, la quota del

### Confronto internazionale dei livelli della produttività per ora lavorata<sup>1</sup> Anni 1989-2006



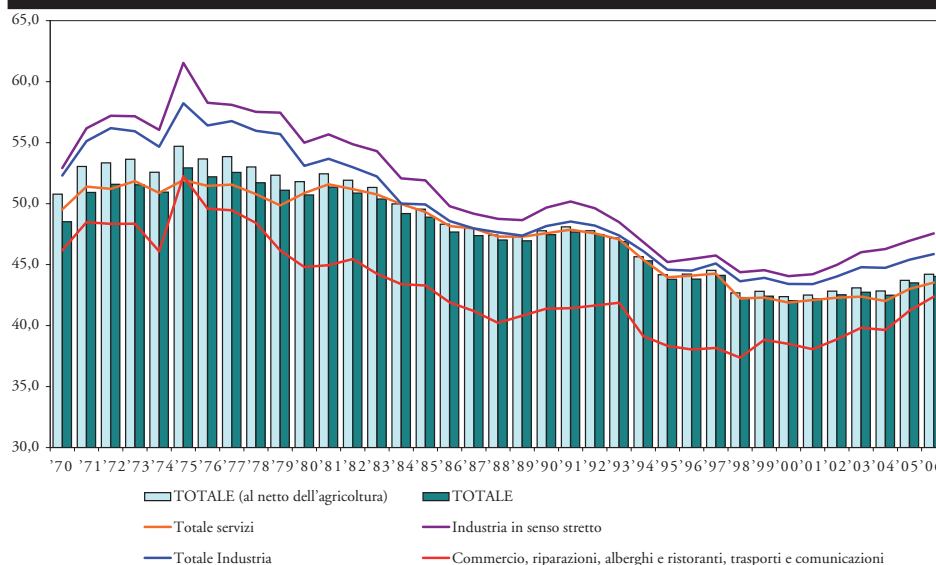
1 La produttività è misurata rapportando il PIL al totale delle ore lavorate ed è espressa a prezzi costanti (US\$ al 1990) e a parità di potere d'acquisto.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Groningen Growth and Development Centre



valore aggiunto ridistribuita al fattore lavoro (quantificata attraverso i redditi da lavoro dipendente) ha toccato lo scorso anno il 47,6%, riportandosi quindi a livelli molto simili a quelli registrati prima dell'accordo del 1993 (nel periodo 1994/2005, l'incidenza media si era attestata infatti intorno al 45%). Questo risultato è stato ottenuto con un aumento del costo del lavoro del +4,1%, peraltro non compensato dal modesto aumento della produttività. Poiché le imprese, per non perdere quote di mercato, hanno scelto di ritoccare solo marginalmente i prezzi unitari dei loro prodotti, occorre sottolineare che la decisione di riconoscere salari più elevati è stata effettuata responsabilmente, accettando una generalizzata riduzione dei margini di profitto.

### Quota di valore aggiunto distribuita al lavoro dipendente<sup>1</sup> Anni 1971-2006 (in %)



1 La quota rappresenta l'incidenza percentuale del reddito da lavoro dipendente sul valore aggiunto ai prezzi al produttore, entrambi espressi a prezzi correnti.

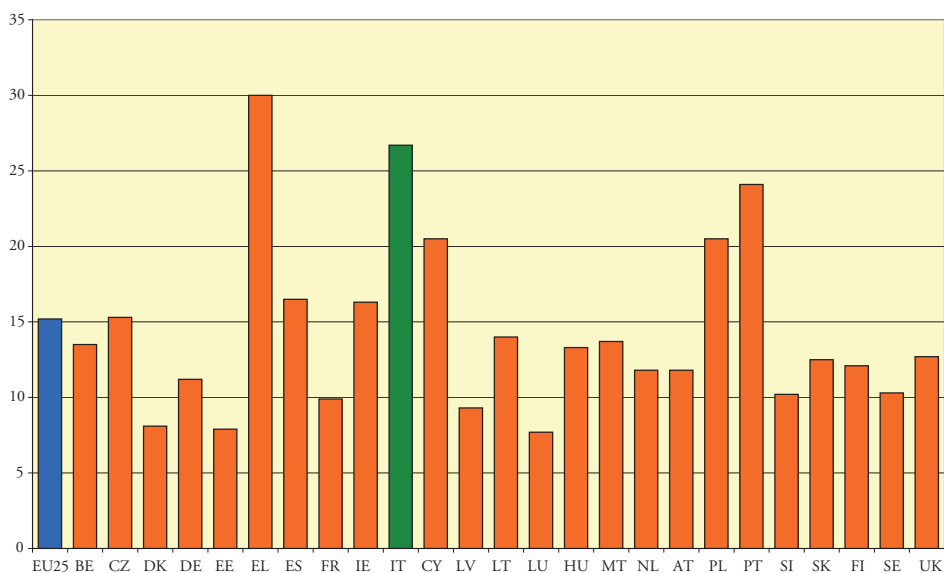
Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Istat

Nei servizi, i redditi da lavoro dipendente incidono nel complesso per una quota più bassa sul totale del valore aggiunto (43,5% nel 2006), con un incremento negli ultimi due anni dovuto essenzialmente a una dinamica di crescita sostenuta per le attività commerciali, alberghiere e di trasporto (42,4% nel 2006).

La minor incidenza del reddito da lavoro dipendente nei servizi è in buona parte ascrivibile a una delle maggiori peculiarità della struttura occupazionale italiana rispetto agli altri partner europei, ossia il ruolo elevato dei lavoratori autonomi: nel nostro Paese,

questi ultimi rappresentavano nel 2005 il 26,7% degli occupati (nel 2006, tale quota dovrebbe attestarsi al 26,4%), a fronte del 15,2% della media dell'UE a 25. All'interno di tale quota di lavoratori indipendenti, i servizi concentrano una quota pari a oltre i due terzi del totale (per l'esattezza, il 67,5% nel 2006), comprendendo al loro interno sia attività imprenditoriali e professionali ad alto reddito, sia attività assimilabili invece a lavori di tipo subordinato e per lo più caratterizzate da più bassi livelli retributivi.

### Incidenza % degli occupati indipendenti sul totale dell'occupazione nei Paesi dell'Ue a 25



Fonte: Eurostat

Per il totale dell'economia italiana, i redditi da lavoro, sia pur con riferimento alla sola quota alle dipendenze, assorbono oggi il 44% del valore aggiunto (misurato sui prezzi ai produttori), quota che sale al 44,2% al netto dell'agricoltura (che subisce nel tempo fluttuazioni vistose, a causa dell'andamento oscillante di raccolti e prezzi).

#### 4. L'evoluzione della competitività nei settori economici e i differenziali rispetto ai Paesi *competitors*

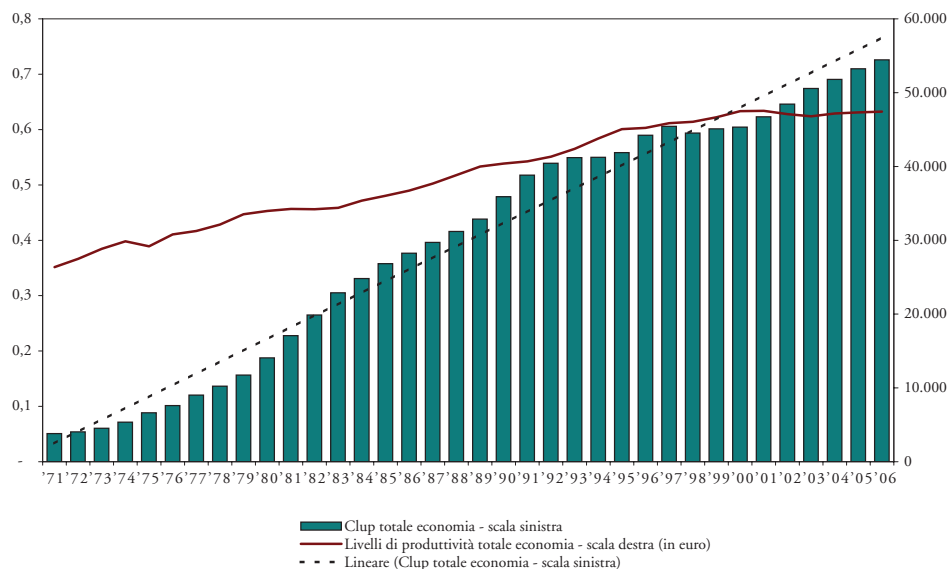
Dagli andamenti fin qui esaminati risulterebbe, quindi, un ulteriore incremento del costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP), che secondo l'Ocse dovrebbe far registrare

un incremento superiore ai due punti e mezzo in percentuale nel 2006, di segno ben diverso rispetto al -1,1% della media della zona euro.

Anche le elaborazioni effettuate sulla base dei dati provvisori dell'Istat per il 2006 segnalano comunque un incremento del CLUP per l'intera economia (in questo caso calcolato sulla produttività reale e non nominale) di certo ancora elevato rispetto ai partner dell'UE ma in sensibile rallentamento (+2,2% rispetto al 2005, quando invece la variazione era stata pari al +2,8% sul periodo corrispondente). Questo in presenza, come visto, di un incremento ancora molto contenuto del prodotto per addetto (+0,3% sulla base dei dati Istat), essenzialmente riconducibile al calo nei servizi (-0,1%, con un incremento del settore del commercio, dei trasporti e delle comunicazioni non in grado di bilanciare la flessione delle altre attività terziarie).

La dinamica di crescita del CLUP è dunque imputabile in prima battuta all'andamento dei servizi, che, come si vedrà meglio in seguito, presentano al proprio interno un andamento dicotomico tra il settore del commercio, dei trasporti e delle

### Costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) e livelli di produttività del lavoro per il totale dell'economia italiana<sup>1</sup> Anni 1971-2006



<sup>1</sup> Il costo del lavoro per unità di prodotto è stato calcolato rapportando il reddito da lavoro per dipendente (riferito al totale delle unità di lavoro dipendenti, a prezzi correnti) alla produttività (espressa in termini di valore aggiunto ai prezzi al produttore in valori concatenati, con anno di riferimento 2000, per unità di lavoro totali).

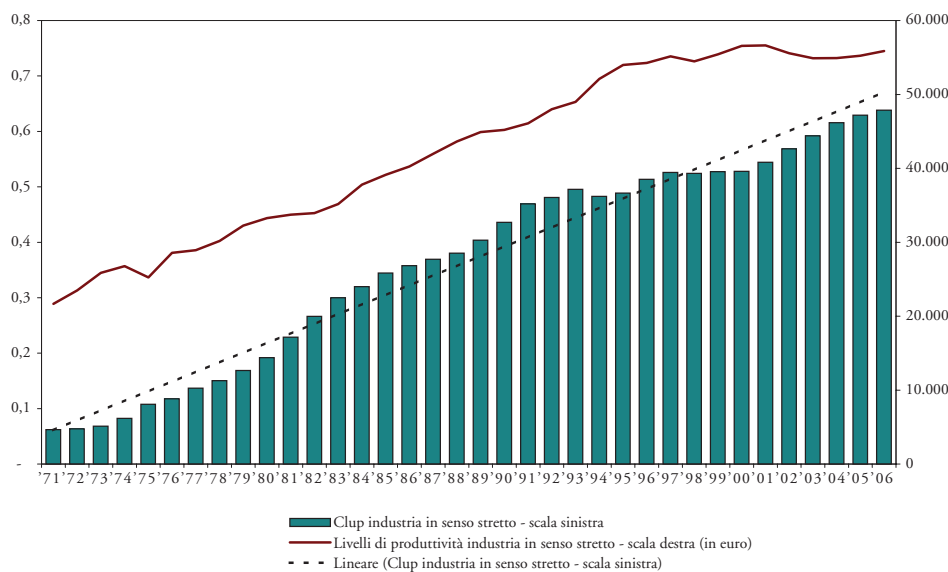
Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Istat

comunicazioni (con un CLUP ancora elevato ma con incrementi contenuti) e quello dei servizi professionali e del terziario avanzato (+3,0% il CLUP nel 2006, per una flessione del -1,1% della produttività settoriale). Anche la Pubblica Amministrazione ha visto crescere il CLUP, con un +2,7% nel 2006 pur a fronte di un incremento della produttività pari al +2,5%.

L'industria in senso stretto ha invece seguito un profilo flettente: dopo un incremento nel primo semestre, pari a quasi il 2% rispetto al periodo corrispondente, la dinamica del CLUP ha bruscamente rallentato, fino a raggiungere un -1,4% nel quarto trimestre del 2006; di conseguenza, la media annua si è attestata intorno all'1,5%, circa un punto percentuale in meno rispetto al 2005.

A tale andamento hanno contribuito sia la moderazione salariale (come dimostra la decelerazione del costo del lavoro unitario), sia la ripresa della produttività (+1,2%

### Costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) e livelli di produttività del lavoro per l'industria in senso stretto<sup>1</sup> Anni 1971-2006



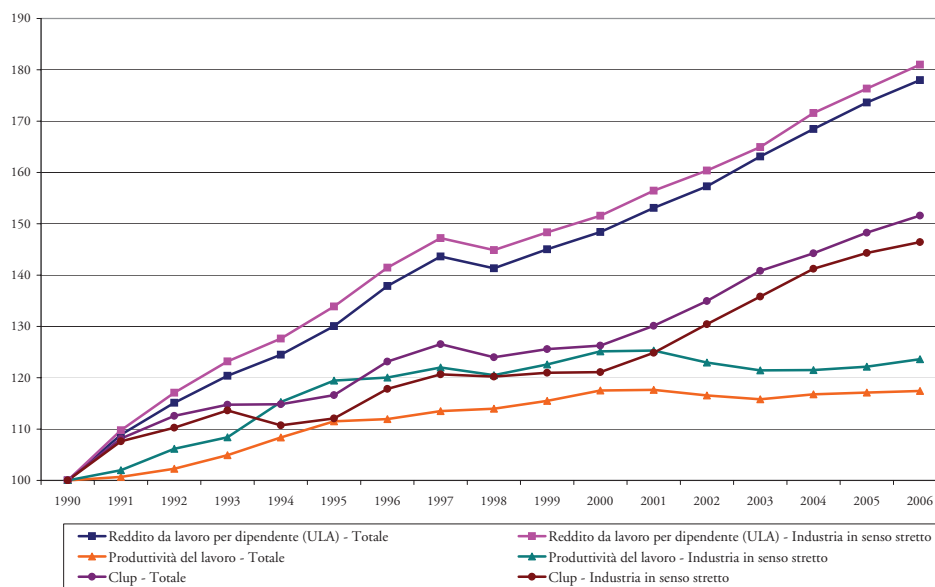
1 Il costo del lavoro per unità di prodotto è stato calcolato rapportando il reddito da lavoro per dipendente (riferito al totale delle unità di lavoro dipendenti, a prezzi correnti) alla produttività (espressa in termini di valore aggiunto ai prezzi al produttore in valori concatenati, con anno di riferimento 2000, per unità di lavoro totali).

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Istat

l'incremento del valore aggiunto per unità di lavoro), pur in presenza di una significativa crescita dell'input di lavoro (+1,3% le unità di lavoro totali e +1,4% le sole unità di lavoro dipendenti).

La recente crescita della produttività del lavoro dell'industria in senso stretto è quindi riuscita a comprimere la dinamica di crescita del CLUP settoriale, che dal 1993 in poi si è mantenuta su livelli sensibilmente più contenuti rispetto a quanto rilevato per il terziario e, dunque, per il totale dell'economia italiana.

**Reddito da lavoro, produttività e CLUP per l'industria in senso stretto e per il totale dell'economia italiana**  
*Variazioni % annue 1990-2006 (n.i. 1991=100)*



Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Istat

Il differenziale di competitività rispetto alla media dei quattro principali Paesi dell'area dell'euro (Germania, Francia e Spagna, oltre alla stessa Italia) espresso in termini di CLUP, è imputabile non tanto a una più sostenuta dinamica dei redditi da lavoro per dipendente, quanto piuttosto a una crescita della produttività decisamente più contenuta. Tale circostanza è ancor più evidente nel caso dell'industria in senso stretto, dove il segno opposto rilevabile nella variazione del CLUP tra il 2005 e il 2006 non fa certo riferimento a un andamento sfavorevole del reddito da lavoro dipendente (dove la differenza è pressoché ininfluente) ma a una dinamica della produttività del lavoro che,

sia pur in deciso aumento (+0,3% fra il 2004 e il 2005 e +1,2% fra il 2005 e il 2006), non riesce a tenere il passo dei Paesi *competitors*.

**Costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP), redditi da lavoro e produttività in Italia e nei 4 principali Paesi della zona euro<sup>1</sup>**  
*Variazioni % sul periodo corrispondente - Anni 2002-2006*

	Redditi da lavoro per dipendente <sup>2</sup>		Produttività		Costo del lavoro per unità di prodotto	
	media Euro 4	Italia	media Euro 4	Italia	media Euro 4	Italia
<i>Industria in senso stretto</i>						
2002	1,7	2,5	0,3	-1,4	1,4	4,0
2003	2,1	2,8	1,4	-2,2	0,7	5,2
2004	2,5	4,0	2,9	0,2	-0,4	3,9
2005	1,3	2,8	2,8	0,3	-1,5	2,4
2006	2,5	2,7	4,1	1,2	-1,6	1,4
<i>Servizi<sup>3</sup></i>						
2002	2,4	2,8	-0,1	-0,9	2,5	3,7
2003	2,0	3,8	-0,3	-0,8	2,3	4,6
2004	1,8	3,1	0,2	0,4	1,6	2,7
2005	1,5	3,5	0,2	0,5	1,4	3,0
2006	1,9	2,5	0,2	-0,3	1,7	2,9
<i>Totale economia</i>						
2002	2,2	2,7	0,1	-0,7	2,1	3,5
2003	2,1	3,7	-	-0,9	2,1	4,6
2004	1,9	3,3	1,0	0,6	0,9	2,7
2005	1,4	3,1	0,4	0,4	1,0	2,7
2006	2,0	2,5	0,9	0,1	1,0	2,5

1 Media di Italia, Germania, Francia e Spagna.

2 Unità standard di lavoro.

3 Al lordo della locazione dei fabbricati, per esigenze di confronto tra i diversi Paesi.

Fonte: elaborazioni Banca d'Italia su dati Istat ed Eurostat

Nonostante i limiti legati all'utilizzo del CLUP nei confronti internazionali (i cui esiti possono essere talvolta scarsamente significativi, perché influenzati dai cambi e dalla diversa struttura delle quantità e dei prezzi relativi tra Paesi) resta comunque evidente il problema di un più lento recupero di competitività del nostro Sistema Paese, anche al di là di *performance* positive messe a segno, come visto, da determinate produzioni di nicchia e di fascia alta. Tale tendenza appare inoltre evidente non tanto – e non solo

- rispetto ai Paesi asiatici quanto piuttosto, ed è questo a dover far più riflettere, nei confronti dei nostri *competitors* più vicini.

A tal riguardo, è esemplificativa una comparazione con il caso della Germania, che, pur offrendo solo una valutazione parziale della nostra competitività internazionale, può essere utile per individuare alcune criticità nel nostro posizionamento sui mercati internazionali, data l'entità dei flussi di scambio tra i due Paesi. Il CLUP tedesco è diminuito nell'ultimo triennio a un tasso medio superiore al -1% (-1,2% nel solo 2006), contro una crescita rallentata, ma ancora elevata, per l'Italia (poco più del +2,5% in media annua tra il 2004 e il 2006). Ancor più netto è il divario per la sola industria in senso stretto: è pur vero che, come visto, il tasso di incremento rilevato per il 2006 è stato di ben un punto percentuale inferiore al 2005 e di due punti e mezzo più basso del 2004, ma allo stesso tempo la Germania ha invece messo a segno una variazione di segno addirittura negativo: -2,8% nel 2004, 4,0% nel 2005 e -3,7% nel 2006. La maggior parte della spiegazione della perdita di competitività rispetto alla Germania sta non tanto nel differente mix produttivo (a parità di settori, il nostro Paese presenta comunque un CLUP più elevato) quanto proprio nella maggior crescita della produttività: +1,9% nel 2006 per il totale dell'economia (contro il +0,1% italiano) e +6,1% per il solo comparto industriale (contro il 1,2% italiano). In questo, svolgono molto probabilmente la loro parte fattori legati alle più grandi dimensioni d'impresa, alla maggiore capacità innovativa e alla più efficiente organizzazione del lavoro.

L'incremento della capacità competitiva delle imprese italiane appare dunque essenzialmente legato alla crescita sostenibile della produttività della manodopera e del complesso degli altri fattori produttivi, grazie alla quale risulteranno superiori ai loro *competitors* internazionali in termini di costo unitario della produzione e delle altre caratteristiche non connesse ai costi. Tale incremento della produttività offrirà, d'altro canto, alle imprese la possibilità di finanziare programmi di investimento e, al contempo, di sostenere aumenti delle retribuzioni in termini reali.

Occorre tuttavia evidenziare alcuni andamenti sensibilmente differenti a livello settoriale, che possono aiutare a comprendere meglio il posizionamento competitivo delle nostre produzioni sui mercati nazionali e internazionali e, nello specifico, alcuni elementi distintivi dell'Italia rispetto agli altri Paesi europei di cui si è fatto sopra cenno.

La dinamica complessiva del CLUP appare, come visto, legata a un incremento più sostenuto nelle attività terziarie (+2,6% nel 2006, a fronte dell'1,5% dell'industria in senso stretto), in primo luogo i servizi alle imprese (nel loro complesso, +3%) e i servizi sanitari (+6,1%). Anche in questo caso, tale fenomeno è riconducibile in prima battuta a una generalizzata flessione della produttività del lavoro (-0,1%), ad eccezione del settore commerciale; qui, è bene ricordarlo, il livello di produttività - circa 40.500 euro per addetto - è tuttavia più basso della media dei servizi (17 punti percentuali in meno).

L'industria in senso stretto ha invece raggiunto il livello più alto di produttività del lavoro nel sistema economico (poco meno di 56.000 euro per addetto a prezzi costanti

2000), ben al di sopra della media nazionale (circa 47.500). Livelli di produttività più elevati caratterizzano naturalmente i settori ad alta tecnologia e ad elevata intensità di conoscenza: la meccanica e l'elettronica vedono la produttività media per addetto (misurata in termini di unità di lavoro) su livelli di poco superiori ai 48.000 euro (a prezzi costanti 2000), a fronte di una media di circa 30.000 euro nel caso del "Sistema Moda" e della filiera del legno-arredamento.

Nel tessile-abbigliamento-calzature, i fenomeni di ristrutturazione aziendale e di riposizionamento sulle produzioni di più alta qualità hanno comportato una significativa ripresa della produttività, che nel 2006 ha di nuovo fatto registrare una variazione di segno positivo (+0,5%), grazie soprattutto allo slancio delle industrie tessili (+1,7% la produttività del lavoro tra il 2005 e il 2006). Ne risulterebbe dunque un sensibile incremento della capacità competitiva di queste produzioni chiave del *Made in Italy*, come dimostra una crescita del CLUP ben più contenuta di quella media del periodo 2001-2005 e in linea con quella riferita al totale dell'economia. Tra gli altri settori a più elevata intensità di lavoro, l'alimentare si distingue non solo per livelli di produttività (61.000 euro per addetto) superiori alla media industriale ma anche per una dinamica decisamente sostenuta di questa grandezza nell'ultimo anno (+3,8% per il 2006, a fronte del -2,4% medio del quinquennio precedente), tale da far registrare una flessione del CLUP (-0,9%).

Particolarmente evidenti sono le conseguenze della riorganizzazione produttiva che ha contraddistinto il settore chimico-farmaceutico negli ultimi anni: con un incremento del 7,2% della produttività (un tasso quasi pari a quello rilevato negli anni Ottanta), il CLUP ha visto una diminuzione del -4,1%. Un andamento secondo solo a quello del settore petrolifero e, soprattutto, a quello dell'industria dei mezzi di trasporto. La ripresa di questo settore, che ha coinvolto anche buona parte dell'indotto, è quantificabile in un incremento del 13% nella produttività del lavoro nell'ultimo anno e in una concomitante diminuzione del -9,8% del CLUP. È innegabile il ruolo che ha avuto nel determinare tali *performance* la ripresa dell'industria automobilistica, dove le dimensioni più elevate - e, quindi, la possibilità di conseguire economie di scala - hanno permesso di generare un maggior livello di valore aggiunto per addetto.

Vale infine segnalare il sensibile recupero di competitività delle produzioni meccaniche e, ancor di più, di quelle elettroniche: grazie a incrementi della produttività ben diversi dalla media degli anni precedenti, nel primo caso il CLUP si mantiene pressoché stabile nel 2006 (+0,3%) e nel secondo mette invece a segno un decremento (-1,8%), circostanza che non si verificava dall'inizio degli anni Ottanta.



**Produttività del lavoro e costo del lavoro per unità di prodotto  
(CLUP)<sup>1</sup> in Italia, per settore di attività economica**  
*Variazioni % medie annue per ciascun intervallo di tempo considerato*  
*Anni 1981-2006*

	Produttività del lavoro				Clup			
	'81-'90	'91-'00	'01-'05	2006	'81-'90	'91-'00	'01-'05	2006
<b>Agricoltura, silvicoltura e pesca</b>	<b>5,0</b>	<b>5,1</b>	<b>3,4</b>	<b>- 3,8</b>	<b>4,4</b>	<b>- 1,8</b>	<b>- 0,5</b>	<b>5,0</b>
Agricoltura, caccia e silvicoltura	5,1	5,1	3,8	- 3,9	4,3	- 1,8	- 0,9	5,3
Pesca, piscicoltura e servizi connessi	3,5	5,0	- 4,4	- 1,5	7,1	- 1,2	7,8	1,6
<b>Industria in senso stretto</b>	<b>3,3</b>	<b>2,3</b>	<b>- 0,6</b>	<b>1,2</b>	<b>7,4</b>	<b>1,3</b>	<b>3,7</b>	<b>1,5</b>
Estrazione di minerali energetici	- 1,6	8,9	- 8,1	- 14,6	19,4	- 2,6	11,6	18,9
Estrazione di minerali non energetici	5,5	5,2	- 0,9	4,9	5,4	- 1,3	3,6	- 1,8
Industrie alimentari delle bevande e del tabacco	2,7	2,3	- 2,4	3,8	9,3	1,2	5,0	- 0,9
Industrie tessili e dell'abbigliamento	2,3	3,6	- 3,6	0,5	7,8	0,8	7,0	2,3
Industrie conciarie, prodotti in cuoio, pelle e similari	3,2	2,2	- 1,2	0,4	7,7	2,2	5,1	2,2
Industria del legno e dei prodotti in legno	5,0	3,2	- 1,8	- 6,0	6,3	0,7	5,8	9,0
Fabbricazione della carta e dei prodotti di carta; stampa ed editoria	3,7	2,4	- 1,0	- 0,9	7,9	0,9	4,1	2,9
Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari	- 0,8	- 1,3	- 2,7	8,7	11,4	4,6	5,0	- 5,4
Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	7,7	3,2	1,3	7,2	3,5	0,9	1,9	- 4,1
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	0,8	1,3	1,5	- 1,6	6,6	1,9	1,9	4,8
Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3,1	3,5	1,1	- 0,5	7,2	0,2	2,0	3,4
Metallurgia e fabbricazione di prodotti in metallo	4,0	2,5	- 0,2	- 4,8	6,6	0,9	2,9	7,4
Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici	2,4	1,1	- 0,9	2,5	8,2	2,4	3,6	0,3
Fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	5,7	2,1	- 1,2	4,0	5,2	1,4	3,9	- 1,8
Fabbricazione di mezzi di trasporto	4,9	1,5	- 2,6	13,0	6,1	1,9	5,3	- 9,8
Altre industrie manifatturiere	0,2	2,5	0,6	1,6	8,3	1,4	2,5	1,5
Produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua	1,3	3,6	4,7	- 3,2	9,1	- 1,5	- 2,1	5,3
<b>Costruzioni</b>	<b>1,5</b>	<b>- 0,7</b>	<b>- 0,8</b>	<b>1,1</b>	<b>9,5</b>	<b>3,5</b>	<b>4,0</b>	<b>1,1</b>
<b>Servizi</b>	<b>0,5</b>	<b>1,4</b>	<b>- 0,1</b>	<b>- 0,1</b>	<b>9,6</b>	<b>2,0</b>	<b>3,4</b>	<b>2,6</b>
<b>Commercio, riparazioni, alberghi e ristoranti, trasporti e comunicazioni</b>	<b>1,1</b>	<b>2,7</b>	<b>- 0,1</b>	<b>1,1</b>	<b>8,5</b>	<b>0,7</b>	<b>2,7</b>	<b>1,4</b>
Commercio all'ingrosso, al dettaglio e riparazioni	1,3	2,5	0,1	0,8	9,0	1,4	3,1	1,6
Alberghi e ristoranti	- 2,3	1,7	- 3,5	2,4	10,3	3,5	6,1	0,6
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	2,6	3,8	1,6	0,7	7,0	- 1,3	0,7	1,6
<b>Intermediazione monetaria e finanziaria; attività immobiliari ed imprenditoriali</b>	<b>- 2,7</b>	<b>- 0,7</b>	<b>- 1,7</b>	<b>- 1,1</b>	<b>11,1</b>	<b>3,8</b>	<b>4,1</b>	<b>3,0</b>
Intermediazione monetaria e finanziaria	0,3	2,3	- 0,2	- 0,0	9,4	1,0	2,7	1,6
Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca e servizi alle imprese	- 4,3	- 1,6	- 2,1	- 1,4	13,3	5,8	5,1	3,9
<b>Altre attività di servizi</b>	<b>0,1</b>	<b>0,8</b>	<b>0,8</b>	<b>- 0,5</b>	<b>10,7</b>	<b>2,5</b>	<b>3,3</b>	<b>3,3</b>
Servizi generali della pubblica amministrazione e assicurazione sociale obbligatoria	0,5	1,1	3,1	2,5	11,1	1,8	3,9	2,7
Istruzione	1,1	0,7	1,1	- 1,0	10,0	3,6	1,6	1,3
Sanità e assistenza sociale	0,2	0,6	0,4	- 1,2	11,6	2,7	3,1	6,1
Altri servizi pubblici, sociali e personali	- 1,7	1,0	- 1,3	- 3,1	8,5	1,4	4,4	4,1
Attività svolte da famiglie e convivenze	- 2,2	0,2	- 0,1	- 0,1	12,2	4,1	2,9	1,4
<b>Totale</b>	<b>1,9</b>	<b>1,7</b>	<b>- 0,1</b>	<b>0,3</b>	<b>8,6</b>	<b>1,7</b>	<b>3,3</b>	<b>2,2</b>

1 Il costo del lavoro per unità di prodotto è stato calcolato rapportando il reddito da lavoro per dipendente (riferito al totale delle unità di lavoro dipendenti, a prezzi correnti) alla produttività (espressa in termini di valore aggiunto ai prezzi al produttore in valori concatenati, con anno di riferimento 2000, per unità di lavoro totali)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Istat

## 5. Lavoro, capitale e tecnologie: il diverso contributo alla produttività totale dei fattori nei Paesi europei

Nella prima metà del nuovo decennio, l'Italia è stato l'unico Paese europeo – ad eccezione della Spagna – a far registrare una variazione negativa della produttività totale dei fattori, un indicatore in grado di quantificare il tasso di innovazione (non solo tecnologica ma, come è particolarmente evidente nel caso italiano, anche organizzativa) del tessuto produttivo. La fase di ripresa che ha abbracciato l'economia europea nel 2006 ha comportato una crescita generalizzata della produttività totale dei fattori, che dovrebbe poi rallentare nel biennio successivo in tutti i Paesi, ad eccezione di Regno Unito, Irlanda e Italia.

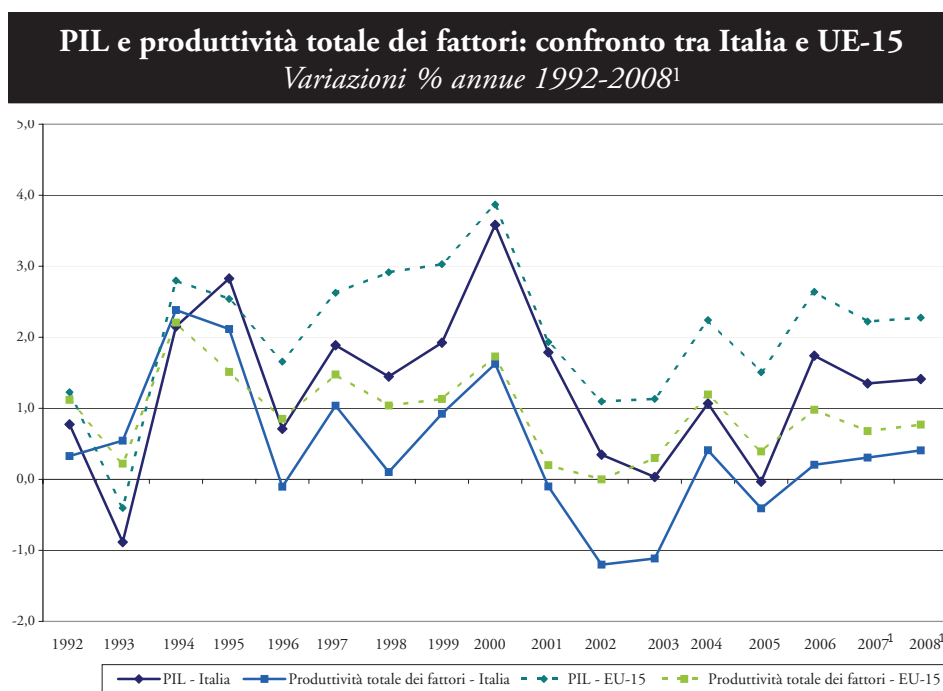
### Produttività totale dei fattori nei principali Paesi dell'UE, in Giappone e negli Stati Uniti *Variazioni % medie annue per ciascun intervallo di tempo considerato Anni 1981-2008*

	Produttività totale				
	1981-1990	1991-2000	2001-2005	2006	2007-2008 <sup>1</sup>
UE-15	1,4	1,3	0,5	1,0	0,7
Zona euro	1,3	1,1	0,2	0,9	0,6
Germania	1,1	1,4	0,7	1,7	0,8
Spagna	1,2	0,4	- 0,2	0,0	- 0,2
Francia	1,4	1,0	0,4	0,8	0,7
Irlanda	2,3	3,9	1,2	0,3	1,1
Italia	1,1	1,0	- 0,6	0,2	0,4
Finlandia	1,8	2,9	1,4	3,2	1,8
Regno Unito	1,7	1,8	1,0	1,1	1,1
Stati Uniti	1,1	1,4	1,6	1,1	1,0
Giappone	1,9	0,2	1,7	2,1	1,6
1 Previsioni					

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat (banca dati AMECO).

Tali dati potrebbero portare a dedurre che il nostro sistema economico sia prossimo a una inversione di tendenza: anche se siamo ancora distanti dalle *performance* che hanno caratterizzato i Paesi membri nostri diretti concorrenti (Germania e Francia in testa), sembra che la crescita del PIL italiano sia riconducibile anche a una maggiore efficienza e produttività dei fattori impiegati nella produzione e non solo, come avve-

nuto in passato, a un loro più intenso impiego. Tale circostanza sarebbe ancor più evidente, in prospettiva, nel prossimo biennio, quando la dinamica della produttività totale dei fattori nel nostro Paese dovrebbe portarsi su livelli di nuovo vicini a quelli medi europei.



1 Previsioni; il PIL è calcolato ai prezzi di mercato (prezzi costanti 2000).

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat (banca dati AMECO)

Come per le altre economie industriali, in Italia il contributo maggiore alla crescita della produttività totale è riconducibile più alla produttività del lavoro che a quella del capitale: mentre nel 2006 il tasso di crescita della prima tende a risollevarsi dopo la stabilità che ha caratterizzato la prima metà di questo decennio, la produttività del capitale diminuisce leggermente in termini assoluti, sia pur a un ritmo più contenuto rispetto agli anni immediatamente precedenti. Tale tendenza, confermata anche negli altri Paesi dell'eurozona, sembra suggerire che, in questa particolare fase del ciclo economico, le imprese italiane sono impegnate in primo luogo nella riorganizzazione del fattore lavoro, pur non trascurando la tendenza all'ammodernamento degli impianti produttivi.

**Contributo della produttività del lavoro e della produttività del capitale alla crescita della produttività totale dei fattori**  
*Variazioni medie annue per ciascun intervallo di tempo considerato*  
 Anni 1981-2006

	Contributo del capitale alla produttività totale				Contributo del lavoro alla produttività totale			
	1981-1990	1991-2000	2001-2005	2006	1981-1990	1991-2000	2001-2005	2006
<b>UE-15</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>- 0,2</b>	<b>0,1</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>0,6</b>	<b>0,9</b>
Zona euro	0,1	- 0,0	- 0,3	0,2	1,2	1,1	0,5	0,7
Germania	0,3	- 0,2	- 0,2	0,5	0,9	1,5	0,9	1,1
Spagna	0,1	- 0,2	- 0,5	- 0,3	1,1	0,7	0,3	0,3
Francia	0,0	0,0	- 0,3	- 0,1	1,3	1,0	0,7	0,9
Irlanda	0,1	1,5	- 0,1	- 0,2	2,3	2,3	1,3	0,5
<b>Italia</b>	<b>- 0,1</b>	<b>- 0,1</b>	<b>- 0,6</b>	<b>- 0,1</b>	<b>1,2</b>	<b>1,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,3</b>
Finlandia	0,1	1,0	0,3	1,1	1,7	1,9	1,1	2,1
Regno Unito	0,5	0,4	0,0	- 0,1	1,2	1,5	1,0	1,2
Stati Uniti	0,3	0,3	0,0	0,2	0,8	1,1	1,6	1,0
Giappone	- 0,2	- 0,5	0,3	0,6	2,1	0,7	1,4	1,6

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat (banca dati AMECO)

L'aumento della produttività di chi già lavora nel mercato è, dunque, una delle leve da attivare per spingere verso l'alto e rendere duratura la crescita economica. Ma non l'unica. La teoria economica suggerisce in effetti che la crescita del PIL può essere dovuta a un aumento della produttività dei fattori impiegati nella produzione o a un loro incremento quantitativo. Come si è avuto già modo di osservare, nel nostro Paese lo sviluppo degli ultimi anni è stato conseguito essenzialmente portando più persone nel mercato del lavoro, a fronte di una dinamica decisamente contenuta della produttività totale dei fattori e, in particolare, di quella del lavoro. Anche al di là del ciclo economico favorevole, sono invece sempre più evidenti in questi mesi alcuni segnali indicativi di una ristrutturazione del sistema produttivo volta ad affrontare con successo la competizione sui mercati esteri e domestici: segnali che sembrano giungere, tra l'altro, dalla contestuale crescita dell'occupazione e della produttività del lavoro nell'industria in senso stretto, tanto da consentire una accelerazione dell'attività produttiva nel corso del 2006.

### Dinamica degli addetti e della produttività del lavoro<sup>1</sup>

Variazioni % annue 1990-2006

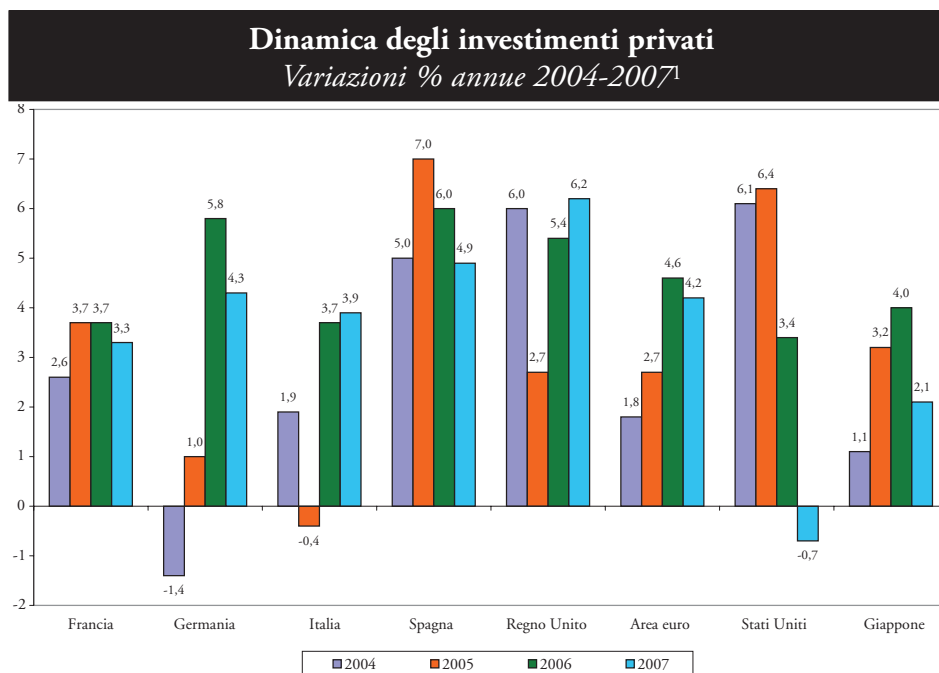
	Francia	Germania	Italia	Spagna	Regno Unito	Stati Uniti	Cina	Giappone
<i>Addetti</i>								
1990	0,9	-0,3	1,6	2,3	0,9	1,2	17,0	2,0
1991	0,1	3,3	1,9	0,7	-2,9	-0,8	1,1	1,9
1992	-0,6	-1,5	-0,7	-2,0	-2,2	0,6	1,0	1,1
1993	-1,3	-1,3	-2,7	-4,3	-1,4	1,5	1,0	0,2
1994	0,1	-0,1	-1,6	-0,7	0,6	2,3	1,0	0,0
1995	0,9	0,2	-0,2	2,5	1,0	1,5	0,9	0,1
1996	0,4	-0,3	0,6	2,8	0,9	1,5	1,3	0,4
1997	0,4	-0,1	0,3	3,6	1,6	2,3	1,3	1,1
1998	1,5	1,2	1,0	3,9	0,9	1,5	1,2	-0,7
1999	2,0	1,4	1,1	5,6	1,2	1,6	1,1	-0,8
2000	2,7	1,9	1,9	5,3	1,3	1,4	1,0	-0,2
2001	1,8	0,4	2,0	3,8	0,9	0,1	1,3	-0,5
2002	0,6	-0,6	1,7	2,8	0,5	-0,3	1,0	-1,3
2003	0,1	-1,0	1,5	4,0	1,0	0,5	0,9	-0,2
2004	0,0	0,4	0,3	3,9	0,7	1,3	1,0	0,2
2005	0,3	-0,1	0,2	5,6	0,6	1,7	0,8	0,4
2006	0,7	0,6	1,7	4,2	0,9	1,8	1,0	0,3
<i>Produttività del lavoro</i>								
1990	1,8	3,7	0,6	2,1	-0,5	0,6	-11,8	3,0
1991	1,1	-0,7	-0,3	1,8	1,6	0,6	5,4	1,4
1992	2,4	3,7	1,5	3,0	2,6	2,7	8,7	-0,1
1993	0,2	0,5	1,9	3,4	3,9	1,2	9,0	0,0
1994	1,9	2,8	3,9	3,1	3,8	1,7	8,8	1,1
1995	1,3	1,7	3,0	0,3	1,9	1,0	13,9	1,8
1996	0,7	1,3	0,1	-0,4	1,8	2,2	0,4	2,1
1997	1,8	1,9	1,6	0,3	1,5	2,2	3,6	0,3
1998	1,9	0,8	0,4	0,5	2,3	2,6	-1,0	-1,1
1999	1,2	0,6	0,8	-0,8	1,8	2,8	5,0	0,6
2000	1,3	1,3	1,6	-0,2	2,7	2,2	7,6	3,2
2001	0,1	0,8	-0,2	-0,2	1,3	0,7	8,8	0,9
2002	0,4	0,6	-1,3	-0,0	1,4	1,9	11,0	1,4
2003	1,0	0,8	-1,4	-0,9	1,5	2,0	13,8	2,0
2004	2,3	0,9	0,7	-0,6	2,6	2,6	9,0	2,1
2005	0,9	1,0	-0,2	-1,9	1,3	1,5	9,1	2,2
2006	1,4	2,0	0,1	-0,5	1,7	1,4	9,4	2,5

1 La produttività del lavoro (espressa attraverso il rapporto fra PIL e addetti) è calcolata a prezzi costanti (1990 US\$) e a parità di potere d'acquisto.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Groningen Growth and Development Centre

Oltre agli Stati Uniti, di cui si è detto brevemente nel paragrafo precedente di questa sezione (e che soffrono di recente di una flessione della produttività), Italia e – ancor più – Spagna sono i Paesi caratterizzati da una continua crescita della partecipazione al lavoro e da un contestuale rallentamento (o, addirittura, flessione) della produttività. Ma nell'ultimo anno entrambi i Paesi sono riusciti a coniugare (sia pur con intensità diversa) una maggiore inclusione al lavoro e un incremento della produttività, grazie all'impegno in riorganizzazioni produttive e senza trascurare la propensione a investire nell'ammodernamento delle strutture. Ne è testimonianza la recente ripresa degli investimenti privati nel nostro Paese, tale da portarne la dinamica relativa su livelli prossimi a quelli della media dell'area dell'euro.

Alla base dell'accelerazione degli investimenti fissi lordi delle aziende c'è un *sentiment* positivo degli imprenditori, dettato dalla congiuntura favorevole: nell'ultimo trimestre dell'anno scorso, il maggior contributo alla crescita del PIL italiano è infatti venuto non solo dalla domanda estera (0,7 punti percentuali) ma anche dagli investimenti (0,4 punti). Dopo un periodo caratterizzato da una più o meno marcata contrazione, gli investimenti sono tornati a crescere nel 2006 (+3,7% su base annua) e, secondo le previsioni formulate dall'Ocse, dovrebbero seguire una dinamica ancor



1 Previsioni

Fonte: Ocse

più soddisfacente nel corso del 2007 (+3,9%), soprattutto nella componente dei macchinari e dei mezzi di trasporto.

Si tratta, tuttavia, di un fenomeno che ha riguardato gran parte dei Paesi europei, grazie soprattutto al ruolo di traino svolto dall'economia tedesca. In Germania, dopo quasi dieci anni di declino (culminati nel -6,3% del 2002), il tasso di variazione degli investimenti è tornato di segno positivo già nel 2005 (+1,0%), per poi fare un balzo in avanti l'anno scorso (+5,8%), grazie essenzialmente agli investimenti in costruzioni.

Al contrario, per gran parte del Vecchio Continente è stata la spesa in macchinari a far rilevare i tassi di crescita più elevati, a fronte di un rallentamento previsto nella componente edilizia fino al 2008.

L'anno in corso dovrebbe essere ancora all'insegna della crescita degli investimenti privati, con spazio per una leggera accelerazione per l'Italia (+3,9%) rispetto al lieve rallentamento di tutti gli altri Paesi dell'UE, ad eccezione del Regno Unito. Un trend che dovrebbe peraltro seguire quello degli Stati Uniti, dove per l'anno in corso si dovrebbe registrare un rallentamento (-0,7%) dopo i forti investimenti del 2004 e del 2005 e i primi segnali di flessione nel 2006, con una immediata ricaduta in termini di produttività per il concomitante incremento della base occupazionale.

