

Economia e finanza dei distretti industriali

Rapporto annuale – n.15

Direzione Studi e Ricerche

Giugno 2023

Indice

Executive Summary	2
Sintesi	5
1. I bilanci dei distretti industriali italiani nel periodo 2019-21	19
2. I distretti industriali nel triennio 2022-24	63
3. Le principali tendenze in corso nei distretti italiani: i risultati dell'indagine sui gestori	78
4. Intensità energetica e rinnovabili nei distretti	91
5. Soluzioni 4.0 e brevetti green come strategie innovative delle imprese	120
6. Misure di welfare e di conciliazione tra famiglia e lavoro nei distretti	131
7. Il passaggio generazionale: quanto è urgente nelle imprese distrettuali?	162
8. L'evoluzione della struttura geografica delle importazioni nei settori ad alta intensità distrettuale	176
9. I numeri dei distretti industriali italiani nel periodo 2019-21	226

Approfondimenti

Strategie e performance nel periodo post-pandemia	40
I bilanci delle imprese agro-alimentari	45
Le imprese champion	52
I risultati economico-reddituali delle imprese inserite nelle filiere del lusso	57
Le opportunità del PNRR	74
Il potenziale delle comunità energetiche	114
Evoluzione della bolletta energetica per le imprese dei distretti	116
I principali risultati dell'indagine Intesa Sanpaolo BI-REX 2022	128
Welfare, tecnologia e capitale umano nel manifatturiero bergamasco	147
Metalmeccanica di Mantova: i risultati di un'indagine sulle imprese	151
Evoluzione della presenza femminile nei board tra 2019 e 2022	174

Le schede statistiche con i principali indicatori economico-reddituali dei distretti di cui disponiamo di almeno 45 bilanci aziendali sono disponibili all'indirizzo <https://bit.ly/3mBayKa> (rispettare i caratteri minuscoli e maiuscoli nella digitazione dell'URL). Per visualizzare i contenuti è necessario salvare il file sul proprio device e poi procedere con la decompressione (unzip) dello stesso. Al termine è possibile consultare i contenuti aprendo la pagina [index.html](#).

Il Rapporto è stato coordinato da Giovanni Foresti, Fabrizio Guelpa e Stefania Trenti, e realizzato da un gruppo di lavoro composto anche da Enza De Vita, Serena Fumagalli, Romina Galleri, Sara Giusti, Anna Maria Moressa, Paola Negro, Angelo Palumbo, Massimiliano Rossetti, Ilaria Sangalli, Enrica Spiga, Anna Cristina Visconti, Rosa Maria Vitulano. Si ringraziano Anita Corona e Carla Saruis per la lettura del Rapporto.

Il rapporto è stato elaborato con le informazioni disponibili al 30 giugno 2023

Editing: Editorial & Operational Support

Executive Summary

Dopo il rimbalzo post pandemia e un 2022 fortemente positivo, la congiuntura del settore manifatturiero nei primi mesi del 2023 si è improvvisamente raffreddata. Sia la domanda interna che quella estera hanno mostrato segnali di rallentamento e, malgrado una competitività che si mantiene elevata, si sono contratti gli indici di produzione, del fatturato reale e le esportazioni. Anche i distretti sono stati coinvolti. **Riteniamo tuttavia che questa sia solo una fase transitoria e che con il 2024 la crescita possa riprendere.**

La probabile ripartenza è legata a numerosi fattori; l'**elevata diversificazione** di prodotto, che consente di cogliere una pluralità di opportunità; la presenza di **filiera corte**, ramificate a livello locale, particolarmente attive nei distretti, che garantiscono continuità delle forniture in un contesto mondiale caratterizzato da assestamenti lungo le global value chain; il **balzo degli investimenti in macchinari e ICT**, saliti tra il 2016 e il 2022 del 25,3% a prezzi costanti (in Germania ci si è fermati al +2,5%) e che, grazie alla spinta di Industria 4.0, hanno consentito alle imprese italiane di integrare tecnologia nei processi produttivi, con ritorni importanti in termini di automazione, monitoraggio e controllo, flessibilità, produttività e riduzione dei costi, sicurezza dei lavoratori.