Ripresa degli investimenti e trend occupazionale ancora positivo: anche se in misura ancora da verificare sulla base delle informazioni che si renderanno disponibili, sono questi i fattori attraverso i quali potrebbe essere possibile evidenziare un primo segnale di discontinuità nei percorsi di crescita seguiti dal sistema produttivo italiano. Non è possibile sapere al momento se dietro alla ripresa degli investimenti ci sia la volontà strategica di molte aziende di innestare nuove tecnologie sui processi industriali "tradizionali". Ma è certo che i più recenti dati a disposizione devono spingere a riflettere sulle leve da attivare per far sì che la fase di crescita attuale si trasformi in effettivo sviluppo: non più produttività a scapito di occupazione – o viceversa – ma interventi mirati all'incremento di entrambe le variabili.

In altri termini, occorre dare un nuovo e più forte impulso alla produttività totale dei fattori: questo significa sì incentivare la spesa privata in ricerca e l'adozione (anche se non la generazione) di nuove tecnologie, ma al contempo è necessario intervenire sul potenziamento della dotazione di infrastrutture, sulla quantità e qualità dei servizi pubblici, sull'abbassamento dei costi energetici, sulle riforme per la diffusione della concorrenza, sulla rimozione di barriere e vincoli amministrativi alla crescita delle imprese.

E occorre in primo luogo valorizzare maggiormente il nostro capitale umano, attraverso più efficaci politiche formative e più efficienti politiche attive del lavoro, in grado di portare più persone nel mercato del lavoro.

Da questa prospettiva, l'Italia presenta un potenziale di sviluppo ancora più elevato di molti Paesi europei, come dimostra il gap che ancora ci separa dal raggiungimento degli obiettivi di Lisbona. Lo sfruttamento di tale potenziale potrebbe essere possibile proprio attraverso l'investimento su alcuni *asset* competitivi non ancora valorizzati

appieno, ossia quelli riferiti alle componenti cosiddette secondarie delle forze di lavoro quali giovani, donne e anziani.

L'incremento del tasso di occupazione e lo sviluppo di un contesto economico in cui la produttività possa crescere a ritmi più sostenuti di quelli attuali sono peraltro obiettivi imprescindibili data l'evoluzione demografica del nostro Paese e la necessità di creare benessere diffuso sul territorio, evitando iniquità e rafforzando la coesione sociale.

## ■ 6. Il profilo del sistema tecnologico italiano e la capacità brevettuale delle imprese

Tra i fattori di sviluppo territoriale ed imprenditoriale, l'innovazione riveste, come visto, un ruolo determinante, soprattutto nel contesto di trasformazione e riposizionamento che il sistema imprenditoriale italiano sta sperimentando da alcuni anni, anche in virtù dei cambiamenti che i processi di globalizzazione hanno imposto. In uno scenario sempre più selettivo e competitivo a livello globale, dunque, le *performance* imprenditoriali sono sempre più legate ad un complesso di *asset* aziendali mirati alla ricerca di posizioni di mercato strategiche e ad elevati margini di crescita. Fra questi *asset*, il processo di ricerca, trasferimento tecnologico e realizzazione delle innovazioni (sul versante del processo e, ancor più, del prodotto o servizio offerto) assume sempre maggiore rilievo per il nostro sistema imprenditoriale.

All'inizio del nuovo decennio, le imprese italiane sono state attraversate da intensi fenomeni di selezione, dettati dalla necessità di sviluppare strategie mirate all'individuazione di nuovi mercati e di nuovi bisogni da soddisfare (con investimenti mirati al miglioramento della qualità e alla differenziazione produttiva) come risposta a una congiuntura non favorevole. L'imperativo in quest'ultimo periodo sembra riguardi invece più il conseguimento di una maggiore efficienza produttiva che lo sviluppo di nuovi prodotti: il numero di imprese manifatturiere che dichiarano di aver realizzato innovazioni nel mix di beni e servizi offerti appare infatti in graduale diminuzione tra il 2004 e il 2006, in maniera particolarmente evidente nel caso dell'industria chimica e farmaceutica. Ancora impegnate in un continuo sforzo di ammodernamento della gamma produttiva (da collegare alle traiettorie di riposizionamento di mercato da essere seguite) risultano essere le imprese di alcuni settori chiave del *Made in Italy* - come l'alimentare, il "sistema moda", l'arredamento, la meccanica - e, soprattutto, l'elettronica.



### Imprese industriali italiane con dipendenti che hanno sviluppato nuovi prodotti o nuovi servizi<sup>1</sup>

*In percentuale sul totale delle imprese, per settore – Anni 2004-2006*

	2004	2005	2006
Estrazione di minerali	19,1	18,5	15,1
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	27,8	25,1	25,4
Industrie tessili, dell'abbigliamento e calzature	28,3	26,7	27,0
Industrie del legno e del mobile	29,0	26,3	26,8
Industrie della carta, della stampa ed editoria	28,8	23,8	23,7
Industrie chimiche e petrolifere	41,3	38,1	33,6
Industrie della gomma e delle materie plastiche	31,9	26,7	27,7
Industrie dei minerali non metalliferi	27,0	24,1	23,1
Industrie dei metalli	24,8	20,8	19,4
Industrie meccaniche e dei mezzi di trasporto	35,5	31,5	31,5
Industrie elettriche, elettroniche, ottiche e medicali	36,4	33,2	34,7
Ind. beni per la casa, tempo libero e altre manifatturiere	39,0	34,0	32,0
Produzione e distribuzione di energia, gas e acqua	42,6	30,2	24,4
<b>Totale industria in senso stretto</b>	<b>29,7</b>	<b>26,4</b>	<b>26,1</b>
1 I dati fanno riferimento a indagini realizzate nel 2005, 2006 e 2007 su campioni rappresentativi di oltre 25.000 imprese dell'industria in senso stretto			
<i>Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2007</i>			

Restringendo il campo di osservazione alle imprese con più di 10 addetti, è possibile osservare che nel triennio 2002/2004 il 36,4% delle imprese industriali ha introdotto innovazioni (di prodotto e/o di processo), cui si aggiunge un 27,1% riferito a quelle operanti nei servizi.

È interessante il confronto di tali dati con quelli riferiti al triennio precedente 1998/2000, dal quale si evince una lieve riduzione del numero delle imprese innovatrici dell'industria e un sensibile incremento nel settore dei servizi. Tale circostanza conferma i fenomeni di ibridazione caratterizzanti i processi innovativi delle imprese manifatturiere, la cui capacità di sviluppare (ancor più che produrre) nuove tecnologie sta nella sempre più stretta interconnessione alle strutture di servizio esterne: in primo luogo quelle di medio-piccola dimensione (la platea delle innovatrici nei servizi è riconducibile essenzialmente alla fascia 10-49 addetti) e a più alta specializzazione, alle quali sono spesso collegate in una logica di filiera "formalizzata" (quale l'appartenenza allo stesso gruppo aziendale) o flessibile.

**Principali indicatori di innovazione nelle imprese italiane con almeno 10 addetti, per macrosettore e classe di addetti**  
*Anni 1998-2000 e 2002-2004*  
*(in percentuale del totale imprese salvo diversa indicazione)*

	Quota % sul totale delle imprese				Spesa per l'innovazione (in migliaia di euro)*	
	Imprese innovatrici	Innovatrici di prodotto	Innovatrici di prodotto e di processo	Innovatrici di processo	Totale	Per addetto
<i>Anni 1998-2000</i>						
<i>Industria in senso stretto</i>						
10-49 addetti	35,1	8,0	16,1	11,0	4.453.758	7,6
50-249 addetti	56,9	14,4	29,4	13,0	3.571.328	6,0
250 addetti e oltre	73,9	13,7	49,3	10,9	11.998.221	12,4
<b>Totale</b>	<b>38,1</b>	<b>8,8</b>	<b>18,1</b>	<b>11,2</b>	<b>20.023.307</b>	<b>9,3</b>
<i>Servizi</i>						
10-49 addetti	19,7	5,3	8,6	5,9	1.165.172	5,0
50-249 addetti	31,0	7,0	13,9	10,2	1.288.554	6,4
250 addetti e oltre	45,1	6,6	26,9	11,6	2.882.080	2,8
<b>Totale</b>	<b>21,2</b>	<b>5,5</b>	<b>9,4</b>	<b>6,4</b>	<b>5.335.806</b>	<b>3,6</b>
<i>Anni 2002-2004</i>						
<i>Industria in senso stretto</i>						
10-49 addetti	33,1	5,7	10,3	17,1	5.099.880	9,5
50-249 addetti	54,9	9,7	25,2	20,1	5.020.495	8,1
250 addetti e oltre	71,8	13,0	42,5	16,3	9.095.966	10,2
<b>Totale</b>	<b>36,4</b>	<b>6,3</b>	<b>12,7</b>	<b>17,4</b>	<b>19.216.341</b>	<b>9,4</b>
<i>Servizi</i>						
10-49 addetti	25,9	4,5	7,9	13,5	2.556.831	7,3
50-249 addetti	32,8	4,9	11,4	16,4	1.831.221	6,9
250 addetti e oltre	47,1	8,1	21,2	17,7	6.041.695	4,4
<b>Totale</b>	<b>27,1</b>	<b>4,6</b>	<b>8,6</b>	<b>13,9</b>	<b>10.429.747</b>	<b>5,2</b>

\* La spesa per l'innovazione fa riferimento all'ultimo anno del triennio

Fonte: Istat, Rilevazione sull'innovazione nelle imprese. Anni 2002-2004

Riguardo alla tipologia di innovazione, non sorprende riscontrare ancora una volta la maggiore vocazione delle imprese italiane all'innovazione di processo anziché di prodotto, a fronte di una modesta – e per di più decrescente – quota di imprese innovatrici che tende esclusivamente a realizzare nuovi prodotti (6,3 nell'industria e 4,6 nei servizi). Si tratta di un fenomeno, come evidenziato in apertura di questo capitolo, rilevabile in maniera generalizzata nel nostro tessuto manifatturiero ancora oggi.

Ancora una volta, i comportamenti delle medie imprese industriali risultano essere anticipatori delle tendenze successivamente rilevate su più ampia scala. Se in un momento congiunturale favorevole quale quello dell'ultimo scorcio degli anni Novanta esse avevano investito in maniera consistente nell'ideazione di nuovi prodotti, successivamente hanno mirato in prima battuta al conseguimento di maggiori margini di efficienza produttiva e, verosimilmente, al rafforzamento della loro forza di mercato, intervenendo nel contenuto terziario (distribuzione, marketing, marchio, design) dei prodotti "di punta" sui quali avevano focalizzato in precedenza il proprio impegno strategico.

Il "contenuto di servizio" dell'innovazione di processo introdotta (esemplificabile, tra l'altro, non solo nella fasi a monte come la progettazione ma anche in quelle a valle come negli investimenti nelle reti commerciali e distributive o nell'apertura di filiali all'estero) può dunque essere letto per i segmenti più avanzati del nostro sistema produttivo come uno dei parametri attraverso i quali interpretare la portata dei percorsi di riposizionamento strategico in atto.

Anche in questo caso è interessante il confronto con gli altri Paesi europei, che mostrano a livello aggregato (UE27) una percentuale di imprese con più di 10 addetti attive nell'innovazione tra il 2002 e il 2004 pari al 42%, contro il dato medio italiano che si attesta al 36% e il caso "eccellente" della Germania con un valore del 65%, seguito da Austria, Danimarca, Irlanda, Lussemburgo, Belgio e Svezia (tutte con valori comunque superiori al 50%). L'Italia è superata dalle due neocomunitarie Repubblica Ceca ed Estonia (con valori rispettivamente pari a 38% e 49%).

La cooperazione nella gestione dei processi di innovazione, e cioè la partnership con altre Imprese, Università, Istituzioni no-profit ed Enti Pubblici di Ricerca (EPR), è un aspetto importante e necessario data la complessità dei fenomeni innovativi: ma le imprese italiane vi ricorrono raramente e con un'intensità comunque inferiore alla media europea. In questo caso addirittura l'Italia presenta il valore in assoluto più basso rispetto a tutti i 27 Stati dell'Unione Europea, con una quota pari al 13% contro il dato medio europeo del 26%.

La capacità innovativa di un'impresa dipende inoltre dal capitale umano di cui essa dispone, ossia dall'insieme di conoscenze e competenze in grado sia di favorire lo sviluppo di innovazione all'interno dell'azienda stessa, sia di gestire efficacemente le relazioni con strutture esterne di ricerca (pubbliche e private) e consentire così la diffusione degli esiti di tali relazioni in tutta l'organizzazione.

### Imprese innovatrici e soggetti esterni con i quali hanno collaborato per lo sviluppo di innovazioni nei Paesi dell'UE a 27

Dati in % relativi alle imprese con almeno 10 addetti – Anni 2002-2004

	Imprese innovative sul totale	Imprese che collaborano con soggetti esterni	Partner nella cooperazione (in % sulle imprese che collaborano; risposte multiple)			
			fornitori	clienti	università	EPR
UE-27	42	26	17	14	9	6
Belgio	51	36	26	21	13	9
Bulgaria	16	22	16	13	6	4
Rep. Ceca	38	38	31	26	13	7
Danimarca	52	43	28	28	14	7
Germania	65	16	7	8	8	4
Estonia	49	35	23	23	9	6
Irlanda	52	32	23	25	10	6
Grecia	36	24	11	8	6	2
Spagna	35	18	9	4	5	5
Francia	33	40	26	20	10	7
<b>Italia</b>	<b>36</b>	<b>13</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>1</b>
Cipro	46	37	24	4	2	2
Lettonia	18	39	33	29	14	12
Lituania	29	56	45	35	12	10
Lussemburgo	52	30	24	22	10	8
Ungheria	21	37	26	20	14	5
Malta	21	32	22	17	4	4
Olanda	34	39	30	22	12	9
Austria	53	17	7	8	10	5
Polonia	25	42	28	16	6	9
Portogallo	41	19	14	12	8	5
Romania	20	17	14	10	4	4
Slovenia	27	47	38	33	19	13
Slovacchia	23	38	32	30	15	11
Finlandia	43	44	41	41	33	26
Svezia	50	43	32	28	17	6
Regno Unito	43	31	23	22	10	8

Fonte: Eurostat

L'adozione di comportamenti innovativi nel prodotto implica, nel complesso, un impatto positivo in termini di domanda di lavoro (indipendentemente però dall'entità e dalla tipologia della domanda stessa). Se per il totale delle imprese italiane il *Sistema Informativo Excelsior* rileva per il 2007 una fascia di imprese che assumeranno pari al 26,2%, tale quota sale fino al 35,7% per quelle che hanno sviluppato nuovi prodotti o servizi.

L'entità e l'articolazione del personale impegnato in attività legate all'innovazione può dunque fornire alcuni elementi utili ad arricchire il quadro della consistenza

dei processi di ricerca e sviluppo in Italia. A fine 2004, in Italia erano impegnate nella R&S oltre 164 mila persone<sup>5</sup> di cui quasi il 20% operante presso le Pubbliche Amministrazioni, il 37% nelle Università ed il 41,2% nelle imprese, mentre il restante 2% in Istituzioni private no-profit. Si tratta di un sistema della ricerca ufficiale che impegna 2,8 addetti ogni mille abitanti.

Occorre tener presente che, sebbene l'Italia risulti agli ultimi posti fra i paesi industrializzati per brevetti e spesa per la ricerca, a livello territoriale si distinguono numerose realtà che, per aggregazioni amministrative, universitarie ed imprenditoriali, possono contare su un complesso di persone impegnate in attività di ricerca piuttosto consistente. È il caso di regioni come il Lazio (5,7 addetti in R&S ogni 1.000 abitanti), il Piemonte (4,3 \*1.000), l'Emilia Romagna (3,7 \*1.000), il Friuli Venezia Giulia (3,5 \*1.000) e la Lombardia (3,2 \*1.000). Nel Mezzogiorno, invece, si delinea una situazione poco incoraggiante per le attività di ricerca; solo a titolo di esempio, il numero di addetti impegnati in tali attività è pari ad oltre 33.800 persone, circa 3.700 in più del solo Lazio.

Questo scenario rimane ancora distante dagli obiettivi fissati nella Strategia di Lisbona, anche perché, ad oggi, ancora non esiste un diffuso impegno su tutto il territorio nazionale nelle attività di trasmissione e condivisione dei risultati della ricerca presso il sistema imprenditoriale. Manca, in altre parole, la connessione e la traduzione dei risultati derivanti della ricerca di base in progettualità industriale.

Di fatto, tra le imprese si assiste ad una forte consapevolezza di fondo, ovvero che la ricerca e la formazione dovrebbero essere strettamente contestualizzate al modello di sviluppo territoriale e, quindi, procedere di pari passo alle specializzazioni produttive del tessuto economico locale. Tale considerazione assume maggiore significato in un momento come questo, in cui il nostro sistema imprenditoriale sperimenta processi di selezione ed evoluzione.

Da più parti emerge lo scollamento tra imprese ed Università dovuta al fatto che, da una parte, le competenze degli atenei sono spesso diverse da quelle delle imprese e, quindi, è difficile incanalare la ricerca di base su binari di specifico interesse delle aziende e, dall'altra, le imprese riescono difficilmente a fruire dell'innovazione creata in laboratorio proprio perché essa si rivela lontana dalla realtà aziendale. Ciò è ascrivibile al modello di sviluppo della ricerca del nostro Paese incentrato su due cardini distinti; il primo è rappresentato dalla ricerca privata sviluppata per lo più presso le grandi imprese (ricerca applicata), il secondo dalla ricerca universitaria (ricerca di base), che con molta difficoltà risulta applicabile all'interno delle aziende.

Poste tali considerazioni di carattere generale, la spesa in R&S continua a crescere, sia pur a ritmi non particolarmente sostenuti (+1,2% a prezzi correnti nel 2003 rispetto al 2002 e +3,3% nel 2004 rispetto al 2003); tuttavia, a fronte di tali incrementi, l'incidenza relativa sul PIL italiano si attesta anche nel 2004 all'1,2% (l'1,1% nel 2003), rivelando quindi nella realtà una situazione stazionaria dell'investimento in competi-

---

5 Unità espresse in equivalenti a tempo pieno.

vità del nostro Paese. L'incidenza percentuale della spesa sul PIL è l'indicatore che più frequentemente viene utilizzato per confrontare le performance dei diversi paesi nel campo della ricerca scientifica, e al proposito emerge il ritardo dell'Italia rispetto al dato medio europeo, che ha sfiorato nel 2004 il 2% (tanto nella composizione UE15 che in quella UE25 e UE27).

### Spesa per R&S intra-muros a livello internazionale Anni 2001, 2004 e 2005

	Spesa R&S/PIL			Spesa R&S 2005 (mil. euro)	Tasso di crescita della spesa 2001-2005	Percentuale della spesa R&S finanziata dalle imprese 2004
	2001	2004	2005			
UE-27	1,88	1,84	1,84	201.020	1,5	54,9
UE-25	1,88	1,85	1,85	200.633	1,5	54,9
UE-15	1,94	1,91	1,91	196.076	1,4	55,2
Rep.Ceca	1,2	1,26	1,42	1.417	8,3	52,8
Danimarca	2,39	2,48****	2,44****	5.097	2,1	59,9**
Germania	2,46	2,5	2,51****	56.356****	1,0	66,8
Irlanda	1,10****	1,21****	1,25****	2.020****	8,5	57,2****
Grecia	0,64	0,61****	0,61****	1.112****	3,2	28,2**
Spagna	0,91	1,06	1,12****	10.100****	8,4	48,0
Francia	2,2	2,14	2,13****	36.396****	0,6	51,7
<b>Italia</b>	<b>1,09</b>	<b>1,1</b>	<b>:</b>	<b>15.253*</b>	<b>0,8</b>	<b>48,0</b>
Slovenia	1,55	1,45	1,22****	338****	:	58,5
Finlandia	3,3	3,46	3,48	5.474	3,8	69,3
Svezia	4,25	:	3,86	11.109	0,2	65,0**
Regno Unito	1,83	1,73	:	29.956*	0,7	44,2
Croazia	1,11***	1,22	:	345*	9,5	43,0
Turchia	0,72	:	:	1.280***	-1,0	41,3***
Cina	0,95	1,23	1,34	24.042	19,7	65,7
Giappone	3,13	3,18	:	117.483*	2,0	74,8
Stati Uniti	2,76	2,68****	:	251.254****	1,7	63,7****
:= dato non disponibile						
*2004, **2003, ***2002, ****dato stimato						
Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Eurostat.						

La debolezza dell'Italia emerge non solo per la distanza rispetto agli Obiettivi di Lisbona (ovvero un'intensità della spesa in R&S pari al 3% del PIL) ma in modo ancor più significativo nel confronto puntuale con alcuni paesi europei: nel 2004 l'intensità della spesa in R&S ha raggiunto valori del 3,9% in Svezia, del 3,5% in Finlandia e del 2,5% circa sia in Germania che in Danimarca, ma il dato più sorprendente è sicuramente il sorpasso all'Italia operato da due dei nuovi Paesi membri, la Repubblica Ceca e la Slovenia (con valori rispettivamente pari all'1,26% e all'1,45%). Andando a confrontare il dato relativo al tasso di crescita in termini reali della spesa per R&S dal 2001 al 2005

per tutti i paesi europei, il quadro è ancor meno confortante: la spesa europea è cresciuta nell'intervallo temporale 2001-2005 a un tasso medio dell'1,5%, mentre il dato italiano si attesta allo 0,8%.

Ancora limitata appare, inoltre, l'incidenza della componente della spesa in R&S finanziata dalle imprese private. In Italia, la quota relativa non raggiunge nemmeno la metà del totale, sebbene si passi dal 47% circa del 2003 al 48% circa del 2004, con una crescita del 4,5% rispetto all'anno precedente (solo le imprese del Centro Italia ne fanno registrare una contrazione, -2,4%). A tal proposito è interessante considerare che il dato medio europeo (riferito sia alla composizione UE25 che UE27) si attesta al 54,9% e che il dato sale al 55,2% considerando la composizione UE15. Anche in questo caso, la debolezza dell'Italia emerge ancor di più nell'analisi a livello disaggregato: nel 2004, a parte i valori eccellenti della Svezia, della Finlandia e della Germania, l'Italia è stata superata anche dalle neocomunitarie Repubblica Ceca e Slovenia, con valori di spesa finanziata dalle imprese rispettivamente pari a 52,8% e 58,5%. Ancora meno incoraggianti per l'Italia i confronti internazionali con gli Stati Uniti (con una quota pari al 63,7%), la Cina (65,7%) e il Giappone (74,8%).

Tra gli altri soggetti finanziatori della spesa R&S spicca ancora una volta il ruolo svolto dalle Università, che concorrono con una quota pari a circa un terzo del totale (oltre 5 miliardi di euro), e dalle Amministrazioni Pubbliche, che coprono circa il 18% della spesa (2,7 miliardi di euro); dati che confermano, quindi, l'importante contributo della ricerca pubblica nel nostro Paese.

### Spesa per R&S intra-muros in Italia

Anni 2002-2006 (milioni di euro)

Anni	Spesa totale					Spesa esclusa università	
	A prezzi correnti	A prezzi costanti 2000 (a)	Variazione % su anno precedente		Rapporto sul PIL (valore %)	A prezzi correnti	A prezzi costanti 2000 (a), (b)
			A prezzi correnti	A prezzi costanti 2000 (a)			
2002	14.600	13.714	7,6	4,1	1,13	9.808	9.213
2003	14.769	13.460	1,2	-1,8	1,11	9.769	8.903
2004	15.252	13.507	3,3	0,3	1,10	10.248	9.076
2005	-	-	-	-	-	10.826	9.392
2006	-	-	-	-	-	11.274	9.589

(a) Calcolati mediante il deflatore del PIL  
 (b) Per il 2006 è stato utilizzata la previsione di deflatore del PIL inserita nel Dpef 2007-2011 del Ministero dell'Economia e delle Finanze.

Fonte:elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Istat

Andando ad analizzare la spesa in R&S per soggetto e per regione, emerge il ruolo prioritario svolto dalle Università nel Mezzogiorno; il 30,7% della spesa universitaria

italiana (pari a 5 miliardi di euro ed in crescita del 9,7%), viene impegnato dagli istituti ubicati nelle regioni del Sud. Al Nord, nel 2004, si evidenzia la crescita della spesa derivante dalle regioni del Triveneto, dal Piemonte e dalla Liguria che riescono a bilanciare la minore entità della spesa in R&S dell'Emilia Romagna (soprattutto nella componente privata come nell'anno precedente). Nell'ambito del Centro, Toscana e Lazio (91,5% del totale della ripartizione) incrementano il loro impegno, rispetto al 2003, rispettivamente del 4,5% e del 2,2%, mentre è notevole il ritardo delle Marche che decrementano la spesa del 16%. Al Sud è notevole l'ottima performance della Sicilia con un incremento della spesa del 15,4%, valore che supera tutte le regioni italiane, e sono interessanti anche i dati relativi a Molise e Campania, entrambi sopra il 12%.

### Spesa per R&S intra-muros per regione. Anno 2004

Valori assoluti in migliaia di euro

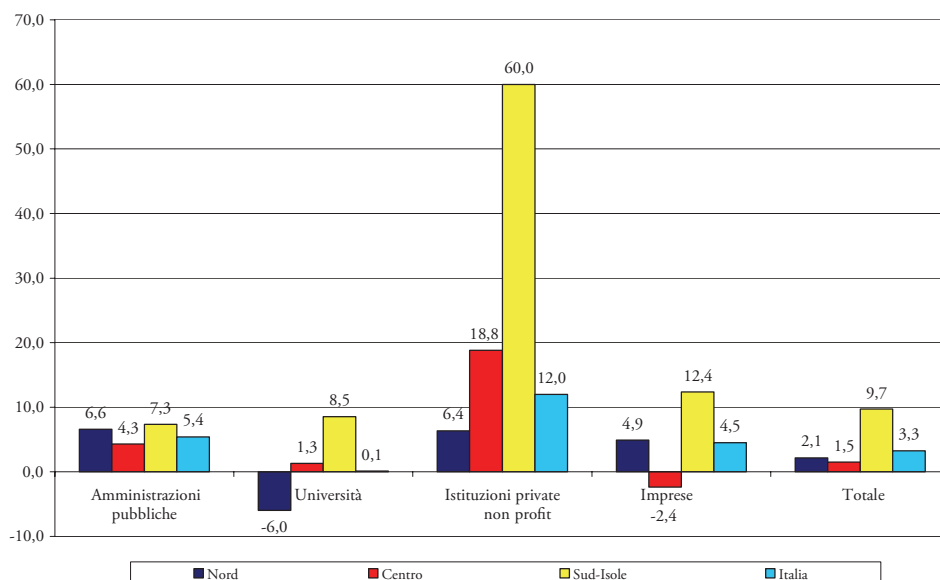
	Valori assoluti (migliaia di euro)					Variaz. % tra il 2003 ed il 2004	Spesa R&S (% PIL)
	Amministrazioni pubbliche	Università	Istituzioni private non profit	Imprese	Totale		
Piemonte	88.994	313.429	16.623	1.476.232	1.895.278	8,2	1,8
Valle d'Aosta	1.096	1.841	1.896	8.294	13.127	-2,7	0,4
Lombardia	222.433	608.061	130.561	2.273.319	3.234.374	-0,9	1,2
Trentino Alto Adige	79.600	62.910	9.817	61.376	213.703	10,4	0,8
Veneto	90.042	378.593	5.343	365.374	839.352	0,4	0,7
Friuli Venezia Giulia	53.178	146.839	1.837	165.949	367.803	6,4	1,3
Liguria	88.253	149.498	2.312	247.693	487.756	9,7	1,4
Emilia Romagna	116.104	437.134	8.107	810.486	1.371.831	-1,9	1,3
Toscana	169.585	542.407	3.829	322.835	1.038.656	4,5	1,2
Umbria	14.352	108.152	514	29.623	152.641	-2,6	0,9
Marche	12.762	81.927	559	95.937	191.185	-16,4	0,6
Lazio	1.361.812	638.895	26.322	646.623	2.673.652	2,2	1,9
Abruzzo	39.144	109.131	675	115.467	264.417	-0,2	1,2
Molise	3.591	17.262	7	3.219	24.079	12,1	0,5
Campania	154.433	497.520	10.925	364.124	1.027.002	12,2	1,3
Puglia	63.122	235.197	8.134	96.796	403.249	10,3	0,7
Basilicata	10.320	25.813	83	19.440	55.656	14,9	0,6
Calabria	16.285	94.118	170	7.057	117.630	0,7	0,4
Sicilia	94.291	409.914	4.922	172.456	681.583	15,4	1,0
Sardegna	42.234	145.870	70	10.550	198.724	-2,0	0,7
Nord	739.700	2.098.305	176.496	5.408.723	8.423.224	2,1	1,2
Centro	1.558.511	1.371.381	31.224	1.095.018	4.056.134	1,5	1,5
Sud-Isole	423.420	1.534.825	24.986	789.109	2.772.340	9,7	0,9
<b>Italia</b>	<b>2.721.631</b>	<b>5.004.511</b>	<b>232.706</b>	<b>7.292.850</b>	<b>15.251.698</b>	<b>3,3</b>	<b>1,2</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat



Il dato relativo alla composizione per soggetto evidenzia in modo prevedibile il forte sbilanciamento del finanziamento da parte delle imprese nelle regioni del Nord, l'elevato peso della Pubblica Amministrazione nel Lazio dovuto essenzialmente alla presenza di Roma-capitale e, come già evidenziato precedentemente, il ruolo prioritario della ricerca universitaria nelle regioni meridionali. In particolare in Sicilia la spesa universitaria rappresenta più del 60% del totale della spesa.

**Spesa per R&S intra-muros per tipologia di soggetto e area geografica**  
*Variazioni % 2004/2003*



Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Istat.

Se si osservano i dati della spesa regionale normalizzati con la popolazione, rimangono confermati i ruoli di regioni "trainanti" per Lazio, Piemonte, Emilia Romagna, Lombardia, Toscana, Liguria e regioni del Triveneto, ed emerge in assoluto il predominio del Lazio, con valori costantemente in crescita dal 2002 al 2004, mentre si riscontra un trend decrescente per la Lombardia e l'Emilia Romagna.

## Spesa per R&amp;S per migliaia di abitanti (in euro)

Anni 2002-2004

	2002	2003	2004
Lazio	506,7	508,5	513,7
Piemonte	426,0	413,8	443,8
Lombardia	358,7	358,3	349,8
Emilia Romagna	355,5	347,1	336,2
Liguria	312,5	282,9	309,2
Toscana	276,0	282,6	291,3
Friuli Venezia Giulia	272,7	290,0	307,0
Abruzzo	199,0	208,1	205,6
Umbria	184,6	187,8	180,0
Veneto	182,6	159,9	178,3
Trentino Alto Adige	177,9	130,3	127,0
Marche	157,8	240,5	222,0
Campania	141,4	182,6	180,8
Sardegna	118,8	123,8	120,9
Sicilia	117,8	118,8	136,2
Valle d'Aosta	116,0	111,6	107,6
Puglia	92,1	90,8	99,8
Basilicata	76,2	81,1	93,2
Molise	65,0	66,9	74,8
Calabria	55,3	58,2	58,5
<b>Italia</b>	<b>256,2</b>	<b>257,7</b>	<b>263,5</b>

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Istat

Tuttavia, spesso l'innovazione non passa attraverso i canali di finanziamento ufficiali ma attraverso voci di bilancio che non ne consentono un'immediata contabilizzazione, generando quella che comunemente viene definita "innovazione sommersa". Questo fenomeno, spesso, abbraccia anche i processi strettamente connessi all'innovazione, quali le scoperte che conducono ai brevetti.

A tal riguardo, disponendo delle informazioni derivanti dall'*European Patent Office* (EPO, ossia l'Ufficio Europeo dei Brevetti) e dall'*USPTO* (l'Ufficio Statunitense dei brevetti) è possibile fornire un quadro mondiale dell'attività brevettuale al 2003. Nel 2003 l'Europa - considerata nella sua composizione di 27 Stati membri - ha superato le 60.000 domande di brevetto presso l'EPO, contro le 50.000 circa degli USA e le 28.000 circa del Giappone, mentre presso l'USPTO nel 2000 le domande europee sono state circa 24.000, contro le 78.000 circa statunitensi e le 35.000 giapponesi. In Europa la Germania, con 25.000 domande presso l'EPO (dato del 2003) e circa 11.000 presso l'USPTO (dato del 2000), è risultato essere il maggior paese brevettante, mentre l'Italia si attesta a quota 5.000 presso l'EPO e circa 1.700 presso l'USPTO (sempre con gli stessi riferimenti temporali).

È importante tuttavia evidenziare le dinamiche di crescita in atto, e in particolare la positiva *performance* dell'Italia: il tasso di crescita tra il 1998 e il 2003 è stato pari al 6,2% , superando così il dato medio europeo pari al 4% . A livello mondiale, spicca la dinamica molto sostenuta di India e Cina (che comunque in valore assoluto presentano ancora dei livelli molto bassi di domande di brevetto), mentre valori oltre la media (sia come tassi di crescita che come valori assoluti) sono stati rilevati nel caso del Giappone e degli Stati Uniti, a conferma del loro ruolo di leader nel campo dell'innovazione.

### Domande di brevetto presso l'EPO nel 1998 e nel 2003

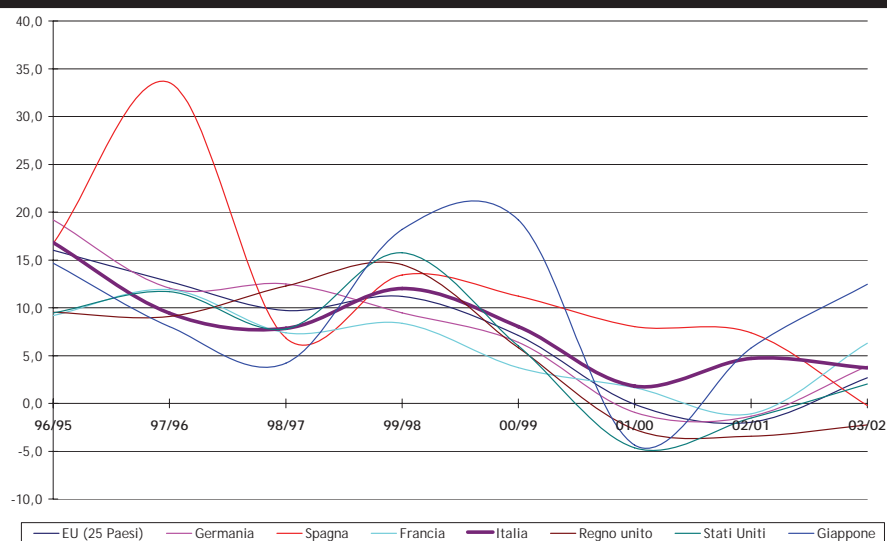
*Dati normalizzati per la popolazione, per le forze lavoro e per PIL e tassi di crescita 1998-2003*

	Numero totale		Tassi crescita 1998-2003	Per milione di abitanti	Per milione di forze lavoro	per miliardo di € di PIL
	1998	2003				
<b>UE-27</b>	<b>51.194</b>	<b>62.250</b>	<b>4,0</b>	<b>128</b>	<b>:</b>	<b>:</b>
<b>UE-25</b>	<b>51.145</b>	<b>62.191</b>	<b>4,0</b>	<b>137</b>	<b>293</b>	<b>6,2</b>
Bulgaria	24	34	7,4	4	10	1,9
Belgio	1.313	1.496	2,6	144	338	5,4
Rep.Ceca	101	163	10,0	16	32	2,0
Danimarca	944	1.270	6,1	236	444	6,7
Germania	21.629	25.728	3,5	312	649	11,9
Estonia	7	21	25,0	16	32	2,6
Grecia	80	123	9,1	11	26	0,8
Spagna	830	1.274	9,0	31	65	1,6
Francia	7.433	9.202	4,4	154	343	5,8
Irlanda	226	306	6,2	77	161	2,2
<b>Italia</b>	<b>3.711</b>	<b>5.002</b>	<b>6,2</b>	<b>87</b>	<b>208</b>	<b>3,7</b>
Cipro	7	12	11,4	16	34	1,0
Lettonia	10	14	6,1	6	12	1,4
Lituania	1	20	69,9	6	12	1,2
Lussemburgo	80	90	2,3	200	463	3,5
Ungheria	120	192	9,8	19	46	2,6
Malta	5	4	-6,9	9	22	0,8
Olanda	2.941	3.956	6,1	244	469	8,3
Austria	1.070	1.581	8,1	195	399	7,0
Polonia	61	160	21,5	4	9	0,8
Portogallo	32	78	19,6	7	14	0,6
Romania	26	26	-0,2	1	3	0,5
Slovenia	50	101	15,1	50	105	4,0
Slovacchia	23	44	13,3	8	17	1,5
Finlandia	1.481	1.591	1,4	306	612	11,1
Svezia	2.622	2.547	-0,6	285	557	9,5
Regno Unito	6.368	7.217	2,5	121	247	4,5
Cina	348	1.898	40,4	1	2	:
India	152	1.003	45,8	:	:	:
Giappone	17.243	27.987	10,2	219	420	7,5
Stati Uniti	38.345	48.786	4,9	168	331	5,0

Fonte: Eurostat

Un corretto confronto delle capacità tecnologiche a livello internazionale deve poi tener conto di alcune variabili chiave, in grado di influenzare i volumi di produzione brevettuale e, in ultima analisi, le quote utilizzate come *proxy* delle capacità tecnologiche dei paesi in esame. Occorre quindi normalizzare i valori assoluti dei volumi delle produzioni brevettuali di ciascun paese con riferimento a variabili quali la popolazione, le forze di lavoro e il prodotto interno lordo (PIL). Sempre con riferimento all'anno 2003, l'Italia mostra un gap piuttosto consistente rispetto ai principali Paesi europei (supera soltanto la Spagna e la Grecia) e nel confronto con le altre economie avanzate la situazione addirittura peggiora normalizzando i valori sia rispetto alla popolazione, sia rispetto alle forze di lavoro e al PIL. La Germania conferma ancora una volta il suo ruolo di spicco sia in termini assoluti che relativi, seguita da Svezia e Finlandia (che tuttavia mostrano segnali di "decelerazione").

**Andamento delle domande di brevetto presentate all'EPO per milione di abitanti in Italia e nei principali Paesi competitors**  
*Variazione annua 1995 - 2003*



	96/95	97/96	98/97	99/98	00/99	01/00	02/01	03/02
UE (25 Paesi)	16,0	12,7	9,7	11,2	7,1	-0,1	-2,0	2,7
Germania	19,2	12,1	12,5	9,5	6,4	-0,9	-1,3	3,9
Spagna	16,7	33,6	6,8	13,4	11,2	8,0	7,4	-0,2
Francia	9,2	11,9	7,4	8,4	3,7	1,6	-1,1	6,3
<b>Italia</b>	<b>16,8</b>	<b>9,4</b>	<b>7,8</b>	<b>12,0</b>	<b>8,0</b>	<b>1,8</b>	<b>4,7</b>	<b>3,7</b>
Regno unito	9,5	9,1	12,3	14,5	5,8	-2,7	-3,4	-2,2
Stati Uniti	9,5	11,7	7,8	15,8	6,0	-4,6	-1,5	2,0
Giappone	14,7	8,0	4,2	18,2	19,2	-4,4	5,8	12,5

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Osservando il grafico sotto riportato si evince come il trend relativo ai depositi di brevetti, nei paesi considerati, presenti un andamento decrescente negli ultimi anni, anche se con intensità molto irregolari. Per l'Italia si sottolineano *performance* particolarmente favorevoli degli anni 1996, 1998 e 2002.

Attraverso la classificazione delle domande di brevetto per sezione IPC emerge che più del 20% delle domande europee presso l'EPO appartiene alla sezione relativa alla "Meccanica", seguita dalla sezione "Strumenti di precisione" e "Tecniche e strumenti elettrici ed elettronici". A livello generale, si osserva una chiara specializzazione per alcuni Paesi - con percentuali elevate che si concentrano su alcune sezioni (è il caso della Finlandia e dell'Olanda) - mentre altri Paesi presentano una maggiore eterogeneità (per esempio Francia e Regno Unito). Occorre inoltre sottolineare come la classificazione per sezione IPC evidenzii il problema dell'Italia relativo alla bassa percentuale di quote di prodotti high-tech, ICT, e biotecnologie, che si mantengono tutte al di sotto della media europea, degli Stati Uniti e del Giappone.

### Domande di brevetto presso l'EPO per sezione IPC

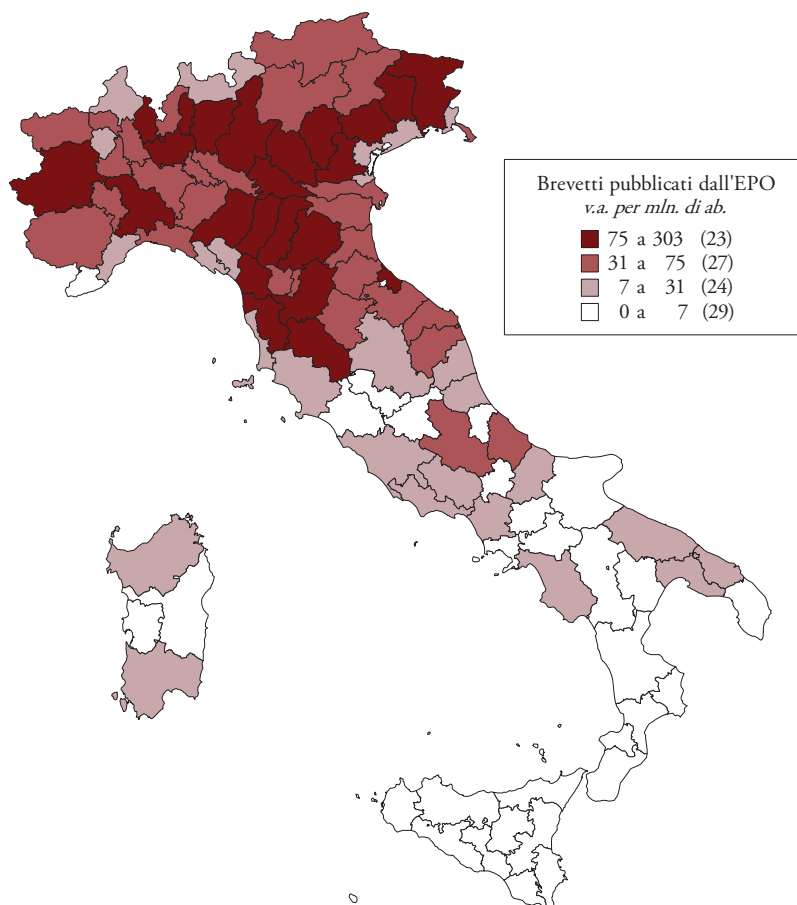
Anno 2003

	Totale	Beni di prima nec., per pers., casa e salute	Processi, macchine e apparecchiature; veicoli	Chimica e farmaceutica	Lavorazione fibre tessili e carta	Prodotti per costruzioni	Motori e comp. meccanica	Strumenti di precisione	Tecniche ed elementi elettrici ed elettronici
<b>UE-25</b>	<b>62.191</b>	<b>15,6</b>	<b>20,9</b>	<b>13,4</b>	<b>1,9</b>	<b>4,5</b>	<b>10,7</b>	<b>17</b>	<b>16,1</b>
Belgio	34	20,7	11,8	11,8	0,0	8,9	8,9	20,8	17,0
Rep. Ceca	163	18,3	18,2	23,4	8,2	8,9	7,5	8,3	7,2
Danimarca	1.270	26,8	13,5	18,0	0,6	6,5	8,5	11,2	14,9
Germania	25.728	12,2	23,7	13,0	2,1	4,0	13,6	16,3	15,1
Estonia	21	20,6	0,0	30,0	0,0	0,0	4,7	27,5	17,1
Grecia	306	29,0	14,6	8,1	0,0	2,6	2,4	23,1	20,2
Spagna	123	21,4	16,7	8,4	0,8	6,9	12,6	18,0	15,2
Francia	1.274	23,8	25,0	13,7	1,8	7,3	8,5	10,6	9,3
Irlanda	9.202	17,0	19,0	13,2	1,2	3,9	10,2	16,8	18,7
<b>Italia</b>	<b>5.002</b>	<b>20,2</b>	<b>27,7</b>	<b>10,3</b>	<b>3,4</b>	<b>5,5</b>	<b>12,4</b>	<b>9,6</b>	<b>10,7</b>
Cipro	12	19,2	28,5	8,5	0,0	8,5	17,1	4,3	13,8
Lettonia	14	43,8	16,1	40,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lituania	20	5,0	5,0	18,3	0,0	0,0	5,0	65,6	1,2
Lussemburgo	90	1,7	35,9	14,6	1,4	6,5	21,4	10,5	8,1
Ungheria	192	28,6	14,3	20,7	0,5	3,7	7,0	10,4	14,9
Malta	4	0,0	28,6	0,0	14,3	0,0	0,0	57,1	0,0
Olanda	3.956	13,0	13,9	12,4	1,1	4,3	4,2	32,1	19,0
Austria	1.581	15,8	22,4	12,8	3,2	7,7	11,3	12,0	14,8
Polonia	160	18,1	18,9	14,6	1,2	7,8	13,2	13,0	13,1
Portogallo	78	13,0	25,6	17,4	3,7	5,1	13	14,1	8,1
Slovenia	101	21,6	14,9	19,0	2,7	8,9	8,4	9,6	14,7
Slovacchia	44	22,2	11,6	18,4	1,5	9,1	12,6	11,9	12,6
Finlandia	1.591	7,9	15,2	9,4	5,7	2,5	3,7	18,5	37,1
Svezia	2.547	17,0	20,4	9,3	1,9	4,3	10,1	14,7	22,4
Regno Unito	7.217	20,1	15,1	15,9	0,9	4,8	7,0	21,3	14,9
Cina	3.113	21,2	20,8	13,9	3,0	4,3	7,1	18,5	11,1
Giappone	27.987	9,3	14,9	16,9	1,1	0,7	7,8	24	25,3
Stati Uniti	48.786	22,9	12,4	16,1	0,8	2,0	4,8	22,8	18,1

Fonte: Eurostat

Tale distanza può essere interpretata come conseguenza della specializzazione produttiva del nostro sistema imprenditoriale, il cui processo di trasformazione settoriale ed organizzativo passa anche attraverso l'innovazione e l'adozione di tecnologie sviluppate anche in altri settori. Soprattutto nei settori spesso impropriamente definiti "maturi", l'innovazione rappresenta infatti sempre più un fattore in grado di favorire i processi di integrazione orizzontale e verticale, produttiva e logistica, di sviluppo del prodotto e di approccio al mercato.