Il **Rapporto Economia e Finanza dei Distretti Industriali**, giunto alla sua **quindicesima edizione**, illustra la velocità del recupero dei distretti dopo il crollo del 2020, descrive poi le azioni adottate per contrastare i rincari dell'energia e quantifica gli effetti della crisi energetica sulla marginalità delle imprese. Il Rapporto si sofferma infine sulle priorità: un mix combinato di **tecnologia, innovazione e capitale umano**, che sono tra gli **elementi chiave per ritornare a crescere, quando la domanda si riprenderà.**

L'analisi dei bilanci di più di 90 mila imprese evidenzia il recupero post-pandemico di 22.302 imprese appartenenti a 159 distretti industriali, nel confronto con 68.377 imprese non distrettuali specializzate nelle produzioni distrettuali. Emerge una **migliore dinamica delle imprese distrettuali** che in termini mediani già nel 2021 hanno registrato un fatturato del 5,2% superiore ai livelli del 2019, due punti percentuali in più rispetto alle aree non distrettuali. Anche **la redditività si è rafforzata**: l'EBITDA margin nei distretti è salito al 7,7%, tre decimi di punto in più rispetto al 2019.

Il rimbalzo post pandemico

A fronte di un rapido recupero, l'accresciuta complessità del contesto macro-economico ha **accentuato le distanze tra chi è più competitivo e chi è più in difficoltà**: in gran parte dei settori, infatti, è aumentata la quota di imprese con EBITDA margin negativo ed è salita l'incidenza delle imprese con margini unitari superiori al 20%. E' stato **premiante il posizionamento strategico**: tra le imprese distrettuali con brevetti l'EBITDA margin è salito al 9,9% nel 2021, dal 9,1% nel 2019; si è così ampliato il divario rispetto alle altre imprese, salite all'8,1% dal 7,8%. Nel Sistema moda le **imprese altamente inserite nelle filiere del lusso** nel 2021 hanno mostrato una marginalità unitaria decisamente più elevata rispetto a quella dei fornitori marginali o non continuativi (9,4% vs 7%). La distanza si è ampliata nel triennio 2019-21.

Nel 2022 la crescita dei distretti è proseguita: **l'export ha toccato la cifra record di 153 miliardi di euro**, 25 miliardi in più rispetto al 2019 (+19,9% a prezzi correnti), mentre **il fatturato**, secondo le nostre stime, ha registrato un **aumento del 16,7%** in termini mediani, mostrando una dinamica migliore rispetto al complesso manifatturiero (+15,2%). Il forte aumento dei costi, in parte traslato sui prezzi, ha condizionato la marginalità unitaria che, tuttavia, grazie a efficientamento dei processi, autoconsumo, sostegni governativi, ha subito una riduzione contenuta, inferiore al punto percentuale.

Per il 2023-24 stimiamo una crescita del fatturato ancora superiore al manifatturiero (+3,3% vs +0,9%), in un contesto di prezzi alla produzione pressoché invariati.

La lettura delle risposte delle imprese all'aumento dei costi dell'energia offre conferme sulla reattività del tessuto produttivo italiano: **soprattutto nelle aree ad alta intensità distrettuale prevalgono, infatti, le azioni dirette a rivedere l'offerta per ridurre i consumi di energia, ad avviare oppure potenziare l'autoproduzione di energia**, a rimodulare i turni. Molte imprese hanno già apportato soluzioni che riducono l'impatto dei costi energetici. In termini mediani emerge tra il 2019 e il 2022 un aumento del 57% degli importi pagati da imprese distrettuali a favore di utility energetiche. **Per il primo quartile della distribuzione si rileva tuttavia un lieve calo degli importi pagati (-3%), mentre i pagamenti risultano più che raddoppiati per il quartile maggiormente impattato (+118%)**. Inoltre, le imprese distrettuali che hanno installato almeno un impianto per la produzione di energia rinnovabile hanno **una marginalità più elevata** (9,8% vs 8,1%). Le imprese piccole e micro sono quelle che traggono i maggiori vantaggi.