**Numero di brevetti europei pubblicati dall'EPO (*European Patent Office*)**  
*Valori pro-capite (per milione di abitanti) - Anno 2005*



Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere-Dintec su dati EPO

I dati messi a disposizione dal Centro Studi Unioncamere sulle domande "approvate" – e cioè sui brevetti effettivamente "ottenuti" – nel corso del 2005 consentono di arricchire il quadro ricostruito attraverso i dati Eurostat sulle sole domande di brevetto presso l'EPO. Utilizzando i dati disponibili su scala provinciale, anche in questo caso normalizzati sulla base della popolazione residente, emerge per il nostro Paese una chiara (e peraltro prevedibile) correlazione tra sviluppo industriale e capacità brevettuale. Si tratta di una regolarità geografica piuttosto netta, che sembra dividere il Centro-Nord dal resto del Paese e ricalcare da vicino la capacità di ciascuna economia locale di generare ricchezza diffusa sul territorio.

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

Il Sud sembra dunque staccarsi anche in termini di capacità brevettuale, visto che tra il 1999 e il 2005 nel Nord sono stati registrati oltre 19.000 brevetti, a fronte dei quasi 800 del Mezzogiorno. Su oltre 23.000 brevetti italiani pubblicati dall'EPO nel periodo 1999-2005, il Mezzogiorno ne concentra quindi il 3,4% contro il 50,6% del Nord-Ovest, il 32,6% del Nord-Est e il 13,4% del Centro.

Andando ad osservare nelle quattro ripartizioni geografiche l'andamento della produzione brevettuale per milione di abitanti e, in particolare, il tasso di variazione del 2005 rispetto al 2004, emergono i dati positivi del Mezzogiorno e del Nord-Est con tassi di crescita rispettivamente del 20% e del 4%, mentre il Nord-Ovest e il Centro presentano andamenti con segno negativo (rispettivamente -1% e -20%). Sebbene quindi i valori assoluti del sud Italia rivelino "tassi di innovazione" molto lontani dalla media, i dati relativi in crescita sono comunque indicatori di seppur lievi segnali di ripresa.

Le informazioni relative al totale dei brevetti con titolare italiano pubblicati presso l'EPO dal 1999 al 2005 mostrano inoltre un andamento crescente nei 5 anni, a parte la leggera battuta d'arresto del 2005, e con una crescita globale dal 1999 al 2005 del 38% circa.

### Brevetti con titolare italiano presso l'EPO

Anni 2000-2005

	Numero brevetti	variazione su anno precedente
2000	3.079	9,6%
2001	3.123	1,4%
2002	3.312	6,1%
2003	3.396	2,5%
2004	3.912	15,2%
2005	3.867	-1,1%
<b>Totale</b>	<b>23.496</b>	<b>37,7%<sup>1</sup></b>

1 Variazione cumulata 1999/2005

Fonte: Centro Studi Unioncamere-Dintec, Osservatorio brevetti 2006

L'analisi per campo tecnologico dei brevetti approvati conferma l'importanza di alcune specializzazioni produttive del *Made in Italy* quali la meccanica e in beni per la persona e per la casa, sia in valori assoluti che per dinamica di crescita.

### Domande di brevetto pubblicate dall'EPO per campo tecnologico Anni 2000-2005

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Totale	Variazione % media annua 2005/1999
Beni di prima necessità, per persona, casa e salute	541	594	587	691	746	681	4.303	6,6%
Processi, macchine e apparecchiature; veicoli	892	905	988	966	1.105	1.156	6.805	6,5%
Chimica e farmaceutica	328	281	320	338	407	420	2.371	7,3%
Lavorazione fibre tessili e carta	110	111	108	100	123	122	798	-0,2%
Prodotti per costruzioni	177	215	168	200	225	258	1.408	7,7%
Motori e componentistica meccanica	318	356	390	387	474	472	2.712	7,0%
Strumenti di precisione	276	287	359	317	348	329	2.222	1,2%
Tecniche ed elementi elettrici ed elettronici	391	336	349	353	420	381	2.561	2,4%
<b>Totale<sup>1</sup></b>	<b>3.079</b>	<b>3.123</b>	<b>3.312</b>	<b>3.396</b>	<b>3.912</b>	<b>3.867</b>	<b>23.496</b>	<b>5,5%</b>
1 Al lordo di quelle non attribuibili								
Fonte: Centro Studi Unioncamere-Dintec su dati EPO								

Quanto a dinamica di crescita negli anni 1999-2005, tuttavia, sono i campi "costruzioni", "motori e componentistica meccanica" e "chimica" a far rilevare le variazioni più consistenti rispetto alla produzione brevettuale nel suo complesso. Al contrario, in sensibile rallentamento risultano essere gli "strumenti di precisione" e le "tecniche ed elementi elettrici ed elettronici".

A differenza di quanto rilevato nel caso delle spese in R&S, l'ampia maggioranza delle domande di brevetto italiane pubblicate dall'EPO è appannaggio della componente imprenditoriale; seguono i singoli inventori, che talvolta possono essere ugualmente riconducibili al mondo delle aziende private (titolari o altri soggetti).

Il contributo degli Enti di Ricerca e delle Università è molto basso (1,7%) ma va evidenziato che tale contributo è cresciuto negli anni 1999/2005 a un tasso medio annuo del 19,1%, dimostrando una *performance* migliore rispetto alle altre tipologie di "titolare". La produzione brevettuale italiana si è inoltre giovata nel periodo in esame anche del contributo di imprese, enti di ricerca e singoli inventori stranieri che hanno registrato brevetti presso l'EPO congiuntamente a soggetti italiani.



### Domande di brevetto pubblicate dall'EPO per tipologia di richiedente Anni 2000-2005

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Totale	variazione % media annua 1999/2005
Imprese	2.692	2.686	2.917	2.968	3.441	3.416	20.554	5,8%
EPR-Università	38	54	65	62	89	82	419	19,1%
Inventori	303	346	287	322	318	321	2.206	0,6%
Stranieri	45	37	44	44	64	48	318	4,6%
<b>Totale</b>	<b>3.079</b>	<b>3.123</b>	<b>3.312</b>	<b>3.396</b>	<b>3.912</b>	<b>3.867</b>	<b>23.496</b>	<b>5,5%</b>

Fonte: Centro Studi Unioncamere-Dintec su dati EPO

Nel totale, tale contributo è pari all'1,3% e si mantiene abbastanza stazionario anno dopo anno, segno di una "collaborazione internazionale" tra "inventori" che stenta a decollare e, quindi, di una scarsa cooperazione con l'estero nella gestione dei processi di innovazione.

## 7. Domanda e offerta di tecnologia nei confronti dell'estero

Un indicatore del possibile *mismatch* esistente tra domanda e offerta di tecnologia sul territorio nazionale, con riferimento specifico alle imprese private, è individuabile nel saldo della Bilancia dei Pagamenti della Tecnologia (BPT). Questa registra i flussi di incassi e pagamenti riguardanti le transazioni con l'estero di tecnologia non incorporata in beni fisici (*disembodied technology*), nella forma di diritti di proprietà industriale e intellettuale, come brevetti, licenze, marchi di fabbrica, *know-how* e assistenza tecnica.

Nel 2005, il saldo totale della Bilancia dei Pagamenti Tecnologici è risultato negativo per un importo pari ad oltre 231 milioni di euro, un disavanzo in linea con un andamento deficitario della serie storica riferita all'ultimo decennio.

Come in passato, il saldo complessivo è il risultato di surplus registrati nei servizi di ricerca e sviluppo (servizi resi a imprese controllate o collegate, nonché attività frutto di progetti congiunti transnazionali nel campo della R&S) e nei servizi con contenuto tecnologico (invio di tecnici ed esperti, engineering, formazione e assistenza tecnica legata ai diritti di sfruttamento), tuttavia più che compensati dai disavanzi nel commercio in tecnologia (trasferimenti di brevetti, invenzioni e *know-how* ed i relativi diritti di sfruttamento) e, soprattutto, nelle transazioni in marchi di fabbrica, modelli e disegni.

### Serie storica dei saldi della Bilancia dei Pagamenti della Tecnologia

*Importi in migliaia di euro - Anni 1992-2005*

	Commercio in tecnologia	Transazioni in marchi e disegni	Servizi con contenuto tecnologico	Ricerca e sviluppo finanziata da/ all'estero	Altri regolam. Tecnologia	Totale
1992	-737.224	-53.734	433.567	-182.488	-49.514	-589.393
1993	-724.099	-7.085	386.366	26.762	-363.944	-682.000
1994	-680.182	-112.159	389.244	16.136	-365.538	-752.499
1995	-491.059	76.935	286.982	154.304	-352.031	-324.869
1996	-441.236	-265.838	173.229	310.676	-321.505	-544.674
1997	-99.051	-183.397	155.958	165.750	-247.426	-208.166
1998	-329.786	-169.466	279.674	46.259	-350.239	-523.558
1999	-334.543	-180.068	298.846	220.823	-820.872	-815.814
2000	-166.845	-312.296	26.663	135.020	-441.026	-758.484
2001	-568.141	-517.909	81.648	476.583	-317.140	-844.959
2002	-373.035	-343.219	488.610	543.337	-332.408	-16.715
2003	-534.214	-317.606	299.441	351.947	-407.808	-608.240
2004	-151.311	-447.234	413.126	325.601	-307.937	-167.755
2005	-71.834	-521.166	791.146	301.062	-730.851	-231.643

Fonte: Ufficio Italiano dei Cambi

Rispetto al 2004, si sono verificati contemporaneamente un incremento sia degli incassi che dei pagamenti, il che ha determinato un peggioramento del saldo rispetto a quello del 2004, che si attestava a -167,8 milioni di euro (-231 il saldo del 2005); è, però, doveroso ricordare come la situazione sia nettamente migliore rispetto a quella osservata nel 2003, anno in cui si registrava un saldo pari a -608,2 milioni di euro.

Disaggregando i dati della BPT in base al profilo dei segnalanti, è possibile rilevare che le transazioni riferibili al sistema delle "società non finanziarie" (raggruppamento che comprende essenzialmente imprese "produttive" private e imprese partecipate dallo Stato) sono prevalenti rispetto a quelle relative agli altri soggetti economici (costituendo quasi l'88% dei regolamenti) e fanno rilevare un saldo positivo di circa 290 milioni di euro. Occorre, tuttavia, puntualizzare che tale dato è ampiamente influenzato in positivo dalla componente "imprese partecipate dallo Stato" e che le imprese produttive evidenziano un deficit pari a 86 milioni di euro.

Le "imprese e quasi società finanziarie" (holding finanziarie private e pubbliche, altre imprese finanziarie, imprese di assicurazione) mostrano un avanzo di 38,2 milioni di euro; per i 'soggetti non imprenditori' (all'interno dei quali sono comprese anche le Università e gli Enti Pubblici di Ricerca) persiste un deficit di rilievo (circa 645,8 milioni di euro).

Le voci che maggiormente influenzano la Bilancia dei Pagamenti Tecnologici sono gli acquisti di brevetti e relativi diritti di sfruttamento, i marchi di fabbrica, modelli

e design ed i regolamenti tecnologici, mentre, per quanto concerne le cessioni, si sottolineano le attività legate agli studi tecnici ed engineering e i servizi di ricerca e sviluppo.

**Bilancia dei Pagamenti della Tecnologia: saldi ripartiti per tipologia di soggetto segnalante e servizio**  
*Importi in migliaia di euro – Anno 2005*

Sottogruppo attività economica	Imprese e quasi società finanz.	Società e quasi società non finanziarie			Totale soggetti imprendit.	Soggetti non imprendit.	Totale*
		Imprese partecipate dallo Stato	Imprese	Totale			
Cess/acq di Brevetti	-7.045	-1.820	-18.366	28.109	20.922	-4.755	16.091
Diritti di sfruttamento di Brevetti	2.700	-639	-145.211	-131.007	-127.760	-6.672	-136.398
Cess/Acq di Invenzioni	-73	0	-2.101	-1.976	-2.049	22	-2.034
Know How	-877	0	52.995	53.862	52.825	-2.826	50.507
Diritti di sfruttamento Marchi di fabbrica, Modelli e Disegni	17.390	0	-565.819	-564.351	-546.994	26.466	-523.645
Cess/Acq di Marchi di Fabbrica, Modelli e Disegni	-3113	0	-52.890	-52.929	-55.868	58.332	2.479
Ass.Tecnica Connessa a Cessioni e Diritti di sfruttamento	927	81	-5.746	-5.542	-4.727	942	-12.280
Studi Tecnici ed Engineering	60.029	57.626	652.152	735.919	796.284	-7.088	827.938
Formaz. del Personale	-143	13	-17.274	-17.566	-17.545	-64.858	-81.969
Invio di Tecnici Esperti	1.083	3856	50.210	55.175	56.519	667	57.457
Servizi di Ricerca Sviluppo	-31.076	208.922	-6.716	200.469	169.724	74.519	301.062
Altri Regolam. Tecnol.	-1.566	20.753	-27.198	-10.435	-11.950	-720.500	-730.851
<b>Totale</b>	<b>38.236</b>	<b>288.792</b>	<b>-85.964</b>	<b>289.728</b>	<b>329.381</b>	<b>-645.751</b>	<b>-231.643</b>

\* Nel totale sono compresi anche gli "importi non ripartibili".

Fonte: Ufficio Italiano dei Cambi

Entrando nello specifico dei settori economici e degli interscambi tecnologici con l'estero, l'esame delle voci più rilevanti evidenzia - coerentemente con il modello di specializzazione produttiva italiana - ampi deficit nell'ambito della chimica, delle macchine per ufficio ed elaborazione dati, nel tessile, abbigliamento, calzature e nel commercio; al contrario i settori maggiormente attivi per le cessioni di tecnologia all'estero sono i mezzi di trasporto ed i materiali elettrici.

L'esame dei dati ripartiti per regione di provenienza/destinazione dei flussi vede confermata la leadership del Nord-Ovest (e, nello specifico, della Lombardia) in entrambe le direzioni dei flussi (circa il 56% del totale degli incassi e 48% del totale dei pagamenti).

**Bilancia Tecnologica dei Pagamenti a livello regionale, 2004-2005***Valori assoluti in migliaia di euro*

	Incassi	Pagamenti	Saldi	Incassi	Pagamenti	Saldi
	2004			2005		
Piemonte	457.827	222.591	235.236	547.508	191.073	356.435
Valle d'Aosta	1.384	781	603	1.039	664	375
Lombardia	1.362.266	1.609.862	-247.596	1.289.411	1.503.545	-214.134
Liguria	114.662	78.932	35.730	98.145	67.968	30.177
Trentino Alto Adige	7.604	20.743	-13.139	5.541	34.411	-28.870
Veneto	102.786	167.189	-64.403	156.718	280.396	-123.678
Friuli Venezia Giulia	54.884	52.444	2.440	104.801	140.079	-35.278
Emilia Romagna	144.705	176.972	-32.267	168.311	159.506	8.805
Toscana	218.929	102.845	116.084	156.718	280.396	85.288
Umbria	9.369	11.946	-2.577	104.801	140.079	2.488
Marche	16.566	22.508	-5.942	14.301	28.611	-14.310
Lazio	580.778	698.181	-117.403	765.492	992.495	-227.003
Abruzzo	4.572	74.940	-70.368	4.764	70.262	-65.498
Molise	312	470	-158	351	1.845	-1.494
Campania	12.677	9.414	3.263	16.097	9.844	6.253
Puglia	6.460	6.467	-7	7.742	22.029	-14.287
Basilicata	267	3.422	-3.155	305	2.150	-1.845
Calabria	711	1.494	-783	1.784	1.790	-6
Sicilia	6.719	5.927	792	8.451	6.669	1.782
Sardegna	6.335	10.520	-4.185	7.613	4.302	3.311
Nord-Ovest	1.936.139	1.912.166	23.973	1.936.103	1.763.250	172.853
Nord-Est	309.979	417.348	-107.369	435.371	614.392	-179.021
Centro	825.642	835.480	-9.838	1.011.119	1.164.656	-153.537
Sud e Isole	38.053	112.654	-74.601	47.107	118.891	-71.784
<b>Italia<sup>1</sup></b>	<b>3.109.813</b>	<b>3.277.648</b>	<b>-167.835</b>	<b>3.429.716</b>	<b>3.661.359</b>	<b>-231.643</b>

1 Comprende i valori non attribuibili a singole regioni o macro-ripartizioni

Fonte: Ufficio Italiano dei Cambi

L'Italia nord-orientale si pone al terzo posto (con il 12,7% degli incassi e il 16,8% dei pagamenti) dopo il Centro, che registra circa il 30% dei flussi. Tale risultato, dal lato dei pagamenti, è spiegato non soltanto dal peso dei soggetti non imprenditori (la Pubblica Amministrazione e, verosimilmente, gli Enti Pubblici di Ricerca con sede nel Lazio) per la voce altri regolamenti di tecnologia, ma anche dai servizi di ricerca e sviluppo e studi tecnici ed engineering. Anche per quanto riguarda gli incassi, il Lazio svolge il ruolo maggiore in questa ripartizione, in particolare per le voci studi tecnici ed engineering e servizi di ricerca e sviluppo.

In termini di saldi, va evidenziato che nel 2005 l'Italia nord-occidentale continua a presentare un avanzo, pari a 172 milioni di euro. Mentre il Piemonte conferma ancora una volta il suo tradizionale saldo positivo (356 milioni nel 2005), migliora significati-

vamente il disavanzo strutturale della Lombardia, che da 454 milioni di euro del 2003 scende a 214 milioni di euro. Indipendentemente dalla regione di localizzazione del soggetto segnalante, emerge comunque una forte dipendenza dell'interscambio con il resto dei Paesi dell'UE: in termini di flussi, un consistente saldo negativo con il Regno Unito (-390,4 milioni di euro nel 2005), con la Germania (-107,8 milioni) e con gli Stati Uniti (-141,1 milioni), mentre si rivela consistente la domanda di tecnologia richiesta dal Belgio (saldo 207,1 milioni).

## ■ 8. La rilevanza economica degli aspetti ambientali ed energetici

Numerosi studi a carattere scientifico (non da ultimo la "Stern Review" dell'economista britannico Nicholas Stern) hanno in questi ultimi anni dato l'allarme sullo stato di salute del nostro pianeta. L'impatto degli effetti prevedibili del cambiamento del clima investe sia la sfera sociale che quella economica, tanto da far prefigurare rischi di una crisi mondiale paragonabile a quella del 1929 e seri pericoli per la pace mondiale: 200 milioni di persone sarebbero costrette a spostarsi a causa degli eventi legati ai mutamenti climatici, e carestie, siccità e alluvioni metterebbero certamente a rischio il delicato equilibrio mondiale.

I costi delle misure per mitigare gli effetti dei cambiamenti connessi al clima sui paesi industrializzati e su quelli in via di sviluppo non sono certo irrilevanti, ma, a conti fatti, non fare nulla oggi costerà parecchio di più domani, anche in termini puramente economici. Per questo il pianeta dovrebbe sacrificare fin da ora circa l'1% del suo PIL complessivo annuo per evitare una catastrofe ambientale: se non si intervenisse, la percentuale potrebbe diventare anno dopo anno progressivamente più alta, fino al 20% del PIL globale, per contenere i danni climatici.

E' ormai assodato che nei prossimi anni si dovranno effettuare interventi radicali di *policy* per fermare l'aumento continuo della concentrazione dei gas serra in atmosfera, allo scopo di prevenire un'interferenza antropogenica pericolosa con il sistema del clima globale.

La complessità dei problemi energetico-ambientali richiede un approccio sovranazionale e impone la necessità di sviluppare a livello internazionale (ed europeo in particolare) azioni congiunte in grado di armonizzare le politiche e gli strumenti di intervento, assicurando una massa critica adeguata per affrontare su base cooperativa le attività sul piano della ricerca e dell'innovazione tecnologica.

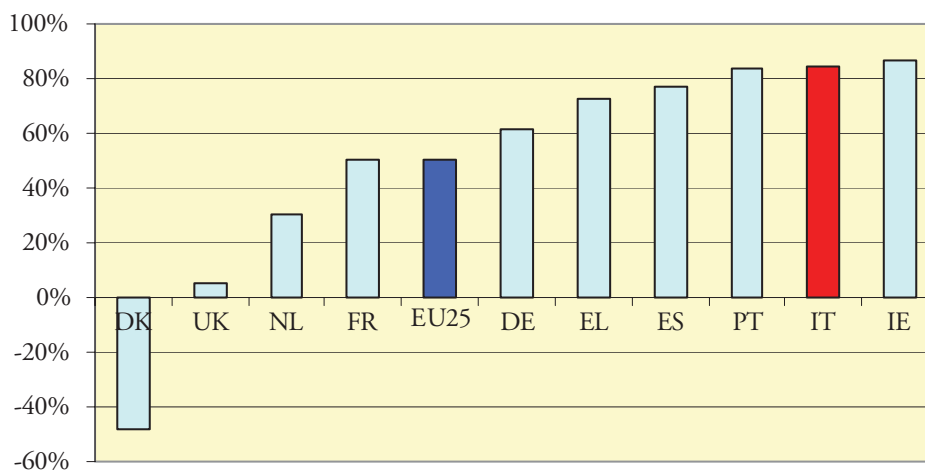
A poche settimane dalla presentazione del "pacchetto energia" da parte della Commissione Europea, le conclusioni della Presidenza del Consiglio europeo di Bruxelles del 9 marzo 2007 affrontano le priorità in termini di sicurezza degli approvvigionamenti e salvaguardia dell'ambiente individuate dalla Commissione. Il documento del Consiglio europeo risulta efficace nel delineare obiettivi di riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub> da conseguire sia attraverso un incremento dell'efficienza in misura del 20% rispetto alle stime al 2020, sia attraverso l'introduzione di obiettivi vincolanti di sviluppo delle fonti

di energia rinnovabile che dovranno fornire il 20% del fabbisogno energetico in Europa al 2020, e di ricorso a biocarburanti nel settore dei trasporti in misura di almeno il 10% al 2020.

Un ruolo centrale è dunque assegnato ai sistemi energetici che appaiono caratterizzati da serie debolezze strutturali.

In primo luogo il mix energetico in cui, nella media dei Paesi membri dell'UE, i fossili rappresentano la fonte prevalente (quasi l'80% nell'UE-27, circa il 90% per l'Italia). Un altro problema a carattere strutturale è quello della dipendenza dall'estero. L'Unione Europea a 27 presenta attualmente una dipendenza dalle importazioni d'energia per oltre il 50% del suo fabbisogno. La dipendenza del sistema energetico italiano dall'estero è ancora più marcata e corrisponde a valori dell'84,5%. Vi è, infine, un problema di adeguatezza delle reti di approvvigionamento, trasformazione e distribuzione dell'energia.

### Dipendenza energetica dell'Italia rispetto ad alcuni Paesi e alla media dell'UE (in % sul totale)

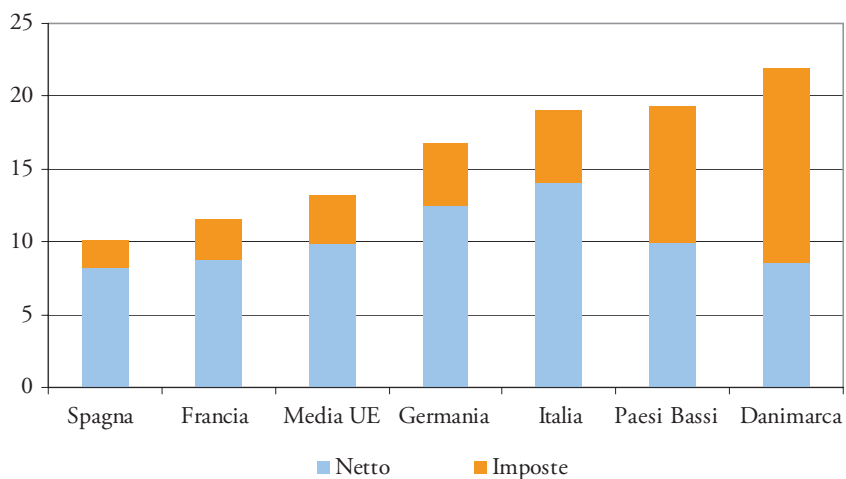


Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Le proiezioni della IEA (*International Energy Agency*) al 2030 indicano che la domanda mondiale di energia crescerà fino a raggiungere un incremento del 50% rispetto a oggi. Se la composizione delle fonti dovesse rimanere quella attuale, la dipendenza dall'estero dell'Europa raggiungerebbe il 65%, a fronte dell'attuale 50% circa.

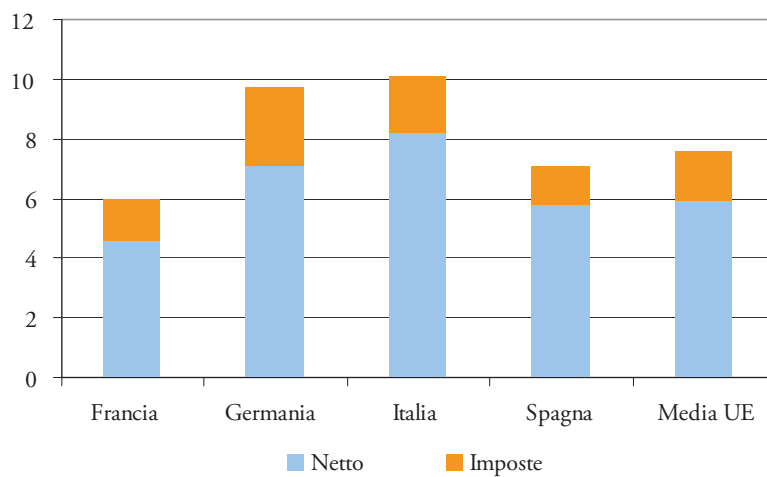
L'andamento crescente dei prezzi del petrolio influisce significativamente sulle aspettative e sulle decisioni di investimento del settore e si riflette in modo diretto sulla competitività delle imprese.

### Prezzo dell'energia elettrica per usi domestici fascia 7500 kWh/anno in Italia e in alcuni Paesi dell'UE (c€/kWh)



Fonte: elaborazioni su dati Autorità Energia Elettrica e Gas

### Prezzo dell'energia utenze industriali fascia 24 GWh/anno (c€/kWh)



Fonte: elaborazioni su dati Autorità Energia Elettrica e Gas

È importante il confronto tra le tariffe dell'energia elettrica in Italia e quelle nei Paesi dell'Unione Europea. Valutate rispetto a differenti tipologie di utenza sia industriale che domestica, le tariffe italiane appaiono in assoluto le più elevate per gli utenti industriali (comprese le altre tasse ed esclusa la tassa sul valore aggiunto), mentre per le utenze domestiche, escluse le fasce sociali, appaiono più basse solo di quelle olandesi e danesi, comprese tutte le tasse. Nel comparto del gas, le tariffe italiane si collocano tra quelle più elevate per i consumatori domestici, mentre risultano abbastanza contenute per gli utenti industriali (ad esempio, sono superiori i prezzi che vengono praticati in Olanda, Regno Unito e Germania).

Non sorprende quindi rilevare un sempre più diffuso impegno delle imprese italiane nello sviluppo di programmi per la riduzione dei consumi energetici<sup>6</sup>, sia in risposta a un'esigenza di contenimento dei costi e di maggiore efficienza aziendale, sia anche come una modalità di comportamento socialmente responsabile, per contribuire alla riduzione delle emissioni di gas nocivo nell'atmosfera.

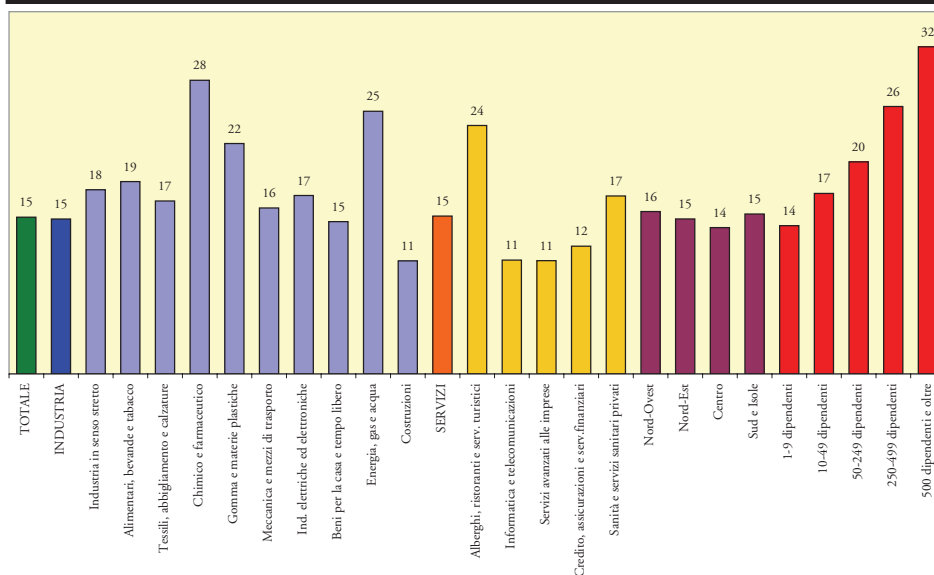
Contribuire al risparmio energetico significa non solo scegliere determinate tecnologie per gli impianti produttivi (come nel caso delle imprese industriali) ma anche utilizzare l'energia in maniera più razionale, senza dunque un particolare aggravio in termini di investimenti. Ecco perché, tra i settori più attenti su questi temi, si segnalano non solo il chimico-farmaceutico (dove il 28% delle imprese ha sviluppato programmi per il risparmio energetico) o le stesse attività di produzione e distribuzione di energia, gas e acqua (25%), ma anche il commercio e la filiera turistica (24%). Nell'insieme, non si segnalano differenze marcate tra gli altri settori, se non per un orientamento leggermente meno diffuso tra le aziende di alcuni rami del manifatturiero "tradizionale" (beni per la persona, per la casa e "Sistema Moda") e più diffuso della media nelle strutture della sanità privata.

La localizzazione geografica non sembra essere una discriminante fondamentale nell'adozione di programmi per la riduzione dei consumi energetici, al contrario della dimensione aziendale: in generale, le PMI (e non solo quelle italiane) hanno una conoscenza relativamente limitata delle tendenze e delle normative attuali e future in campo ambientale o dei vantaggi che si aprono loro in questo ambito. A tali asimmetrie informative, che le penalizzano specie nei confronti delle imprese di più grandi dimensioni, vanno aggiunti altri fattori ostativi, in primo luogo di natura interna, quali la mancanza di competenze e di risorse (non solo economiche ma soprattutto umane) su questo specifico ambito di attività. Se quasi una grande impresa su tre è impegnata in interventi mirati al risparmio energetico, tale quota è invece pari al 14% nel caso delle piccolissime imprese (1-9 dipendenti) e al 17% nelle piccole (10-49 dipendenti), seguendo quindi un orientamento verso questi temi che appare direttamente proporzionale alla dimensione aziendale.

<sup>6</sup> In occasione di un'indagine svolta da Unioncamere con riferimento al 2004, il 6,2% delle imprese con meno di 500 dipendenti aveva dichiarato di aver sviluppato interventi per la riduzione dei consumi energetici, quota alla quale si affiancava un ulteriore 2,8% di aziende che intendeva realizzare iniziative nell'anno successivo.



**Imprese italiane con dipendenti che hanno adottato programmi per la riduzione dei consumi energetici<sup>1</sup>**  
*In percentuale sul totale, per area geografica, dimensione aziendale e principali settori economici – Anno 2006*



1 I dati fanno riferimento a un'indagine realizzata nel 2007 su un campione rappresentativo di oltre 60.000 imprese

Fonte: Centro Studi Unioncamere, 2007

A quindici anni dalla Conferenza su ambiente e sviluppo delle Nazioni Unite - che attraverso la convenzione sui cambiamenti climatici avevano individuato l'obiettivo di "pervenire alla stabilizzazione della concentrazione in atmosfera dei gas ad effetto serra ad un livello tale da prevenire pericolose interferenze con il sistema climatico" - e a un anno dal primo periodo di *compliance* del Protocollo di Kyoto (2008-2012), la strada della sostenibilità dei sistemi energetici risulta ancora incerta. Come noto il Protocollo di Kyoto, elaborato nel 1997 ed entrato in vigore il 16 febbraio 2005, introduce degli obiettivi quantitativi di riduzione per i soli Paesi industrializzati, in base al principio di responsabilità comune ma differenziata.

Gli impegni internazionali derivanti dalla ratifica del Protocollo di Kyoto rappresenteranno, nello specifico della situazione italiana, da un lato una prova dell'attuale divisione delle competenze tra Stato e Regioni e dall'altro indurranno ad un processo di responsabilizzazione dei livelli di sussidiarietà più bassi dell'amministrazione pubblica: Regioni e Comuni.

Solo di recente, con il disegno di legge 691/2006<sup>7</sup>, è stata proposta l'introduzione di obiettivi regionali di promozione delle energie rinnovabili e contenimento dei gas serra. Tale passo dovrà essere il culmine di un processo durante il quale lo Stato avrà trasferito maggiori competenze ma, al pari, maggiori strumenti alle Regioni perché possano conseguire i risultati derivanti dalla consegna di maggiori responsabilità.

Allo stesso tempo, una maggiore responsabilizzazione delle Regioni potrebbe rendere più efficiente la macchina amministrativa di autorizzazione di infrastrutture energetiche che contribuiscono agli obiettivi ambientali quali le fonti rinnovabili di energia e la generazione distribuita, che oggi soffrono di incertezze amministrative. Questo processo di coinvolgimento di tutti i livelli di sussidiarietà in tema di energia ed ambiente rappresenta una delle principali problematiche ancora aperte, la cui soluzione appare cruciale e di grande attualità nell'affrontare la difficile sfida dei cambiamenti climatici.

Ma quali sono oggi le priorità strategiche dell'Europa in campo energetico? Il recente documento "Una politica energetica per l'Europa" della Commissione europea<sup>8</sup>, nel presentare un vero e proprio pacchetto di interventi sull'energia, ha mostrato una decisa rifocalizzazione della finalità strategica: nella nuova visione, il perno della politica energetica è individuato ora nella sostenibilità e nella lotta ai cambiamenti climatici come presupposti per la competitività e per la sicurezza. Il documento auspica infatti una *"nuova rivoluzione industriale che acceleri la transizione verso una crescita a basse emissioni di carbonio e producendo, nel corso degli anni, un aumento spettacolare della quantità di energia locale a basse emissioni prodotta ed utilizzata. La sfida consiste nel farlo in un modo che ottimizzi gli incrementi di competitività potenziali per l'Europa e limiti i potenziali costi"*.

Per realizzare gli obiettivi di riduzione del costo delle fonti rinnovabili e per fare in modo che l'industria europea conquisti una posizione di punta nel settore delle tecnologie energetiche innovative, la Commissione ha altresì individuato la necessità di elaborare un piano strategico europeo per le tecnologie energetiche basato su una visione a lungo termine orientata verso la realizzazione di un sistema energetico a basse emissioni di carbonio.

In relazione a tali obiettivi, la Commissione auspica un'azione strategica a livello europeo e indica la necessità di sviluppare a livelli di massima eccellenza un ventaglio di tecnologie energetiche accessibili, competitive, efficienti e a basse emissioni di carbonio e, nel contempo, di creare un ambiente stabile e affidabile per le imprese, in particolare per le PMI, in modo che dette tecnologie trovino largo impiego in tutti i settori dell'economia.

<sup>7</sup> Ddl 691/2006: "Delega al Governo per completare la liberalizzazione dei settori dell'energia elettrica e del gas naturale e per il rilancio del risparmio energetico e delle fonti rinnovabili, in attuazione delle direttive comunitarie 2003/54/CE, 2003/55/CE e 2004/67/CE"

<sup>8</sup> COM(2007)1 def ([http://eur-ex.europa.eu/LexUriServ/site/it/com/2007/com2007\\_0001it01.pdf](http://eur-ex.europa.eu/LexUriServ/site/it/com/2007/com2007_0001it01.pdf))

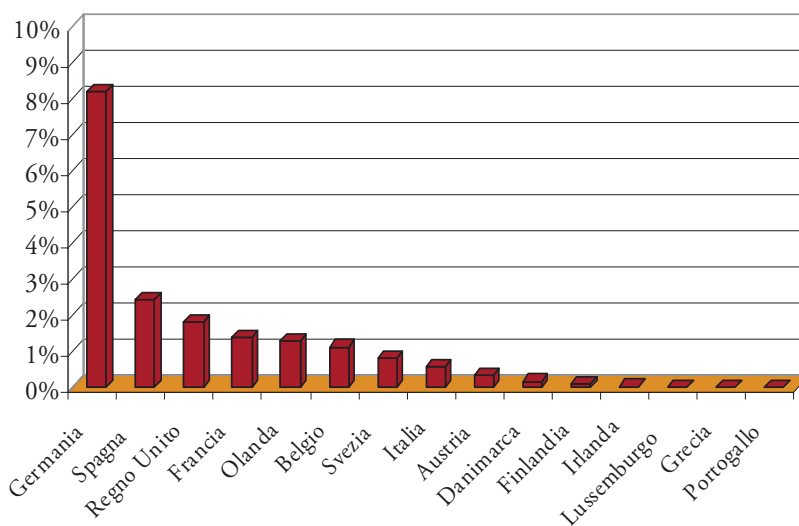
Le evidenze relative allo sviluppo del commercio internazionale di componenti e sistemi per la produzione di energia (nel seguito "tecnologie energetiche") e il concomitante mutamento degli assetti geo-economici ad esso sottostante, tendono d'altra parte a mettere in luce come la domanda per un uso alternativo dell'energia stia alimentando una nuova fase di strategie di sviluppo produttivo e tecnologico a livello mondiale.

In questo scenario, le posizioni produttive e competitive dei maggiori paesi industrializzati risultano sostanzialmente coerenti con i tratti delle competenze tecnologiche storicamente acquisite, ma si distinguono anche in base a politiche di rilancio energetico e tecnologico intervenute caso per caso. Complessivamente rilevante continua ad essere la posizione di relativa forza tecnologica di Giappone e Stati Uniti e secondaria quella della UE-15. Colpisce in particolare il ruolo assunto dai paesi asiatici - e in maniera crescente dalla Cina - nella produzione e nello scambio di tecnologie energetiche, con rilevanti evoluzioni per ciò che concerne quelle applicate all'uso di fonti rinnovabili.

L'UE, che complessivamente appare ancora despecializzata in quest'area, registra infatti al suo interno "picchi" di specializzazione non solo di grandi Paesi - come la Germania in posizione di leadership in tutte le tecnologie energetiche - ma, soprattutto

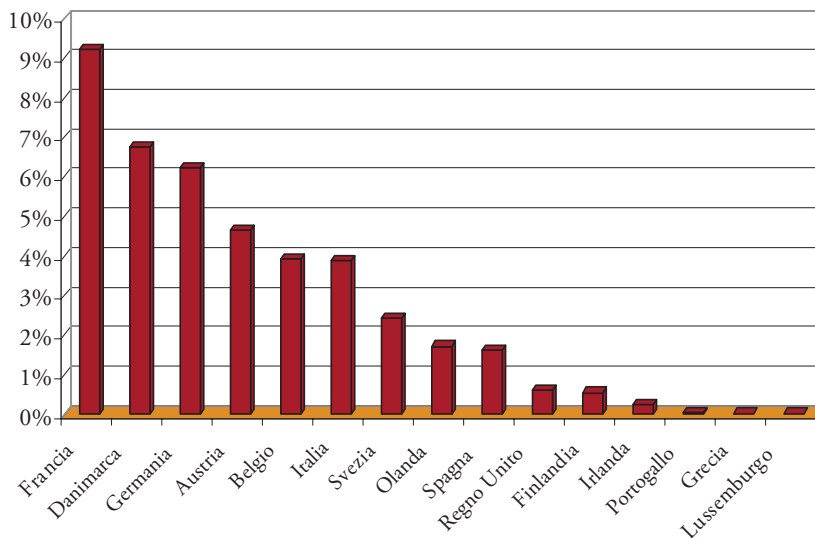
### Quote di mercato dei Paesi UE(15) sulle esportazioni mondiali di tecnologie fotovoltaiche

*In % su valori in \$ correnti – Anno 2004*



Fonte: elaborazioni ENEA su dati ONU

**Quote di mercato dei Paesi UE(15) sulle esportazioni mondiali di tecnologie fotovoltaiche**  
*In % su valori in \$ correnti – Anno 2004*



Fonte: elaborazioni ENEA su dati ONU

to, di piccoli Paesi quali la Danimarca e la Spagna, che proprio in virtù della presenza all'interno di questo settore compiono un forte balzo competitivo in tutto il comparto delle tecnologie energetiche. Oltre ai Paesi che detengono un vero e proprio vantaggio competitivo, è importante inoltre osservare come vi siano altri casi emergenti, come quello del Belgio, che modificano significativamente la graduatoria delle relative quote di mercato sulle esportazioni mondiali.

L'Italia appare anche inserirsi con molta più difficoltà nel rinnovato scenario della competizione tecnologica che negli ultimi anni ha caratterizzato il rilancio dell'Unione. Nell'ultimo triennio, agli andamenti declinanti delle quote di export si associa anche una crescita delle importazioni superiore a quella media registrata dall'UE-15, che genera un deficit commerciale di tutto il comparto delle tecnologie per l'uso di fonti rinnovabili.

Se la capacità di incidere sulla dipendenza energetica risiede sempre più nell'elaborare opportune soluzioni tecnologiche, per il nostro Paese esiste il rischio di sviluppare una dipendenza tecnologica secondaria a quella energetica, a meno che le politiche orientate alla ricerca e allo sviluppo tecnologico non assumano un ruolo centrale nell'azione della politica industriale.

Dal lato dei temi più strettamente ambientali, è interessante riportare alcuni dati sul settore delle eco-industrie<sup>9</sup>, riportati di recente in una ricerca svolta per conto della Commissione Europea.

Le eco-industrie vengono classificate in due categorie generali: gestione dell'inquinamento (*pollution management*) e gestione delle risorse (*resource management*). Nel complesso, l'incidenza del settore sul PIL nell'area UE-25 è di 2,2%, mentre la stima del fatturato delle eco-industrie nell'UE-25 è pari a 227 miliardi di Euro, dei quali ben il 94,3% è concentrato nell'area dell'UE-15. Quest'ultima ha visto crescere il fatturato delle eco-industrie del 7% nell'intervallo temporale 1999-2004 e presenta una quota pari al 64% del fatturato totale per le attività di gestione dell'inquinamento, mentre il restante 36% è dedicato alle attività di gestione delle risorse.

La Germania e la Francia rappresentano insieme il 49% del fatturato totale UE-25 delle eco-industrie (con quote rispettivamente pari al 29% e al 20%). Seguono due Paesi collocati al 9%, ossia il Regno Unito e l'Italia. Nello specifico, il fatturato italiano è composto per il 38,2% dall'offerta di acqua, per il 13,5% dal riciclaggio di materiali, per il 10,1% dal controllo delle emissioni inquinanti, per il 10,1% dalla gestione dei rifiuti solidi e riciclaggio, per il 6,9% dal trattamento delle acque reflue, per il 2,7% dal controllo dell'inquinamento acustico e per il restante 19,5% da altre attività. È tuttavia necessario mettere in evidenza che l'Italia si differenzia da Paesi come la Germania e la Francia, nei quali oltre il 50% del fatturato si concentra nelle industrie dedicate alla gestione ed al riciclaggio dei rifiuti solidi e liquidi.

Il rapporto dell'UE evidenzia inoltre alcuni obiettivi per lo sviluppo della competitività delle eco-industrie, che appaiono del tutto condivisibili. In primo luogo, rafforzare la *performance* delle eco-industrie aiutando soprattutto le PMI ad affrontare i nuovi bisogni di mercato: in particolare, l'attenzione è posta sulla fornitura di servizi intelligenti per la creazione di network e di esperienze innovative condivise. In secondo luogo, considerando che molte eco-industrie hanno raggiunto un discreto livello di maturità, si pone il problema di aiutare il settore a crescere nei nuovi Paesi dell'UE, dove lo sviluppo di tali attività è ancora limitato. Infine, una grande attenzione è posta all'innovazione nel campo delle tecnologie ambientali:

- promuovendo lo sviluppo commerciale delle tecnologie ambientali, ad esempio attraverso la collaborazione tra ricerca, industria ed utilizzatori finali;
- fornendo maggiori informazioni sulle nuove tecnologie disponibili agli utilizzatori finali e stabilendo incentivi di mercato per stimolare l'utilizzo di questi nuovi prodotti e servizi;
- incoraggiando il raggruppamento strategico degli sforzi di ricerca al fine di superare gli ostacoli che derivano dalla criticità dimensionale e finanziaria.

<sup>9</sup> La definizione di "eco-industries" è quella dell'OCSE e di Eurostat: "attività che producono beni e servizi per misurare, prevenire, limitare, minimizzare o correggere danni ambientali all'acqua, all'aria, al suolo, così come i problemi collegati a rifiuti, rumore ed al mantenimento degli eco-sistemi. Ciò include tecnologie, prodotti e servizi che riducono il rischio ambientale e minimizzano l'inquinamento e il consumo delle risorse".

Si tratta di un'impostazione che trova in Italia un preciso riferimento di *policy* nel documento strategico "Industria 2015" messo a punto dal Ministero dello Sviluppo Economico, soprattutto per quanto riguarda l'individuazione di sistemi di incentivazione fatti "su misura" per singoli obiettivi strategici realizzati individuando aree tecnologico-produttive con forte impatto sullo sviluppo (ad esempio l'efficienza energetica, la mobilità sostenibile e le scienze della vita, ecc...).

A queste indicazioni stanno già seguendo, a cominciare dalla Finanziaria 2007 e con interventi dei ministeri interessati, provvedimenti concreti attorno ai quali coagulare l'attenzione e l'impegno delle istituzioni pubbliche e di tutti gli altri soggetti interessati (come il sistema delle Camere di Commercio) per sfruttare appieno la nuova stagione di politiche strutturali e di ricerca 2007-2013.

## 9. I livelli di soddisfazione dei servizi resi dalle Pubbliche Amministrazioni

Il rapporto tra Pubblica Amministrazione e imprese si è modificato negli ultimi anni: da un lato, infatti, è emersa una maggiore consapevolezza del fatto che l'efficienza e l'efficacia della pubblica amministrazione sia un elemento indispensabile per la competitività del sistema economico; dall'altro, è cresciuta l'esigenza di soddisfare, con modalità adeguate, la crescente domanda di servizi sempre più avanzati da parte delle imprese in Italia.

L'Unioncamere, a tale proposito, ha condotto anche per il 2007 un'indagine per rilevare il livello di soddisfazione per i servizi resi dagli uffici della Pubblica Amministrazione più prossimi alle imprese<sup>10</sup>, con modalità analoghe a quelle utilizzate per gli studi svolti negli anni precedenti sullo stesso tema.

In particolare, sono stati considerati i seguenti uffici della P.A.: gli uffici periferici dell'Amministrazione finanziaria (uffici IVA e del Registro e delle Imposte dirette), gli uffici dell'INPS, gli uffici dell'INAIL, le ASL, nonché gli uffici delle Amministrazioni Regionali, Provinciali, Comunali e delle Camere di commercio.

La qualità percepita dalle imprese intervistate circa i servizi utilizzati nel corso del 2006 è stata rilevata, in particolare, attraverso tre indicatori specifici:

- tempestività nell'assolvimento degli adempimenti amministrativi;
- professionalità tecnico-amministrativa del personale pubblico nel trattamento delle pratiche;
- facilità d'accesso ai servizi (sotto il punto di vista del tipo d'accoglienza, della

<sup>10</sup> La rilevazione è stata effettuata su un campione di circa 2.400 imprese con una dimensione aziendale tra 1 e 500 dipendenti, estratte dal Registro imprese integrato con le altre fonti amministrative (INPS e INAIL) al 31.12.2004 e stratificato in base a 4 ripartizioni geografiche (Nord-Ovest, Nord-Est, Centro, Sud ed Isole), alla dimensione aziendale (3 classi calcolate secondo la numerosità dei dipendenti) e all'attività economica, considerando i seguenti comparti: industria, costruzioni, commercio, servizi appartenenti al "terziario avanzato", e altre attività di servizio.

disponibilità di informazioni preventive, della chiarezza delle procedure e della modulistica e della idoneità della documentazione richiesta).

Per esporre una valutazione complessiva delle imprese sui servizi resi dalla pubblica amministrazione, si è prodotto un indicatore sintetico (da 0 a 100) in grado di tenere conto dei giudizi espressi su ciascuna delle modalità di erogazione dei servizi indicate in precedenza.

Il dato relativo alla valutazione della qualità dei servizi prestati è sicuramente quello di maggiore importanza ai fini della comprensione dei punti di forza e di debolezza dei rapporti fra aziende e amministrazione pubblica. Occorre dire innanzitutto che il livello di soddisfazione complessivo da parte delle imprese circa i servizi utilizzati nel corso del 2006 si è attestato su un valore positivo - raggiungendo il punteggio di 69,3 su una scala di valori compresa tra 0 e 100 - ma senza miglioramenti effettivi rispetto al recente passato (l'indice calcolato lo scorso anno con riferimento al 2005 si era attestato a 69,6). L'indice sintetico che riassume simultaneamente le valutazioni relative agli indicatori della tempestività, della professionalità e della facilità di accesso ai servizi è stato ottenuto come media ponderata dell'importanza relativa che ciascuna impresa del campione attribuisce ad ognuna delle tre variabili sopra descritte.

<b>Indicatore sintetico della soddisfazione delle imprese per i servizi resi dalla Pubblica Amministrazione</b> <i>valore massimo=100</i>										
	Uffici contattati								Anno 2006	Anno 2005
	ASL	CCIAA	Comune	IVA e Registro	INAIL	INPS	Provincia	Regione	Totale Uffici	Totale Uffici
<i>Area geografica</i>										
Nord-Ovest	70,0	75,0	71,0	66,6	69,5	69,9	71,1	70,8	70,5	70,0
Nord-Est	65,0	74,2	69,7	68,7	69,5	66,3	65,7	64,5	67,9	70,7
Centro	74,7	74,2	65,3	71,1	69,3	68,8	62,9	72,7	69,9	66,6
Sud	64,4	73,8	64,8	78,9	68,8	61,6	70,0	67,1	68,7	68,2
<i>Settore di attività</i>										
Manifatturiero	66,4	74,3	68,4	69,9	70,7	65,5	68,2	68,0	68,9	67,7
Costruzioni	55,2	70,1	65,2	81,9	73,5	64,6	70,8	72,8	69,3	72,3
Commercio	73,0	74,5	70,4	67,6	65,7	64,2	67,2	67,7	68,8	67,9
Terziario avanzato	70,2	79,9	65,3	70,1	71,2	68,8	63,8	60,3	68,7	70,5
Altri servizi	66,7	73,6	67,0	73,8	67,0	67,8	71,8	68,9	69,6	67,1
<i>Classe dimensionale</i>										
1-9 dip.	66,4	73,9	67,5	72,3	68,0	65,6	68,2	67,5	68,7	--
10-49 dip.	70,2	75,1	67,2	70,6	72,0	68,5	70,4	73,4	70,9	--
50-500 dip.	70,1	75,6	69,4	67,6	70,5	65,3	69,5	67,3	69,4	--
<b>Totale 2006</b>	<b>67,6</b>	<b>74,5</b>	<b>67,6</b>	<b>71,6</b>	<b>69,6</b>	<b>66,4</b>	<b>68,4</b>	<b>68,4</b>	<b>69,3</b>	
<b>Totale 2005</b>	<b>71,7</b>	<b>77,3</b>	<b>70,3</b>	<b>70,9</b>	<b>69,3</b>	<b>66,6</b>	<b>67,0</b>	<b>63,5</b>		<b>69,6</b>

Fonte: Unioncamere, Indagine sui livelli di soddisfazione per i servizi resi dalla Pubblica Amministrazione, 2007

Rispetto al settore di attività non si riscontrano differenze significative: l'indicatore si rileva più elevato tra le imprese dei restanti settori dei servizi e delle costruzioni (rispettivamente 69,6 e 69,3), mentre più contenuto risulta tra le imprese dei settori del terziario avanzato (68,8).

Sotto l'aspetto territoriale si rileva un miglior giudizio espresso dalle imprese localizzate al Nord-Ovest (70,5) seguite da quelle del Centro (69,9), mentre meno soddisfatte nel complesso appaiono le imprese del Nord-Est (67,9). Leggermente sotto la media nazionale le imprese del Sud (68,7).

Rispetto alle classi dimensionali, le più soddisfatte risultano essere le imprese con 10-49 dipendenti (70,9) mentre più critiche si confermano le imprese fino a 9 dipendenti (68,7).

Per quanto riguarda la tempestività dell'espletamento delle pratiche, la percentuale delle imprese che ha giudicato in maniera pienamente soddisfacente (buono, molto buono o ottimo) gli uffici considerati si è attestata al 65,7%, superiore di circa un punto percentuale a quanto rilevato lo scorso anno (64,8%)<sup>11</sup>. Considerando anche il giudizio di sufficienza tale dato raggiunge l'85,0%. Cinque imprese su cento, invece, formulano una opinione particolarmente negativa, giudicando gravemente insufficienti i tempi di risposta della Pubblica Amministrazione.

Il giudizio più favorevole si conferma quello espresso sulle Camere di commercio (75,3%), seguite dagli uffici IVA e Registro (68,5%). Rispetto al settore di attività, i giudizi peggiori sono stati raccolti presso le imprese del commercio, che nel 18,9% dei casi hanno valutato gravemente insufficiente e/o insufficiente il giudizio relativo ai tempi di espletamento del servizio, mentre il più elevato gradimento (buono, molto buono o ottimo) si registra tra le imprese del settore delle costruzioni (77,8%).

L'analisi delle ripartizioni geografiche rileva una tendenza al peggioramento delle valutazioni passando dalle regioni settentrionali a quelle centrali e meridionali: varia, infatti, dall'8,5% registrato nel Nord-Ovest al 20,6% nel Sud e Isole la percentuale delle imprese che giudicano gravemente insufficiente o insufficiente i tempi di risposta degli uffici della P.A. considerati, con uno scarto "territoriale" di oltre dodici punti percentuali.

Rispetto alle classi dimensionali, le più soddisfatte sono le medio-grandi imprese (50-500 dipendenti e 10-49 dipendenti), con una frequenza maggiore di giudizi positivi (buono, molto buono o ottimo) pari rispettivamente al 68,0% e 67,8%, rispetto al 65,4% registrato tra quelle fino a 9 dipendenti.

<sup>11</sup> Nell'indagine realizzata nel 2006 gli items di risposta relativamente alla domanda sulla tempestività dell'espletamento delle pratiche si articolavano in: troppo lunghi, lunghi, abbastanza rapidi e rapidi. Al fine di una analisi dei risultati tra i due anni è stato considerato il seguente confronto: troppo lunghi=gravemente insufficiente; lunghi=insufficiente; abbastanza rapidi+rapidi=buono+molto buono+ottimo.



**Giudizi espressi dalle imprese per i servizi resi dalla PA: tempi necessari per l'espletamento del servizio**  
*Valori % - Anno 2006*

		Gravemente insufficiente	Insufficiente	Sufficiente	Buono	Molto buono	Ottimo
Uffici contattati	Comune	4,4	10,1	18,3	35,1	20,3	11,7
	Provincia	10,3	10,9	18,9	24,6	14,5	20,8
	Regione	4,1	15,4	20,9	30,7	19,1	9,8
	CCIAA	1,8	7,4	15,5	34,2	22,6	18,5
	IVA	5,6	7,7	18,2	28,1	25,6	14,8
	INAIL	6,2	8,4	22,3	32,8	11,8	18,5
	INPS	9,0	10,5	21,7	30,7	14,1	14,1
	ASL	5,7	10,8	24,1	28,5	10,7	20,2
<b>Totale</b>		<b>5,4</b>	<b>9,6</b>	<b>19,3</b>	<b>31,5</b>	<b>18,5</b>	<b>15,7</b>

Fonte: Unioncamere, Indagine sui livelli di soddisfazione per i servizi resi dalla Pubblica Amministrazione, 2007

Nel complesso, il 68,6% degli imprenditori intervistati ha inoltre giudicato pienamente soddisfacente (buono, molto buono o ottimo) il livello di competenza del personale amministrativo (il dato relativo allo scorso anno si era attestato al 74,0%)<sup>12</sup>. Considerando anche il giudizio di sufficienza, tale dato raggiunge l'86,5%. Di poco inferiore a quattro punti percentuali (3,8%) la quota di imprese particolarmente insoddisfatte della professionalità del personale.

Per quanto riguarda la localizzazione territoriale, si rileva anche qui un tendenziale miglioramento delle valutazioni al crescere della latitudine (dal 59,1% del Sud e Isole al 80,7% del Nord-Ovest). Positivi i giudizi in tutte le dimensioni di impresa, con un valore più contenuto solo per le imprese fino a 9 dipendenti (68,1%). I giudizi di coloro che ritengono la professionalità insufficiente o gravemente insufficiente sono più frequenti nel caso delle imprese appartenenti ai settori del commercio (16,3%) e degli altri servizi (14,8%). È una impresa su cinque del settore delle costruzioni, invece, a ritenere ottima la professionalità del personale amministrativo (20,9%).

<sup>12</sup> Nell'indagine realizzata nel 2006 gli items di risposta relativamente alla domanda sulla professionalità del personale addetto al servizio si articolavano in: scarsa, mediocre, adeguata ed elevata. Al fine di una analisi dei risultati tra i due anni è stato considerato il seguente confronto: scarsa=gravemente insufficiente; mediocre=insufficiente; adeguata+elevata=buono+molto buono+ottimo.

### Giudizi espressi dalle imprese per i servizi resi dalla PA: professionalità e competenza del personale addetto

Valori % - Anno 2006

		Gravemente insufficiente	Insufficiente	Sufficiente	Buono	Molto buono	Ottimo
Uffici contattati	Comune	2,8	13,8	15,0	32,6	25,1	10,7
	Provincia	3,7	14,1	15,1	24,2	23,2	19,7
	Regione	1,8	12,1	23,9	20,6	23,8	17,8
	CCIAA	1,6	7,7	16,7	31,0	25,5	17,6
	IVA	4,1	6,4	20,8	25,0	26,5	17,3
	INAIL	5,1	4,9	19,3	39,5	16,6	14,6
	INPS	8,6	7,8	16,6	32,5	21,0	13,6
	ASL	3,2	13,9	22,1	27,8	15,6	17,5
<b>Totale</b>		<b>3,8</b>	<b>9,7</b>	<b>17,9</b>	<b>30,2</b>	<b>23,0</b>	<b>15,5</b>

Fonte: Unioncamere, Indagine sui livelli di soddisfazione per i servizi resi dalla Pubblica Amministrazione, 2007

Particolarmente apprezzate dalle imprese le procedure e le modalità di accesso ai servizi erogati dalla Pubblica Amministrazione, grazie anche all'introduzione della telematica: l'84,4% degli intervistati giudica positivamente (sufficiente, buono, molto buono e ottimo) l'accesso ai servizi amministrativi, dato analogo a quanto rilevato nell'indagine del 2005 (84,4%)<sup>13</sup>; solo il 6,3% delle imprese formula un giudizio particolarmente negativo (gravemente insufficiente).

Nel dettaglio degli uffici considerati si evidenziano i valori più alti della media per le Camere di commercio (88,1%), per gli uffici dell'INAIL (87,6%) e per gli uffici delle ASL (85,1%); positivo ma più contenuto il dato, invece, per gli uffici del Comune (81,0%).

### Giudizi espressi dalle imprese per i servizi resi dalla PA: procedure e modalità di accesso ai servizi

Valori % - Anno 2006

		Gravemente insufficiente	Insufficiente	Sufficiente	Buono	Molto buono	Ottimo
Uffici contattati	Comune	8,8	10,2	20,8	30,5	20,4	9,3
	Provincia	5,9	8,8	25,2	24,8	21,8	13,5
	Regione	2,3	13,6	23,5	31,3	21,1	8,1
	CCIAA	4,0	7,9	21,2	27,3	24,1	15,5
	IVA	6,9	9,9	21,1	23,5	26,7	11,9
	INAIL	4,8	7,6	28,0	32,0	17,3	10,3
	INPS	9,2	8,9	24,2	26,4	20,3	10,9
	ASL	5,9	9,1	31,9	27,0	17,7	8,5
<b>Totale</b>		<b>6,3</b>	<b>9,3</b>	<b>23,5</b>	<b>27,9</b>	<b>21,6</b>	<b>11,4</b>

Fonte: Unioncamere, Indagine sui livelli di soddisfazione per i servizi resi dalla Pubblica Amministrazione, 2007

<sup>13</sup> Nell'indagine realizzata nel 2006 gli items di risposta relativamente alla domanda sulle procedure e accesso ai servizi si articolavano in: molto complesse, complesse, abbastanza semplici e semplici. Al fine di una analisi dei risultati tra i due anni è stato considerato il seguente confronto: molto complesse=gravemente insufficiente; complesse= insufficiente; abbastanza semplici=sufficiente+buono; semplici=molto buono+ottimo.

Le imprese del manifatturiero si rivelano le più critiche da questo punto di vista (82,8%), mentre quelle del settore del commercio appaiono le più soddisfatte (87,1%). Dal punto di vista geografico, la quota di imprese più soddisfatte varia da un massimo del 86,4% delle imprese del Sud e Isole ad un minimo del 82,5% per quelle del Nord-Est. Positivi, anche per questo indicatore, i giudizi in tutte le dimensioni di impresa.

L'informatizzazione della Pubblica Amministrazione continua a coinvolgere un maggior numero di imprese in Italia: da quanto è emerso dalla rilevazione, infatti, oltre il 46% delle imprese (era il 32% lo scorso anno) dichiara di utilizzare almeno qualche volta modalità telematiche per l'espletamento degli adempimenti amministrativi; in particolare, il 16,3% (era il 7,3% l'analogo dato dello scorso anno) dichiara di utilizzare sempre procedure informatiche per la trasmissione di atti amministrativi (in particolare le imprese localizzate al Centro, appartenenti ai settori del terziario avanzato e più frequentemente le imprese con 10-49 dipendenti).

### Utilizzo delle modalità telematiche per l'espletamento degli adempimenti amministrativi

Valori % - Anno 2006

		Si, sempre	Si, qualche volta	No
Uffici contattati	Comune	12,2	23,1	64,6
	Provincia	10,7	34,3	55,0
	Regione	11,9	26,4	61,7
	CCIAA	22,1	31,3	46,7
	IVA	19,5	31,8	48,7
	INAIL	17,1	33,8	49,1
	INPS	17,5	33,1	49,4
	ASL	11,8	32,2	56,0
Ripartizione geografica	Nord-Ovest	20,4	24,0	55,6
	Nord-Est	14,1	36,8	49,1
	Centro	21,3	28,8	49,9
	Sud	10,7	32,4	56,9
Settore di attività	Manifatturiero	16,4	34,4	49,2
	Costruzioni	12,2	31,5	56,3
	Commercio	9,5	24,0	66,5
	Terziario avanzato	27,4	30,2	42,4
	Altri servizi	18,6	31,7	49,7
Classe dimensionale	1-9 dip.	16,1	29,7	54,1
	10-49 dip.	17,8	33,0	49,2
	50-500 dip.	15,5	36,1	48,3
<b>Totale</b>	<b>16,3</b>	<b>30,2</b>	<b>53,5</b>	

Fonte: Unioncamere, Indagine sui livelli di soddisfazione per i servizi resi dalla Pubblica Amministrazione, 2007

Una impresa su tre, inoltre, dichiara di utilizzare modalità telematiche ma saltuariamente (più frequenti in questo caso nel Nord-Est, tra le imprese del settore manifatturiero e di media-grande dimensione).

In generale le imprese che si avvalgono sempre della telematica per i contatti con gli uffici della Pubblica Amministrazione si evidenziano nei rapporti con le Camere di Commercio (22,1%) e uffici IVA e Registro (19,5%). Più contenuto, invece, il dato nei confronti degli uffici della Regione, Provincia e Comune (intorno al 10%).

Il 29,7% delle imprese che ha dichiarato di utilizzare sempre o qualche volta modalità telematiche per l'espletamento degli adempimenti amministrativi (pertanto il 13,7% del totale delle imprese intervistate) sostiene di avere riscontrato una riduzione dei costi a proprio carico. Per il 55,8% dei casi (26% sul totale delle imprese intervistate) i costi sono rimasti sostanzialmente invariati mentre l'11,5% delle imprese che ha utilizzato procedure informatiche nei rapporti con la P.A. sostiene di avere registrato un incremento dei costi. Chi dichiara di aver risparmiato di più sono le imprese del manifatturiero e con 10-49 dipendenti. Più contenuta la riduzione dei costi per le imprese del Sud e Isole.

### Utilizzo delle modalità telematiche e impatto sui costi

Valori % - Anno 2006

		Ridotto i costi	Invariati	Incrementati	Non indica
Uffici contattati	Comune	19,5	60,9	14,7	4,9
	Provincia	17,9	66,7	5,9	9,5
	Regione	29,6	67,8	2,3	0,2
	CCIAA	29,9	53,9	14,1	2,1
	IVA	41,5	46,2	11,2	1,0
	INAIL	33,3	56,2	7,5	3,0
	INPS	28,7	57,8	9,8	3,6
	ASL	36,1	43,7	20,1	0,1
Ripartizione geografica	Nord-Ovest	30,0	52,4	11,0	6,6
	Nord-Est	37,0	50,0	12,0	1,0
	Centro	32,8	60,4	6,6	0,2
	Sud	21,3	59,7	15,4	3,6
Settore di attività	Manifatturiero	33,6	54,7	9,9	1,8
	Costruzioni	29,7	55,8	7,1	7,4
	Commercio	21,7	64,3	8,2	5,8
	Terziario avanzato	29,4	55,8	12,3	2,4
	Altri servizi	31,5	51,6	16,4	0,4
Classe dimensionale	1-9 dip.	29,5	56,0	11,4	3,1
	10-49 dip.	31,8	54,0	12,0	2,3
	50-500 dip.	25,7	57,3	11,4	5,5
<b>Totale</b>		<b>29,7</b>	<b>55,8</b>	<b>11,5</b>	<b>3,1</b>

Fonte: Unioncamere, Indagine sui livelli di soddisfazione per i servizi resi dalla Pubblica Amministrazione, 2007

Alle imprese intervistate è stato infine richiesto di indicare i costi complessivamente sostenuti per l'espletamento degli adempimenti amministrativi nel corso del 2006. Da quanto è emerso dall'indagine, nonostante l'introduzione dell'informatizzazione dei servizi pubblici che ha sicuramente reso più agevole l'accesso agli uffici della PA, la percezione delle imprese evidenzia (per il 24,6% dei casi) un incremento - rispetto al 2005 - dei costi sostenuti per i principali adempimenti burocratici nei confronti della Pubblica Amministrazione. Solo l'8,4% delle imprese segnala una diminuzione rispetto a due anni fa.

Particolarmente differenziata, però, la percezione delle imprese su queste tematiche: le imprese che hanno sostenuto un incremento dei costi nel 2006 dichiarano una percentuale media di aggravio pari al 12,6%, mentre coloro che, invece, hanno registrato una diminuzione dei costi sostenuti nei rapporti con la Pubblica Amministrazione evidenziano un risparmio medio di poco inferiore al 15%.

### Andamento dei costi sostenuti dalle imprese per l'espletamento degli adempimenti amministrativi nel 2006

*Distribuzione % sul totale e variazioni %*

		Superiori al 2005	Invariati	Inferiori al 2005	Non risponde	% incre- mento	% dimi- nuzione
Uffici contattati	Comune	29,4	52,5	10,4	7,8	12,2	15,0
	Provincia	22,3	64,4	5,8	7,5	12,1	15,4
	Regione	24,7	61,7	7,7	5,9	9,9	14,5
	CCIAA	28,1	53,7	11,7	6,5	13,1	15,0
	IVA	33,2	51,2	10,4	5,2	11,1	16,3
	INAIL	31,5	58,6	5,2	4,7	13,7	25,0
	INPS	31,1	54,4	8,7	5,8	13,9	17,6
	ASL	38,3	48,5	8,1	5,0	16,5	15,0
Ripartizione geografica	Nord-Ovest	20,7	57,8	14,8	6,8	12,0	15,1
	Nord-Est	28,2	59,0	6,9	6,0	14,3	12,9
	Centro	25,1	61,9	6,2	6,9	12,3	18,7
	Sud	25,3	62,6	4,4	7,7	12,7	10,7
Settore di attività	Manifatturiero	24,1	61,2	7,3	7,4	13,3	16,6
	Costruzioni	21,0	57,5	13,0	8,5	18,0	17,3
	Commercio	25,0	64,2	5,6	5,3	10,2	11,1
	Terziario avanzato	25,8	54,9	8,5	10,7	13,7	13,3
	Altri servizi	26,2	59,9	9,0	4,8	11,8	13,3
Classe dimensionale	1-9 dip.	25,0	59,9	8,6	6,6	12,8	14,6
	10-49 dip.	21,6	62,6	6,9	8,8	13,5	14,6
	50-500 dip.	23,8	61,2	6,8	8,1	13,2	13,6
<b>Totale</b>	<b>24,6</b>	<b>60,2</b>	<b>8,4</b>	<b>6,9</b>	<b>12,9</b>	<b>14,6</b>	

Fonte: Unioncamere, Indagine sui livelli di soddisfazione per i servizi resi dalla Pubblica Amministrazione, 2007

Nel 2006 si può stimare, sulla base delle informazioni di dettaglio fornite dalle imprese intervistate, che gli oneri amministrativi siano costati al sistema imprenditoriale oltre 14,9 miliardi di euro (contro un onere pari a 13,7 miliardi di euro stimato per il 2005), pari a circa l'1,0% del PIL, con un costo medio per impresa di circa 11.800 euro. Il 45,6% dell'ammontare complessivo di tali costi si riferisce a costi esterni, mentre il restante 54,4% è relativo a costi interni all'impresa.

### Costi sostenuti dalle imprese per l'espletamento degli adempimenti amministrativi nel 2006

	Costi esterni (*)	Stima costi interni (*)	Stima costi totali (*)	Stima costi totali per impresa (€)
<i>Settore di attività</i>				
Manifatturiero	1.824.441	1.872.373	3.696.814	12.972
Costruzioni	1.038.658	1.186.786	2.225.444	10.861
Commercio	1.322.519	1.425.812	2.748.330	9.223
Terziario avanzato	917.583	989.941	1.907.524	12.215
Altri servizi	1.703.638	2.638.462	4.342.099	13.633
<i>Dimensione di impresa</i>				
1-9 dip.	5.291.181	6.094.537	11.385.719	10.372
10-49 dip.	1.239.379	1.651.674	2.891.054	20.310
50-500 dip.	276.278	367.161	643.439	28.588
<i>Area geografica</i>				
Nord-Ovest	2.124.385	2.533.651	4.658.037	12.535
Nord-Est	1.724.361	1.945.640	3.670.001	12.728
Centro	1.409.660	1.676.118	3.085.778	11.898
Sud	1.548.432	1.957.963	3.506.396	10.216
<b>Totale</b>	<b>6.806.839</b>	<b>8.113.373</b>	<b>14.920.211</b>	<b>11.818</b>
(*) in migliaia di euro				

Fonte: Unioncamere, Indagine sui livelli di soddisfazione per i servizi resi dalla Pubblica Amministrazione, 2007

Più oneroso il costo medio per impresa sostenuto dalle aziende del Nord-Est (circa 12.700 Euro) seguite dal Nord-Ovest (circa 12.500 Euro), mentre risulta più contenuto nel caso delle imprese localizzate al Sud (poco più di 10.200 Euro). In media, infine, il dato delle imprese del Centro (circa 11.900 Euro).

Ancora ampi sembrano, dunque, i margini di miglioramento della Pubblica Amministrazione nel rapporto con il sistema produttivo. È necessario che il processo di semplificazione e telematizzazione proceda ancora più speditamente e, soprattutto, che sia verificabile una riduzione in termini di costi per le imprese. Sarebbe un elemento di fondamentale importanza per il miglioramento della produttività totale dei fattori del nostro Paese.

## Sezione V

Lavoro e istruzione:  
i fattori per *l'upgrading*  
qualitativo del Sistema Paese





## 1. L'evoluzione del mercato del lavoro in Italia nel 2006

La congiuntura economica nuovamente favorevole del 2006 ha avuto riflessi positivi anche sul mercato del lavoro, che aveva tuttavia mostrato una dinamica sostenuta anche nella fase di stagnazione del PIL del recente passato.

Analizzando i dati relativi all'ultimo decennio, si osserva infatti una costante crescita della popolazione occupata: oltre 2.700.000 unità dal 1995 ad oggi, con un tasso medio annuo del +1,2%. Parallelamente risulta positivo il tasso di variazione medio annuo del totale di forza lavoro (+0,7%), mentre costantemente negativa è la variazione nel numero dei disoccupati, calati quasi del 30% nel giro di dieci anni.

Restringendo l'analisi all'anno appena trascorso, trovano conferma le linee di tendenza registrate nel decennio precedente, anche se con intensità molto più marcate: a fine 2006, il numero delle persone in cerca di occupazione, ad esempio, è risultato pari a 1.673.412 unità, in forte calo rispetto allo stesso periodo del 2005 (-11,4%). Il relativo tasso, poi, è sceso al 6,8% dal 7,7% del 2005, con una riduzione che riguarda soprattutto il Mezzogiorno, che mantiene, però, un valore ancora quasi doppio rispetto alla media nazionale.

A livello settoriale, l'occupazione cresce di più nei servizi (+2,7% tra il 2005 e il 2006) rispetto all'industria nel suo complesso (-0,2%), dove va segnalata una sostanziale tenuta del fattore lavoro all'interno delle attività manifatturiere contro una flessione nelle attività edili.

## Andamento dei principali aggregati del mercato del lavoro in Italia Anni 1995 -2006

Anni	Valori assoluti in migliaia			Variaz. annue	Variazione %		
	Occupati	Disoccupati	Forze Lavoro		Occupati	Disoccupati	Forze Lavoro
1995	20.240	2.544	22.784	96/95	0,4	0,4	0,4
1996	20.328	2.555	22.883	97/96	0,3	1,2	0,4
1997	20.384	2.584	22.968	98/97	1,0	1,9	1,1
1998	20.591	2.634	23.225	99/98	1,2	-2,8	0,8
1999	20.847	2.559	23.406	00/99	1,7	-6,7	0,8
2000	21.210	2.388	23.598	01/00	1,9	-9,4	0,7
2001	21.604	2.164	23.769	02/01	1,4	-4,7	0,9
2002	21.913	2.062	23.975	03/02	1,5	-0,7	1,3
2003	22.241	2.048	24.289	04/03	0,7	-4,3	0,3
2004	22.404	1.960	24.365	05/04	0,7	-3,7	0,4
2005	22.563	1.889	24.451	06/05	1,9	-11,4	0,9
2006	22.988	1.673	24.662	06/95 (media annua)	1,2	-3,7	0,7

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Nonostante la dinamica particolarmente sostenuta dei principali indicatori del mercato del lavoro, esistono tuttora alcune criticità con riferimento a certi segmenti dell'offerta di lavoro. Il tasso di occupazione nella fascia 15-64 anni – pur passato dal 57,5% al 58,4% dal 2005 al 2006 – è ancora ben lontano dall'Obiettivo Strategico di Lisbona (70% entro il 2010). In particolare, è la componente femminile a far registrare il gap più consistente rispetto agli obiettivi prefissati, con un 46,3% a fronte di un Obiettivo del 60%.

Unitamente al calo dei disoccupati, nel 2006 si è assistito ad un forte incremento delle persone occupate, il cui numero è risultato pari a 22.988.216 unità, con una crescita rispetto al 2005 del +1,9% (+425.000 unità). Da evidenziare come la crescita in questione sia ascrivibile per il 46% all'aumento dell'occupazione a tempo determinato e per il 28% all'occupazione a tempo indeterminato degli stranieri, con un trend di crescita anche fra le persone con più di 50 anni di età.

Gli scenari di sviluppo economico del Centro Studi Unioncamere (elaborati, in collaborazione con Prometeia, sulla base delle rilevazioni trimestrali svolte sulle imprese con dipendenti) prospettano per il 2007 una crescita dell'occupazione (misurata in termini di unità di lavoro<sup>1</sup>) pari a circa il +1,0% a livello nazionale. Tale variazione dovrebbe

<sup>1</sup> Al contrario sia dei dati relativi all'Indagine Trimestrale sulle Forze di Lavoro dell'Istat, sia delle informazioni rese disponibili attraverso il Sistema Informativo Excelsior di Unioncamere e del Ministero del Lavoro, l'unità di lavoro non è legata alla singola persona fisica ma si riferisce convenzionalmente a una quantità di lavoro standard a tempo pieno definita dai contratti nazionali. Le unità di lavoro a tempo pieno (ULA) si possono pertanto riferire al lavoro prestato nell'anno da un occupato a tempo pieno, oppure alla quantità di lavoro equivalente prestata da lavoratori a tempo parziale o da lavoratori che svolgono un doppio lavoro, al netto della cassa integrazione (definizione utilizzata per la Contabilità Nazionale).

interessare con la stessa intensità tutte le ripartizioni, ma in maniera particolare il Nord-Est (+1,2%) e il Mezzogiorno, che mostrerebbe un aumento delle unità di lavoro non dissimile da quella dell'anno passato (circa l'1% in più). Sempre nel 2007, l'indicatore presenta i valori più elevati in Campania, Basilicata, Veneto, Emilia Romagna e Molise, quelli più contenuti in Toscana, Sicilia, Lazio, Marche e Piemonte.

### Scenario di previsione al 2010 per le unità di lavoro totali delle regioni italiane

#### Tassi di variazione percentuali

	2007	2008	2009	2010
Piemonte	0,9	0,8	0,7	0,6
Val d'Aosta	1,1	0,9	0,9	1,0
Lombardia	1,0	0,7	0,8	0,8
Trentino Alto Adige	1,1	0,9	0,9	1,0
Veneto	1,2	0,9	0,9	1,1
Friuli Venezia Giulia	1,1	0,9	0,9	1,1
Liguria	1,1	0,9	0,9	0,9
Emilia Romagna	1,2	0,8	0,8	0,9
Toscana	0,7	0,7	0,7	0,7
Umbria	1,0	0,8	0,8	0,7
Marche	0,9	0,8	0,8	0,8
Lazio	0,9	0,7	0,7	1,0
Abruzzo	1,1	0,9	0,9	0,7
Molise	1,2	1,0	0,9	1,0
Campania	1,3	1,1	1,1	1,3
Puglia	1,0	0,8	0,8	1,0
Basilicata	1,3	1,0	1,0	0,9
Calabria	1,0	0,7	0,7	0,9
Sicilia	0,8	0,6	0,7	0,8
Sardegna	1,0	0,8	0,8	0,9
Nord-Ovest	1,0	0,8	0,7	0,8
Nord-Est	1,2	0,9	0,9	1,0
Centro	0,9	0,7	0,7	0,9
Mezzogiorno	1,0	0,8	0,9	1,0
<b>Italia</b>	<b>1,0</b>	<b>0,8</b>	<b>0,8</b>	<b>0,9</b>

Fonte: Unioncamere-Prometeia, Scenari di sviluppo delle economie locali italiane 2007-2010 (maggio 2007)

Nel triennio 2008-2010 le unità di lavoro dovrebbero crescere a un ritmo compreso tra lo 0,8% e lo 0,9% all'anno, con un incremento occupazionale lievemente superiore a quello medio nazionale per il Mezzogiorno e le regioni del Nord-Est. A ottenere i risultati migliori dovrebbero essere Campania, Veneto e Friuli Venezia Giulia, mentre l'occupazione crescerebbe relativamente più a rilento in Sicilia, Toscana, Umbria, Abruzzo e Piemonte.

Dal 2006 al 2010 si evidenzia infine un aumento del tasso di occupazione complessivo (e non specifico della fascia 15-64 anni), che a livello nazionale passa dal 38,3% al 40,7%: l'indicatore cresce in tutte le ripartizioni, ma gli incrementi di maggiore entità sono concentrati nell'area settentrionale del Paese.

## ■ 2. Il profilo delle imprese che fanno crescere l'occupazione

La solidità della ripresa economica prevista per questo 2007 trova conferma anche negli andamenti della domanda di lavoro espressa dalle imprese private italiane con almeno un dipendente. Andamenti che - se dal punto di vista meramente quantitativo non dovrebbero mostrare elementi di particolare novità rispetto a quanto rilevato nel biennio 2005-2006 (+0,9%/+1,0%) - dimostrano ancora una volta la volontà strategica di ampie fasce del nostro tessuto produttivo di investire prioritariamente nello sviluppo delle risorse umane di cui dispongono.

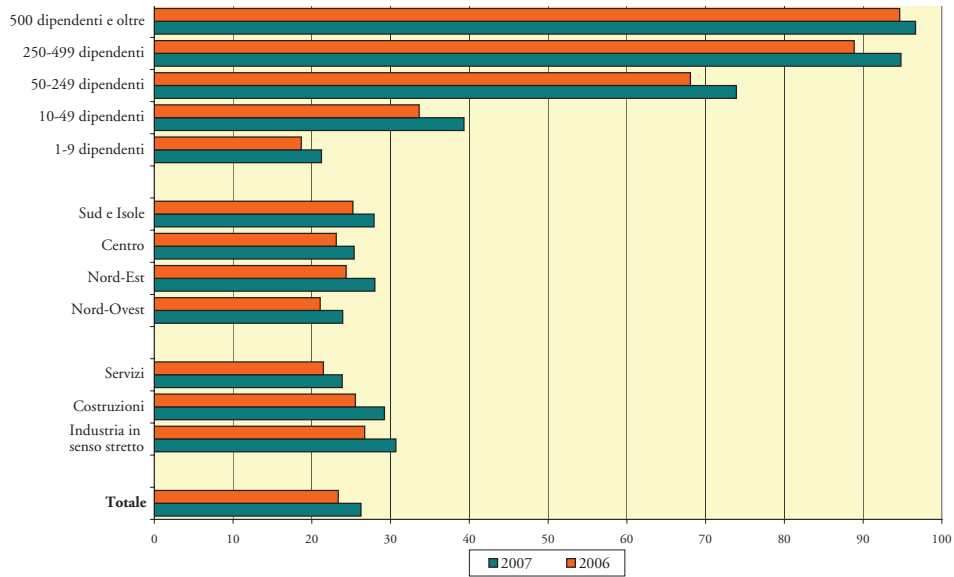
Nel 2007, i flussi occupazionali in entrata sul mercato del lavoro fanno riferimento, nel complesso, a oltre il 26% delle imprese italiane, una quota di quasi 3 punti percentuali più alta rispetto al 2006. A livello settoriale si scorgono nette differenziazioni nella propensione ad assumere: le lavorazioni manifatturiere e le costruzioni presentano un più diffuso orientamento all'incremento della forza lavoro a disposizione rispetto al terziario (circa il 30% per il totale dell'industria, contro il 24% dei servizi), dimostrando quindi un elevato turnover al proprio interno, soprattutto per le società di più grandi dimensioni.

Le traiettorie di crescita occupazionale appaiono inoltre fortemente legate ad alcuni elementi caratterizzanti il profilo aziendale, che possono contribuire a spiegare le differenze esistenti nei fabbisogni occupazionali.

Spicca innanzitutto una rappresentatività relativamente più elevata delle aziende assumentesi al crescere della taglia dimensionale: per le piccole imprese (fino a 49 dipendenti) esse rappresentano il 24% del totale, per raggiungere poi il 77% delle medie (fra i 50 e i 499 dipendenti) e il 97% delle grandi (che, tuttavia, mostrano poi saldi negativi a causa di un ammontare delle entrate che, sia pur in crescita, non riescono ancora a bilanciare le espulsioni). Collegata a tale andamento è poi la tendenza rilevata per forma giuridica, posto che più di frequente si rilevano programmi di assunzione tra le formule societarie (più diffuse tra le unità di più grandi dimensioni) rispetto alle ditte individuali: la quota di imprese che hanno programmato nuove entrate nel 2007 è nel primo caso pari a oltre il doppio della seconda tipologia aziendale.

Spostando l'attenzione a livello di ripartizione geografica, vale evidenziare una più marcata tendenza ad ampliare o (forse anche più di frequente) a rinnovare la forza lavoro disponibile tra le imprese del Nord-Est, da un lato, e del Mezzogiorno, dall'altro (con un'incidenza delle assumentesi pari al 28% del totale). Rispetto all'anno passato, le imprese del Nord-Ovest dichiarano con minor frequenza di voler intraprendere program-

**Imprese che hanno programmato assunzioni di personale dipendente, per settore di attività, ripartizione territoriale e classe dimensionale**  
*In % sul totale - Anni 2006 e 2007*



Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2007

mi di espansione occupazionale, con una probabile influenza negativa anche sul tasso di variazione complessivo dei lavoratori dipendenti.

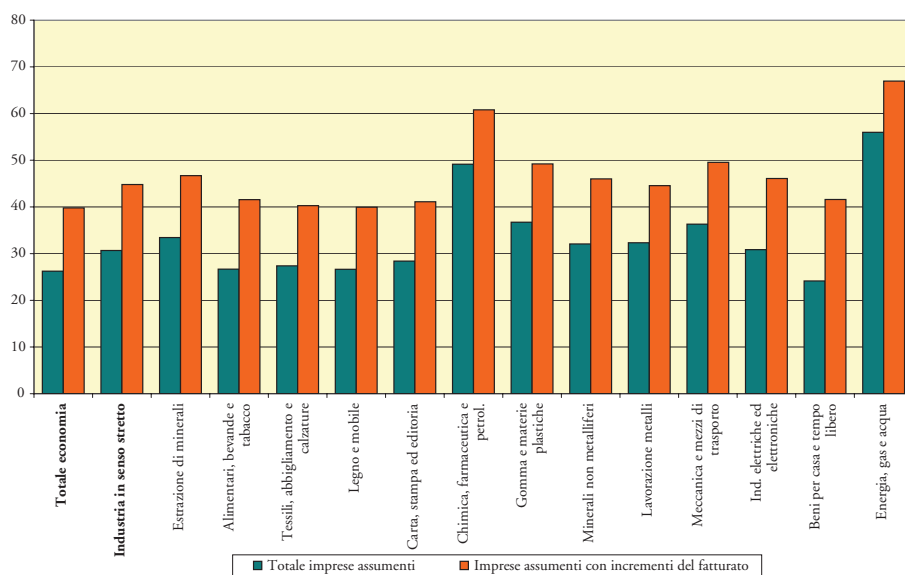
Quanto detto a proposito della significatività di questi orientamenti in termini di effettiva crescita per i diversi profili dimensionali va rimarcato anche con riferimento alla variabile territoriale: dovrebbero infatti essere proprio le aziende meridionali a garantire il maggior contributo al saldo occupazionale italiano nel 2007, che al Nord sarebbe di segno ancora positivo ma più contenuto.

Oltre alle caratteristiche strutturali del profilo d'impresa, quelle che potremmo definire come variabili strategiche o comportamentali sembrano influire in misura talvolta anche più intensa sui programmi di assunzione aziendali. La prima di tali variabili è rappresentata dalle *performance* di mercato, a conferma della rilevanza del contributo offerto dalla crescita occupazionale allo sviluppo della produzione. Poco meno del 40% delle aziende che hanno visto aumentare il giro d'affari nel 2006 ha programmato almeno una assunzione nel 2007, ossia 14 punti percentuali in più rispetto alla media. Il rapporto presenta tuttavia alcune differenze tra le diverse attività economiche, sia a livello macro-settoriale (il legame appare più stretto nell'industria, indicando per questo comparto una maggiore elasticità della domanda di lavoro agli andamenti di mercato),

sia a livello di singole attività economiche. L'analisi più dettagliata consente infatti di intravedere segnali di un possibile recupero di produttività di alcune nostre lavorazioni a più elevato valore aggiunto e a maggiore capacità di assorbimento di figure professionali di livello elevato. Basti pensare che l'incremento del giro d'affari si accompagna più di frequente alla tendenza ad ampliare o ad ammodernare il capitale umano aziendale in settori quali la chimica, la plastica, la meccanica e l'elettronica. Tuttavia, anche in alcuni settori "tradizionali" e a più elevata intensità di lavoro (segnatamente alimentari, ceramica e vetro) *performance* di mercato e programmi di assunzione sembrano seguire percorsi di sviluppo comuni.

Da non trascurare è tuttavia quanto accade anche nei settori dell'industria leggera, che continuano a investire nel fattore umano come leva per la crescita competitiva. Anche all'interno del "Sistema Moda", dell'arredamento e dei beni per la casa è possibile enucleare delle élite imprenditoriali che, pur a fronte di andamenti non particolarmente incoraggianti per il proprio settore di appartenenza (la quota aziende che assumono è in questo caso sempre inferiore alla media del manifatturiero), hanno invece continuato ad espandersi sui mercati, a sviluppare comportamenti innovativi e, non da ultimo, a investire sul rinnovamento del capitale umano di cui dispongono. Non sorprende dunque

**Imprese manifatturiere che hanno programmato assunzioni di personale dipendente nel 2007, per settore di attività**  
*Quota % sul totale delle imprese e su quelle con incremento del fatturato nel 2006*

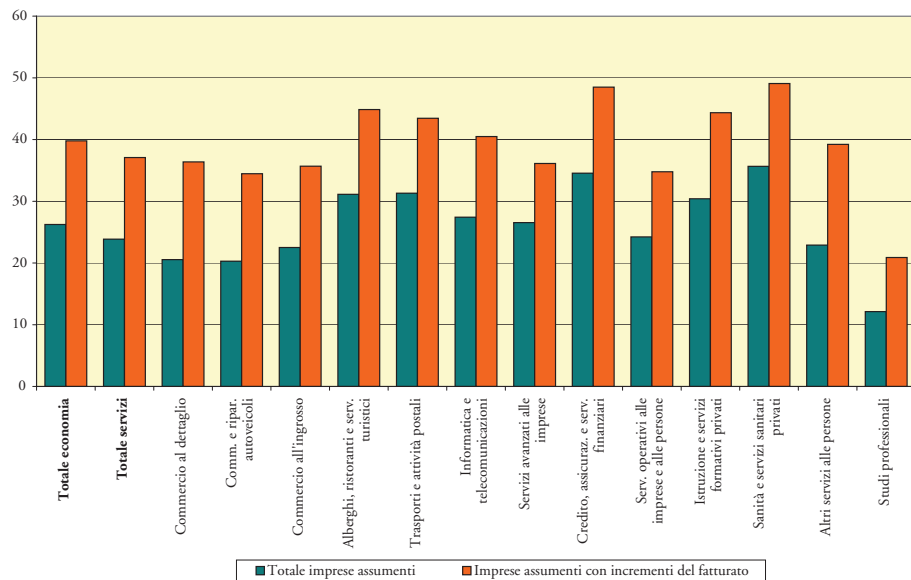


Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2007

rilevare che, in questi casi, la percentuale di imprese che assumono tra quelle che hanno incrementato il giro d'affari sia dai 13 ai 17 punti più elevata di quanto rilevato per ciascun settore nel suo complesso.

Un discorso simile può essere sviluppato nel caso dei servizi, dove (a esclusione del turismo) le quote più elevate di aziende in procinto di allargare l'organico tra quelle con fatturato in crescita si registrano nei settori a più elevata "intensità di conoscenza" della forza lavoro, come il credito, l'informatica, le telecomunicazioni, la sanità e l'istruzione privata (anche se non sempre tali orientamenti si traducono in una effettiva crescita occupazionale, data l'entità delle concomitanti uscite di personale).

**Imprese dei servizi che hanno programmato assunzioni di personale dipendente nel 2007, per settore di attività**  
*Quota % sul totale delle imprese e su quelle con incremento del fatturato nel 2006*



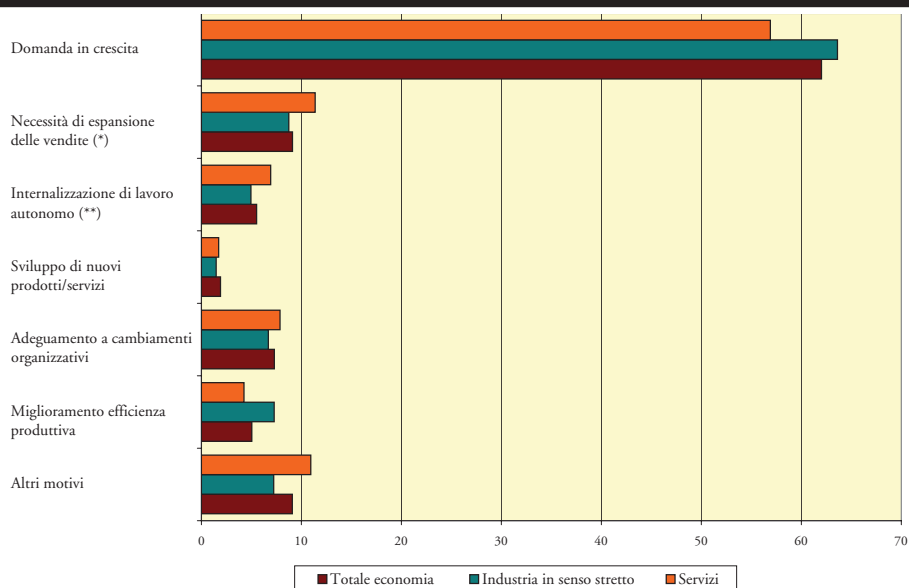
Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2007

Il legame tra andamento delle vendite e capacità di assorbimento occupazionale appare evidente anche sulla base delle motivazioni che hanno determinato l'ingresso di nuovo personale in azienda. Oltre il 70% delle assunzioni programmate per il 2007 è infatti legato alla necessità di far fronte ad aumenti della domanda di beni e servizi o a strategie di espansione commerciale, con valori ancora più elevati nel caso delle aziende manifatturiere. Seguono motivazioni riconducibili, ancora una volta, al raggiungimento

di una maggior efficienza nei processi produttivi e nell'organizzazione aziendale. Ancora limitata è, invece, la quota di assunzioni considerate strategiche per lo sviluppo di nuovi prodotti e nuovi servizi.