La reazione delle imprese alla crisi energetica e degli approvvigionamenti

L'**analisi dei flussi di import** evidenzia il tentativo da parte delle imprese distrettuali di **diversificare** i paesi di approvvigionamento, ricercando a livello mondiale ogni alternativa possibile, **anche in Asia**. Ciò si è tradotto anche in un **potenziamento, almeno temporaneo, dei magazzini**.

Il Rapporto si sofferma infine sulle priorità da affrontare: emergono, in particolare, i temi legati a tecnologia e innovazione, capitale umano e ricambio generazionale.

Le priorità...

Le imprese distrettuali continuano a mostrare un **forte impegno sul fronte dell'innovazione (circa 75 brevetti ogni 100 imprese vs. 51 nelle aree non distrettuali)**, che ne rafforza strutturalmente la competitività, così come nell'adozione di tecnologie 4.0.

...i vantaggi degli investimenti in tecnologia...

Secondo le indagini che la Direzione Studi e Ricerche ha condotto in più territori ad alta intensità distrettuale, i principali obiettivi raggiunti con l'adozione di tecnologie 4.0 hanno riguardato i processi, venendo utilizzate per favorire l'automazione delle diverse fasi produttive e per monitorare e controllare i passaggi lungo la catena del valore. I **vantaggi della tecnologia sono evidenti in termini di redditività e produttività**. Da un'analisi su 423 imprese localizzate nel Triveneto, in Emilia-Romagna e nelle Marche, in gran parte attive in settori ad alta intensità distrettuale come Meccanica, Agro-alimentare e Legno-arredo, **tra le imprese 4.0 emerge la miglior dinamica dell'EBITDA margin**, che si è rafforzato tra il 2019 e il 2021. Si è così ampliato il divario rispetto alle altre aziende, che invece hanno subito un ridimensionamento del proprio mark up. Le differenze maggiori si osservano per le imprese più piccole: nel 2021 quelle 4.0 hanno registrato un EBITDA margin pari al 14%; il resto delle micro imprese si è fermato all'8%.

I **ritorni della tecnologia dipendono fortemente dalla qualità del capitale umano** inserito in azienda. Non a caso, negli ultimi anni, è aumentata significativamente la ricerca di figure e tecnici ICT. Una quota consistente di queste nuove **posizioni è di difficile reperimento**, spesso per mancanza di candidati. **Nelle aree a media intensità distrettuale questa sfiora**, infatti, **il 50%** (45,6% il dato totale).

...il ruolo del welfare aziendale...

Le imprese, con l'obiettivo di attirare e trattenere competenze, possono adottare mirate **politiche di welfare aziendale**, che possono contribuire anche a risolvere, almeno parzialmente, le difficoltà incontrate dalle donne con figli in età scolare nel conciliare lavoro e famiglia. L'analisi preliminare su un campione di circa 2.000 imprese evidenzia come **nei distretti vi sia un'intensità lievemente superiore nell'adozione di misure di welfare** (lo scostamento rispetto alle aree non distrettuali è pari a due punti percentuali). **Il divario supera addirittura i dieci punti percentuali quando si considerano le micro imprese**, che nei distretti sembrano imitare i comportamenti virtuosi su questi temi delle imprese più grandi, di cui molto spesso sono partner strategici.

I **ritorni dall'adozione di politiche di welfare sono evidenti**: nei distretti le imprese che hanno adottato misure di welfare nel 2021 hanno raggiunto livelli di produttività per addetto pari a 69.400 euro, con una differenza dalle altre imprese che è salita a più di 18.000 euro, il doppio

rispetto al divario del 2019. Far star bene i propri dipendenti riduce l'assenteismo e aumenta il legame e la fidelizzazione con l'impresa, con ritorni significativi anche in termini di produttività.