### Assunzioni previste nel 2007 secondo il principale motivo di assunzione, per settore di attività

*Distribuzione % delle motivazioni sul totale delle assunzioni*



\* In Italia e all'estero

\*\* La figura richiesta svolgerà mansioni prima affidate a un lavoratore autonomo/coadiuvante o comunque svolte da un lavoratore prima non inquadrato come dipendente

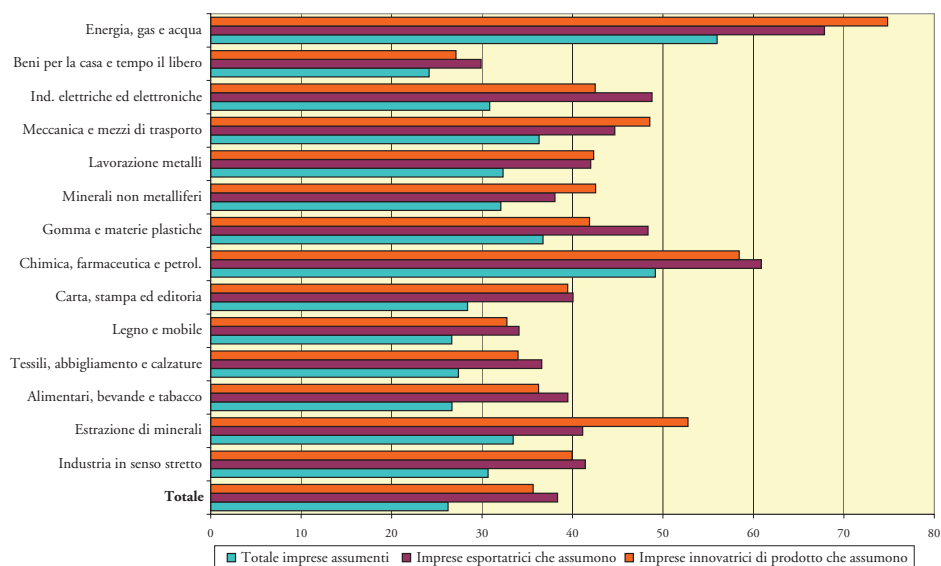
Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2007

Così come per gli andamenti di mercato, l'adozione di strategie aggressive (sul versante dei prodotti o dei mercati) implica, nel complesso, un impatto positivo in termini di domanda di lavoro, pur indipendentemente dall'entità e dalla tipologia della domanda stessa. La quota di imprese che hanno in programma nuove assunzioni nel 2007 sale infatti fino al 36% per quelle che hanno sviluppato nuovi prodotti o servizi e al 38% per le *export oriented* (che, come visto, crescono di numero nel 2006 fino a sfiorare il 14% del totale). Pur con le limitazioni legate alla mancanza di informazioni sull'entità effettiva dei flussi di assunzioni nel periodo considerato, è comunque possibile evidenziare anche in questo caso alcune differenze negli orientamenti occupazionali delle imprese innovatrici ed esportatrici su scala settoriale.



Gran parte delle aziende del manifatturiero "tradizionale" (alimentari, arredamento, ceramica, vetro, metalli, beni per la casa, ecc.) ma anche aziende a medio e alto contenuto tecnologico (chimico-farmaceutico, gomma, elettronica) legano di frequente i programmi di assunzione (soprattutto se riferiti a profili di livello più elevato) allo sviluppo del mercato estero, dove sono sempre di più collocate in fasce di livello medio-alto e alto. Un comportamento leggermente diverso hanno le aziende metalmeccaniche, che, quasi da "apripista" del *Made in Italy*, sono impegnate per lo più nel mantenimento delle

**Imprese manifatturiere esportatrici e innovatrici che hanno programmato assunzioni di personale dipendente nel 2007, per settore di attività**  
*Quota % sul totale per ciascuna tipologia di impresa*



Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2007

quote di mercato estere conquistate in passato, attraverso un continuo rinnovamento del mix di offerta per soddisfare i desiderata dei diversi target di clientela serviti: in questo, il capitale umano diventa la leva strategica da attivare sia per sviluppare nuovi prodotti, sia per consolidare efficienza produttiva e competitività di mercato.

Nel terziario vengono confermati i (possibili) fenomeni di integrazione o inter-relazione con le attività manifatturiere. Non a caso, l'orientamento a investire nel capitale umano avviene più di frequente fra le imprese che, per rispondere alle esigenze degli altri segmenti delle filiere in cui sono inserite (si pensi ai casi del commercio all'ingrosso e dei trasporti), sono sempre più impegnate nell'ammmodernamento dell'organizzazione e dei servizi offerti.

A differenza di quanto rilevato in passato, la presenza stabile sui mercati esteri sembra intervenire in maniera molto chiara – e diffusa su tutti i settori del manifatturiero – come “fattore di selezione”. Anche nelle imprese produttrici di beni per la casa – che fino allo scorso anno vedevano comportamenti uguali tra aziende *export oriented* e non – la proiezione all'estero influisce infatti sensibilmente sui programmi occupazionali. E in comparti come il “Sistema Moda” sembra vada ampliandosi l'élite di imprese operanti con successo all'estero (direttamente sui mercati finali o attraverso filiere di cui rappresentano il “cuore produttivo”) e orientate ad investire anche nel fattore lavoro. Va tuttavia specificato che questo orientamento, soprattutto nelle imprese di più grandi dimensioni, non implica necessariamente un accrescimento del numero di dipendenti, bensì un tendenziale mutamento del profilo occupazionale, richiedendo uno *skill upgrading* delle mansioni a livello di singola impresa.

Se a un diffuso orientamento all'assunzione non sembra poi corrispondere una crescita netta dell'occupazione – si pensi, tra l'altro, proprio al caso della moda o al chimico-farmaceutico o, ancora, all'elettronica – significa che per gran parte di tali aziende si è con buona probabilità in presenza di fenomeni di ristrutturazione interna. Una ristrutturazione resa necessaria per conseguire maggiore efficienza (produttiva e commerciale) e rafforzare così il proprio posizionamento di mercato su segmenti in cui poter competere con più probabilità di successo. A conferma di ciò, basti pensare che circa il 27% delle imprese italiane ha programmato per il 2007 l'assunzione di almeno un laureato, quota che peraltro appare ancora più elevata nei settori a elevata intensità di conoscenza dell'industria (tra il 30% e il 48% nella chimica, nell'elettronica e nella meccanica) e dei servizi (supera la metà del totale nelle imprese dell'informatica e telecomunicazioni, dei servizi alle imprese, del credito, della sanità e dell'istruzione privata).

### 3. L'evoluzione della domanda di qualificazione espressa dalle imprese

Nel corso degli anni, la lettura dei dati resi disponibili dal Centro Studi Unioncamere attraverso il *Sistema Informativo Excelsior* ha consentito non solo di valutare le modifiche intervenute nella domanda di lavoro espressa dalle imprese, ma anche di ricavare indicazioni utili alla progettazione dell'offerta formativa sul territorio, nonché all'orientamento e alla scelta dopo la scuola dell'obbligo e dopo la secondaria.

Questo è stato possibile attraverso l'esame delle principali tendenze in atto nei programmi occupazionali delle imprese per livelli di istruzione richiesti, con particolare riferimento alla capacità di assorbimento di figure in possesso di titoli di livello secondario e universitario<sup>2</sup>. In quest'ultimo segmento della domanda di lavoro, vale

<sup>2</sup> I dati di seguito illustrati circa la domanda di figure in possesso di laurea si riferiscono, stando alle dichiarazioni degli imprenditori, all'insieme dei titoli universitari: diploma universitario, laurea triennale, laurea quinquennale “tradizionale” e “specialistica”. Sono quindi compresi anche quelli precedenti la Riforma, trattandosi non solo della richiesta di figure in ingresso ex novo nel mondo del lavoro ma anche di professionalità già inserite sul mercato.

evidenziare per il 2007 un incremento delle assunzioni (+20.000 entrate circa) dopo la battuta d'arresto che aveva caratterizzato il 2006. Mostra una ancor più decisa dinamica di crescita la richiesta di diplomati (oltre 50.000 in più da un anno all'altro, contro un incremento di 18.000 unità tra il 2005 e il 2006), mentre il più contenuto aumento dei fabbisogni di personale con un titolo pari al livello dell'istruzione e formazione professionale (+15.000 entrate tra il 2006 e il 2007) dovrebbe tradursi in una riduzione in termini relativi. I due segmenti della formazione professionale, "schiacciati" come sono tra la richiesta di diplomati e quella di figure senza alcun titolo oltre l'obbligo, non riescono pertanto ancora a farsi largo nelle preferenze degli imprenditori. Tale tendenza potrebbe essere letta come conseguenza di una domanda ora più orientata al livello secondario superiore (cui non si è accompagnato però un analogo "travaso" di richieste a partire dal livello formativo più basso, ossia quello della scuola dell'obbligo), ma, soprattutto, delle incertezze legate ai ritardi di gran parte delle Regioni italiane nella creazione di un sistema unico dell'istruzione e della formazione professionale.

La domanda di qualificazione delle imprese segue percorsi diversi a seconda del macro-settore di attività. Gli incrementi in termini assoluti delle assunzioni di laureati riguardano per oltre il 90% del totale il settore terziario nel suo complesso, con una netta inversione di tendenza rispetto al 2006 (quando la crescita era imputabile per i due terzi alle imprese industriali). Dal punto di vista territoriale, la domanda di laureati permane significativamente più consistente nelle regioni del Nord-Ovest (36% delle assunzioni di laureati programmate per il 2007) e del Centro (24%), a conferma che in queste aree, e in particolare nelle città metropolitane in esse presenti, tendono sempre più a polarizzarsi le funzioni di indirizzo strategico del sistema, l'innovazione, la ricerca, il capitale umano.

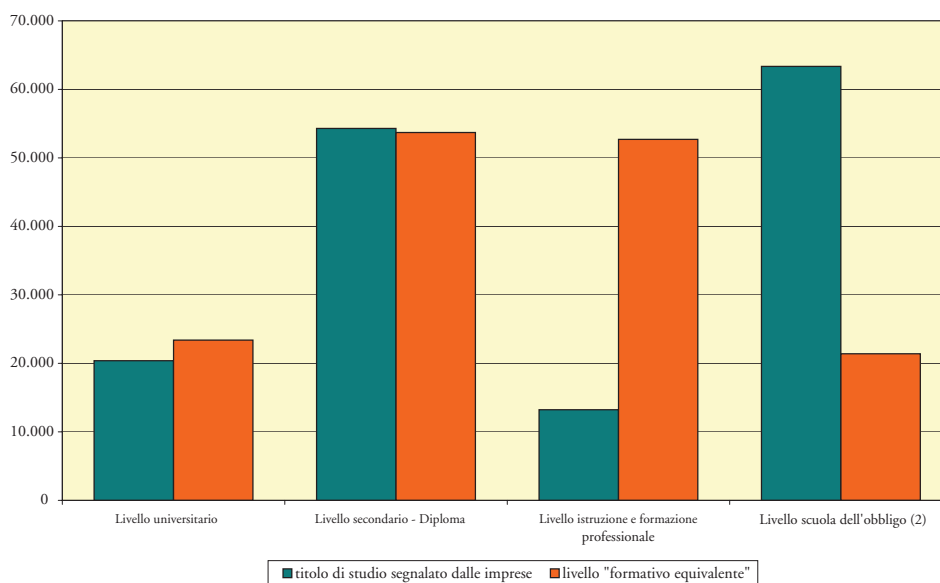
Le lauree più richieste continuano ad essere quelle degli indirizzi economico-commerciali (oltre un terzo del totale), seguite da alcuni indirizzi di ingegneria – nello specifico, industriale, elettronica e dell'informazione – con quasi il 20% del totale, a conferma dell'esigenza sempre più diffusa di razionalizzazione e di efficienza gestionale da parte delle imprese. All'interno della domanda di diplomati – dove pur sempre troneggia l'indirizzo amministrativo-commerciale – è da segnalare l'aumento dell'area "dell'indifferenza", ossia la quota di assunzioni per le quali non si segnalano differenze circa lo specifico diploma: nel 2007 dovrebbe raggiungere il 31% circa del totale, tre punti in più rispetto all'anno precedente. Tale fenomeno potrebbe nascondere, molto probabilmente, un più marcato interesse verso i contenuti professionali e l'esperienza lavorativa dai candidati rispetto alle conoscenze specifiche da loro acquisite in ambito scolastico.

Una conferma di ciò verrebbe dalle tendenze rilevate nella domanda di "formazione integrata", che considera sia il sapere scolastico, sia quello di tipo esperienziale (che con la riforma universitaria e scolastica è diventato parte integrante del percorso formativo individuale). In questo caso, la domanda di laureati - anche se, ed è bene ricordarlo, non è necessariamente rivolta a giovani in uscita dal sistema formativo – aumenterebbe di oltre 23.000 unità tra il 2006 e il 2007. A fronte di una variazione pressoché nulla nella domanda di diplomati, la qualifica professionale vedrebbe invece

in questo caso una crescita di oltre 50.000 entrate, dimostrando quindi alcuni suoi limiti circa il contenuto formativo effettivamente percepito dagli imprenditori.

Le imprese, almeno sulla carta, non si aspettano quindi dei lavoratori “pronti per l’uso” e sono consapevoli che esiste una quota, variabile, di qualificazione al lavoro che si acquisisce solo dal momento in cui si inizia a lavorare: per dirla in un altro modo, esse si aspettano che il sistema formativo prepari al lavoro in senso generale (e in questo senso sono critici o soddisfatti), mentre ritengono di potersi fare carico direttamente della preparazione alla specifica mansione per cui ricercano il personale. Una preparazione che risulta tanto più lunga e complessa quanto più elevato è il livello formativo in entrata dei lavoratori.

**Incrementi nelle assunzioni previste dalle imprese tra il 2006 e il 2007, per livello di istruzione – Dati preliminari**  
*Livello di istruzione esplicitamente segnalato dalle imprese e indirizzo formativo equivalente<sup>1</sup>*



- 1 Al fine di considerare adeguatamente il peso e il significato della “formazione integrata”, il Sistema Informativo Excelsior ha costruito una classificazione delle assunzioni per livello formativo equivalente, tenendo conto degli anni di istruzione necessari per conseguire il livello di istruzione richiesto dalle imprese e degli anni di esperienza richiesti dalle imprese (in aggiunta agli anni di formazione tradizionale). Il contributo dell’esperienza alla determinazione del livello formativo equivalente non supera comunque la soglia dei due anni, considerando che tale contributo si riduce notevolmente dopo i primi anni.
- 2 Scuola dell’obbligo prevista dalla normativa in vigore fino all’anno scolastico 2006-2007.

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2007

#### ■ 4. Salari e costo del lavoro

Livelli salariali e costo del lavoro rappresentano questioni centrali dell'analisi economica. In questi mesi se ne discute molto, in particolare per quanto riguarda il necessario rilancio della competitività e, nel contempo, l'esigenza di maggiore equità nel nostro modello di sviluppo economico e sociale. E la discussione si basa essenzialmente sulla corretta interpretazione dei dati statistici disponibili.

Stando ai più recenti dati statistici diffusi da Eurostat, infatti, i livelli dei salari italiani (al lordo delle tasse e dei contributi) si posizionano al quart'ultimo posto nella graduatoria dei Paesi europei, mentre i salari netti sono superiori solo a quelli portoghesi. La spiegazione di quest'ultimo fenomeno sta principalmente, secondo molti commentatori, in due fattori: il primo è rappresentato dall'elevato cuneo fiscale e il secondo dalla scarsa crescita delle retribuzioni reali che si è avuta nel corso di questi ultimi anni. Per quanto riguarda il cuneo fiscale l'interpretazione appare univoca e generalmente condivisa da tutti gli analisti. Nel 2004 - prima cioè della riduzione attuata con l'ultima Legge Finanziaria - l'entità del cuneo fiscale italiano era fra i maggiori in Europa; in questa speciale classifica, il Belgio stava al primo posto, seguito dalla Svezia, dalla Germania e, al quarto posto, dall'Italia. Non vi è dubbio che le imposte dirette e i contributi previdenziali agiscano da freno alla competitività di un Paese e provochino conseguenze negative sia sulle pressioni inflazionistiche, sia sul tasso di crescita.

La scarsa crescita delle retribuzioni reali nel corso di questi ultimi anni può essere invece spiegata da altri fattori. Fra questi, i principali tendono, in genere, a essere individuati nei prezzi e nei profitti delle imprese. Per quanto riguarda i prezzi, non c'è dubbio che siano aumentati in questi ultimi anni. In un primo momento, le maggiori responsabilità di questi incrementi sono state addossate al *changeover*, ossia al passaggio dalla lira all'euro. Ma, successivamente, l'attenzione è stata concentrata sui comportamenti delle imprese dei vari settori produttivi che, fissando prezzi più elevati, avrebbero aumentato i profitti a scapito del potere d'acquisto delle retribuzioni dei lavoratori dipendenti. Questa interpretazione va tuttavia attentamente verificata.

A marzo del 2007, l'Istat ha reso disponibili i dati di Contabilità Nazionale aggiornati al 2006 grazie ai quali è possibile esaminare nel dettaglio anche l'andamento di una serie di variabili macroeconomiche utili a spiegare i modesti aumenti delle retribuzioni reali italiane in questi anni.

I dati Istat confermano innanzitutto che le retribuzioni in Italia sono aumentate relativamente poco, certamente meno di quanto siano aumentate nella media dei Paesi Europei e anche meno di quanto siano cresciute in alcuni periodi particolarmente felici per la dinamica salariale come gli anni Settanta e Ottanta. In termini nominali, le retribuzioni unitarie, nei sette anni del periodo 2000-2006, sono aumentate in media del 3,1% all'anno ed è interessante notare che non si osservano differenze sostanziali passando da un settore produttivo all'altro. Nell'industria in senso stretto le retribuzioni si sono incrementate del 3%, un po' più che nelle costruzioni (2,6% in media annua nel periodo in esame) e un po' meno che nei servizi (+3,2%), dove ha pesato la forte accelerazione delle retribuzioni del settore pubblico.

**Andamento delle retribuzioni unitarie lorde (a prezzi correnti), per settore di attività economica**  
*Anni 2000-2006 – Variazioni %*

	2000- 2001	2001- 2002	2002- 2003	2003- 2004	2004- 2005	2005- 2006	media annua 2000-2006
<b>Agricoltura, silvicoltura e pesca</b>	<b>0,4</b>	<b>1,5</b>	<b>4,0</b>	<b>0,9</b>	<b>4,7</b>	<b>1,4</b>	<b>2,1</b>
Agricoltura, caccia e silvicoltura	0,4	1,5	4,0	0,9	4,7	1,4	2,1
Pesca, piscicoltura e servizi connessi	0,4	1,4	3,5	0,8	5,2	1,2	2,1
<b>Industria in senso stretto</b>	<b>3,1</b>	<b>2,7</b>	<b>2,6</b>	<b>3,9</b>	<b>2,8</b>	<b>3,2</b>	<b>3,0</b>
Estrazione di minerali energetici	- 3,6	4,8	1,6	3,6	1,9	2,0	1,7
Estrazione di minerali non energetici	3,5	2,9	2,7	2,1	3,1	3,5	3,0
Industrie alimentari delle bevande e del tabacco	2,9	2,2	2,4	2,8	2,2	3,3	2,6
Industrie tessili e dell'abbigliamento	2,7	3,6	1,8	3,6	3,6	3,3	3,1
Industrie conciarie, prodotti in cuoio, pelle e similari	4,0	3,5	2,7	4,9	4,2	3,0	3,7
Industria del legno e dei prodotti in legno	3,4	3,4	2,6	4,1	3,7	2,9	3,4
Fabbricazione della carta e dei prodotti di carta; stampa ed editoria	2,8	2,4	2,3	4,1	3,1	2,4	2,9
Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari	2,2	0,5	1,6	3,9	2,4	3,4	2,3
Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	2,5	2,9	4,0	3,5	2,4	3,2	3,1
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	2,2	3,0	3,3	3,9	3,4	3,5	3,2
Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	2,5	1,8	2,9	4,2	3,0	3,3	3,0
Metallurgia e fabbricazione di prodotti in metallo	3,5	1,9	2,7	3,8	2,5	2,9	2,9
Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici	4,0	1,9	3,0	4,0	2,2	3,4	3,1
Fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	3,4	2,5	2,4	3,4	2,3	2,7	2,8
Fabbricazione di mezzi di trasporto	2,9	2,6	2,9	3,4	1,9	2,5	2,7
Altre industrie manifatturiere	3,4	2,7	2,4	3,8	3,1	3,6	3,2
Produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua	4,1	3,8	1,6	1,7	2,0	2,4	2,6
<b>Costruzioni</b>	<b>2,7</b>	<b>2,0</b>	<b>2,5</b>	<b>3,8</b>	<b>2,0</b>	<b>2,9</b>	<b>2,6</b>
<b>Servizi</b>	<b>3,9</b>	<b>2,6</b>	<b>3,3</b>	<b>3,4</b>	<b>3,6</b>	<b>2,7</b>	<b>3,2</b>
<b>Commercio, riparazioni, alberghi e ristoranti, trasporti e comunicazioni</b>	<b>2,8</b>	<b>1,4</b>	<b>2,1</b>	<b>3,1</b>	<b>3,0</b>	<b>2,8</b>	<b>2,5</b>
Commercio all'ingrosso, al dettaglio e riparazioni	3,5	2,2	2,1	3,3	3,7	2,8	2,9
Alberghi e ristoranti	3,0	0,0	1,1	4,1	2,7	2,7	2,3
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	2,1	1,7	2,7	2,5	2,5	2,9	2,4
<b>Intermediazione monetaria e finanziaria; attività immobiliari ed imprenditoriali</b>	<b>2,7</b>	<b>1,7</b>	<b>1,8</b>	<b>2,4</b>	<b>3,5</b>	<b>2,2</b>	<b>2,4</b>
Intermediazione monetaria e finanziaria	2,3	1,9	2,9	2,3	4,4	1,9	2,6
Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca e servizi alle imprese	4,4	2,7	1,7	2,5	3,5	2,7	2,9
<b>Altre attività di servizi</b>	<b>4,8</b>	<b>3,5</b>	<b>4,7</b>	<b>3,9</b>	<b>4,2</b>	<b>2,8</b>	<b>4,0</b>
Servizi generali della pubblica amministrazione e assicurazione sociale obbligatoria	7,8	5,3	10,5	7,9	5,9	5,1	7,1
Istruzione	4,7	4,1	3,6	- 1,4	5,3	- 0,0	2,7
Sanità e assistenza sociale	4,5	2,5	1,1	7,1	3,7	4,9	4,0
Altri servizi pubblici, sociali e personali	1,4	2,7	2,5	2,9	2,8	1,5	2,3
Attività svolte da famiglie e convivenze	2,0	0,8	1,7	2,0	1,8	1,0	1,6
<b>Totale</b>	<b>3,5</b>	<b>2,6</b>	<b>3,2</b>	<b>3,4</b>	<b>3,3</b>	<b>2,8</b>	<b>3,1</b>

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Istat

Di fronte a un aumento medio del 3,1%, il costo della vita è aumentato del 2,4%, il che significa che, in termini reali, le retribuzioni medie sono aumentate di poco più di mezzo punto percentuale all'anno (+0,7%, per la precisione). L'aumento più consistente si è verificato proprio in questi due ultimi anni, il 2005 e il 2006, che hanno visto aumentare il potere di acquisto delle retribuzioni – riferite all'intera economia - di un punto percentuale all'anno.

Poco più di mezzo punto percentuale all'anno non rappresenta certo un aumento eccezionale; si può anzi dire che è relativamente modesto se confrontato, come si è detto, con l'esperienza dei periodi precedenti e l'esperienza degli altri Paesi Europei. Eppure mezzo punto è un valore tutt'altro da disprezzare se si tiene presente in quali circostanze (sfavorevoli) si è verificato. Certamente è un valore superiore a quello dell'aumento della produttività media del sistema economico italiano: nello stesso arco di sette anni, il valore aggiunto a prezzi costanti per unità di lavoro è infatti aumentato, nel nostro Paese, di solo lo 0,03% all'anno (+0,2% in sette anni), cioè di un decimo di quanto sono aumentate le retribuzioni reali. In altri termini, la produttività del lavoro è rimasta praticamente ferma in questo scorcio di secolo. Si tratta di un fenomeno ormai ben conosciuto, che diversi economisti hanno anche cercato di spiegare. Le motivazioni che sono state offerte sono tante e diverse e nessuna da sola sembra essere sufficientemente convincente. Forse hanno operato molti fattori che hanno agito nella stessa direzione. Sta di fatto che di fronte ad una *performance* eccezionale del mercato del lavoro, che ha segnato buoni aumenti dei tassi di occupazione e un deciso calo del tasso di disoccupazione, la scarsa dinamica del PIL reale si è tradotta in una crescita praticamente nulla del valore aggiunto per addetto.

A fronte di una produttività stagnante, un aumento delle retribuzioni reali di oltre mezzo punto all'anno (vale a dire più di 4 punti percentuali in sette anni) è certamente un aumento in sé modesto ma è, al contempo, un aumento significativo se confrontato con quello della produttività.

Si dice che gli aumenti delle produttività rappresentino lo spazio naturale per gli aumenti dei salari reali. Infatti, se i salari vanno oltre quello spazio, ne consegue una diminuzione della quota dei profitti nel valore aggiunto prodotto dall'economia, a meno che non si verifichino anche variazioni delle ragioni di scambio. Di fatto si sono verificate entrambe le cose. La quota dei profitti (in senso lato, perché in realtà si tratta dei risultati lordi di gestione) è passata dal 34,7% nell'anno 2000 al 33,1% nel 2006, con una caduta quindi di circa un punto e mezzo percentuale (il che ha comportato, in modo speculare, un aumento della quota dei salari nel valore aggiunto). La caduta sarebbe stata ancor maggiore se parte dell'aumento dei salari reali non fosse stato assorbito da un miglioramento delle ragioni di scambio, un miglioramento cioè dei nostri prezzi all'import rispetto a quelli all'export (reso a sua volta possibile dal forte apprezzamento dell'euro sul dollaro).

In definitiva le imprese sono in qualche misura riuscite a scaricare parte dei maggiori costi sui prezzi praticati all'estero, senza pesare troppo sulle tasche dei consumatori italiani.

Ma la differenza sostanziale che si osserva nel comportamento di queste variabili macroeconomiche è fra i diversi settori dell'economia ed è relativa proprio alla quota dei risultati lordi di gestione. Questa quota è diminuita molto nel settore dell'industria in senso stretto, molto più che nel settore dei servizi. Nelle costruzioni questa quota è persino aumentata nei sette anni considerati.

Le differenze nei risultati non sono tuttavia dovute a una diversa dinamica delle retribuzioni, dal momento che, come visto, queste sono aumentate più o meno allo stesso modo in tutti i grandi settori dell'economia. Né queste differenze vanno imputate alla diversa dinamica della produttività del lavoro, rimasta piatta in tutti e tre i grandi settori considerati: industria in senso stretto, costruzioni e servizi. E, sempre nel periodo 2000-2006, tutti questi grandi rami dell'economia hanno fatto rilevare un incremento medio annuo del CLUP pari a circa il 3%.

Sono invece i prezzi dei beni e, più in particolare i deflatori, la variabile che si è comportata in modo diverso da settore a settore. Il deflatore del valore aggiunto è aumentato molto nelle costruzioni, abbastanza nei servizi e poco nell'industria in senso stretto. La spiegazione di questo diverso andamento è facile da trovare: con la moneta unica - e la conseguente impossibilità di adattare il cambio della moneta ai diversi tassi di inflazione - i prezzi dei prodotti esposti al commercio internazionale devono subire la dura legge della concorrenza e sono fissati dalle imprese per garantire adeguati livelli di competitività. I prezzi di gran parte dei servizi e dei prodotti protetti dalla concorrenza internazionale, invece, non subiscono gli stessi condizionamenti: e, infatti, il loro tasso di crescita è stato ben maggiore di quello dei prodotti industriali. Essi sono aumentati in media del 3% all'anno da quando è stato introdotto l'euro, più o meno in linea con l'aumento delle retribuzioni nominali. Salari e prezzi di servizi e prodotti protetti si sono rincorsi e alimentati a vicenda senza portare sostanziali vantaggi al potere di acquisto dei lavoratori. L'aumento delle retribuzioni è stato soprattutto di carattere nominale. L'unico vantaggio (circa mezzo punto di aumento reale all'anno) è stato pagato in parte (se si considera l'ultimo biennio) da un sensibile miglioramento delle ragioni di scambio e in parte da una corrispondente riduzione dei margini lordi delle imprese industriali italiane.

Questo modesto vantaggio è stato conseguito in un periodo (soprattutto il triennio 2000-2003) in cui si è verificata una sostanziale diminuzione del grado di competitività delle merci italiane. Il costo del lavoro per unità di prodotto è aumentato di circa 15 punti percentuali più che in Francia e in Germania. E' chiaro che la causa fondamentale va trovata nella scarsa crescita della produttività del nostro sistema economico piuttosto che negli aumenti salariali: ma i fatti hanno ancora una volta dimostrato che una politica salariale svincolata dal vincolo dell'andamento della produttività porta ai lavoratori vantaggi solo apparenti.

Che gli aumenti salariali, pur modesti, degli ultimi anni siano stati erosi dall'inflazione risponde come si è visto al vero. Ma che le imprese abbiano fatto molti profitti nell'ultimo triennio e questi ora vadano redistribuiti in favore soprattutto dei salari è una questione, invece, che va approfondita. E' vero che molte imprese hanno fatto buoni profitti, ma questo non vale per l'intera economia: le diversificazioni territoriali,



settoriali (in particolar modo nei comparti industriali) e dimensionali sono numerose, come il presente Rapporto documenta. Per quanto riguarda le imprese del settore terziario, hanno fatto profitti quelle che hanno potuto muovere i prezzi al riparo della concorrenza, interna ed estera. Ma sarebbe molto pericolosa una politica salariale tesa ad inseguire questi profitti. Lo sarebbe doppiamente a livello di settore produttivo, perché nell'ambito dei settori si mescolano situazioni di bilanci economici eccellenti ad altri molto meno buoni. Ma lo è anche a livello di singola impresa, quando i profitti derivano da prezzi fissati in mercati scarsamente concorrenziali.

In questi casi, l'interesse generale consiste nel ridurre i prezzi (che vanno a vantaggio di tutti i lavoratori-consumatori) e non nell'aumentare i salari dei pochi lavoratori che operano in quelle imprese. Una politica a favore della concorrenza si dimostrerebbe, quindi, essere più "egualitaria" di una politica di spartizione delle "rendite" all'interno dei singoli settori o delle singole aziende.

## ■ 5. Regolazione del mercato del lavoro e tipologie contrattuali "in ingresso"

Le informazioni raccolte da Unioncamere e dal Ministero del Lavoro attraverso il *Sistema Informativo Excelsior* consentono anche di ricavare alcune indicazioni circa le modalità di impiego privilegiate dalle imprese. I dati riferiti alle assunzioni programmate per il 2006 evidenziano che la tendenza delle aziende nell'utilizzo delle diverse fattispecie contrattuali sembra muoversi sempre più nella direzione delle assunzioni a termine, a discapito di quelle a tempo indeterminato. Rispetto alle previsioni formulate con riferimento al 2005, le entrate di personale a tempo indeterminato diminuiscono ulteriormente e passano dal 50,0% al 46,3%. Al contempo, le assunzioni di dipendenti a tempo determinato passano dal 29,2% del 2004 al 37,8% del 2005 e fino al 41,1% del 2006.

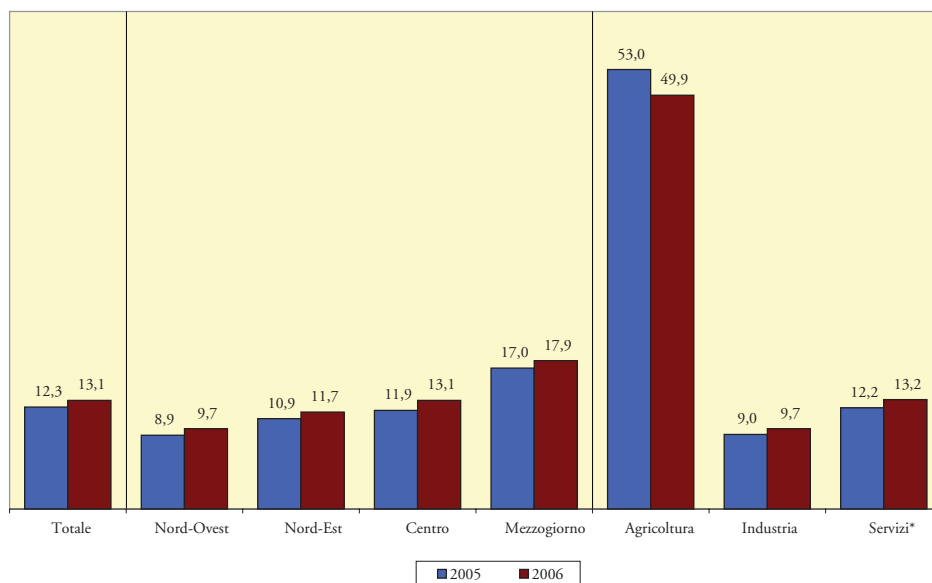
I dati provvisori relativi al 2007 vedono una prosecuzione di tale tendenza, anche se a ritmi meno marcati: le assunzioni a tempo determinato dovrebbero crescere ancora e attestarsi intorno al 43% del totale, erodendo ancora qualche decimale ai contratti a tempo indeterminato (45,1%).

A questo proposito, bisogna tuttavia tener presente che tali dati, facendo riferimento alle sole previsioni di assunzione, vanno intesi come indicazioni di "contratti in ingresso", ossia di tipologie contrattuali che le imprese ritengono idonee per le sole figure da assumere. Una parte di questi contratti - "flessibili" in ingresso - si possono poi spostare nell'arco della vita lavorativa dell'individuo verso un diverso carattere dell'occupazione, quale quello a tempo indeterminato.

Avendo come riferimento gli stock occupazionali e non i flussi in entrata, la quota di occupati dipendenti con contratto a tempo determinato rappresentano infatti il 13,1% del totale nel 2006 (pari a oltre 2,2 milioni di dipendenti, con un incremento di quasi 200.000 unità rispetto al 2005) e solo il 9,7% nel caso delle industrie manifatturiere.

## Occupati dipendenti a termine, per ripartizione geografica e settore economico

Media 2005 e 2006, in % sul totale



\* Compresa la Pubblica Amministrazione

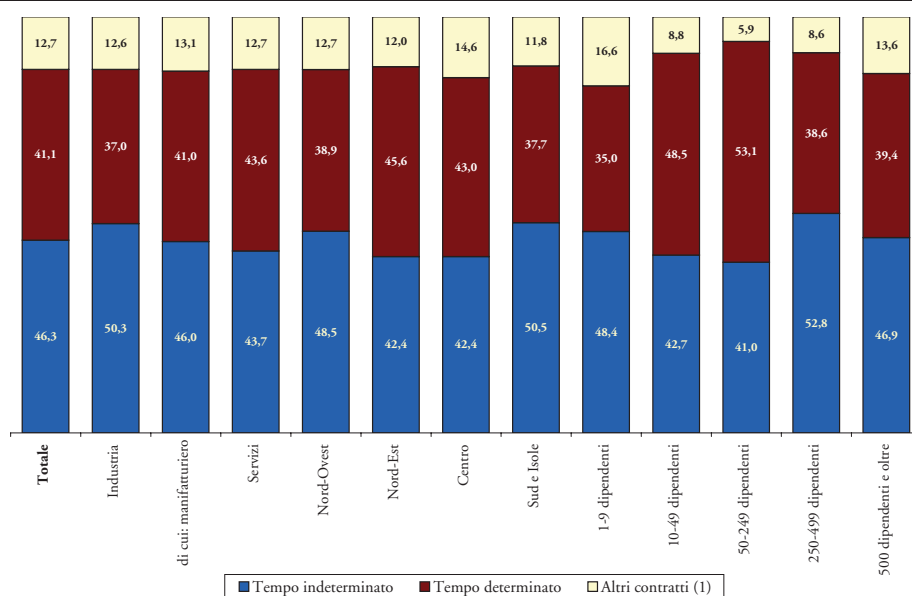
Fonte: Istat

L'indicazione che sembrerebbe emergere con riferimento ai flussi in entrata dell'ultimo triennio sembra comunque rappresentare un elemento di novità rispetto alle vicende degli anni immediatamente precedenti, quando l'occupazione a tempo determinato sembrava aver perso terreno come quota di quella complessiva. I possibili motivi alla base di tale fenomeno possono essere riconducibili non solo ai vari interventi normativi ma con buona probabilità anche alla situazione ciclica: è infatti possibile che le assunzioni che si effettuano tendono ad essere prevalentemente a tempo determinato, in attesa che la ripresa economica sia ormai una piena certezza e consenta una stabilizzazione di molte delle figure entrate in azienda con un contratto a termine.

Il calo dell'impiego a tempo indeterminato risulta più evidente tra le attività terziarie (dove passano in tre anni dal 57,7% al 48,9% e fino al 43,7%) e più contenuto nell'industria (in cui scende dal 59,4% del 2004 al 51,6% del 2005 e al 50,3% del 2006). Su scala territoriale, la tenuta delle assunzioni previste a tempo indeterminato è stata maggiore nelle imprese del Mezzogiorno (50,5%) e, sia pur in misura inferiore, in quelle del Nord-Ovest (48,5%), mentre è stata più limitata al Nord-Est e al Centro (42,4% in entrambi i casi). Nonostante il calo generalizzato, sono ancora una volta le imprese

medio-grandi (tra i 250 e i 499 dipendenti) a ricorrere in misura maggiore al contratto a tempo indeterminato (52,8%), seguite dalle micro-imprese (48,4%) e dalle grandi imprese (46,9%), che distanziano quelle di piccole (42,7%, con il calo più consistente - 6 punti percentuali - rispetto al 2005) e medie (41,0%) dimensioni.

### Tipologia di contratto utilizzato per le assunzioni programmate dalle imprese Anno 2006



1 Incluso l'apprendistato e il contratto di inserimento

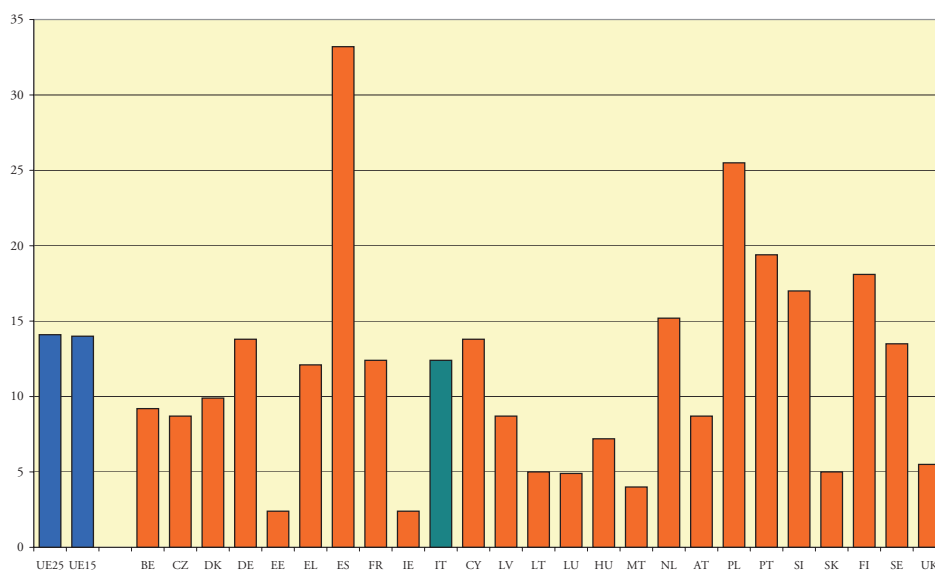
Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2006

Uno dei punti di maggiore interesse emergenti dalle indagini del *Sistema Informativo Excelsior* sta dunque nell'influenza che i contratti a termine continuano a esercitare sulla composizione e sull'ammontare delle assunzioni previste dalle imprese, accentuando così una dinamica che, negli ultimi anni, ha concorso alla crescita delle persone occupate e del tasso di occupazione in Italia. Va tuttavia ricordato che nel nostro Paese l'incidenza degli occupati a tempo determinato si attesta su valori (come visto, pari al 13,1% nel 2006 e al 12,3% nel 2005) inferiori alla media dei Paesi dell'UE a 15 o a 25 (in entrambi i casi intorno al 14%). Tra questi, un ricorso particolarmente elevato a tale tipologia contrattuale non-standard è rilevato in Germania, Olanda, nei Paesi baltici (Svezia e Finlandia), in alcuni Paesi nuovi entrati (come Polonia, Slovenia e Cipro) e,

soprattutto, nei Paesi della Penisola Iberica, con la Spagna che vede un terzo dei suoi occupati con contratto a termine.

### Incidenza degli occupati a tempo determinato sull'occupazione totale nell'UE

*Media 2005 in % sul totale*



Fonte: Eurostat

La novità principale nei programmi occupazionali delle imprese a partire dal 2006 sta, in definitiva, nel fatto che le assunzioni a tempo indeterminato contano per meno della metà del totale.

Queste modifiche nell'incidenza e nella distribuzione del lavoro a tempo determinato potrebbero dare l'impressione che l'area degli impieghi temporanei si stia allargando ad altre imprese. Il confronto fra le previsioni e i consuntivi rilevati dall'indagine Excelsior per l'ultimo triennio rivela invece che l'uso degli impieghi temporanei si sta intensificando nelle aziende che già vi facevano ricorso. A conferma di ciò, basta citare due casi riferiti a dati già disponibili.

Nel 2004 si prevedeva che le assunzioni temporanee sarebbero salite di 8,3 punti rispetto al 2003, e si constatava poi che la quota di imprese utilizzatrici di lavoro flessibile era salita appena dal 43,1% al 44,5%, ossia di 1,4 punti. Nel 2005 si è previsto che le assunzioni temporanee sarebbero salite di ben 8,6 punti rispetto al 2004 e si è constatato poi che la quota di imprese utilizzatrici era addirittura scesa dal 44,5 al

40,2%, cioè di 4,3 punti. Se all'aumento dei lavori temporanei non è corrisposto quindi un aumento delle imprese che utilizzano lavoro flessibile, è assai probabile che la lievitazione cui assistiamo avvenga nelle medesime imprese che già hanno fatto ricorso al lavoro flessibile. Si tratterebbe dunque, innanzitutto, di un maggior uso di lavoro flessibile da parte delle imprese che già lo impiegano.

Un'ulteriore conferma viene dalla tendenza, segnalata da alcune fonti, all'accorciamento della durata dei contratti "a termine", e delle stesse "missioni" interinali. Ciò può, da un lato, essere attribuito alla ricerca di una maggiore elasticità di risposta a oscillazioni della domanda che tendono a farsi più frequenti; dall'altro lato, ciò può dipendere dal crescente ricorso a periodi di prova che prolungano quelli previsti dai contratti collettivi. In altre parole, si tratta nel primo caso di impieghi la cui durata si abbrevia per ragioni di flessibilità e nel secondo caso di prove surrettizie per accedere agli impieghi stabili. Ma si tratta comunque di modalità che rischiano di favorire la segmentazione del mercato del lavoro, anziché l'estensione di quel che l'Unione Europea ha definito la "forma comune" del rapporto di lavoro.

I profili dei lavoratori a tempo determinato delineati per il 2006 in base alle previsioni delle imprese offrono conferme ma anche sorprese rispetto alle immagini convenzionali.

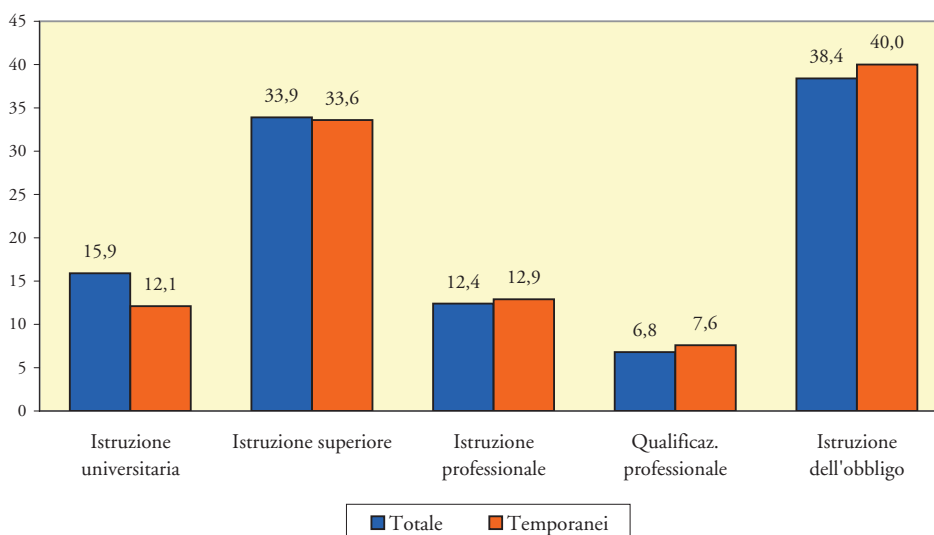
In primo luogo, i dati rivelano che non si preferisce reclutare personale più giovane quando si assumono lavoratori temporanei. La quota di giovani sotto i 29 anni che le imprese prevedono di assumere quest'anno è infatti del 33,7%, mentre sul totale questa preferenza sale al 39%. Lo scarto di 5,3 punti percentuali è piuttosto sensibile, anche se lievemente inferiore a quello registrato nel 2005 (5,4 punti). Questa evidenza ridimensiona quindi la convinzione che i lavoratori temporanei siano sistematicamente più giovani degli altri. Tale circostanza si può spiegare in modo abbastanza semplice: quando le imprese prevedono di dover assumere un lavoratore a tempo determinato, ritengono meno rilevante l'età rispetto a quando pensano di dover assumerne uno a tempo indeterminato. Infatti, questo requisito è considerato rilevante nel 63,2% delle assunzioni permanenti e soltanto nel 56,2% di quelle temporanee.

Un ulteriore elemento interessante dei dati 2006 sta nelle differenze davvero marginali fra due tratti significativi che connotano gli assunti temporanei rispetto al totale: la scarsa reperibilità sul mercato delle figure da assumere e il loro ricorso al fine di sostituire personale prima presente in azienda. Risulta infatti che, rispetto a tutto il personale, i temporanei sono reperibili in misura maggiore (72,9% contro 70,9%) e un po' più spesso destinati a sostituire altri dipendenti (39,7% contro 37,1,3%). In qualche modo, questa prossimità statistica sembra allineare il loro profilo alla media, sia in termini di presenza sul mercato che di equivalenza funzional-produttiva.

Una differenza piuttosto scontata, invece, è quella fra i titoli di studio degli assunti temporanei e di tutti gli assunti, circostanza soltanto in parte spiegabile con i ruoli professionali ricoperti. Per delineare il fenomeno bastano pochi dati, che si possono compendiare nella quota di laureati, un indicatore certo convenzionale ma sempre efficace. Se per il totale delle assunzioni programmate nel 2006 la quota di laureati si

attesta all'8,5%, nel caso degli assunti temporanei non supera il 5,9%. La distanza non è grande - specie se si considerano le ridotte preferenze per l'assunzione di lavoratori temporanei giovani - ma è da leggere come un fattore di criticità se si tiene conto che, soprattutto rispetto ai Paesi nostri *competitors*, il valore medio generale è comunque basso. Assai minore è invece lo scostamento nel caso dei diplomati (temporanei 33,6%, totale 33,9%). Nei titoli di studio inferiori, poi, il divario fra i due profili di assunti rimane esiguo ma si rovescia: con istruzione professionale, 12,9% i temporanei e 12,4% il totale; con qualificazione professionale, 7,6% i temporanei e 6,8% il totale; con istruzione dell'obbligo, 40% i temporanei e 38,4% il totale.

### Distribuzione percentuale per livello di istruzione degli assunti Anno 2006

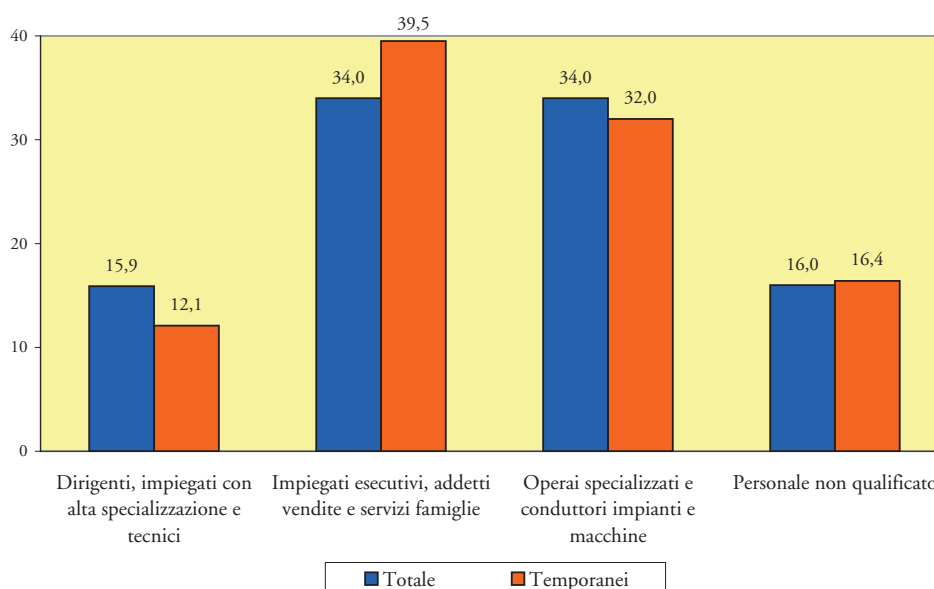


Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2006

Infine, si vuole offrire uno sguardo sintetico sulla diversa presenza degli assunti temporanei e del totale di assunti nei principali gruppi professionali. Come si può vedere, i lavoratori a tempo determinato sono sensibilmente più presenti fra gli impiegati esecutivi e gli addetti alle vendite e ai servizi alle famiglie (39,5% anziché 34%), dove si prevedono 112.780 assunzioni.

Gli assunti con contratto a tempo determinato presentano inoltre una concentrazione lievemente maggiore fra il personale non qualificato (16,4% anziché 16%); risultano invece meno presenti fra gli operai specializzati ed i conduttori di macchine e impianti

### Distribuzione percentuale per grande gruppo professionale degli assunti Anno 2006



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

(32% anziché 34%) e ancor meno presenti fra i dirigenti, gli impiegati con alta specializzazione e i tecnici (12,1% anziché 15,9%).

Per comprendere meglio la portata dei fenomeni in atto, occorre tuttavia analizzare la dinamica degli impieghi temporanei in un'ottica temporale più ampia, a partire dall'inizio di questo decennio. Di seguito si prova a evidenziare l'andamento assoluto delle assunzioni previste e la quota delle tre principali modalità di rapporto: il tempo determinato, il tempo indeterminato e le altre modalità (accorpate per semplificare l'analisi).

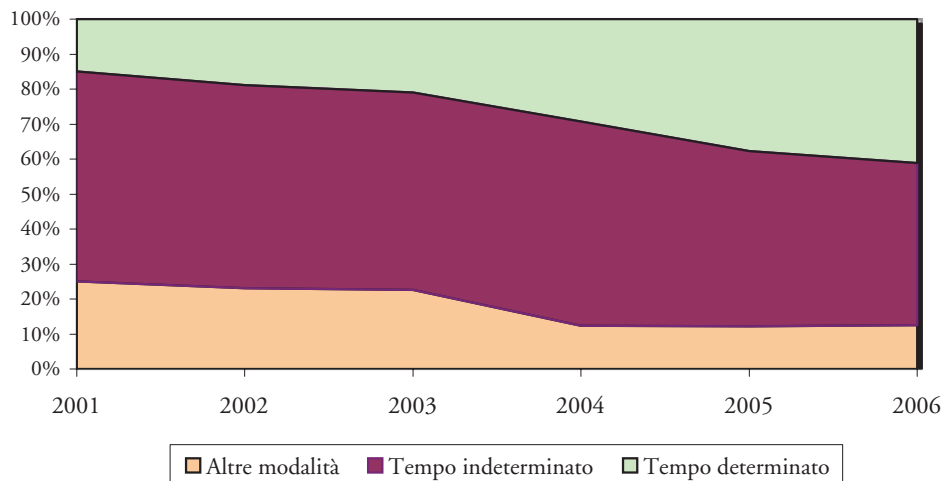
### Assunzioni programmate e loro composizione per modalità di rapporto Anni 2001-2006

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Assunzioni previste per l'anno	713.558	685.888	672.472	673.763	647.740	695.770
% Tempo determinato	14,9	18,9	20,9	29,2	37,8	41,1
% Tempo indeterminato	60,0	58,0	56,5	58,4	50,0	46,3
% Altre modalità	25,1	23,1	22,6	12,4	12,2	12,6

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

La componente più importante delle previsioni di assunzione consiste tuttora nei posti permanenti, la cui quota risulta peraltro scesa di 13,7 punti fra il 2001 e il 2006. La componente più dinamica è rappresentata invece dai posti temporanei coperti con contratti a termine, la cui quota è salita nel frattempo di ben 26,2 punti. Questa differenza fra assunzioni permanenti e assunzioni temporanee è andata tutta a spese degli altri posti non standard, la cui quota è scesa infatti di 12,5 punti.

### Quota di assunzioni previste, per modalità di rapporto Anni 2001-2006



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

È proprio l'andamento della terza componente a evidenziare un possibile influsso della regolazione del mercato del lavoro sulle previsioni di assunzione delle imprese: i posti non standard previsti scendono impercettibilmente dal 2001 al 2003 ma subiscono poi un tracollo, che dal 2004 al 2006 dimezza quasi queste modalità d'impiego. Ciò sembrerebbe dovuto non solo alle novità introdotte nei rapporti di primo impiego ma soprattutto ai ritardi nell'implementazione del nuovo apprendistato, come pure del contratto d'inserimento. Probabilmente, anche la sostituzione delle collaborazioni coordinate e continuative con il contratto a progetto può avere influito sulle modalità d'assunzione previste.

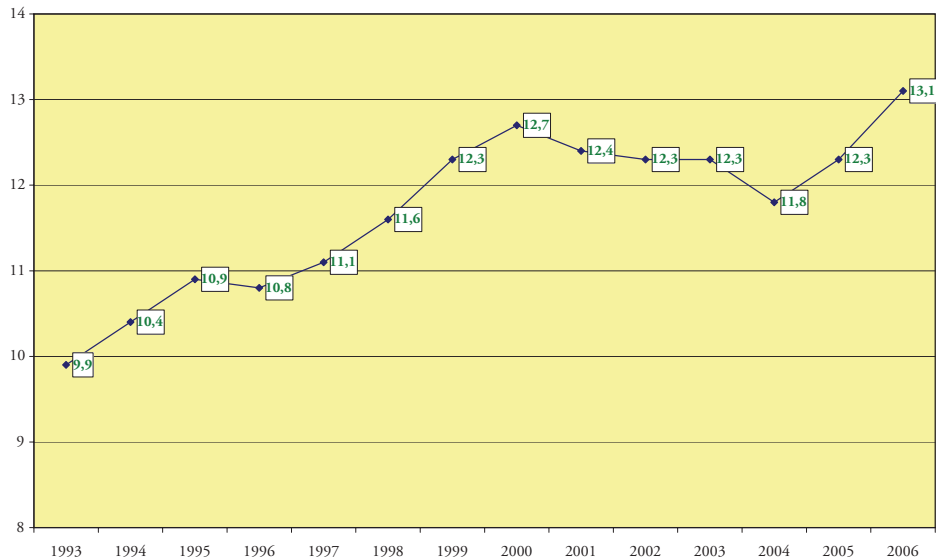
Va poi evidenziato che fra il 2001 e il 2004 la previsione di maggiori assunzioni temporanee si accompagna alla previsione di minori assunzioni atipiche, mentre fra il 2004 e il 2006 sono le previsioni di assunzioni permanenti a subire una erosione



analoga. Tale mutamento di proporzioni si deve soltanto in parte al maggior peso degli assunti a tempo determinato rispetto a quelli a tempo indeterminato; soprattutto, si deve al ribaltato peso degli impieghi temporanei rispetto agli altri lavori atipici. In altri termini, è come se i primi avessero "cannibalizzato" i secondi, per ragioni essenzialmente pratiche.

Tale andamento è confermato dall'incidenza della quota di occupati temporanei sul totale dei dipendenti, secondo quanto rilevato dall'Istat: mentre nel 1993 gli occupati temporanei erano il 9,9% del totale degli occupati dipendenti, nel 2006 sono saliti, come si è visto, al 13,1%, superando i due milioni di unità.

### Quota di occupati temporanei sul totale dei dipendenti (in %) Anni 1993-2006



Fonte: Istat

Questa tenuta nel tempo degli impieghi stabili è dovuta al tasso di stabilizzazione, favorito per alcuni anni dal bonus fiscale che incoraggiava la trasformazione di rapporti temporanei in rapporti permanenti. Il tasso di stabilizzazione è sensibilmente minore nei servizi, anche perché in certi rami, come la ristorazione e gli alberghi, si stipulano molti contratti con una durata di uno, due o tre giorni. Anche per questo motivo, su base annua il numero dei contratti temporanei supera sempre il numero degli occupati temporanei, poiché una parte di loro ha avuto nel frattempo un altro contratto.

## 6. Offerta di istruzione secondaria e terziaria e *mismatch* rispetto ai fabbisogni delle imprese

Negli ultimi dieci anni molti cambiamenti hanno interessato sia il mondo dell'istruzione, sia il mercato del lavoro: i laureati, in entrambi i casi, sono stati tra le figure più coinvolte, anche se non sempre sono riusciti a beneficiare appieno degli elementi di novità intervenuti.

La valorizzazione delle risorse umane di alto profilo è unanimemente considerata uno dei fattori fondamentali dell'innovazione - sia nel campo della produzione di beni che in quello dei servizi - e, pertanto, una leva strategica per l'ammmodernamento e il rilancio della competitività del Paese. Tale riconoscimento, tuttavia, non sempre trova riscontro nei fatti: basti pensare alla difficile situazione che stanno attraversando molti atenei, all'esiguità degli investimenti in ricerca in confronto ai nostri *competitors* internazionali, al grado di precarietà con il quale i laureati vengono talvolta avviati al lavoro.

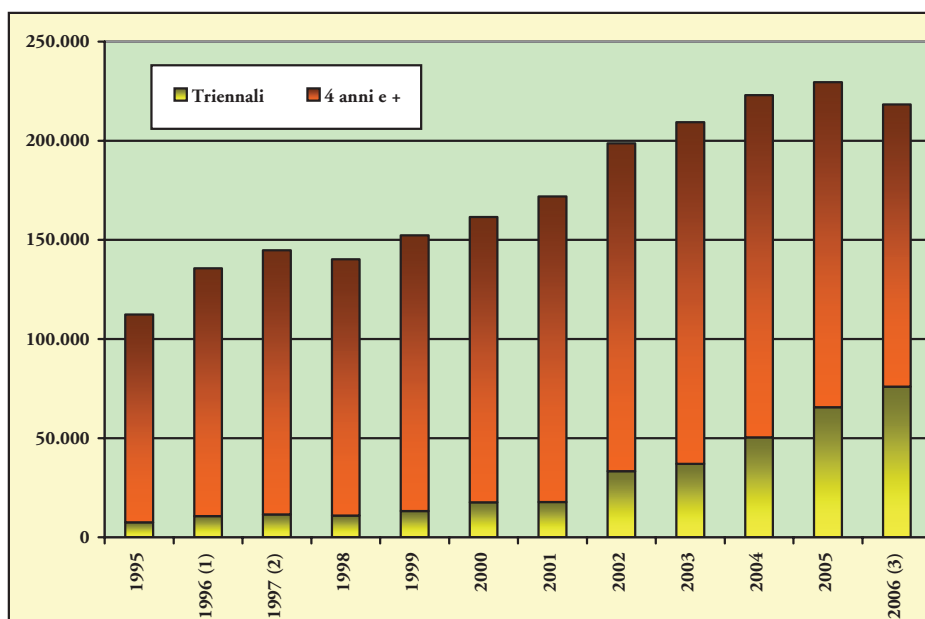
A ciò ha contribuito anche una forte crescita dei giovani che conseguono un titolo universitario (secondo i dati MIUR, tra il 2000 e il 2005 sono passati da poco più di 161.000 a quasi 304.000, valore che dovrebbe essere confermato anche quando saranno disponibili i dati per il 2006), le cui scelte individuali di studio non sempre si mostrano coerenti con la "domanda" che proviene dal mondo del lavoro.

Va tuttavia specificato che tali incrementi sono in buona parte riconducibili al fatto che, dopo la riforma universitaria, già al termine del primo ciclo triennale è comunque possibile (per gran parte degli indirizzi) terminare gli studi ed entrare nel mondo del lavoro in possesso di una laurea. Il forte aumento dei laureati va però ridimensionato considerando che una parte di quelli del primo ciclo (in media oltre la metà) prosegue gli studi per conseguire una laurea di livello specialistico: al netto di questi passaggi, i laureati (i cosiddetti laureati "netti", calcolati sottraendo ai laureati del primo ciclo triennale gli iscritti al primo anno dei corsi specialistici) sono passati dai 161.500 del Duemila ai 229.500 del 2005; secondo nostre stime, nel 2006 questa sorta di "onda anomala" dovrebbe cominciare a esaurirsi, e i laureati netti dovrebbero risultare circa 218.300, che tuttavia sono pur sempre oltre il 35% in più rispetto a quelli dell'anno 2000.

Non meno importanti della crescita numerica sono però stati i cambiamenti di tipo qualitativo.

I primi laureati dei "nuovi" corsi si sono avuti nel 2003; contemporaneamente, hanno continuato e continuano a uscire dalle università quanti si erano iscritti prima della riforma. Considerando i tempi effettivi di completamento degli studi (appena un terzo circa degli iscritti si laurea negli anni di durata dei corsi), il processo di "sostituzione" durerà ancora diversi anni e ancora oggi poco meno della metà dei laureati risulta aver frequentato corsi del vecchio ordinamento.

### Laureati "netti"<sup>(a)</sup> in Italia per durata dei corsi Serie storica 1995-2006



(a) per laureati "netti" (o "offerta potenziale") si intende il totale dei laureati al netto dei giovani che si iscrivono al primo anno dei corsi di laurea specialistica e che, quindi, sono destinati a fare il proprio ingresso sul mercato del lavoro solo successivamente.

- 1 A.A. 1996-1997
- 2 A.A. 1997-1998
- 3 Previsioni

Fonte: Uniocamere - Ministero del Lavoro, Progetto Virgilio, 2007

Si è però notevolmente modificata la tipologia dei laureati per durata dei corsi: i laureati netti che hanno frequentato corsi triennali<sup>3</sup>, che nel 2000 erano meno dell'11%, nel 2006 saranno circa il 35% del totale, passando da poco più di 17.000 a oltre 7.000; i laureati dei corsi di "lunghi" di durata almeno quadriennale<sup>4</sup>, sono invece passati dall'89 al 65% (in valore assoluto e da 144 a 142.000 circa). Una buona parte dei giovani in uscita dall'università che oggi si presentano sul mercato del lavoro ha quindi una formazione

<sup>3</sup> Corsi di diploma universitario e corsi delle Scuole dirette a Fini Speciali del vecchio ordinamento e corsi di laurea di I livello del nuovo ordinamento.

<sup>4</sup> Corsi di laurea del vecchio ordinamento, corsi di laurea specialistica e corsi di laurea specialistica a ciclo unico del nuovo ordinamento.

diversa da quella che aveva fino a pochi anni or sono, sia per questo cambiamento di composizione di cui si è detto, sia anche perché molti dei nuovi corsi di laurea triennali sono impostati in vista più del proseguimento degli studi che non dell'accesso al mercato del lavoro, cui erano invece finalizzati i corsi di diploma del vecchio ordinamento.

Un secondo grande cambiamento - frutto non della riforma ma delle scelte individuali - ha riguardato gli indirizzi di studio.

A fronte di un aumento medio dei laureati netti fra il 2000 e il 2006 del 35%, sono infatti aumentati di oltre il 50% quelli che hanno seguito corsi a orientamento umanistico-letterario, quasi del 72% quelli dei corsi a indirizzo politico-sociale e quasi del 75% quelli dei corsi medico-sanitari; i laureati dei corsi di tipo tecnico hanno invece avuto una variazione prossima alla media (+37) mentre molto al di sotto della media troviamo i laureati negli indirizzi scientifici (+19%), economico-statistico (+4,5%) e giuridico (+0,4%).

Per effetto di tali andamenti è notevolmente cambiata la composizione dei laureati per indirizzo di studi; in particolare, si segnala l'aumento dal 10,5 al 14,3% della quota dei laureati nelle discipline medico-sanitarie (3,8 punti percentuali in più), di quelli nelle discipline politico-sociali (dall'8,7 all'11%: +2,3 punti) e di quelli a indirizzo umanistico-letterario (dal 18,9 al 21%: +2,1 punti); le maggiori perdite di quota hanno invece interessato i laureati a indirizzo economico-statistico (dal 18,4 al 14,2%: 4,2 punti percentuali in meno) e giuridico (dal 14,1 al 10,4%: -3,6 punti).

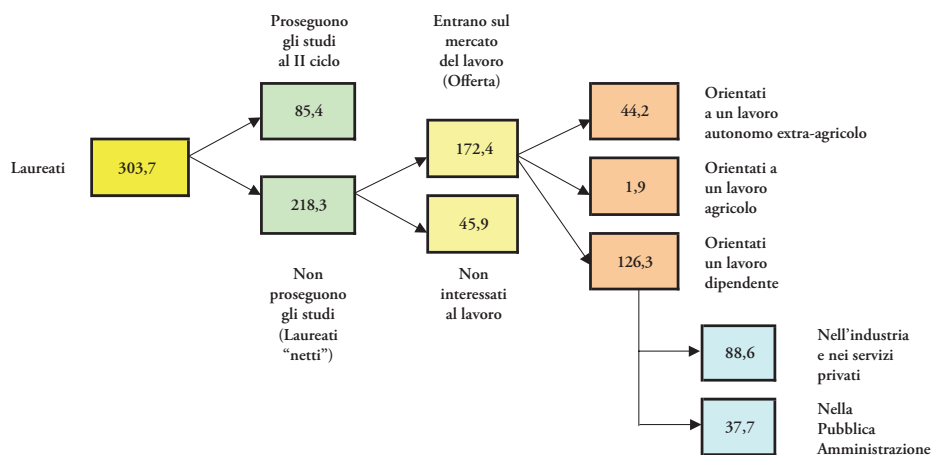
Per effetto dei cambiamenti sia per tipo di corso che per indirizzo degli studi, sono quindi mutate in modo non marginale le competenze con cui i giovani laureati si presentano sul mercato del lavoro e, quindi, le opportunità di trovare un impiego: queste non sono certo l'unico criterio da tener presente nel momento della scelta di quale corso universitario frequentare, ma non sono nemmeno da trascurare se si vuole che alla fine degli studi vi sia maggiore corrispondenza tra "domanda" e "offerta" di lavoro.

I laureati "netti" fin qui considerati sono quelli che, come detto, non si iscrivono a un corso di laurea specialistica del secondo ciclo e che, quindi, dal punto di vista lavorativo rappresentano quella che si può definire come un'offerta "potenziale". Non tutti questi giovani entreranno infatti sul mercato del lavoro: una parte, ad esempio, proseguirà ulteriormente gli studi (frequentando un master, un corso di specializzazione o di dottorato) e, in questo caso, entrerà nel mercato del lavoro dopo qualche anno; altri già lavoravano frequentando l'università e solo una parte di loro si metterà alla ricerca di un nuovo impiego; un'altra parte ancora deciderà semplicemente, per qualsivoglia motivo, di non cercare un'occupazione.

I passaggi dall'università al mondo del lavoro sono quindi ben più complessi di quelli rappresentati schematicamente nella figura di seguito riportata, che comunque mostra i principali flussi e, nello specifico, illustra come si pervenga alla stima e alla distribuzione dei laureati in ingresso nel mondo del lavoro. Si è arrivati a stimare, sulla base delle indagini Istat sulle forze di lavoro e sugli sbocchi professionali dei laureati, che il loro numero corrisponda a circa il 57% dei laureati totali e a poco meno dell'80% dei laureati "netti": in valore assoluto, nel 2006, quasi 172.400 giovani, dei quali poco

## Laureati secondo le prospettive e gli orientamenti al lavoro

In migliaia di unità - Anno 2006



Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro - Progetto Virgilio, 2007

più di 65.000 con una laurea o un diploma triennale, quasi 107.300 con una laurea di 4 anni e oltre.

Questa offerta "effettiva", a sua volta, è costituita da due grandi componenti. Non tutti questi giovani sono infatti interessati a un lavoro dipendente: una parte di essi è sicuramente orientata a un lavoro autonomo, di tipo professionale o imprenditoriale. Questa scelta dipende anche dalle concrete opportunità che si presentano: una proposta di lavoro dipendente interessante può far abbandonare l'intenzione originaria di iniziare un'attività autonoma, così come, all'opposto, si può decidere di "mettersi in proprio", non trovando un'opportunità soddisfacente di lavoro alle dipendenze.

In linea di massima si può però ritenere che questa scelta sia in larga parte determinata dal tipo di studi seguito o da condizioni sociali (ad esempio per continuare un'attività o una professione familiare: un'impresa, uno studio legale, una farmacia, ecc.) e che quindi resti abbastanza stabile nel tempo.

Anche per stimare questi due orientamenti si è fatto ricorso ai risultati dell'indagine Istat sugli sbocchi professionali dei laureati, l'ultima delle quali esamina la condizione nel 2004 dei laureati nel 2001. In base a tale indagine si può ritenere che i giovani interessati a un lavoro autonomo siano poco più di 42.000, mentre oltre 126.000 si indirizzeranno soprattutto verso un impiego alle dipendenze: quasi 89.000 nell'industria e nei servizi privati, quasi 38.000 nella Pubblica Amministrazione; una piccola parte (meno di 2.000 unità), si orienterà invece verso il settore agricolo, sia come lavoratori autonomi che come dipendenti.

Questi, in altre parole, sono i "posti" di lavoro di cui vi è bisogno, vale a dire la "domanda" necessaria a soddisfare "l'offerta" di lavoro degli oltre 172.000 neolaureati che si metteranno alla ricerca di un impiego o che avvieranno un'attività autonoma.

Non basta tuttavia quantificare l'entità della domanda di lavoro per capire i motivi alla base del *mismatch* rispetto all'offerta di neolaureati: oltre al problema meramente quantitativo, vi sono problemi di "qualità" dell'offerta (preparazione e competenze richieste, livelli retributivi offerti, accessibilità, ecc.) e, non da ultimo, esiste anche un problema territoriale. Come si vedrà più avanti in questa stessa Sezione del *Rapporto*, uno stesso titolo di studio può infatti offrire buone possibilità di impiego in una parte del Paese, ma può non offrirne alcuna in altre parti, e può benissimo succedere che una parte dei giovani in cerca di lavoro non lo trovi, non perché non vi sia "domanda" di laureati ma per il solo fatto che questa riguarda figure con titoli di studio diversi da quelli posseduti.

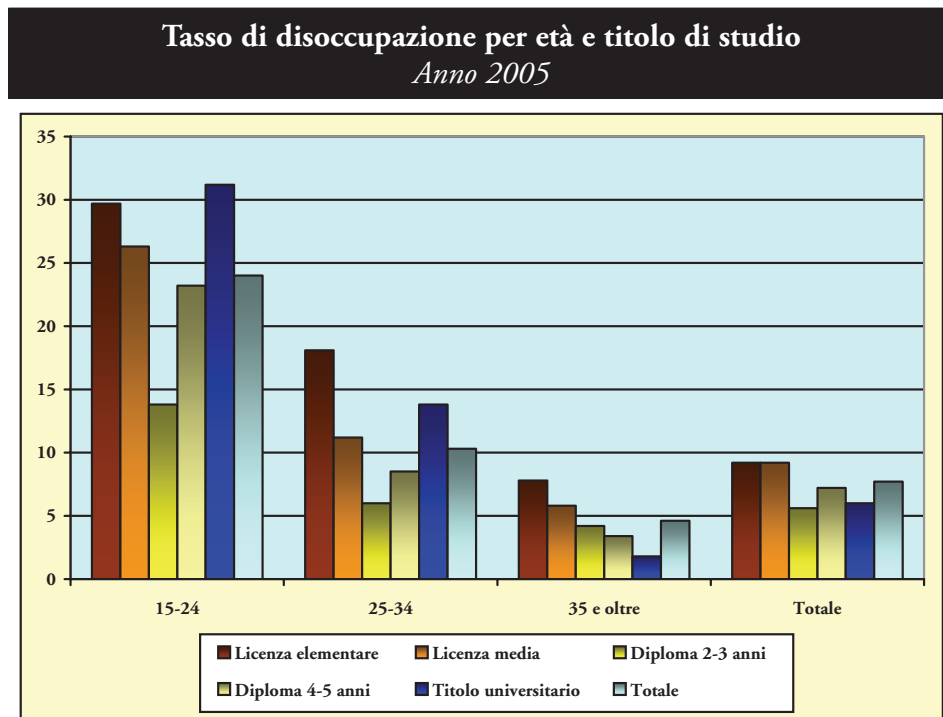
Valutando solo gli aspetti di natura quantitativa (e tenendo conto dei segnali di maggiore ottimismo provenienti nel 2006 dal mondo delle imprese), ci si può comunque ragionevolmente aspettare un minore divario tra domanda e offerta, tale da facilitare l'inserimento nel mondo del lavoro dei neolaureati (il cui numero peraltro è destinato a non crescere più come negli ultimi anni).

Il miglioramento, nel corso del 2006, delle prospettive occupazionali per quanti completano gli studi universitari trova un'importante conferma dai risultati dell'indagine Excelsior: la previsione è infatti di una "domanda" totale di quasi 159.000 laureati, circa 4.400 in più rispetto al 2005 (+3%): oltre 65.000 nel lavoro autonomo, oltre 59.000 assunti dalle imprese private, quasi 34.000 assunti dal settore pubblico, un centinaio circa nel settore agricolo. Dunque, la sommatoria di questi valori porta a stimare in quasi 13.000 unità i neolaureati in sovrannumero che entreranno sul mercato del lavoro: ma è bene ricordare che tale saldo è del tutto indicativo, potendosi dare da un lato squilibri di tipo territoriale o qualitativo (ad esempio tra titoli richiesti e titoli posseduti), dall'altro processi di aggiustamento tra domanda e offerta che potranno coinvolgere, in positivo o in negativo, anche giovani con titoli di studio diversi da quelli universitari in senso stretto. Senza poi contare che la domanda rilevata attraverso le indagini Excelsior non riguarda solo i giovani in uscita dall'università ma anche figure già presenti sul mercato del lavoro e potenzialmente disponibili a cambiare la propria occupazione.

L'indicatore che con più immediatezza esprime lo squilibrio tra domanda e offerta di lavoro è il tasso di disoccupazione, dato dal rapporto percentuale tra le persone in cerca di un impiego e le persone totali presenti sul mercato del lavoro.

Con riferimento specifico alle persone con un titolo universitario, questo indicatore è pari al 31,2% per i giovani fino a 24 anni e al 13,8% per quelli da 25 a 34 anni: per i primi si tratta del valore più alto in assoluto, i secondi sono invece superati solo dalle persone con appena la licenza elementare, il cui tasso di disoccupazione arriva al 18%. Solo dopo i 35 anni il tasso di disoccupazione dei laureati si abbassa sensibilmente, collocandosi all'1,8%, che costituisce il valore più basso in assoluto.

Guardando in particolare ai giovani laureati fino a 24 anni di età, il tasso di disoccupazione è costantemente inferiore per gli uomini rispetto alle donne (24,8 e 34,8%) e aumenta in progressione geometrica passando dal nord al sud del Paese (dal 23,4 al 52,1%), raggiungendo un massimo che sfiora il 65% per le giovani donne laureate che risiedono nel Mezzogiorno.



Fonte: Istat

Tutto questo permette di evidenziare alcune tendenze chiare e molto importanti, e cioè:

- che l'inserimento lavorativo dei giovani laureati è più difficile di quanto non sia quello delle persone con altri titoli di studio,
- che è più difficile per le giovani donne che per uomini,
- che è molto più difficile al sud che al nord del Paese.

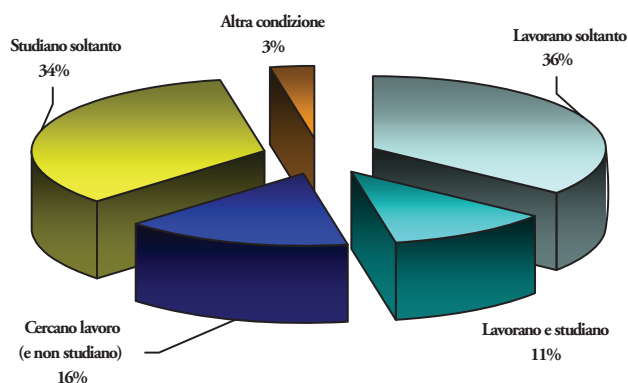
I differenziali dei tassi di disoccupazione visti più sopra trovano riscontro nei risultati di un'altra importante indagine, quella sugli sbocchi professionali dei laureati, che l'Istat conduce periodicamente rilevando, su un ampio campione di laureati, la condizione a tre anni dal conseguimento del titolo di studio. L'ultima di queste indagini

mostra che nel 2004 solo il 74% dei laureati del 2001 risultava occupato e che poco più del 63% svolgeva un lavoro continuativo iniziato dopo la laurea. Queste percentuali, inoltre, risultavano costantemente inferiori per le donne rispetto agli uomini (70,5 e 78,7% le persone totali occupate a tre anni dalla laurea) e ampiamente differenziate per area geografica: 82,6% al Nord, 75% al Centro, 59,2% nel Mezzogiorno. Vale inoltre evidenziare che di tutti coloro che hanno iniziato un lavoro dopo la laurea, meno del 60% svolge un lavoro continuativo e a tempo indeterminato, oltre il 9% svolge un lavoro stagionale, e oltre il 31% svolge un lavoro a tempo determinato: in altri parole, a tre anni dal termine degli studi meno di quattro laureati su dieci e appena sei laureati occupati su dieci hanno raggiunto un'occupazione stabile.

Anche per i giovani che hanno terminato la scuola secondaria l'ingresso nel mercato del lavoro non è certo facile: l'indagine sui percorsi post diploma condotta dall'Istat mostra che dopo tre anni dalla fine delle superiori - esclusi coloro che proseguono gli studi - i diplomati presentano un tasso di disoccupazione che sfiora il 25%. Più semplicemente ciò significa che fra quelli che vorrebbero lavorare, solo tre su quattro hanno trovato un impiego: e non stiamo parlando nell'arco di pochi mesi, ma a ben tre anni dal diploma.

Le difficoltà a trovare un impiego riguardano soprattutto i liceali (classici, scientifici e linguistici), che hanno un tasso di disoccupazione superiore al 40%, anche perché la preparazione scolastica ricevuta è certamente poco "professionalizzante", essendo orientata soprattutto alla prosecuzione degli studi. Difficoltà decisamente minori incontrano invece i diplomati degli istituti professionali e tecnici, il cui tasso di disoccupazione è per entrambi al di sotto del 20%.

### La condizione dei diplomati delle scuole medie superiori a tre anni dal diploma



Fonte: Istat, Percorsi di studio e lavoro dopo il diploma



Questo scenario, apparentemente sconcertante, va tuttavia corretto in senso migliorativo considerando innanzitutto che le stime fatte si riferiscono ai 451.000 diplomati del 2001, di cui è stata esaminata la condizione occupazionale nel 2004. Ciò che possiamo ritenere sia cambiato in questi ultimi anni non è tanto la propensione a proseguire gli studi, quanto la maggiore domanda di diplomati da parte delle imprese e, quindi, le opportunità di inserimento nel mondo del lavoro per quanti non proseguono gli studi o li proseguono lavorando.

Secondo i dati messi a disposizione dal *Sistema Informativo Excelsior*, le assunzioni di diplomati previste dalle imprese private tra il 2004 e il 2006, grazie anche al miglioramento della situazione economica, hanno infatti conosciuto un apprezzabile aumento, passando da 195.000 a quasi 236.000, vale a dire oltre 40.000 in più, per una variazione quasi del +21%.

Considerando che negli ultimi anni i diplomati sono aumentati in misura molto modesta (nel 2001 erano stati quasi 451.000, nel 2005 sono stati 11.000 in più), ipotizzando gli stessi tassi di prosecuzione degli studi, considerando anche gli ingressi sul mercato del lavoro dei diplomati degli anni precedenti che si sono iscritti all'università ma poi hanno abbandonato gli studi, e tenendo infine conto che oltre che nelle imprese private vi sono opportunità di lavoro anche nel pubblico impiego e come lavoratori autonomi, dovrebbe esserci, "aritmeticamente", lavoro per tutti i diplomati che desiderano un impiego.

"Aritmeticamente" purtroppo, vuol dire una cosa molto semplice: che, come nel caso dei laureati, non basta una coincidenza "numerica" tra le persone che cercano un impiego e le assunzioni che le imprese intendono effettuare per considerare risolto il *mismatch* fra domanda e offerta di lavoro. L'accento è infatti da porre su tutti gli aspetti che riguardano invece la mobilità del lavoro e il profilo qualitativo delle figure in ingresso, in termini di convergenza della preparazione e delle competenze richieste rispetto ai desiderata del mondo produttivo. Una convergenza che non deve tuttavia tradursi in una esasperata rincorsa dei fabbisogni di breve termine espressi dai diversi soggetti economici, ma rispondere a logiche di più lungo periodo, tali da permettere di orientare gli indirizzi delle scuole e delle università (e, più in generale, la programmazione delle politiche formative ai diversi livelli) in base agli scenari futuri del sistema delle imprese e delle pubbliche amministrazioni.

## **7. La domanda di lavoro al 2010 in Italia: una simulazione sulle tendenze settoriali e professionali**

Per contribuire alla formulazione di una risposta a tali esigenze, nell'ambito del Sistema Informativo Excelsior è stata avviata una sperimentazione volta ad anticipare la possibile evoluzione della domanda di lavoro e dei fabbisogni professionali del settore privato con riferimento alle prospettive a medio termine. Essa si inserisce in una più ampia attività finalizzata alla valutazione delle tendenze complessive della domanda di lavoro, comprendendo in essa anche il fabbisogno stimabile da parte del settore pubblico e le tendenze del lavoro autonomo.

Con riferimento, dunque, agli stock occupazionali relativi allo stesso campo di osservazione delle indagini Excelsior (ossia le imprese private dell'industria e dei servizi), le previsioni relative al modello adottato mostrerebbero una crescita media degli occupati totali tra il 2005 e il 2010 vicina allo 0,8% annuo, valore - mediamente inferiore a quelli registrati negli ultimi anni - che risulta abbastanza prudente e in linea con le principali previsioni delle istituzioni economiche private e pubbliche

Le previsioni sull'occupazione complessiva celano tuttavia una notevole eterogeneità a livello settoriale:

- l'industria in senso stretto mostrerebbe in complesso una chiara stagnazione dell'occupazione, con un lieve decremento cumulato nel periodo 2005-2010 pari allo 0,6%;
- all'interno dell'industria, le *performance* più confortanti riguarderebbero l'industria della plastica, dei metalli e dei prodotti elettrici, elettronici e di precisione; le note maggiormente negative verrebbero dal settore tessile, dall'industria chimica ed energetica e dall'industria dei minerali non metalliferi;
- i servizi mostrerebbero invece uno sviluppo costante, che comporterebbe una crescita cumulata nel periodo 2005-2010 di poco superiore al 7%, con particolare enfasi per i servizi avanzati e i servizi operativi per le imprese, sanità, istruzione e altri servizi alle persone;
- per le costruzioni, infine, lo scenario tendenziale avrebbe previsto una dinamica ancora positiva - come per gli anni più recenti - ma in questo caso si è preferito adottare un modello più in linea con le attuali previsioni del settore che scontano rilevanti incertezze sulla continuità del ciclo dell'edilizia e sulla possibilità di garantire risorse adeguate per le opere pubbliche progettate.

### Tendenza degli stock professionali dell'occupazione totale privata (esclusa agricoltura) al 2005 e al 2010 per settore

*Valori assoluti espressi in migliaia*

	2005	2010	saldi totali attesi 2005-2010	var % 2005-2010
Estrazione di minerali	38,4	37,2	-1,1	-2,9
Industrie alimentari	448,0	448,7	0,7	0,2
Industrie tessili, dell'abbigliamento e delle calzature	762,4	690,9	-71,5	-9,4
Industrie del legno e del mobile	366,4	365,7	-0,7	-0,2
Industrie della carta, della stampa ed editoria	251,4	248,2	-3,2	-1,3
Industrie petrolifere e chimiche	211,4	196,7	-14,7	-6,9
Industrie delle materie plastiche e della gomma	208,5	216,0	7,5	3,6
Industrie dei minerali non metalliferi	233,6	224,8	-8,8	-3,8
Industrie dei metalli	848,6	886,0	37,4	4,4
Industrie meccaniche e dei mezzi di trasporto	851,2	856,1	4,9	0,6
Industrie delle macchine elettriche ed elettroniche	458,8	486,1	27,3	6,0
Altre industrie manifatturiere di prodotti per la casa	106,4	110,4	4,0	3,8

(segue)

*(segue)* **Tendenza degli stock professionali dell'occupazione totale privata (esclusa agricoltura) al 2005 e al 2010 per settore**  
*Valori assoluti espressi in migliaia*

	2005	2010	saldi totali attesi 2005-2010	var % 2005-2010
Produzione di energia, gas e acqua	124,3	111,8	-12,5	-10,1
<b>Totale industria in senso stretto</b>	<b>4.909,2</b>	<b>4.878,7</b>	<b>-30,6</b>	<b>-0,6</b>
Costruzioni	1.590,1	1.547,7	-42,4	-2,7
<b>Totale industria</b>	<b>6.499,4</b>	<b>6.426,4</b>	<b>-72,9</b>	<b>-1,1</b>
Commercio al dettaglio	1.761,0	1.840,7	79,7	4,5
Commercio e riparazione di autoveicoli e motocicli	542,4	597,3	55,0	10,1
Commercio all'ingrosso	1.101,3	1.187,4	86,0	7,8
Alberghi, ristoranti e servizi turistici	1.081,1	1.151,3	70,2	6,5
Trasporti e attività postali	955,1	963,8	8,8	0,9
Informatica e telecomunicazioni	505,2	522,7	17,5	3,5
Servizi avanzati	1.368,8	1.580,0	211,3	15,4
Credito e assicurazioni	552,5	568,9	16,3	3,0
Servizi operativi	654,0	728,6	74,6	11,4
Istruzione e servizi formativi privati	225,5	244,9	19,4	8,6
Sanità e servizi sanitari privati	768,6	834,0	65,4	8,5
Altri servizi alle persone	868,0	943,6	75,6	8,7
<b>Totale servizi</b>	<b>10.383,4</b>	<b>11.163,2</b>	<b>779,8</b>	<b>7,5</b>
<b>Totale</b>	<b>16.882,8</b>	<b>17.589,7</b>	<b>706,9</b>	<b>4,2</b>

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior

Successivamente, si è proceduto nella stima della possibile ripartizione degli stock occupazionali attesi al 2010 secondo i principali gruppi professionali, giungendo a determinare la loro possibile variazione nel quinquennio oggetto di stima. I valori ottenuti sono stati successivamente trasformati in valori medi annui.

Per questa fase di indagine, la fonte principale è rappresentata dai microdati dell'Indagine Trimestrale sulle Forze di Lavoro. Si è considerato quale riferimento lo stesso scenario *benchmark* utilizzato per la stima dell'evoluzione degli stock occupazionali per 26 settori di attività economica sino al 2010, scomposti per gruppo professionale in base alla classificazione delle professioni ISCO-88.

Si è così pervenuti a definire la possibile entità dei saldi attesi per il periodo 2005-2010 per ciascun gruppo professionale. Notevole appare la diversificazione delle tendenze tra i diversi gruppi, tra cui in generale sono quelli cui appartengono le figure con livelli di qualificazione maggiormente elevati a denotare le variazioni positive più consistenti. Al contrario, i gruppi comprendenti le figure operaie appaiono in diversi casi in riduzione, anche in misura significativa come nel caso della maggior parte delle professioni del grande gruppo 7 della classificazione ISCO-88. All'interno di quest'ultimo sono in particolare i gruppi a forte incidenza di lavoro indipendente – tipicamente 73 e 74 – a mostrare le tendenze più negative. Stabile risulterebbe l'andamento degli addetti

più qualificati del settore delle costruzioni – gruppo 71 - nonostante l'adozione di ipotesi non ottimistiche sull'evoluzione del settore, per effetto della probabile tendenza al ricorso a figure più qualificate rispetto a quelle classificate nel gruppo 93.

**Tendenza degli stock professionali dell'occupazione totale privata  
(esclusa agricoltura) al 2005 e al 2010, per gruppo professionale ISCO-88**  
*Valori assoluti espressi in migliaia*

	2005		2010		saldi totali attesi 2005-2010	P.p. di differenza 2005-2010	var % 2005-2010
	v.a.	% su tot.	v.a.	% su tot.			
12 - Dir. d'azienda e imprenditori	708,3	4,2	795,4	4,5	87,1	0,3	12,3
21 - Specialisti delle scienze fisiche, matematiche e ingegneria	313,1	1,9	391,7	2,2	78,6	0,4	25,1
22 - Specialisti delle scienze della vita e della salute	278,0	1,6	316,2	1,8	38,2	0,2	13,7
23 - Specialisti dell'insegnamento (compreso 33)	193,1	1,1	201,9	1,1	8,8	0,0	4,5
24 - Specialisti aziendali, legali, delle scienze sociali e altri	631,9	3,7	792,5	4,5	160,6	0,8	25,4
31 - Tecnici delle scienze fisiche e di ingegneria	1.073,9	6,4	1.245,5	7,1	171,6	0,7	16,0
32 - Tecnici delle scienze della vita e paramedici	332,0	2,0	388,7	2,2	56,6	0,2	17,1
34 - Tecnici finanziari, commerciali, amministrativi e altri	2.245,4	13,3	2.425,0	13,8	179,7	0,5	8,0
41 - Impiegati di ufficio	1.660,2	9,8	1.691,9	9,6	31,8	-0,2	1,9
42 - Addetti al servizio clienti	285,6	1,7	291,7	1,7	6,1	0,0	2,1
51 - Addetti ai servizi personali e di sicurezza	1.365,5	8,1	1.534,6	8,7	169,1	0,6	12,4
52 - Addetti alle vendite	955,9	5,7	980,2	5,6	24,3	-0,1	2,5
71 - Addetti all'estrazione ed alla costruzione	1.130,9	6,7	1.135,1	6,5	4,2	-0,2	0,4
72 - Addetti alla lavorazione dei metalli, meccanici e affini	1.383,0	8,2	1.279,4	7,3	-103,6	-0,9	-7,5
73 - Addetti lavorazioni precisione, artigianali, a stampa	193,6	1,1	156,4	0,9	-37,2	-0,3	-19,2
74 - Altri artigiani, esperti di un mestiere e affini	744,3	4,4	574,4	3,3	-169,9	-1,1	-22,8
81 - Addetti ad impianti fissi e affini	438,7	2,6	502,0	2,9	63,4	0,3	14,4
82 - Addetti alle macchine e assemblatori	764,9	4,5	733,9	4,2	-31,0	-0,4	-4,1
83 - Conducenti, manovratori ed addetti ad impianti mobili	642,7	3,8	618,3	3,5	-24,4	-0,3	-3,8
91 - Occupazioni elementari nelle vendite e nei servizi	1.158,8	6,9	1.208,4	6,9	49,7	0,0	4,3
93 - Manovali sett. minerario, costruz., industria, trasporti	383,1	2,3	326,5	1,9	-56,7	-0,4	-14,8
<b>Totale</b>	<b>16.882,8</b>	<b>100,0</b>	<b>17.589,7</b>	<b>100,0</b>	<b>706,9</b>		<b>4,2</b>

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior

Una volta calcolati i saldi attesi nel periodo 2005-2010, il passo successivo è consistito nella stima del possibile fabbisogno netto, sempre con riferimento ai principali gruppi professionali. Se infatti si vuole valutare l'entità dei flussi complessivamente richiesti in

entrata per ciascuna professione, il saldo atteso deve essere aumentato nella misura necessaria a compensare le possibili uscite. A tal fine si è realizzato un esercizio di simulazione, considerando per semplicità la sola componente connessa alle uscite per pensionamento<sup>5</sup>, ovviamente suscettibile di revisione in presenza di riforme sulle politiche pensionistiche. Sommando algebricamente il saldo tendenziale alle uscite prevedibili si ottiene, per ogni gruppo professionale, la stima del fabbisogno netto (se positivo) o dell'eccedenza netta (se negativa). I dati così ottenuti sono poi stati riportati a valori medi annui.