Un'altra area di miglioramento riguarda la governance. La capacità delle imprese di rinnovare e potenziare le proprie competenze e aprirsi con più facilità alla transizione tecnologica e green può anche passare attraverso il **passaggio generazionale**. L'analisi dell'evoluzione del board per classe d'età evidenzia che **nell'ultimo quadriennio** si è verificato un **invecchiamento degli amministratori**: nel 2022 nei distretti è salita al 12,6% la quota di imprese guidata solo da persone con almeno 65 anni, quasi due punti percentuali in più rispetto al 2019. Al contempo è scesa al 19,9% l'incidenza delle imprese distrettuali con almeno un under quarantenne nel board; questa percentuale si collocava al 23,4% solo tre anni prima. **La situazione nelle aree non distrettuali è addirittura lievemente peggiore**. È dunque **necessario accelerare i processi di ringiovanimento del board**, visti anche i ritorni positivi ottenuti dalle imprese che sono riuscite a intraprendere virtuosi processi di accompagnamento generazionale: le imprese con almeno un under 40 nel board sono cresciute di più in termini di fatturato nell'ultimo triennio e risultano più innovative e attente agli aspetti ambientali (il 25,1% ha certificati ambientali vs il 9,7% delle imprese con il board composto solo da over sessantacinquenni).

...e il passaggio generazionale

Sintesi

Gli ultimi anni hanno rappresentato un **momento di grande discontinuità**: la pandemia prima e l'invasione russa dell'Ucraina poi hanno modificato profondamente il contesto macroeconomico internazionale. Dopo anni caratterizzati da materie prime a costi contenuti, il sistema economico è entrato in forte tensione, i prezzi hanno mostrato forti rialzi nel corso del 2022, per poi rientrare, in tutto o parzialmente a seconda della tipologia di commodity, nella prima parte del 2023. La ripartenza dell'inflazione ha portato alla reazione delle principali banche centrali che hanno alzato i **tassi di interesse**, portando rapidamente in **territorio restrittivo** la politica monetaria.

Il contesto economico è divenuto pertanto ancora più complesso, mettendo **sotto pressione sia le imprese, sia le famiglie**. Le imprese europee si sono trovate a operare per buona parte del 2022 con livelli dei prezzi delle commodity energetiche superiori rispetto ai competitor asiatici; in particolare, le italiane hanno sofferto maggiormente, vista la più elevata dipendenza energetica e l'utilizzo più alto del gas, con quest'ultimo che ha subito i rialzi di prezzo più significativi. Ciò ha finito per penalizzare in misura maggiore le famiglie italiane che si sono trovate a subire un'inflazione che dopo tanto tempo si è portata su valori superiori rispetto a quelli osservati in Europa.

Ciò non di meno, **l'economia italiana è rimasta brillante** anche **nel 2022**, chiudendo con una crescita del PIL a prezzi costanti di poco inferiore al 4%, una performance circa doppia rispetto a quella dei nostri competitor tedeschi. Si tratta di un risultato straordinario, che riflette il boom della filiera dell'edilizia che ha beneficiato dei generosi incentivi statali, il rimbalzo del turismo in veloce recupero dopo il crollo del 2020 e il contributo del manifatturiero, di gran lunga più dinamico rispetto alle principali industrie europee.

Più fattori spiegano la **ritrovata competitività dell'industria manifatturiera italiana**: l'elevata diversificazione produttiva, meno concentrata rispetto ad esempio alla Germania su alcuni settori come l'automotive, frenata in questa fase dalla difficile transizione tecnologica ed ecologica che la sta interessando; la presenza di filiere corte, ramificate a livello locale, particolarmente attive nei distretti, che hanno garantito continuità delle forniture in un contesto mondiale caratterizzato invece da interruzioni degli approvvigionamenti lungo le global value chain; il balzo degli investimenti in macchinari e ICT, saliti tra il 2016 e il 2022 del 25,3% a prezzi costanti (in Germania ci si è fermati al +2,5%), e che grazie alla spinta di Industria 4.0 hanno consentito alle imprese italiane di integrare tecnologia nei processi produttivi, con ritorni importanti in termini di automazione, monitoraggio e controllo, flessibilità, produttività e riduzione dei costi, sicurezza dei lavoratori.

Gli effetti dell'alta inflazione e del rialzo dei tassi si faranno sentire con particolare intensità **nel 2023**, quando è atteso un **ralentamento dell'economia mondiale**. L'Italia non potrà sottrarsi a questa tendenza. I consumi saranno frenati dalla perdita di potere d'acquisto che ha colpito in modo particolare le fasce più povere della popolazione. Sarà meno penalizzata la parte più ricca, che potrà contare anche sui risparmi accumulati durante la pandemia. Il buono stato di salute del mercato del lavoro rappresenterà un fattore calmierante, anche se sarà quasi inevitabile una polarizzazione dei consumi che andrà a vantaggio soprattutto delle imprese più attive nelle produzioni di prezzo e qualità più elevati. L'aumento dei tassi, oltre a frenare le decisioni di investimento, potrà mettere in difficoltà le imprese con una gestione poco equilibrata delle fonti di finanziamento, anche se vanno ricordati i significativi progressi registrati dal nostro tessuto produttivo in questi ultimi anni in termini di rafforzamento patrimoniale. Gli investimenti, stando alle indicazioni che emergono dall'Istat (Pratiche sostenibili delle imprese nel 2022 e le prospettive 2023-25), ma anche da nostre rilevazioni interne, riguarderanno soprattutto il potenziamento degli impianti in fonti rinnovabili e il miglioramento dell'efficienza energetica, seguiti da riduzione e riciclo di acqua e utilizzo di materie prime seconde in ottica circolare.

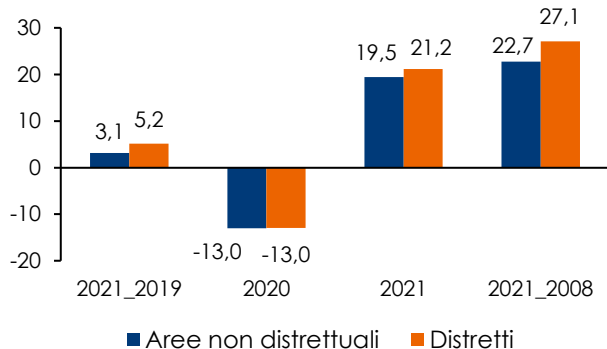
Un **sostegno** in questa direzione potrà venire **dal PNRR** che rappresenta un'opportunità unica anche per affrontare il tema del **capitale umano**. Le imprese faticano a trovare competenze sul territorio, soprattutto quelle necessarie per gestire la transizione tecnologica ed ecologica in corso. Senza interventi efficaci la situazione è destinata a peggiorare come riflesso del trend demografico atteso nei prossimi anni. Eppure esiste una via d'uscita, che consiste nell'affrontare e risolvere alcune croniche criticità che caratterizzano da troppo tempo ormai il tessuto socio-economico italiano: stiamo parlando della partecipazione delle donne al mondo del lavoro che, nell'impossibilità di conciliare famiglia e ambito lavorativo, decidono di restare a casa (nel 2022 in Italia il tasso di occupazione delle donne tra i 20 e i 64 anni è stato pari al 55%, venti punti percentuali in meno rispetto agli uomini), dei troppi giovani che non studiano e al contempo sono fuori dal mondo del lavoro (i cosiddetti NEET; nel 2022 erano pari al 19%, più del doppio rispetto alla Germania), dei giovani laureati che ogni anno abbandonano il nostro paese per trovare opportunità all'estero (dal 2012 al 2021 il saldo migratorio dei laureati tra il 25 e i 34 anni è stato pari a -79.162). Andrebbero poi intercettati laureati o lavoratori qualificati provenienti dall'estero e da attrarre con adeguate politiche dirette a far conoscere le opportunità di lavoro presenti nelle tante PMI italiane di successo.