### Stima del fabbisogno o dell'eccedenza media annua di occupati totali privati per gruppo professionale ISCO - Anni 2006-2010

*Valori assoluti espressi in migliaia*

	saldi medi annui attesi	uscite medie annue pens.	fabbisogno/ eccedenza media annua	fabb./ecced. medio annuo su stock (val. %)
12 - Dirigenti d'azienda e imprenditori	17,4	27,6	45,1	6,0
21 - Specialisti scienze fisiche, matematiche e ingegneristiche	15,7	5,7	21,4	6,1
22 - Specialisti delle scienze della vita e della salute	7,6	8,4	16,0	5,4
23 - Specialisti dell'insegnamento (compreso 33)	1,8	8,2	9,9	5,0
24 - Specialisti aziendali, legali, delle scienze sociali e altri	32,1	16,6	48,7	6,8
31 - Tecnici delle scienze fisiche e di ingegneria	34,3	18,5	52,8	4,6
32 - Tecnici delle scienze della vita e paramedici	11,3	6,3	17,7	4,9
34 - Tecnici finanziari, commerciali, amministrativi e altri	35,9	40,1	76,0	3,3
41 - Impiegati di ufficio	6,4	27,3	33,6	2,0
42 - Addetti al servizio clienti	1,2	5,4	6,6	2,3
51 - Addetti ai servizi personali e di sicurezza	33,8	22,5	56,3	3,9
52 - Addetti alle vendite	4,9	10,3	15,2	1,6
71 - Addetti all'estrazione ed alla costruzione	0,8	19,1	19,9	1,8
72 - Addetti alla lavorazione dei metalli, meccanici e affini	-20,7	25,1	4,4	0,3
73 - Addetti lav. precisione, artigianali, attrin. alla stampa	-7,4	3,3	-4,1	-2,3
74 - Altri artigiani, esperti di un mestiere e affini	-34,0	15,7	-18,3	-2,8
81 - Addetti ad impianti fissi e affini	12,7	6,7	19,4	4,1
82 - Addetti alle macchine e assemblatori	-6,2	11,7	5,5	0,7
83 - Conducenti, manovratori ed addetti ad impianti mobili	-4,9	13,6	8,7	1,4
91 - Occupazioni elementari nelle vendite e nei servizi	9,9	28,9	38,8	3,3
93 - Manovali settore minerario, costr., industriale, trasporti	-11,3	6,3	-5,0	-1,4
<b>Totale</b>	<b>141,4</b>	<b>327,3</b>	<b>468,6</b>	<b>2,7</b>

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior

Il fabbisogno complessivo medio annuo rapportato allo stock medio del periodo può essere stimato pari ad un valore positivo complessivamente pari al 2,7%, determinato per circa il 70% dalle possibili uscite per pensionamento e per circa il 30% dal saldo positivo atteso nel periodo.

<sup>5</sup> Non sono stati considerati per semplicità i possibili flussi di entrata-uscita verso altro gruppo professionale, né le uscite per mortalità, queste ultime peraltro di scarsa rilevanza.

L'analisi per gruppo professionale mette in evidenza tendenze assai diversificate. In qualche caso le stime conducono a valori negativi, che possono essere interpretati – come accennato – quali segnali di un'eccedenza, ovvero casi per i quali neppure l'uscita di quote di occupati per raggiunti limiti di età sarebbe sufficiente a compensare la tendenza negativa di quel gruppo professionale. E' il caso, in particolare, di alcuni gruppi professionali specializzati in lavorazioni di carattere prevalentemente artigianale (comprese nel grande gruppo 7), per i quali deriverebbe l'eventualità di una riconversione verso altro gruppo professionale.

Si osservi che le professioni più qualificate presentano tassi complessivi mediamente superiori: è il caso di tutti i gruppi professionali classificati tra gli specialisti (grande gruppo ISCO 2) e, se pure in misura minore, tra i tecnici (grande gruppo 3). Queste professioni si collocano tra 2 e 4 punti percentuali sopra il valore medio (posto uguale a 0).

Spingendosi a un ulteriore livello di dettaglio, sono gli specialisti aziendali (+6,8% in complesso e 4,1 punti percentuali sopra la media), delle scienze fisiche e matematiche (rispettivamente +6,1% e 3,3 punti sopra media), della vita e della salute (rispettivamente +5,4% e 2,7 punti sopra media) coloro per i quali è previsto un fabbisogno maggiore nel periodo 2006-2010 seguiti dagli specialisti dell'insegnamento (+5% e +2,3 sopra media). La citazione di quest'ultimo sottoinsieme permette di fare un'importante considerazione: per qualche gruppo professionale un fabbisogno particolarmente elevato è determinato da una anzianità media più elevata e da una conseguente maggiore incidenza delle uscite attese nel quinquennio per pensionamento (come noto è proprio il caso dell'istruzione, settore nel quale la quota di uscite per pensionamento è assai rilevante).

Analizzando, invece, il grande gruppo ISCO 3, il sottoinsieme dei tecnici delle scienze della vita e dei paramedici è quello che evidenzia il maggior dinamismo (+2,2 punti sopra la media), seguito da quello dei tecnici delle scienze fisiche e di ingegneria (+1,8 punti).

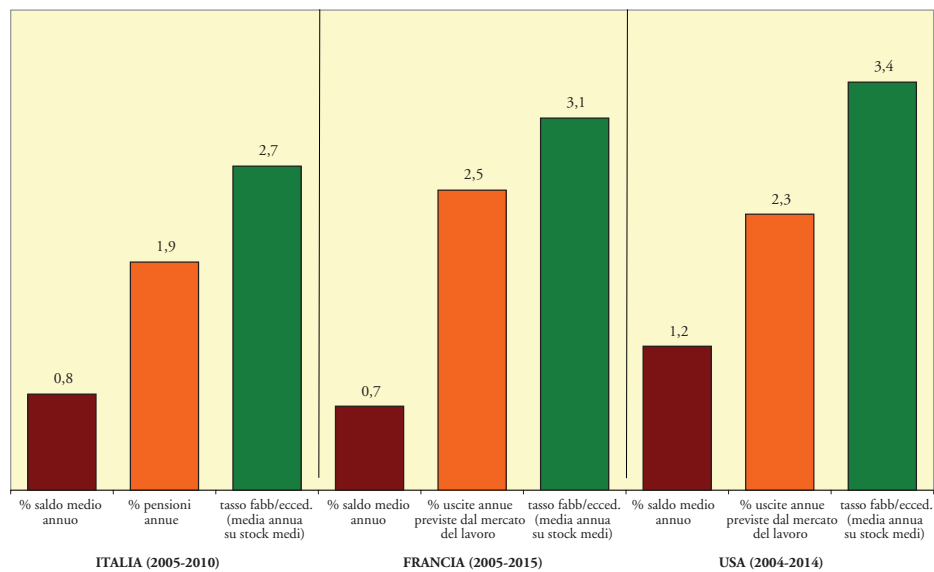
Con l'unica eccezione degli addetti agli impianti fissi e delle occupazioni elementari nelle vendite e nei servizi, quasi tutte le professioni a minore qualificazione esibiscono, al contrario, tassi inferiori alla media.

Il grande gruppo 4 (impiegati di ufficio e addetti al servizio clienti) evidenzia un comportamento di poco al di sotto della media, mentre le professioni dei grandi gruppi 7, 8 e 9 si distanziano dalla media in misura ben più accentuata. Fra questi, tre sono i sottoinsiemi per i quali si prevedono andamenti negativi, corrispondenti a situazioni di eccedenza professionale: il gruppo 74 che include in particolare addetti alle lavorazioni artigianali del settore tessile (e comprende anche settori minori, quali alimentare e legno, -2,7% in complesso e -5,5 punti sotto il valore medio), addetti a lavorazioni meccaniche di precisione (rispettivamente -2,3% e -5 punti) e i manovali industriali e delle costruzioni (-1,4% in complesso e -4,1 punti rispetto alla media).

Le stime svolte sui fabbisogni occupazionali medi annui per il prossimo quinquennio consentono inoltre di effettuare alcuni confronti con analoghi esercizi previsivi condotti in altri Paesi, per poter analizzare le dinamiche emerse anche in relazione a ciò che viene prospettato altrove.

Il paragone con due realtà particolarmente importanti dello scenario internazionale, quella francese e quella statunitense<sup>6</sup>, consente in prima battuta di affermare che le dinamiche complessive previste per l'apparato economico nazionale (sempre

### Confronto tra gli scenari previsivi per gruppi professionali: Italia, Francia e USA *Totale occupati*



Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior

<sup>6</sup> Per la Francia sono stati utilizzati i dati resi disponibili da: Dares, Commissariat général du Plan, *Le Métiers en 2015: l'impact du départ de générations du baby-boom*, *Premières Synthèses*, Décembre 2005, N° 50.1; per gli USA: Bureau of Labour Statistics, *Occupational Projections and Training Data, 2006-2007*.

Per la piena comprensione delle diverse dinamiche tra i Paesi messi a confronto, è necessario fare alcune precisazioni:

- gli studi relativi a USA e Francia prendono in considerazione il mercato del lavoro nel suo complesso, compresa la Pubblica Amministrazione, esclusa dal campo di osservazione del presente lavoro;
- per la Francia sussiste l'ulteriore limitazione che non è possibile isolare dagli altri gruppi professionali la divisione ISCO 12 (relativa ai dirigenti), che è stata pertanto trascurata nel confronto con la realtà d'Oltralpe;
- gli orizzonti temporali presi in considerazione nei diversi studi in questione risultano diversi fra di loro (rispettivamente, 2010 per l'Italia, 2014 per la Francia e 2015 per gli USA);
- il tasso di uscita per pensionamento adottato nella presente trattazione risulta solo una componente della più complessa "percentuale di uscite annue previste dal mercato lavoro" utilizzata negli studi internazionali: ciò spiega in buona misura le differenze alla voce "uscite dal mercato del lavoro", anche perché per l'Italia si sono adottate previsioni prudenziali alla luce delle possibili riforme sul versante pensionistico.

limitatamente alle tendenze professionali) nell'ambito del presente lavoro non si discostano in maniera significativa dalle dinamiche previste all'estero e rintracciabili in letteratura.

L'ordine di grandezza dei risultati cui si perviene permette di collocare l'Italia su valori complessivi paragonabili a quelli di analoghe previsioni per Stati Uniti e Francia: il fabbisogno medio annuo si attesta in tutte e tre le realtà su valori prossimi o di poco superiori al 3%.

Le informazioni in possesso consentono solo in parte un confronto fino al dettaglio dei principali gruppi professionali, dal momento che le diverse classificazioni sottostanti pongono, per il momento, problemi di non immediata soluzione. I tentativi fatti in questa direzione consentono, comunque, di affermare che i fabbisogni previsti per i diversi gruppi professionali in ambito italiano appaiono caratterizzati da saldi temporali assai più variabili rispetto ai corrispondenti dati francesi e statunitensi. Questi ultimi presentano una minore variabilità nell'andamento dei singoli gruppi professionali rispetto agli andamenti medi previsti in complesso: una "vivacità" che potrebbe dipendere dal fatto che il nostro Paese è ancora impegnato – come visto in più parti del presente Rapporto – in processi di ristrutturazione del tessuto economico (soprattutto industriale) più intensi e più diffusi rispetto a quanto accade nei Paesi qui presi a raffronto.

## ■ 8. Istruzione e potenziale di sviluppo economico dei territori

Nelle analisi fin qui svolte è stato chiaramente evidenziato il ruolo del capitale umano nello sviluppo economico, focalizzando l'attenzione sull'impatto che tale leva può avere nell'innalzamento dei livelli di produttività e, più in generale, nella crescita competitiva del Sistema Paese.

Una serie di studi, realizzati con specifico riferimento ad alcuni Paesi o aree geografiche, hanno peraltro sottolineato come – anche a livello macroeconomico – l'investimento nelle persone possa contribuire in maniera significativa alla creazione di ricchezza diffusa sul territorio. Seguendo tale logica, il processo di accumulazione del capitale umano è stato analizzato sotto diversi aspetti: tradizionalmente si è privilegiato il ruolo svolto dall'istruzione, nell'ipotesi (supportata da una notevole evidenza empirica) che una popolazione e una forza lavoro più istruite abbiano una maggiore produttività. In tempi più recenti – e con riferimento soprattutto alle aree in via di sviluppo nel Mondo – si è anche analizzato il ruolo svolto dallo stato di salute della popolazione, che può svolgere un ruolo significativo nello spiegare i divari di sviluppo tra i paesi.

L'analisi del ruolo economico svolto dall'istruzione e dal capitale umano può tuttavia essere applicata anche a livello locale, utilizzando l'approccio già sperimentato nella valutazione dell'impatto della dinamica della popolazione sullo sviluppo economico



svolta in occasione del *Rapporto Unioncamere 2006*<sup>7</sup>. La scelta di concentrare in questa sede l'attenzione sulla qualità dell'offerta di lavoro, misurata di prassi dal grado di istruzione della popolazione, non è tuttavia soltanto la naturale prosecuzione dell'analisi sugli effetti della crescita demografica già condotta l'anno passato. La scelta di focalizzare l'attenzione sul tema dell'istruzione scaturisce bensì dalla convinzione che essa rappresenti uno degli aspetti capaci di identificare più immediatamente il livello qualitativo delle risorse locali: un tema che comprende certo anche altri aspetti (dall'ambiente alle istituzioni, ai rapporti tra le imprese) di grande rilievo per valutare il potenziale di sviluppo locale, ma per i quali è tuttavia complesso offrire una valutazione quantitativa, almeno nell'ambito della contabilità dello sviluppo.

Il Centro Studi Unioncamere, in collaborazione con Prometeia, ha quindi predisposto un modello di offerta sulla base del quale è stata ottenuta una valutazione circa l'impatto del livello di istruzione della popolazione sul tasso di crescita del valore aggiunto provinciale per i periodi intercensuari 1971-1981, 1981-1991 e 1991-2001. Sono state inoltre predisposte alcune proiezioni sul possibile impatto dei mutamenti nel grado di istruzione della popolazione per il decennio 2001-2011, basate su ipotesi relative allo sviluppo più o meno rapido del capitale umano. Infine, si è scomposto l'effetto attribuibile alle componenti relative all'occupazione e al capitale umano secondo una logica di genere, evidenziando in particolare il contributo esercitato dalla crescente propensione all'istruzione da parte della componente femminile.

Tale modello di offerta, opportunamente esteso, è stato poi applicato alle regioni e alle province italiane, utilizzando le informazioni sulla popolazione derivanti dai quattro Censimenti realizzati tra il 1971 ed il 2001, oltre che ai dati sul valore aggiunto provinciale di fonte Istat e Istituto Guglielmo Tagliacarne.

Secondo l'approccio della contabilità dello sviluppo, il PIL pro capite viene scomposto attraverso un'identità contabile in una serie di rapporti relativi a fattori demografici, occupazionali e relativi al capitale umano (grado di istruzione della popolazione). Nello specifico, il livello del PIL pro capite è legato a diversi fattori<sup>8</sup>: la produttività del

7 In tale occasione, è stato costruito un modello di offerta, basato sulla contabilità dello sviluppo, che ha permesso di scomporre la crescita del PIL pro capite nell'effetto della produttività, del tasso di occupazione, del tasso di attività e della quota della popolazione in età di lavoro.

8 La relazione di partenza è la seguente:

$$[1] \text{ PIL/POP} = \text{PIL/N} * \text{N/FL} * \text{FL/HK} * \text{HK/POP}$$

dove:

PIL = valore aggiunto ai prezzi base

POP = popolazione residente

N = occupazione

FL = forze di lavoro

HK = capitale umano

La relazione [1] può divenire additiva applicando la trasformazione logaritmica:

$$[2] \log(\text{PIL/POP}) = \log(\text{PIL/N}) + \log(\text{N/FL}) + \log(\text{FL/HK}) + \log(\text{HK/POP})$$

Si può inoltre isolare il PIL:

$$[3] \log(\text{PIL}) = \log(\text{POP}) + \log(\text{PIL/N}) + \log(\text{N/FL}) + \log(\text{FL/HK}) + \log(\text{HK/POP})$$

ed esprimere la relazione in termini dinamici, differenziandola rispetto al tempo:

lavoro (PIL/N), il tasso di occupazione (N/FL), il rapporto tra forze di lavoro e capitale umano (FL/HK, che può essere interpretato come una misura della partecipazione al mercato della lavoro corretta per il grado di istruzione della popolazione) e, infine, il rapporto tra capitale umano e popolazione (HK/POP, che può essere letto come un indice del grado di istruzione della popolazione).

Tenendo conto che a livello regionale e provinciale le informazioni sul grado di istruzione della popolazione derivano dai Censimento demografici<sup>9</sup> condotti a cadenza decennale, si è deciso di analizzare la dinamica storica relativa al periodo 1971-2001 e di effettuare alcune simulazioni sul 2001-2011.

A livello nazionale, negli anni Settanta il tasso di crescita del PIL (3,2% in media d'anno) è stato sostenuto rispetto all'esperienza recente, anche se al tempo era giudicato del tutto insoddisfacente in quanto il metro di paragone era rappresentato dagli anni del miracolo economico. La dinamica del PIL può essere scomposta nelle componenti sopra indicate, evidenziando come risultato:

- I contributi positivi della popolazione (0,4% in media d'anno) e soprattutto della produttività del lavoro (2,7%).
- Il contributo negativo del tasso di occupazione (-0,6%), derivante dall'aumento della disoccupazione, compensato solo parzialmente dal contributo positivo del tasso di attività corretto (FL/HK), che cresce dello 0,4%.

[4]  $d(\log(\text{PIL})) = d(\log(\text{POP})) + d(\log(\text{PIL}/\text{N})) + d(\log(\text{N}/\text{FL})) + d(\log(\text{FL}/\text{HK})) + d(\log(\text{HK}/\text{POP}))$

dove:  $d(\log(.)) = \log(.)_t - \log(.)_{t-1}$

La relazione [4] può essere utilizzata in un contesto storico per analizzare i fattori che sono alla base della crescita del PIL che si è effettivamente verificata. In un contesto di simulazione, la relazione può essere utilizzata per determinare la crescita del PIL sulla base di ipotesi relative alla produttività e alle variabili relative alla demografia e al mercato del lavoro.

È inoltre possibile ampliare il modello [4] per tenere conto anche degli effetti di genere, che come è noto sono piuttosto significativi sia per l'offerta di lavoro che per la propensione a conseguire i titoli di studio superiori.

La scomposizione per il tasso di occupazione (N/FL) è effettuata utilizzando la seguente relazione approssimata, che calcola la dinamica del rapporto di interesse come media ponderata dei rapporti di genere:

[5]  $d(\log(\text{N}/\text{FL})) \sim d(\log(\text{N}/\text{FL}))_f * Q_f + d(\log(\text{N}/\text{FL}))_m * (1-Q_f)$

dove:

f e m indicano i maschi e le femmine

$Q_f$  è definito come  $FL_f / FL$ .

Scomposizioni analoghe sono applicate anche al tasso di attività (FL/HK) ed al grado di istruzione della popolazione (HK/POP).

9 I Censimenti forniscono la ripartizione della popolazione residente con almeno 6 anni di età per grado di istruzione e per genere. Queste serie sono state aggregate per fornire una stima del capitale umano utilizzando come peso per ogni singola componente il rendimento del titolo di studio, stimato a livello di genere e macroregione a partire dai dati della recente indagine ISTAT su reddito e condizioni di vita delle famiglie, realizzata nel 2004 per il progetto Eu-Silc (*European statistics on income and living conditions*). In questo modo è possibile tenere conto nel modo più opportuno del diverso rendimento economico che titoli di studio equivalenti hanno in contesti territoriali caratterizzati da differenze strutturali nel tasso di occupazione. Al titolo di studio con il rendimento inferiore (licenza elementare nel Mezzogiorno per le femmine) è stato attribuito un peso unitario, mentre alle altre combinazioni titolo di studio / genere sono stati attribuiti pesi superiori. La stima del capitale umano così ottenuta, distinta per genere, è stata successivamente aggregata per ottenere la stima complessiva del capitale umano.

- Il contributo positivo del grado di istruzione della popolazione (0,4%).  
Complessivamente, nel 1971-1981 la crescita dello stock di capitale umano contribuisce per 1/8 alla crescita complessiva del PIL, con un contributo analogo a quello della popolazione.

A livello regionale si nota un rallentamento più pronunciato nella dinamica del PIL di Piemonte e Liguria e la dinamica più sostenuta delle regioni della Terza Italia, alle quali in questo caso vanno unite anche Abruzzo e Molise.

**Scomposizione<sup>1</sup> del tasso di variazione del PIL per regione  
nel periodo 1971-1981**  
*Tassi % di variazione medi annui*

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

1 pil= valore aggiunto ai prezzi di base; pop= popolazione residente; pil/n= produttività; n/fl= tasso di occupazione; fl/hk= partecipazione al mercato del lavoro corretta per il grado di istruzione della popolazione; hk/pop= grado di istruzione della popolazione

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere e Prometeia

Il contributo della popolazione è piuttosto differenziato già a livello regionale, con la Liguria che evidenzia già una riduzione (-0,2%), in anticipo sulle altre regioni centro-settentrionali ed il Lazio con alcune regioni meridionali che all'opposto presentano una dinamica della popolazione doppia di quella media nazionale. La dinamica della produttività del lavoro è positiva per tutte le regioni, anche se si evidenziano divari piuttosto ampi tra la Sardegna (1,2%) ed il Molise (4,9%).

La riduzione del tasso di occupazione coinvolge tutte le regioni, ma è modesta per quelle del Nord-Est e del Centro ed invece decisamente intensa per quelle del Mezzogiorno, dove la Campania raggiunge il -2,0%. Il tasso di attività corretto è in aumento in tutte le regioni ad eccezione del Molise e della Puglia, ma il fenomeno è più intenso nelle regioni della Terza Italia ed in Sardegna.

La dinamica del grado di istruzione della popolazione è positiva in tutte le regioni, con scarti relativamente ridotti. Non sembra quindi in atto tra il 1971 ed il 1981 un marcato processo di convergenza nel grado di istruzione della popolazione, come è evidenziato dalla persistenza dei divari a livello territoriale, nel contesto comunque di una sensibile crescita dello stock di capitale umano.

Negli anni Ottanta, il tasso di crescita del PIL (2,2% in media d'anno) subisce un ridimensionamento rispetto al decennio precedente, in coerenza peraltro con quanto avviene nelle altre economie sviluppate. La popolazione è sostanzialmente stabile e quindi non fornisce alcun contributo allo sviluppo, mentre la produttività del lavoro continua a crescere a livelli relativamente sostenuti (2,0%).

La situazione del mercato del lavoro è analoga a quella degli anni Settanta, anche se la dinamica degli indicatori è più attenuata. Continua a ridursi il tasso di occupazione (-0,4%), mentre il tasso di attività corretto (0,2%) e il grado di istruzione della popolazione (0,3%) offrono contributi positivi allo sviluppo del PIL.

Complessivamente nel 1981-1991 la crescita dello stock di capitale umano contribuisce per 14% alla crescita complessiva del PIL, con un contributo superiore a quello delle altre componenti demografiche ed occupazionali.

A livello regionale si nota negli anni Ottanta una crescita del PIL più intensa nel Triveneto, nel Lazio e in larga parte del Mezzogiorno. La dinamica della popolazione è invece caratterizzata dal declino demografico di larga parte delle regioni settentrionali, alle quali va aggiunta anche la Toscana. I differenziali demografici sono piuttosto ampi, anche perché in questo periodo alcune regioni (Piemonte e Liguria in primo luogo) subiscono ormai il pieno impatto dei processi di transizione demografica (caduta della natalità, invecchiamento della popolazione, ecc.), mentre altre aree (Trentino Alto Adige e aree limitrofe, Lazio, larga parte del Mezzogiorno) presentano ancora una crescita demografica robusta. Anche la dinamica della produttività presenta significativi divari a livello territoriale, che favoriscono soprattutto l'area meridionale, che gode ancora del pieno supporto dell'intervento straordinario.

### Scomposizione<sup>1</sup> del tasso di variazione del PIL per regione nel periodo 1981-1991

*Tassi % di variazione medi annui*

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

1 pil= valore aggiunto ai prezzi di base; pop= popolazione residente; pil/n= produttività; n/fl= tasso di occupazione; fl/hk= partecipazione al mercato del lavoro corretta per il grado di istruzione della popolazione; hk/pop= grado di istruzione della popolazione

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere e Prometeia

Il tasso di occupazione mostra un ulteriore forte peggioramento nelle regioni del Sud, mentre si segnalano nell'area centro-settentrionale situazioni di stabilizzazione o di lieve miglioramento. Il tasso di attività corretto presenta un andamento piuttosto

diversificato, con incrementi significativi nel Triveneto, in Lazio ed in larga parte del Mezzogiorno, mentre nel Nord-Ovest, in Emilia Romagna e nel Centro la crescita è più contenuta e non mancano alcuni segnali negativi, ad esempio per il Piemonte. Il grado di istruzione della popolazione cresce con maggiore intensità nel Mezzogiorno (Sicilia esclusa) ed in alcune province del Lombardo-Veneto.

Negli anni Novanta il tasso di crescita del PIL (1,5% in media d'anno) è piuttosto ridotto e si accompagna alla sostanziale stazionarietà della popolazione e a un tasso di crescita della produttività del lavoro decisamente contenuto (0,9%). Il tasso di occupazione presenta un significativo incremento (0,7%), che interrompe la tendenza iniziata nel 1971 ma il tasso di partecipazione corretto presenta una riduzione significativa (-0,3%), imputabile alla lieve riduzione delle forze di lavoro (-0,1%) a fronte del significativo incremento del capitale umano (0,3%). Il grado di istruzione della popolazione presenta un ulteriore incremento (0,2%), con una riduzione rispetto ai decenni precedenti da imputare almeno in parte anche alla sfavorevole struttura della popolazione per classi di età (meno giovani che conseguono titoli di studio elevati).

Complessivamente, nel 1991-2001 la crescita dello stock di capitale umano contribuisce per 14% alla crescita complessiva del PIL, in misura quindi pressoché analoga a quanto avviene nel decennio precedente. Si nota inoltre una forte riduzione del contributo della produttività (60% rispetto al 91% del decennio precedente), in parte compensato dal rilevante aumento del contributo del tasso di occupazione (48% rispetto al -17% del periodo precedente).

A livello regionale si nota nel decennio in esame una crescita del PIL più intensa in alcune regioni centro-settentrionali e un significativo rallentamento in quasi tutte le regioni meridionali. La dinamica della popolazione è invece caratterizzata dal superamento da parte di molte regioni settentrionali della fase più intensa della transizione demografica, anche per effetto della ripresa dei flussi migratori, che esplicheranno poi i loro effetti negli anni successivi al 2001. Il Mezzogiorno per la prima volta raggiunge una situazione di stasi demografica, imputabile all'effetto congiunto di una ripresa dei flussi di emigrazione e di una riduzione della natalità. In alcune regioni meridionali (Molise, Basilicata, Calabria e Sardegna) si segnala una riduzione, sia pur lieve, della popolazione.

La dinamica della produttività riflette a livello territoriale la dinamica del PIL e presenta significativi divari, che vanno a scapito dell'area meridionale. Il tasso di occupazione presenta invece un miglioramento generalizzato, particolarmente intenso nel Mezzogiorno. Il tasso di attività "corretto" presenta un andamento speculare rispetto al tasso di attività, con riduzioni generalizzate ma particolarmente intense nel Mezzogiorno. Il grado di istruzione della popolazione cresce con maggiore intensità nel Mezzogiorno e questo contribuisce in parte a spiegare la riduzione del tasso di attività "corretto".

### Scomposizione<sup>1</sup> del tasso di variazione del PIL per regione nel periodo 1991-2001

*Tassi % di variazione medi annui*

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

1 pil= valore aggiunto ai prezzi di base; pop= popolazione residente; pil/n= produttività; n/fl= tasso di occupazione; fl/hk= partecipazione al mercato del lavoro corretta per il grado di istruzione della popolazione; hk/pop= grado di istruzione della popolazione

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere nazionale e Prometeia

Sono state quindi realizzate, sulla base della procedura sopra indicata, tre differenti proiezioni al 2011<sup>10</sup>, anche in questo caso su scala territoriale:

1. Un *proiezione tendenziale*, che si basa sull'ipotesi che nel 2001-2011 la dinamica della produttività del lavoro (PIL/N) e quella del capitale umano (HK)<sup>11</sup> rimangano immutate sui valori registrati nel decennio 1991-2001.
2. Una *proiezione a forte crescita del capitale umano*, simile alla precedente in tutto tranne che nel tasso di crescita del capitale umano (HK), che si suppone sia identico a quello del decennio 1971-1981. Come ipotesi aggiuntiva si è inoltre supposto che il tasso di attività corretto (FL/HK) rimanga immutato sui valori della proiezione tendenziale.
3. Una *proiezione a media crescita del capitale umano ed a forte crescita della produttività*, simile alla precedente in tutto tranne che nei tassi di crescita del capitale umano (HK) e della produttività del lavoro (PIL/N), che si suppone siano identici a quelli sperimentati nel decennio 1981-1991.

Le tre proiezioni hanno come obiettivo quello di determinare il tasso di crescita del PIL sotto diversi ipotesi sulla dinamica della produttività e del capitale umano.

Lo scenario tendenziale, basato sulla riproposizione delle dinamiche sperimentate nel decennio 1991-2001, è caratterizzato da un recupero nella crescita del PIL (2,2% rispetto al 1,5% del decennio precedente), derivante per il 40% dalla produttività, per il 32% dal tasso di occupazione, per il 23% dal tasso di attività corretto e per il 18% dalla popolazione, che torna a crescere dopo due decenni di stasi.

---

**10** A tal fine, si è operato in tre fasi:

1. In primo luogo è stata aggiornata la banca dati al 2006, sulla base delle informazioni più recenti su popolazione, occupati, forze di lavoro e PIL. Per tenere conto della differente definizioni di alcune variabili, sono stati applicati ai dati censuari del 2001 i tassi di variazione 2001-2006 delle informazioni desunte dalle statistiche demografiche e dall'indagine sulle forze di lavoro. L'unico blocco di informazione per il quale non si dispone di aggiornamenti è quella relativo alla popolazione per titoli di studio, un dato che a livello provinciale è fornito solo dai Censimenti.
2. In secondo luogo sono state costruite alcune ipotesi sui tassi di variazione 2007-2011 di popolazione, forze lavoro e occupati.
3. Infine, adottando ipotesi specifiche sulla dinamica al 2011 della produttività del lavoro e del capitale umano è possibile ottenere, applicando la relazione [4], il tasso di crescita del PIL.

**11** Si noti che supporre la costanza nella dinamica del capitale umano (HK) non implica la costanza del grado di istruzione della popolazione (HK/POP), in quanto la popolazione (POP) ha una dinamica diversa rispetto a quella del 1991-2001.



**Proiezione<sup>1</sup> sul periodo 2001-2011.****Scenario 1: tendenziale***Tassi % di variazione medi annui*

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

1 pil= valore aggiunto ai prezzi di base; pop= popolazione residente; pil/n= produttività; n/fl= tasso di occupazione; fl/hk= partecipazione al mercato del lavoro corretta per il grado di istruzione della popolazione; hk/pop= grado di istruzione della popolazione

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere e Prometeia

Nello scenario tendenziale il contributo del grado di istruzione della popolazione è lievemente negativo (-0,1%), in quanto la popolazione al denominatore cresce più velocemente del capitale umano. Questo risultato appare poco verosimile, in quanto le informazioni disponibili (iscrizioni ai vari ordini di scuola e titoli di studio conseguiti) segnalano una propensione maggiore da parte dei giovani proseguire gli studi, conseguendo titoli di studio più elevati.

Si è così formulato lo scenario a crescita elevata del capitale umano, dove si è supposto che HK crescesse nel decennio in corso con lo stesso ritmo sperimentato nel 1971-1981. I risultati sono piuttosto interessanti, in quanto la dinamica del grado di istruzione della popolazione raggiunge lo 0,5% e porta il tasso di crescita del PIL al 2,7%.

**Proiezione1 sul periodo 2001-2011.**  
**Scenario 2: tendenziale con capitale umano alto**  
*Tassi % di variazione medi annui*

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

1 pil= valore aggiunto ai prezzi di base; pop= popolazione residente; pil/n= produttività; n/fl= tasso di occupazione; fl/hk= partecipazione al mercato del lavoro corretta per il grado di istruzione della popolazione; hk/pop= grado di istruzione della popolazione

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere e Prometeia

Per valutare meglio il ruolo del capitale umano è stata formulato un altro scenario, caratterizzato da una crescita più ridotta di HK e da una dinamica più sostenuta della produttività del lavoro, che si suppone possa tornare ai tassi di crescita degli anni '80. I risultati in termini di tassi di crescita sono eclatanti, in quanto il PIL cresce a tassi del 3,3% (imputabili per il 62% alla produttività), mentre il contributo dell'istruzione è sostanzialmente azzerato.

<b>Proiezione<sup>1</sup> sul periodo 2001-2011.</b>						
<b>Scenario 3: tendenziale con capitale umano basso e produttività alta</b>						
<i>Tassi % di variazione medi annui</i>						
	<b>pil</b>	<b>pop</b>	<b>pil / n</b>	<b>n / fl</b>	<b>fl / hk</b>	<b>hk / pop</b>
Piemonte	3,1	0,3	2,1	0,5	0,8	-0,4
Val d'Aosta	1,7	0,5	1,2	0,1	0,0	0,0
Lombardia	3,0	0,7	1,8	0,3	0,9	-0,4
Trentino Alto Adige	2,4	0,8	1,5	0,3	0,3	-0,3
Veneto	3,2	0,7	1,9	0,4	0,8	-0,3
Friuli Venezia Giulia	3,0	0,2	2,3	0,4	0,5	-0,2
Liguria	2,3	0,0	1,6	0,6	0,7	-0,6
Emilia Romagna	2,5	0,6	1,6	0,3	0,6	-0,5
Toscana	3,0	0,4	1,6	0,5	1,0	-0,2
Umbria	2,9	0,6	1,9	0,6	0,3	-0,3
Marche	3,2	0,6	2,0	0,5	0,6	-0,2
Lazio	4,1	0,5	1,9	0,8	1,4	0,1
Abruzzo	2,9	0,5	2,4	0,6	-0,6	0,2
Molise	3,5	0,0	2,5	0,8	0,0	0,5
Campania	4,2	0,3	2,8	1,6	-0,5	0,5
Puglia	4,2	0,2	2,8	1,1	-0,3	0,7
Basilicata	4,1	-0,2	2,5	1,2	0,4	0,6
Calabria	4,1	-0,1	2,4	1,6	0,2	0,5
Sicilia	3,4	0,0	2,5	1,2	-0,6	0,4
Sardegna	3,6	0,0	2,3	0,8	0,0	0,8
Nord-Ovest	2,9	0,5	1,9	0,4	0,8	-0,4
Nord-Est	2,9	0,6	1,8	0,3	0,7	-0,4
Centro	3,5	0,5	1,8	0,6	1,1	-0,1
Mezzogiorno	3,8	0,1	2,6	1,2	-0,3	0,5
<b>Italia</b>	<b>3,3</b>	<b>0,4</b>	<b>2,0</b>	<b>0,7</b>	<b>0,5</b>	<b>0,0</b>

1 pil= valore aggiunto ai prezzi di base; pop= popolazione residente; pil/n= produttività; n/fl= tasso di occupazione; fl/hk= partecipazione al mercato del lavoro corretta per il grado di istruzione della popolazione; hk/pop= grado di istruzione della popolazione

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere e Prometeia

Complessivamente, le proiezioni<sup>12</sup> indicano che almeno potenzialmente il ruolo dell'aumento del grado di istruzione della popolazione può dare un contributo significativo alla crescita economica, paragonabile nello scenario più favorevole a quello fornito dalla popolazione o dal miglioramento del mercato del lavoro. Per ottenere questo risultato è però necessario creare le condizioni per una crescita sostenuta dell'istruzione, soprattutto tra le generazioni più giovani, come peraltro è previsto sia negli Obiettivi di Lisbona che dai programmi nazionali.

## 9. Il rendimento dei titoli di studio nelle regioni italiane

L'analisi del rendimento dei titoli di studio rientra nel tema più ampio dell'istruzione, quale ingrediente decisivo per lo sviluppo e la coesione sociale. Il rendimento dell'istruzione prende in esame la relazione tra il livello di istruzione ed il reddito da lavoro, con la finalità di quantificare quanto sono più alti gli stipendi e le retribuzioni di coloro che hanno conseguito dei titoli di studio più elevati rispetto agli individui che hanno conseguito titoli di studio inferiori. Tale valutazione può avere importanti ricadute informative. Sul piano generale è possibile misurare la convenienza dell'investimento individuale in capitale umano e di valutare indirettamente la capacità del sistema educativo di promuovere le competenze e le potenzialità individuali. Su un piano più specifico la valutazione del rendimento dell'istruzione si presta come indicatore per la lettura delle caratteristiche del mercato del lavoro in relazione alla presenza di opportunità di inserimento professionale per lavoratori più istruiti. Un sistema economico produttivo, che si caratterizza per una forte domanda di lavoratori istruiti e qualificati, dovrebbe essere caratterizzato, a parità di condizioni, da un rendimento dell'istruzione più elevato ossia dovrebbe registrare un divario reddituale tra i lavoratori in possesso di lauree e diplomi, rispetto a quelli con titoli di studio più bassi. Diversamente un rendimento dell'istruzione più basso potrebbe segnalare una domanda di titoli di studio superiori meno intensa da parte del mercato del lavoro locale, oppure potrebbe indicare per determinati segmenti lavorativi un eccesso di offerta di lavoratori istruiti rispetto alle opportunità effettive.

Pur tenendo conto della complessità del problema e dell'intreccio di vari fattori in campo, può essere interessante proporre un'analisi regionale dei rendimenti economici dei titoli di studio ed una chiave di lettura dei divari che emergono tra le varie aree geografiche. I divari territoriali che possono presentare i rendimenti possono essere letti in funzione delle diverse caratteristiche strutturali dei mercati del lavoro regionali, che si riflettono a loro volta nei valori assunti dagli indicatori strutturali, quali il tasso di occupazione e nel tasso di disoccupazione.

La valutazione del rendimento dei titoli di studio indica quanto conviene conseguire istruzione, nello specifico misura quanto aumenta il reddito di lavoro individuale

<sup>12</sup> Le proiezioni sono sviluppate a partire dal livello provinciale e consentono quindi anche un'analisi territoriale, che non viene però sviluppata in questa sede.

a seconda dei vari livelli di istruzione considerati. Per ottenere tale valutazione si può ricorrere ad informazioni aggregate che riportino il livello di reddito individuale a seconda del titolo di studio conseguito, tuttavia per ottenere delle valutazioni più precise è preferibile fare ricorso a microdati di indagini dirette che riportino per ciascun individuo un ampio ventaglio di informazioni.

L'approccio più diffuso per questo tipo di analisi, infatti, è quello basato sul modello statistico di regressione, nel quale si determina il reddito da lavoro sulla base di un insieme di determinanti individuali tra le quali rientra il livello di istruzione conseguito. Il vantaggio rispetto ad un'analisi di tipo aggregato consiste nel fatto che i differenziali di reddito individuali, oltre che dall'istruzione, sono spiegati da un insieme di caratteristiche personali, quali il genere, l'età, le condizioni del mercato del lavoro, la posizione professionale. In questo modo è possibile valutare l'impatto dell'istruzione sul reddito da lavoro a prescindere da altre condizioni o fattori individuali i quali concorrono insieme all'istruzione a spiegare i differenziali di reddito tra gli individui.

L'approccio basato sul modello di regressione si è consolidato in questo filone di analisi economica con la crescente diffusione di indagini dirette ed ha generato un elevato numero di stime del rendimento dell'istruzione anche in chiave comparativa tra i principali paesi occidentali. Anche nel caso italiano sono state prodotte numerose valutazioni sul rendimento dell'istruzione, la maggior parte delle quali si basa sulle informazioni dell'indagine dei Bilanci delle Famiglie di Banca d'Italia.

La recente indagine Istat sul reddito e sulle condizioni di vita delle famiglie, realizzata nel 2004 per il progetto Eu-Silc (*European statistics on income and living conditions*), costituisce un ulteriore strumento di lavoro, in quanto rispetto all'Indagine di Banca d'Italia mantiene un ampio ventaglio di informazioni individuali necessarie per l'analisi del rendimento e presenta una numerosità elevata tale da essere statisticamente rappresentativa e affidabile a livello regionale. Sulla base di queste considerazioni ed in coerenza con gli obiettivi del presente contributo, le informazioni dell'indagine Eu-Silc alimentano il modello impiegato in questa sede per ottenere delle stime regionali del rendimento dei titoli di studio. La costruzione del modello di regressione è avvenuta, inoltre, secondo la prassi utilizzata comunemente, ossia considera solamente gli individui in condizione professionale che risultano essere percettori di redditi da lavoro dipendente, escludendo di conseguenza le tipologie del lavoro indipendente. L'inclusione del lavoro indipendente comporterebbe, infatti, significative complicazioni per quanto riguarda la definizione del reddito individuale sui cui valutare l'effetto dell'istruzione.

Il reddito da lavoro lordo su base oraria, costituisce la variabile dipendente del modello di regressione, la quale viene determinato in funzione del livello di istruzione e di un insieme di indicatori che esprimono determinate caratteristiche individuali capaci di spiegare i differenziali di reddito tra gli individui. Le determinanti fanno riferimento a:

- il genere, in quanto segnala i divari nel reddito da lavoro tra maschi e femmine. Lo svantaggio in termini di retribuzione della componente femminile può dipendere da scelte personali e familiari e da fenomeni di "penalizzazione" delle carriere e delle posizioni professionali;

- l'età e gli anni di esperienza lavorativa. Il reddito da lavoro, infatti, aumenta in maniera regolare all'aumentare dell'età delle persone ed è quindi necessario tenere in considerazione l'effetto del ciclo di vita delle persone. Gli anni di esperienza lavorativa quantificano le capacità e le abilità professionali dell'individuo in maniera più specifica rispetto all'età anagrafica;
- la qualifica professionale, la dimensione dell'azienda ed il settore di attività economica. Le differenze di reddito possono essere significative a seconda delle posizioni professionali. La dimensione aziendale, a parità di altre condizioni, può influire sulle opportunità di carriera individuale, tenendo conto che, ad esempio, lavorare in un'azienda più grande può determinare dei vantaggi retributivi essendo più articolati i percorsi e le opportunità di carriera professionale. Anche alcuni settori di attività economica possono comportare dei vantaggi retributivi, sulla base di condizioni contrattuali più favorevoli;
- La condizione di capofamiglia, la quale comporta in genere un livello reddito più elevato, che deriva da un complesso intreccio di fattori. Ad esempio può giocare un ruolo importante lo stimolo per ottenere un reddito più elevato, oppure può essere riconducibile ad un effetto segnaletico per il datore di lavoro.

Le variabili descritte contribuiscono insieme al livello di istruzione a spiegare i differenziali di reddito da lavoro tra gli individui. Il livello di istruzione viene inserito considerando per ciascun individuo il più elevato titolo di studio conseguito, secondo una delle due prassi solitamente seguite nelle stime del rendimento dell'istruzione.

In termini operativi, la valutazione del rendimento dei titoli di studio si ottiene dal valore dei parametri stimati dal modello lineare di regressione e vanno letti in relazione ad un titolo di studio assunto come base di riferimento, costituito in questo caso dalla licenza elementare. Il parametro della laurea, ad esempio, segnala il rendimento della laurea, ossia l'incremento del reddito da lavoro orario che consegue un individuo laureato rispetto all'individuo in possesso della licenza elementare.

Per ottenere una disamina territoriale del rendimento economico dei titoli di studio si adotta una struttura del modello di regressione che include delle variabili *dummies*, le quali hanno la funzione di differenziare il valore dei parametri del rendimento dei titoli di studio a seconda di determinate tipologie di individui. Nel caso specifico, tenendo conto degli obiettivi di ottenere un rendimento per regione si propongono tre varianti del modello:

- la prima riporta la differenziazione regionale nei rendimenti economici dei titoli di studio. Per mantenere un numero sufficiente di osservazioni è stata operata un'aggregazione tra le regioni;
- la seconda riporta per i rendimenti dei titoli di studio una differenziazione per ripartizioni geografiche e genere;
- la terza è di tipo misto e presenta una differenziazione per genere e ripartizione geografica nella licenza elementare e nella licenza media e una differenziazione per genere e aggregazioni di regioni nella laurea e nel diploma.

L'inserimento del genere è rilevante in relazione alle ripercussioni che presenta nell'analisi del mercato del lavoro e viene inserita nella seconda e nella terza variante.

La terza variante rappresenta il miglior compromesso tra l'esigenza di considerare un dettaglio certo territoriale e l'affidabilità delle stime di un modello di regressione che dipende anche dalla numerosità delle variabili esplicative considerate.

Dalla prima variante si ottengono dei rendimenti dei titoli di studio differenziati per ciascuna regione. Considerando come valore di riferimento la licenza elementare nell'Italia centro settentrionale si osserva che:

- l'effetto della licenza media inferiore è nel complesso debole considerando come essa determini un incremento relativamente modesto nelle regioni centro settentrionali e determini uno svantaggio nelle regioni del mezzogiorno, soprattutto in Puglia, Basilicata e Sicilia;
- il diploma secondario comporta un netto miglioramento individuale rispetto alla licenza media inferiore soprattutto nelle regioni settentrionali, in particolare in Trentino Alto Adige, Piemonte e Lombardia. Permane anche con il conseguimento del diploma una situazione poco favorevole nel mezzogiorno, soprattutto in Sicilia dove l'effetto rispetto alla base di riferimento risulta essere negativa.
- con la laurea si registra una netta attenuazione dei divari regionali ed un miglioramento generalizzato per le regioni del Sud, le quali presentano dei rendimenti specifici in linea e in alcuni casi superiori rispetto alle regioni centro settentrionali. Questo avviene per la Sicilia e la Campania che presentano dei rendimenti della laurea inferiori solamente al Trentino Alto Adige.

### Il rendimento dei titoli di studio differenziato per regione

*Base di riferimento: licenza elementare nel Centro-Nord = 0*

Regione	Licenza elementare	Licenza media inferiore	Diploma secondario	Laurea
Piemonte e Valle d'Aosta	0,0000	0,0960	0,1640	0,2823
Lombardia	0,0000	0,0899	0,1609	0,2737
Trentino Alto Adige	0,0000	0,1109	0,1904	0,3501
Veneto	0,0000	0,0593	0,1106	0,2783
Friuli Venezia Giulia	0,0000	0,0410	0,1189	0,2273
Liguria	0,0000	0,0922	0,1193	0,2452
Emilia Romagna	0,0000	0,0924	0,1354	0,2241
Toscana	0,0000	0,0756	0,1079	0,2179
Umbria	0,0000	-0,0261	0,0787	0,1863
Marche	0,0000	0,0304	0,0636	0,2066
Lazio	0,0000	0,0669	0,1217	0,2516
Abruzzi e Molise	-0,1608	0,0505	0,0785	0,1491
Campania	-0,1608	-0,0367	0,0670	0,2928
Puglia	-0,1608	-0,1399	0,0176	0,1861
Basilicata Calabria	-0,1608	-0,1262	0,0361	0,2382
Sicilia	-0,1608	-0,1065	-0,0573	0,2893
Sardegna	-0,1608	-0,0070	0,0474	0,2189

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere e Prometeia

Nel complesso, a livello di regioni emerge una minore variabilità regionale nei rendimenti della laurea, contrariamente a quanto avviene per i titoli di studio inferiori che presentano divari più profondi. Tutt'altro che trascurabile infine il divario tra laurea e diploma secondario in Campania ed in Sicilia, mentre nelle regioni settentrionali tale distanza non solo è più contenuta, ma evidenzia pure una discreta potenzialità del diploma secondario dal punto di vista del reddito individuale.