Il **Rapporto Economia e Finanza dei Distretti Industriali**, giunto alla sua **quindicesima edizione**, illustra il pronto recupero, già nel 2021, del tessuto produttivo distrettuale dopo il crollo del 2020 (capitolo 1), cerca poi di quantificare gli effetti della crisi energetica e degli approvvigionamenti sulla marginalità delle imprese (capitolo 2) e descrive le azioni messe in campo dalle aziende per contrastare i rincari dell'energia e le criticità delle forniture (capitoli 3 e 8) evidenziando i vantaggi economico-Reddituali per coloro che hanno potuto contare sull'autoproduzione (capitolo 4). Il Rapporto si sofferma infine sulle priorità di medio-lungo termine per il tessuto produttivo italiano: tecnologia e innovazione (capitolo 5) e capitale umano (capitoli 6 e 7). Quanto è diffuso il digitale? Quanto è urgente il ricambio generazionale delle maestranze e della governance? Quali i ritorni in termini di produttività degli investimenti in tecnologia e in welfare? Sono queste le domande a cui si è cercato di dare una risposta.

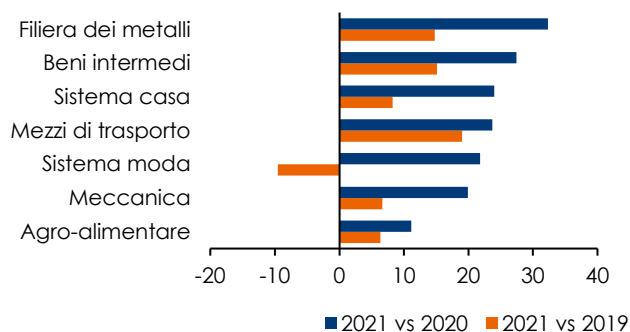
1. Il recupero post pandemico

1.1 Crescita e redditività nel 2021

L'analisi dei bilanci di più di 90 mila imprese consente di far luce sul recupero post-pandemico di 22.302 imprese appartenenti a 159 distretti industriali, nel confronto con 68.377 imprese non distrettuali specializzate nelle produzioni distrettuali. Emerge una **migliore evoluzione per le imprese distrettuali** che in termini mediani già nel 2021 hanno registrato un fatturato del 5,2% superiore ai livelli del 2019, due punti percentuali in più rispetto alle aree non distrettuali. Hanno mostrato un recupero gran parte dei settori e tutti i comparti agro-alimentari. L'unica grande eccezione è rappresentata dal Sistema moda, dove erano ancora in ritardo la filiera della pelle e il tessile-abbigliamento; erano invece già oltre i livelli del 2019 l'oreficeria, l'occhialeria e gli articoli sportivi.

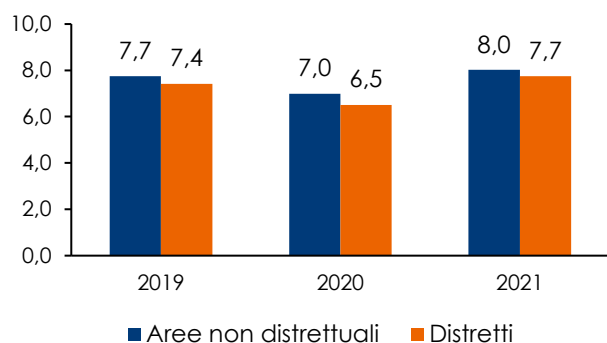
Fig. 1 – Evoluzione del fatturato a confronto (variazione % a prezzi correnti; valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

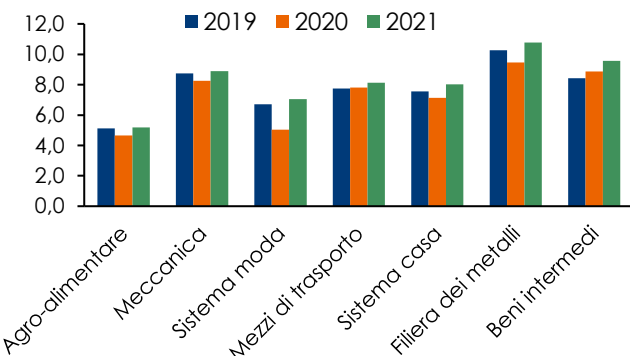
Fig. 2 – Distretti: evoluzione del fatturato 2021 rispetto al 2020 e al 2019 per settore (variazione % a prezzi correnti; valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

L'ottima capacità di reazione del tessuto distrettuale è evidente anche osservando l'evoluzione dell'EBITDA margin che si è portato al 7,7%, oltre il 7,4% del 2019, e ha mostrato un recupero generalizzato che ha interessato anche il Sistema moda.

Fig. 3 – EBITDA margin (valori medi)

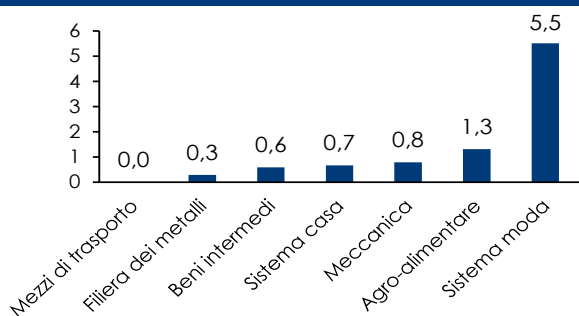
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 4 – Distretti: EBITDA margin (mediane, % per macrosettore)

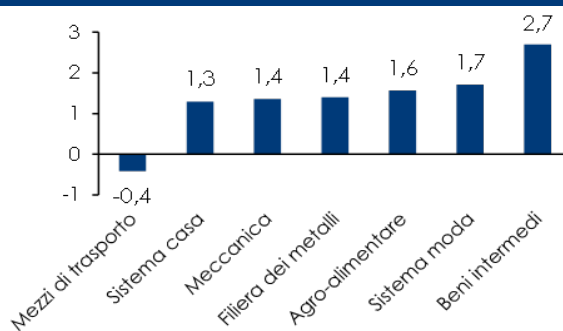
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

1.2 L'aumento della dispersione dei risultati

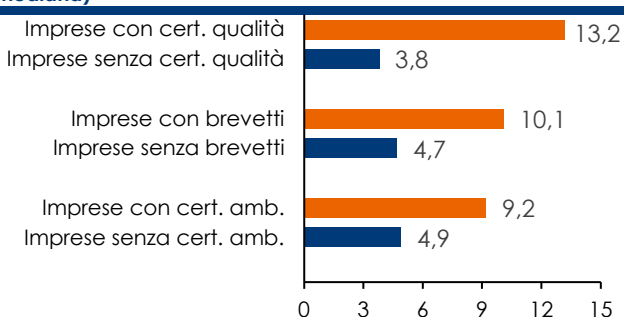
Il confronto tra il 2019 e il 2021 evidenzia l'aumento della dispersione dei risultati: infatti, in tutti i settori con la sola eccezione dei Mezzi di trasporto, è aumentata la quota di imprese con EBITDA margin negativo e, al contempo, è salita l'incidenza delle imprese con margini unitari elevati, superiori al 20%. Nel Sistema moda, ad esempio, la percentuale di aziende con marginalità negativa è passata dall'8,4% al 13,9% (+5,5%); al contempo è salita al 10,5% l'incidenza di quelle con EBITDA margin superiore al 20%, dall'8,8% (+1,7%). **La distanza tra chi è più competitivo e chi è in difficoltà si è dunque ampliata.** E' stato **premiante il posizionamento strategico**: l'evoluzione del fatturato tra il 2019 e il 2021 è stata migliore per le imprese distrettuali con brevetti (+10,1% vs +4,7%) o con certificati di qualità (+13,2% vs +3,8%) o ambientali (+9,2% vs +4,9%). Lo stesso è vero per il livello e la dinamica della marginalità unitaria: le imprese distrettuali con brevetti hanno l'EBITDA margin che si è portato al 9,9% nel 2021, dal 9,1% nel 2019; si è così ampliato il divario rispetto alle altre imprese, salite all'8,1% dal 7,8%.