I rendimenti dei titoli ottenuti dalla seconda variante del modello sono differenziati per genere e ripartizione e vanno letti in riferimento a una donna in possesso di licenza elementare residente nell'Italia nord occidentale. Emerge che:

- permane un divario significativo di genere con uno svantaggio sistematico a sfavore delle femmine, con la sola eccezione della ripartizione meridionale nella quale il rendimento della laurea nelle femmine non solo è superiore a quello del resto d'Italia, ma è anche più elevato che nei maschi;
- le donne sperimentano dei rendimenti negativi in presenza della licenza elementare in tutte le ripartizioni ed in presenza della licenza media inferiore nel Mezzogiorno. Quest'ultima è l'unica ripartizione che evidenzia un rendimento maschile negativo in corrispondenza della licenza elementare;
- il rendimento del diploma oscilla dal minimo registrato per le femmine nell'area del Mezzogiorno al massimo registrato nel Nord-Ovest per i maschi. Questi con il conseguimento del diploma migliorano il loro reddito di circa 10 punti percentuali in confronto al miglioramento che possono conseguire le donne;
- il conseguimento della laurea determina il maggiore effetto sul reddito da lavoro in corrispondenza dei maschi residenti nell'Italia nord orientale, mentre evidenzia l'effetto più contenuto, anche se non trascurabile per le donne residenti nell'Italia centrale.

Nel complesso, a livello di ripartizioni emerge, oltre che un divario territoriale, uno svantaggio sistematico a sfavore delle donne. Tuttavia, considerando i corrispondenti individui di riferimento, le donne evidenziano gli incrementi più elevati passando dalla licenza elementare alla laurea.

### Il rendimento dei titoli di studio differenziato per genere e ripartizione

*Base di riferimento: donna con licenza elementare nel Nord-Ovest = 0*

Ripartizione	Licenza elementare	Licenza media inferiore	Diploma secondario	Laurea
<b>Donne</b>				
Nord-Ovest	0,0000	0,1075	0,1596	0,2984
Nord-Est	-0,0575	0,0833	0,1564	0,2623
Centro	-0,0230	0,0127	0,1163	0,2591
Sud	-0,1918	-0,0849	0,0736	0,3110
<b>Uomini</b>				
Nord-Ovest	0,2018	0,2251	0,2982	0,3860
Nord-Est	0,1375	0,2105	0,2612	0,4017
Centro	0,1172	0,2083	0,2248	0,3253
Sud	-0,0104	0,0847	0,1514	0,2861

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere e Prometeia



I rendimenti dei titoli ottenuti dalla terza variante del modello si distinguono rispetto alla precedente in quanto il diploma e la laurea sono differenziati per genere e aggregati di regioni. Essi sono valutati rispetto alla donna residente nel Centro-Nord in possesso di licenza elementare ed emerge in particolare che:

- i risultati confermano nella sostanza le potenzialità della laurea soprattutto negli uomini, ma anche nelle donne, i cui rendimenti sono notevolmente più elevati rispetto alla licenza elementare ed alla licenza media inferiore;
- esaminando i valori regionali nella laurea per le femmine si osservano i valori più bassi e relativamente non distanti dal diploma in Emilia Romagna ed in Toscana, contrariamente al Piemonte e alle Isole che sembrano invece, a parità di altre condizioni, avvantaggiare le donne. I rendimenti della laurea maschili appaiono elevati nelle regioni settentrionali ed in Sicilia, mentre presentano il valore più basso in Sardegna;
- anche da tale variante i differenziali tra i vari livelli dei titoli di studio sono più contenuti nelle regioni settentrionali e si ampliano notevolmente nelle regioni del sud, che nel caso della licenza elementare in corrispondenza delle femmine presentano valori negativi.

### Il rendimento dei titoli di studio differenziato per genere e per macro-regioni

Base di riferimento: donna con licenza elementare nel Centro-Nord = 0

Macro-regione	Licenza elementare	Licenza media inferiore	Diploma secondario	Laurea
<b>Donne</b>				
Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria	0,0000	0,1313	0,1708	0,3341
Lombardia	0,0000	0,1313	0,1953	0,3118
Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia	0,0000	0,1071	0,2105	0,3376
Veneto	0,0000	0,1071	0,1443	0,2950
Emilia Romagna	0,0000	0,1071	0,1827	0,2272
Toscana	0,0000	0,0364	0,1525	0,2501
Umbria, Marche	0,0000	0,0364	0,1033	0,2870
Lazio	0,0000	0,0364	0,1771	0,3116
Sud (senza Isole)	-0,1676	-0,0610	0,1197	0,3295
Sicilia	-0,1676	-0,0610	-0,0175	0,3480
Sardegna	-0,1676	-0,0610	0,1185	0,3586
<b>Uomini</b>				
Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria	0,2259	0,2490	0,3234	0,3967
Lombardia	0,2259	0,2490	0,3210	0,4280
Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia	0,1617	0,2343	0,2993	0,4112
Veneto	0,1617	0,2343	0,2715	0,4540
Emilia Romagna	0,1617	0,2343	0,2817	0,4197
Toscana	0,1416	0,2322	0,2562	0,3783
Umbria, Marche	0,1416	0,2322	0,2318	0,2823
Lazio	0,1416	0,2328	0,2644	0,3856
Sud (senza Isole)	0,0141	0,1087	0,1891	0,2983
Sicilia	0,0141	0,1087	0,0985	0,4275
Sardegna	0,0141	0,1087	0,1762	0,2094

Fonte: elaborazioni Centro Studi Unioncamere e Prometeia

In sintesi, sembra esservi una correlazione abbastanza robusta tra la struttura del mercato del lavoro e i rendimenti dell'istruzione. I mercati del lavoro regionali più avanzati evidenziano rendimenti economici dei titoli di studio relativamente più compatti, contrariamente alle realtà più deboli dove, invece, si accentua da un lato il divario tra i generi soprattutto in corrispondenza dei titoli di studio inferiori e dall'altro la polarizzazione tra i livelli di scolarizzazione. In alcune regioni meridionali come in Sicilia la laurea sembra essere il solo strumento per raggiungere un miglioramento significativo per quanto riguarda l'occupabilità e il reddito.

Occorre precisare che la dimensione campionaria dell'indagine non consente di operare ulteriori approfondimenti, anche se di grande significato. Sarebbe utile, ad esempio, studiare l'impatto delle diverse tipologie dei titoli di studio (ad esempio, le lauree scientifiche in confronto alle lauree umanistiche), oppure i divari determinabili in funzione dei settori di attività economica (ad esempio, la Pubblica Amministrazione rispetto ai settori privati o l'industria in confronto ai servizi).

## Sezione VI

Differenziali territoriali  
e previsioni di sviluppo  
a breve termine



## 1. I divari territoriali nel patrimonio e nel reddito delle famiglie italiane

Nelle diverse *Sezioni* di questo *Rapporto* è stata più volte sottolineata la persistenza (e in alcuni casi l'allargamento) degli "storici" divari territoriali che caratterizzano ancora lo sviluppo italiano, sia sotto il profilo economico, sia sotto il profilo sociale.

Le tradizionali ricerche dell'Unioncamere e dell'Istituto Guglielmo Tagliacarne, caratterizzandosi per un livello territoriale più spinto (regionale e provinciale) rispetto a quello che caratterizza le "statistiche ufficiali" a disposizione di studiosi e operatori, consentono di esaminare in profondità tali fenomeni. Un indicatore più di recente elaborato riguarda il patrimonio delle famiglie italiane, stimato su scala territoriale a partire dai dati messi a disposizione dalla Banca d'Italia attraverso l'indagine campionaria sui bilanci delle famiglie<sup>1</sup> (l'ultima delle quali, effettuata nel 2004, ha visto la luce all'inizio del 2006). Con riferimento all'intero territorio nazionale, la ricchezza delle famiglie residenti nel 2005 è ammontata a 8.054 miliardi di euro, corrispondenti ad un valore medio di poco più di 341 mila euro per famiglia. Rispetto all'anno precedente, allorquando il valore totale era stato stimato in 7.550 miliardi di euro e quello

<sup>1</sup> Rispetto a tale fonte, tuttavia, il valore della ricchezza delle famiglie al quale si è pervenuti è da ritenere approssimato per difetto, in quanto – pur inglobando anche i debiti contratti con gli altri settori dell'economia (e, in particolare, con le banche) – non tiene conto di alcune voci dell'attivo (denaro liquido, beni durevoli, gioielli, ecc.) che possono incidere significativamente sul totale. La distribuzione territoriale del patrimonio delle famiglie così ottenuta può tuttavia divergere anche sensibilmente da quella del reddito dell'intera economia rappresentato dal PIL. E ciò perché alla formazione di quest'ultimo non concorrono i beni considerati in questa sede ma soltanto i beni capitali che, in combinazione con gli altri fattori produttivi, vengono impiegati nel processo di produzione e distribuzione del reddito.

per famiglia in poco meno di 324 mila, si sono perciò verificati incrementi monetari rispettivamente pari a 6,7% e 5,4%.

Sia pure in misura diversa tra regione e regione, le variazioni rispetto al 2004 hanno assunto carattere di generalità. Il valore massimo dell'oscillazione si è verificato, per quanto riguarda il patrimonio totale, tra l'incremento dell'8,5% del Veneto e quello del 3,2% per il Molise; e analogamente per quanto riguarda i valori medi per famiglia, all'incremento del 6,8% registrato dalla prima regione si è contrapposto il 2,9% dell'altra.

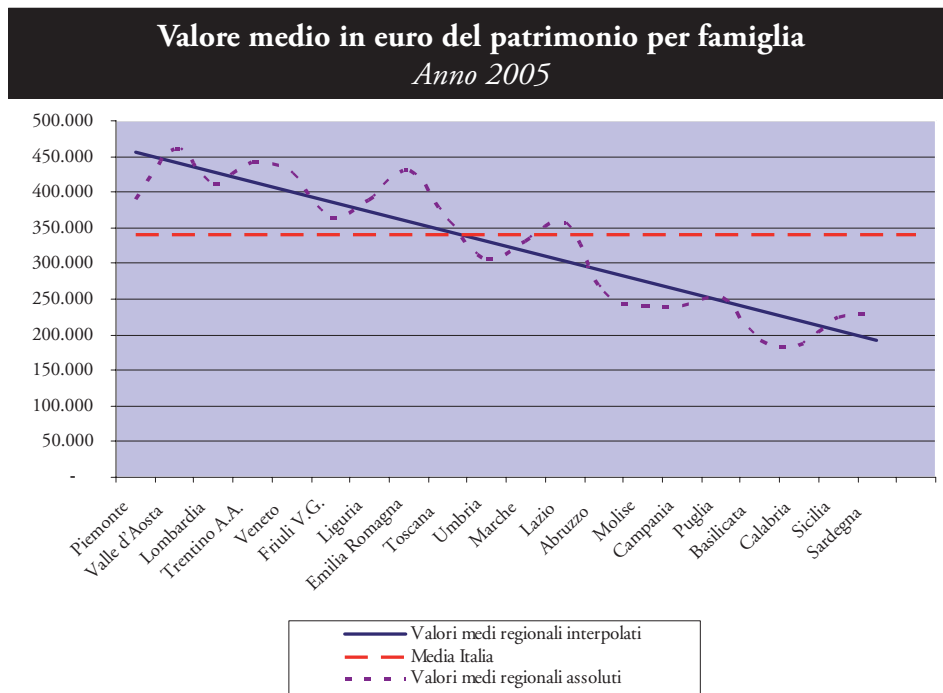
### Valore del patrimonio delle famiglie per regione Anni 2004-2005

	Totale (milioni di euro)		Variaz.%	Per famiglia (euro)		Variaz.%
	2004	2005		2004	2005	
Piemonte	700.892	743.859	6,1	367.567	387.837	5,5
Valle d'Aosta	25.029	26.230	4,8	446.994	461.090	3,2
Lombardia	1.539.062	1.651.506	7,3	389.079	411.208	5,7
Trentino A.A.	165.698	175.586	6,0	423.056	441.072	4,3
Veneto	738.107	800.932	8,5	398.352	425.353	6,8
Friuli V.G.	179.071	191.896	7,2	340.837	362.501	6,4
Liguria	280.375	300.359	7,1	366.143	389.920	6,5
Emilia Romagna	731.543	781.188	6,8	410.129	430.456	5,0
Toscana	511.708	543.144	6,1	342.010	358.190	4,7
Umbria	99.224	105.796	6,6	292.960	304.594	4,0
Marche	187.109	198.016	5,8	318.977	332.162	4,1
Lazio	717.559	766.290	6,8	339.756	357.268	5,2
Abruzzo	122.957	130.869	6,4	246.023	258.857	5,2
Molise	28.966	29.901	3,2	234.144	240.974	2,9
Campania	461.366	485.711	5,3	230.815	240.978	4,4
Puglia	350.560	366.126	4,4	242.731	251.685	3,7
Basilicata	40.254	42.686	6,0	183.028	192.631	5,2
Calabria	127.632	136.821	7,2	173.554	185.358	6,8
Sicilia	406.528	431.796	6,2	215.070	225.441	4,8
Sardegna	136.355	145.660	6,8	217.423	229.734	5,7
Nord-Ovest	2.545.358	2.721.954	6,9	380.800	402.573	5,7
Nord-Est	1.814.419	1.949.602	7,5	398.454	421.515	5,8
Centro	1.515.600	1.613.246	6,4	334.315	350.348	4,8
Centro-Nord	5.875.377	6.284.802	7,0	372.535	393.013	5,5
Mezzogiorno	1.674.618	1.769.570	5,7	222.120	232.561	4,7
<b>Italia</b>	<b>7.549.995</b>	<b>8.054.372</b>	<b>6,7</b>	<b>323.887</b>	<b>341.282</b>	<b>5,4</b>

Fonte: Centro Studi Unioncamere - Istituto G. Tagliacarne

Dalla distribuzione regionale dei dati più recenti, relativi al 2005, si evince inoltre che la quota più consistente del patrimonio dell'intero Paese viene assorbita dalla Lombardia (1.652 miliardi di euro, pari al 20,5% del totale), alla quale fanno seguito, con aliquote tutte superiori al 9%, altre tre regioni del Nord (Piemonte, Veneto ed Emilia Romagna) ed una del Centro (Lazio). Sesta in ordine d'importanza appare la Toscana (543 miliardi di euro, pari al 6,7% del totale nazionale), a sua volta seguita, con divari compresi tra circa un punto e un punto e mezzo, dalla Campania e dalla Sicilia.

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, fra le quali se ne contano tre di dimensione ridotta (Valle d'Aosta, Molise e Basilicata), il rimanente 23%.



Fonte: Centro Studi Unioncamere - Istituto G. Tagliacarne

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 461 mila euro, e il Trentino Alto Adige, con 441 mila: due regioni, cioè, i cui valori medi risentono fra l'altro dei fattori di dilatazione ai quali si è già accennato.

Su valori poco distanti dai 400 mila euro per famiglia si collocano successivamente la Lombardia (411 mila), il Veneto (425 mila) e l'Emilia Romagna (430 mila), alle quali fanno seguito tutte le altre regioni, con in coda la Calabria che, anche in questa particolare classifica, occupa (con i suoi 185 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 59,8%: 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 2005 (con una media di 2,7 componenti) un'ampiezza superiore a quella delle famiglie valdostane (2,2 componenti).

### Distribuzione percentuale del patrimonio delle famiglie per categoria e ripartizione di appartenenza Anno 2005

	Attività reali			Attività finanziarie				Totale generale
	Abitazioni	Terreni	Totale	Depositi	Valori mobiliari	Riserve	Totale	
Piemonte	50,7	3,0	53,7	7,8	31,3	7,2	46,3	100,0
Valle d'Aosta	62,5	1,5	64,0	7,3	23,2	5,4	36,0	100,0
Lombardia	53,9	1,6	55,5	8,8	26,4	9,3	44,5	100,0
Trentino A.A.	59,7	4,4	64,1	8,5	22,5	5,0	35,9	100,0
Veneto	55,0	3,7	58,7	7,7	26,2	7,4	41,3	100,0
Friuli V.G.	59,7	4,1	63,8	8,0	21,1	7,1	36,2	100,0
Liguria	59,1	0,3	59,4	7,6	27,8	5,2	40,6	100,0
Emilia Romagna	51,4	4,9	56,3	7,7	29,1	6,9	43,7	100,0
Toscana	59,9	2,2	62,1	9,0	21,5	7,3	37,9	100,0
Umbria	57,0	3,9	61,0	10,0	21,2	7,8	39,0	100,0
Marche	59,6	2,9	62,5	10,5	19,9	7,0	37,5	100,0
Lazio	59,3	1,3	60,6	11,8	19,7	8,0	39,4	100,0
Abruzzo	65,6	3,0	68,6	13,8	11,2	6,4	31,4	100,0
Molise	65,2	6,0	71,2	14,7	8,1	6,0	28,8	100,0
Campania	66,4	1,2	67,6	12,9	12,8	6,7	32,4	100,0
Puglia	68,3	4,2	72,6	10,3	10,8	6,4	27,4	100,0
Basilicata	53,7	11,4	65,1	16,4	11,4	7,1	34,9	100,0
Calabria	62,9	5,0	67,9	14,8	10,6	6,7	32,1	100,0
Sicilia	71,0	2,3	73,3	10,8	10,2	5,8	26,7	100,0
Sardegna	68,0	5,6	73,6	10,7	9,9	5,7	26,4	100,0
Nord-Ovest	53,7	1,8	55,5	8,4	27,9	8,2	44,5	100,0
Nord-Est	54,4	4,3	58,7	7,8	26,5	7,0	41,3	100,0
Centro	59,4	2,0	61,4	10,6	20,4	7,6	38,6	100,0
Centro-Nord	55,4	2,6	58,0	8,8	25,5	7,7	42,0	100,0
Mezzogiorno	67,4	3,2	70,6	12,0	11,1	6,3	29,4	100,0
<b>Italia</b>	<b>58,0</b>	<b>2,8</b>	<b>60,8</b>	<b>9,5</b>	<b>22,4</b>	<b>7,4</b>	<b>39,2</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Centro Studi Unioncamere - Istituto G. Tagliacarne



Dalla ripartizione regionale del patrimonio familiare è possibile trarre altri spunti di riflessione. Con riferimento in particolare alle grandi ripartizioni in Italia, i dati a disposizione evidenziano significative discrepanze tra il Centro-Nord e il Mezzogiorno. Mentre nel Centro-Nord le quote di pertinenza delle attività reali (pari al 58% del totale) e delle attività finanziarie (pari al 42%) divergono tra loro soltanto di 16 punti percentuali, lo stesso non accade nel Mezzogiorno, dove ad una consistente aliquota di attività reali (70,6%) fa riscontro una più contenuta incidenza di quelle finanziarie (29,4%), con un divario di oltre 41 punti percentuali.

La verità è che tra abitazioni e terreni, che nel loro complesso assorbono in Italia il 60,8% del patrimonio complessivo, alcune regioni del Mezzogiorno superano il 70%. Il caso limite è rappresentato dalle due Isole (Sicilia e Sardegna, il cui patrimonio immobiliare si aggira attorno al 73,4%), seguite dal Molise e dalla Puglia con percentuali di poco inferiori.

In senso diametralmente opposto si dispongono invece le maggiori regioni del Nord, che in termini di attività finanziarie raggiungono rispettivamente il 46,3% in Piemonte, il 44,5% in Lombardia e il 43,7% in Emilia Romagna.

In generale si può affermare che l'incidenza delle attività finanziarie si accresce (e quella delle attività reali si riduce) 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 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 chiunque 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 a 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.

Complementare alla stima del valore del patrimonio delle famiglie è quella avente per oggetto il calcolo provinciale del reddito lordo disponibile, sia in totale che per ampiezza delle famiglie stesse.

I risultati della ricerca si prestano ad alcune interessanti considerazioni. In particolare, appare evidente come il reddito lordo disponibile abbia raggiunto, per il complesso delle famiglie residenti in Italia, un valore di 935.472 milioni di euro, solo di poco inferiore, cioè, alla soglia del miliardo. Di tale valore complessivo, inoltre, una quota pari al 31,9% si riferisce all'Italia nord-occidentale, seguita quasi a pari merito dall'Italia nord-orientale con il 21,4% e dal Centro con il 21,0%; le regioni del Mezzogiorno, con una popolazione molto più numerosa di quella che risiede in ciascuna di tali ripartizioni, si aggiudicano il restante 25,7%.

Ma se dai valori complessivi del reddito si passa a quelli medi per abitante, dallo stesso prospetto è possibile rilevare che, ferma restando, con un valore pro capite di

19.446 euro, la superiorità economica del Nord-Ovest, la ripartizione del Nord-Est, con un pro capite di 18.309 euro, se ne discosta del 5,8% e quella del Centro di un più consistente 9,5%; mentre è ovviamente la ripartizione del Sud-Isole che, con soli 11.591 euro, si distanzia dal Nord-Ovest in una misura particolarmente accentuata (-40,4%).

**Reddito lordo disponibile delle famiglie residenti in totale e per  
abitante**  
*Anni 2003 e 2004*

	Reddito totale (milioni di euro)		Reddito pro capite (euro)		Variaz.% sui redditi pro capite
	2003	2004	2003	2004	
Piemonte	78.685	83.067	18.511	19.317	4,4
Valle d'Aosta	2.342	2.456	19.282	20.054	4,0
Lombardia	175.699	182.728	19.144	19.606	2,4
Trentino A.A.	17.327	17.786	18.115	18.364	1,4
Veneto	76.346	79.085	16.560	16.930	2,2
Friuli V.G.	20.863	21.402	17.460	17.813	2,0
Liguria	28.738	29.803	18.249	18.805	3,0
Emilia Romagna	79.111	82.346	19.508	20.007	2,6
Toscana	60.802	62.964	17.170	17.577	2,4
Umbria	13.862	14.829	16.480	17.375	5,4
Marche	23.641	24.656	15.816	16.309	3,1
Lazio	90.585	94.360	17.503	18.016	2,9
Abruzzo	17.271	17.788	13.497	13.761	2,0
Molise	4.016	4.071	12.497	12.649	1,2
Campania	64.281	67.003	11.193	11.603	3,7
Puglia	44.152	44.995	10.949	11.097	1,4
Basilicata	6.836	7.055	11.453	11.823	3,2
Calabria	21.593	22.246	10.746	11.066	3,0
Sicilia	54.503	56.131	10.927	11.208	2,6
Sardegna	20.032	20.701	12.212	12.572	2,9
Nord-Ovest	285.464	298.054	18.874	19.446	3,0
Nord-Est	193.647	200.619	17.902	18.309	2,3
Centro	188.890	196.809	17.090	17.596	3,0
Centro-Nord	668.001	695.482	18.057	18.561	2,8
Mezzogiorno	232.684	239.990	11.290	11.591	2,7
<b>Italia</b>	<b>900.685</b>	<b>935.472</b>	<b>15.636</b>	<b>16.080</b>	<b>2,8</b>

Fonte: Centro Studi Unioncamere - Istituto G. Tagliacarne

Se poi si analizzano gli incrementi monetari registrati dai redditi pro capite del 2004 rispetto a quelli dell'anno precedente, appare evidente come, a livello delle grandi ripartizioni territoriali, i differenziali non siano risultati particolarmente elevati. Rispetto alla variazione media nazionale, che è pari al 2,8%, e che corrisponde grosso modo a quella del Mezzogiorno (2,7%), lo scarto più accentuato si è verificato infatti tra le

ripartizioni del Nord-Ovest e del Centro - ambedue attestatesi sul 3,0% - e quella del Nord-Est, che ha registrato invece il più contenuto incremento del 2,3%.

È noto, peraltro, che i dati aggregati per grandi ripartizioni nascondono le punte particolarmente accentuate che si verificano al proprio interno e che solo scendendo a un livello territoriale di ordine inferiore è possibile evidenziare. Analizzando infatti i dati a livello regionale, appare chiaramente come, a fronte di incrementi appena uguali all'1,2% (per il Molise) e all'1,4% (per il Trentino Alto Adige e la Puglia), ve ne sono altri uguali o superiori al 4%, come accade per il Piemonte e la Valle d'Aosta, e uno che si spinge addirittura al 5,4% (quello dell'Umbria).

Ancora più interessante è la graduatoria dei valori del reddito pro capite calcolati per ciascuna delle 103 province: appare evidente che, ove si prescindano da alcuni spostamenti anche notevoli registrati dalle province che occupano le posizioni centrali della graduatoria, quelle comprese nella fascia più alta della distribuzione, così come quelle allocate in fondo alla stessa, mantengono nel 2004 sostanzialmente quasi gli stessi posti che occupavano nel 2003.

#### Indici del reddito disponibile per abitante rispettivamente calcolati per le prime e le ultime 10 province negli anni 2003 e 2004

N. d'ordine	Anno 2003			Anno 2004		
	Province	Valori pro capite (euro)	Indici (Italia=100)	Province	Valori pro capite (euro)	Indici (Italia=100)
<i>prime 10 province</i>						
1	Milano	20.717	132,5	Milano	21.284	132,4
2	Biella	20.106	128,6	Biella	20.975	130,4
3	Bologna	20.097	128,5	Bologna	20.820	129,5
4	Modena	20.078	128,4	Modena	20.618	128,2
5	Folli	19.839	126,9	Cuneo	20.360	126,6
6	Rimini	19.671	125,8	Forli	20.311	126,3
7	Cuneo	19.302	123,4	Rimini	20.289	126,2
8	Siena	19.284	123,3	Siena	20.159	125,4
9	Aosta	19.282	123,3	Alessandria	20.152	125,3
10	Ravenna	19.220	122,9	Aosta	20.054	124,7
<i>ultime 10 province</i>						
94	Taranto	10.808	69,1	Brindisi	11.060	68,8
95	Catania	10.760	68,8	Cosenza	11.027	68,6
96	Vibo Valentia	10.754	68,8	Catania	11.013	68,5
97	Cosenza	10.748	68,7	Vibo Valentia	10.941	68,0
98	Siracusa	10.622	67,9	Agrigento	10.751	66,9
99	Agrigento	10.516	67,3	Siracusa	10.638	66,2
100	Foggia	10.348	66,2	Foggia	10.510	65,4
101	Caltanissetta	10.311	65,9	Caltanissetta	10.367	64,5
102	Caserta	10.041	64,2	Caserta	10.236	63,7
103	Crotone	9.183	58,7	Crotone	9.405	58,5

Fonte: Centro Studi Unioncamere - Istituto G. Tagliacarne

Più in dettaglio, è possibile rilevare che:

- per quanto riguarda le "top-ten", posto che le prime 4 posizioni vengono mantenute anche nel 2004 dalle stesse 4 province (Milano, Biella, Bologna e Modena) che le detenevano nel 2003, e considerato che altre 5 le seguono sia pure in ordine sparso, l'unica vera variazione viene registrata da Ravenna, che retrocede per essere rimpiazzata da Alessandria, nel frattempo salita dal 21° al 9° posto;
- per quanto riguarda il fondo della classifica, anche in questo caso le ultime 4 posizioni vengono mantenute da Foggia, Caltanissetta, Caserta e Crotone, precedute in ordine sparso da altre 5 province della stessa ripartizione; l'unica eccezione è costituita da Taranto, che viene rimpiazzata nel 2004 da Brindisi, discesa nel frattempo dal 92° al 94° posto.

Se questa è la situazione che emerge dalle posizioni di testa e di coda, risulta chiaro che il primo e l'ultimo posto della classifica rimangono saldamente ancorati alle province di Milano e Crotone: la prima, avendo registrato nel 2004 un reddito medio pro capite di 21.284 euro; la seconda di appena 9.405 euro, con un divario rispetto a Milano che è pari al 55,8%.

Il reddito complessivo spettante alle famiglie che risiedono nelle singole province può inoltre essere disaggregato in base alla numerosità dei componenti del nucleo familiare. I dati così ottenuti possono tuttavia dipendere, quanto a entità, 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 per famiglia e quello delle persone a carico, dai quali dipende il livello di benessere (o malessere) della popolazione considerata.

**Valori del reddito disponibile delle famiglie per l'anno 2004,  
secondo il numero dei componenti**  
*Dati assoluti in milioni di euro*

	Famiglie con					Totale
	1 comp.	2 comp.	3 comp.	4 comp.	5 e + comp.	
<i>dati assoluti</i>						
Nord-Ovest	50.047	86.019	83.307	59.876	18.805	298.054
Nord-Est	29.977	54.315	54.356	43.685	18.286	200.619
Centro	28.698	51.363	51.929	46.634	18.185	196.809
Centro-Nord	108.722	191.697	189.592	150.195	55.276	695.482
Mezzogiorno	26.921	48.327	54.077	74.780	35.885	239.990
<b>Italia</b>	<b>135.643</b>	<b>240.024</b>	<b>243.669</b>	<b>224.975</b>	<b>91.161</b>	<b>935.472</b>
<i>percentuali sul totale ripartizionale</i>						
Nord-Ovest	16,8	28,9	27,9	20,1	6,3	100,0
Nord-Est	14,9	27,1	27,1	21,8	9,1	100,0
Centro	14,6	26,1	26,4	23,7	9,2	100,0
Centro-Nord	15,6	27,6	27,3	21,6	7,9	100,0
Mezzogiorno	11,2	20,1	22,5	31,2	15,0	100,0
<b>Italia</b>	<b>14,5</b>	<b>25,7</b>	<b>26,0</b>	<b>24,1</b>	<b>9,7</b>	<b>100,0</b>

(segue)

*(segue)* **Valori del reddito disponibile delle famiglie per l'anno 2004, secondo il numero dei componenti**  
*Dati assoluti in milioni di euro*

	Famiglie con					Totale
	1 comp.	2 comp.	3 comp.	4 comp.	5 e + comp.	
<i>percentuali sul totale Italia</i>						
Nord-Ovest	36,9	35,8	34,2	26,6	20,6	31,9
Nord-Est	22,1	22,6	22,3	19,4	20,1	21,4
Centro	21,2	21,4	21,3	20,7	19,9	21,0
Centro-Nord	80,2	79,8	77,8	66,7	60,6	74,3
Mezzogiorno	19,8	20,2	22,2	33,3	39,4	25,7
<b>Italia</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Centro Studi Unioncamere - Istituto G. Tagliacarne

Per analizzare le effettive disuguaglianze messe in luce dalla distribuzione, è pertanto necessario eliminare il fattore di distorsione dovuto alla diversa numerosità dei nuclei familiari, ossia dividere tutti i dati per il corrispondente numero di famiglie e ottenere per conseguenza i valori medi per famiglia.

**Valori del reddito medio per famiglia, secondo il numero dei componenti, nell'anno 2004**  
*Dati assoluti in euro*

	Famiglie con					Totale
	1 comp.	2 comp.	3 comp.	4 comp.	5 e + comp.	
<i>dati assoluti</i>						
Nord-Ovest	27.630	45.586	58.403	60.342	67.073	44.541
Nord-Est	26.094	43.646	54.798	60.403	67.959	43.996
Centro	26.358	42.150	53.785	58.241	61.292	43.341
Centro-Nord	26.852	44.068	56.029	59.691	65.328	44.039
Mezzogiorno	18.002	28.692	37.934	43.882	38.693	31.799
<b>Italia</b>	<b>24.465</b>	<b>39.776</b>	<b>50.665</b>	<b>53.308</b>	<b>51.400</b>	<b>40.081</b>
<i>numeri indici (italia=100)</i>						
Nord-Ovest	112,9	114,6	115,3	113,2	130,5	111,1
Nord-Est	106,7	109,7	108,2	113,3	132,2	109,8
Centro	107,7	106,0	106,2	109,3	119,2	108,1
Centro-Nord	109,8	110,8	110,6	112,0	127,1	109,9
Mezzogiorno	73,6	72,1	74,9	82,3	75,3	79,3
<b>Italia</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Centro Studi Unioncamere - Istituto G. Tagliacarne

Si rileva quindi che, tenuto anche conto dei fitti figurativi delle abitazioni di proprietà, il reddito lordo disponibile dell'intero Paese è ammontato nel 2004 a 40.081 euro

per famiglia e che, rispetto ad esso, le famiglie del Nord-Ovest hanno conseguito un surplus dell'11,1%, un po' più marcato di quello contemporaneamente registrato sia dalle famiglie del Nord-Est (9,8%), sia da quelle del Centro (8,1%). Più in generale, le regioni del Centro-Nord complessivamente considerate hanno messo a segno un divario positivo - sempre rispetto alla media nazionale - del 9,9%, mentre quelle del Mezzogiorno si sono mantenute al di sotto di un sostanzioso 20,7%.

Dal confronto tra gli indici (con base Italia=100) relativi alle due grandi aree del Centro-Nord e del Mezzogiorno emerge, inoltre, che il divario si va accentuando a mano a mano che dalle famiglie con un componente si passa a quelle con due o più componenti. In particolare, esso raggiunge la punta più elevata in corrispondenza delle famiglie con cinque e più componenti, riguardo alle quali il Centro-Nord (rispetto alla sua media di 109,9) sale a quota 127,1, mentre il Mezzogiorno (rispetto alla propria di 79,3) si riduce ad un più modesto 75,3. In termini assoluti, contro un valore medio nazionale pari a 51.400 euro, le famiglie più numerose (con 5 o più componenti) del Centro-Nord avrebbero conseguito un reddito medio di 65.328 euro, superando del 68,8% il valore di 38.693 euro 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 aumentare il reddito al crescere della dimensione della famiglia perché si mantenga costante il livello di benessere economico. Ebbene, pur pervenendo a risultati tra loro sostanzialmente discordanti, dal confronto tra i tassi di equivalenza elaborati da vari organismi tra i quali l'Ocse<sup>2</sup>, e i dati qui riportati, gli scostamenti ottenuti non sembrano essere rilevanti, per lo meno se ci si ferma alle famiglie con due, tre o, al massimo, con quattro componenti. Il divario diviene invece piuttosto ampio per le famiglie dell'ultima classe (quelle che abbiamo denominato "numerose"), 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 non più per il numero di quelle che mediamente lo percepiscono, ma per il corrispondente numero di persone che ne beneficiano.

Alle cifre del prospetto precedente occorrerà cioè sostituire le stime del reddito per componente (o pro capite), dalle quali scaturiscono differenziali ancora più marcati di quelli visti in precedenza.

<sup>2</sup> Cfr. A.B. Atkinson, L. Rainwater, T.M. Smeeding, *Income distribution in OECD countries. Evidence from the Luxemburg Income Study*, OECD, Paris, 1995.

## Valori del reddito medio pro capite, secondo il numero dei componenti della famiglia, nell'anno 2004

*Dati assoluti in euro*

	Famiglie con					Totale
	1 comp.	2 comp.	3 comp.	4 comp.	5 e + comp.	
<i>dati assoluti</i>						
Nord-Ovest	27.630	22.793	19.468	15.086	12.588	19.446
Nord-Est	26.094	21.823	18.266	15.101	12.603	18.309
Centro	26.358	21.075	17.928	14.560	11.659	17.596
Centro-Nord	26.852	22.034	18.676	14.923	12.271	18.561
Mezzogiorno	18.002	14.346	12.645	10.971	7.557	11.591
<b>Italia</b>	<b>24.465</b>	<b>19.888</b>	<b>16.888</b>	<b>13.327</b>	<b>9.852</b>	<b>16.080</b>
<i>numeri indici (italia=100)</i>						
Nord-Ovest	112,9	114,6	115,3	113,2	127,8	120,9
Nord-Est	106,7	109,7	108,2	113,3	127,9	113,9
Centro	107,7	106,0	106,2	109,3	118,3	109,4
Centro-Nord	109,8	110,8	110,6	112,0	124,6	115,4
Mezzogiorno	73,6	72,1	74,9	82,3	76,7	72,1
<b>Italia</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Centro Studi Unioncamere - Istituto G. Tagliacarne

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 amplia, fino a raggiungere per le famiglie con almeno cinque componenti indici rispettivamente pari a 124,6 per la prima ripartizione e 76,7 per l'altra, con uno scarto del 62,4%.

I differenziali emersi sembrerebbero quindi penalizzare la famiglia (in primo luogo quella con una composizione più ampia), che pure è da più parti vista come il "soggetto economico" in grado di riequilibrare le disparità ancora esistenti a livello territoriale in termini di capacità di produrre ricchezza. Questo riporta in primo piano la necessità di intraprendere un nuovo percorso per gli interventi a sostegno delle famiglie: in termini di politiche fiscali, sociali e del lavoro. Nella convinzione che gli obiettivi ultimi di tali politiche siano da leggere non solo in una più equa distribuzione della ricchezza ma anche in un rafforzamento della crescita economica che sta oggi attraversando il nostro Paese.

## 2. Gli scenari economici 2007-2010

In quest'ultimo capitolo vengono illustrati alcuni possibili scenari di sviluppo economico e sociale, elaborati dal Centro Studi Unioncamere - in collaborazione con Prometeia - a partire dalle informazioni desumibili dalle indagini che 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 consentono, in altri termini, di formulare un possibile andamento dei diversi aggregati (in primo luogo il PIL) e condizionano quindi le ipotesi in base alle quali vengono prospettati tali scenari. Essi non rappresentano dunque previsioni da confermare ex post ma intendono piuttosto tracciare l'evoluzione attesa per le diverse grandezze sulla base del "racconto" della situazione economica che viene "narrato" dal mondo delle aziende italiane, evidenziandone dunque opportunità e criticità legate alla prosecuzione delle tendenze in atto.

Per le prospettive economiche in senso stretto, le indicazioni formulate dai nostri imprenditori lasciano intravedere per questo 2007 un rafforzamento della crescita già sperimentata nel 2006: l'anno in corso dovrebbe infatti essere caratterizzato da un aumento del PIL pari al +2,0%, conseguenza di un effetto di trascinamento dei buoni risultati del quarto trimestre del 2006 e di una crescita ancora in buona parte dettata dalla domanda estera.

Sempre nel 2007, la spesa per consumi delle famiglie, supportata da un buon andamento del reddito disponibile, dovrebbe espandersi ad un ritmo (1,7%) lievemente superiore a quello del 2006. Anche per gli investimenti fissi lordi si prevede un'accelerazione (3,2% rispetto al 2,3% del 2006), sostenuta dal processo di ristrutturazione e riqualificazione del sistema produttivo. Dal lato della domanda estera, le esportazioni, penalizzate da una decelerazione del commercio mondiale, dovrebbero subire un leggero rallentamento nell'anno in corso e nel prossimo, mostrando un tasso di crescita pari rispettivamente al 3,9% e al 3,6%.

<b>Scenario di previsione al 2010 per l'Italia</b>				
<i>Tassi di var. % su valori concatenati (anno di riferimento 2000)</i>				
	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>210</b>
Prodotto interno lordo	2,0	1,7	1,6	1,7
Domanda interna (al netto della var. delle scorte)	1,9	1,6	1,7	1,7
Consumi finali interni	1,6	1,3	1,3	1,3
- di cui: spesa per consumi delle famiglie	1,7	1,5	1,4	1,4
Investimenti fissi lordi	3,2	2,7	3,0	3,1
Importazioni di beni dall'estero	3,6	2,8	3,8	4,1
Esportazioni di beni verso l'estero	3,9	3,6	3,9	4,1
Valore aggiunto ai prezzi base				
agricoltura	0,4	1,2	0,1	0,7
industria	2,5	1,3	1,6	1,9
costruzioni	2,8	1,4	0,9	1,1
servizi	2,0	2,0	1,7	1,9
totale	2,1	1,8	1,6	1,8
Tasso di disoccupazione	6,4	6,1	5,8	5,7
Reddito disponibile a prezzi correnti (var. %)	3,5	3,0	3,4	3,4

Fonte: Unioncamere-Prometeia, Scenari di sviluppo delle economie locali italiane 2007-2010 (maggio 2007)



A livello territoriale, dovrebbe essere il Centro a ottenere i risultati migliori, con uno sviluppo del PIL nel 2007 pari al 2,2% rispetto al 2,0% dell'Italia, mentre al di sotto della media nazionale si trova solo l'1,7% del Mezzogiorno. Tra le regioni, gli incrementi più significativi coinvolgono Lombardia, Umbria, Lazio, Emilia Romagna, Toscana e Marche, quelli più contenuti Calabria, Molise, Abruzzo e Piemonte. Per il 2007, così come per il 2006, l'Italia meridionale sembra dunque partecipare alla ripresa sotto molteplici aspetti (dall'occupazione, alle esportazioni, alla spesa per consumi delle famiglie) ma seguendo tuttavia una dinamica insufficiente a garantire uno sviluppo in linea con il resto del Paese.

**Scenario di previsione al 2010 per il PIL delle regioni italiane**  
*Tassi di var. % su valori concatenati (anno di riferimento 2000)*

	2007	2008	2009	2010
Piemonte	1,6	1,3	1,3	1,5
Val d'Aosta	1,8	1,5	1,5	1,7
Lombardia	2,3	1,8	1,8	1,9
Trentino Alto Adige	2,0	1,5	1,5	1,8
Veneto	2,0	1,9	1,8	1,7
Friuli Venezia Giulia	2,0	1,6	1,7	1,7
Liguria	1,8	1,6	1,3	1,5
Emilia Romagna	2,1	2,0	1,7	1,7
Toscana	2,1	1,6	1,6	1,7
Umbria	2,3	1,8	1,7	1,7
Marche	2,1	1,5	1,5	1,6
Lazio	2,2	1,8	1,7	1,6
Abruzzo	1,6	1,6	1,5	1,6
Molise	1,6	1,2	1,0	1,5
Campania	1,8	1,7	1,6	1,7
Puglia	1,7	1,3	1,1	1,6
Basilicata	1,7	1,3	1,2	1,3
Calabria	0,9	1,5	1,3	1,6
Sicilia	1,9	1,8	1,5	1,7
Sardegna	1,8	1,7	1,7	1,8
Nord-Ovest	2,1	1,6	1,6	1,8
Nord-Est	2,0	1,9	1,7	1,7
Centro	2,2	1,7	1,6	1,7
Mezzogiorno	1,7	1,6	1,4	1,7
<b>Italia</b>	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>

Fonte: Unioncamere-Prometeia, Scenari di sviluppo delle economie locali italiane 2007-2010 (maggio 2007)

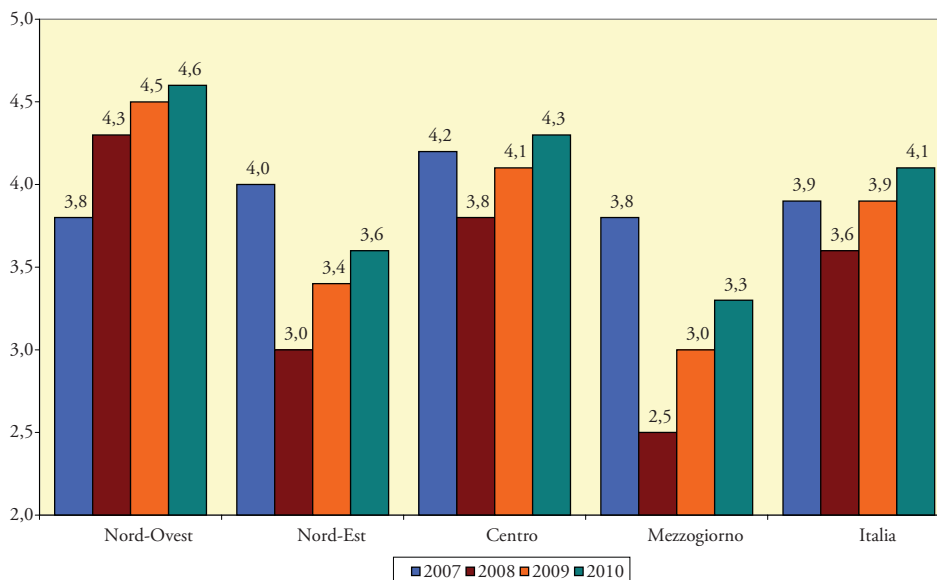
L'ulteriore lieve diminuzione del tasso di disoccupazione nel 2007 si distribuisce in maniera abbastanza uniforme sul territorio; pertanto, l'anno in corso appare caratterizzato da un livello dell'indicatore pari al 3,4% nel Nord-Ovest, al 3,3% nel Nord-Est, al 5,8% nel Centro e all'11,9% nel Mezzogiorno.

Nel periodo 2008-2010 si prevede poi un'espansione dell'economia italiana in linea con la crescita potenziale e compresa tra l'1,6% e l'1,7% all'anno. L'incremento relativamente sostenuto dei consumi delle famiglie, avviato nel 2006, dovrebbe proseguire anche nei prossimi anni, nei quali l'indicatore appare caratterizzato da un tasso di variazione attorno all'1,4-1,5%. Sostenuti dal reddito disponibile, i consumi delle famiglie dovrebbero espandersi, pertanto, a un ritmo decisamente superiore a quello che ha interessato il periodo 2001-2005.

Le esportazioni, dopo il rallentamento del biennio 2007-2008, evidenziano una progressiva accelerazione e arrivano a crescere del 4,1% nel 2010. Tale andamento deriverebbe non solo da una domanda vivace sui mercati internazionali, ma soprattutto da un recupero di competitività delle imprese.

La riqualificazione del sistema industriale e la riorganizzazione dei processi produttivi necessarie per ottenere guadagni di competitività dovrebbero creare le condizioni

**Scenario di previsione al 2010 per le esportazioni di beni verso l'estero a livello territoriale**  
*Tassi di var. % su valori concatenati (anno di riferimento 2000)*



Fonte: Unioncamere-Prometeia, Scenari di sviluppo delle economie locali italiane 2007-2010 (maggio 2007)

favorevoli alla prosecuzione della fase espansiva degli investimenti, per i quali si prevede tra il 2009 e il 2010 una crescita di circa il 3% all'anno.

Il 2008-2010 appare complessivamente caratterizzato da una crescita distribuita in maniera piuttosto uniforme sul territorio nazionale, sebbene permanga una dinamica lievemente più rallentata nel Mezzogiorno. Nel triennio in esame, la crescita del PIL appare più sostenuta in Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna, mentre le *performance* più deludenti interessano Molise, Basilicata, Puglia e Piemonte. Il prossimo triennio evidenzia inoltre una progressiva discesa del tasso di disoccupazione per tutte le ripartizioni e anche per le regioni. La diminuzione che interessa il Mezzogiorno, tuttavia, non sembra di entità superiore a quella che coinvolge il resto del Paese e ciò impedisce alla ripartizione di ottenere miglioramenti significativi in relazione alle *performance* delle altre macro-aree. Pertanto, nel 2010 il tasso di disoccupazione continua a evidenziare ampi divari sul territorio nazionale, spaziando da valori prossimi al 2% di Trentino Alto Adige ed Emilia Romagna al 12,3% di Puglia e Sicilia e al 12,6% della Calabria.

Per le regioni in ritardo di sviluppo non sembrano, quindi, evidenziarsi nel breve termine possibilità di recuperare parte del gap rispetto al resto del Paese. Il PIL per abitante nel Mezzogiorno dovrebbe infatti mantenersi anche per il prossimo triennio su una quota pari al 67,7% del totale nazionale, evidenziando quindi una situazione di più diffuso disagio per le popolazioni di queste aree e l'esistenza di un divario di sviluppo ancora molto forte, che rischia di tradursi in una profonda lacerazione nella crescita economica e sociale del nostro Paese.