Fig. 5 – Distretti: delta 2021-19 della quota di imprese con EBITDA margin negativi (per settore)

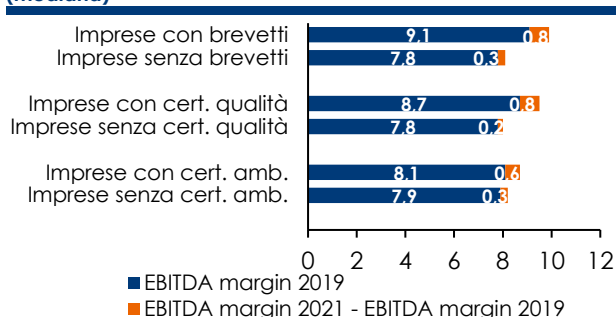
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 6 – Distretti: delta 2021-19 della quota di imprese con EBITDA margin almeno pari al 20% (per settore)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

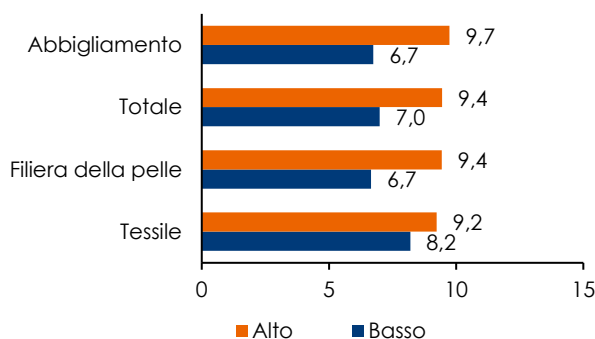
Fig. 7 – Distretti: evoluzione del fatturato tra il 2019 e il 2021 (mediana)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

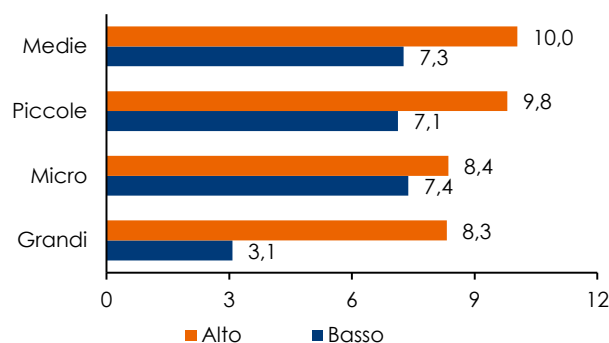
Fig. 8 – Distretti: evoluzione dell'EBITDA margin tra il 2019 e il 2021 (mediana)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Nel Sistema moda, il settore più colpito dalla pandemia e con distanze maggiori nei risultati delle imprese, è stato importante essere attivi come **fornitori strategici nelle filiere dei grandi brand della moda**: in tutte le filiere produttive e dimensioni aziendali, le imprese altamente inserite nelle filiere del lusso¹ nel 2021 hanno mostrato una marginalità unitaria decisamente più elevata rispetto a quella dei fornitori non continuativi (9,4% vs 7%). La distanza si è ampliata nel triennio 2019-21: tra i fornitori altamente strategici l'EBITDA margin è salito di 0,3 punti percentuali; tra quelli poco inseriti si è assistito a un calo pari a 0,5 punti percentuali.

Fig. 9 – EBITDA margin delle imprese distrettuali del Sistema moda fornitrici delle capofila del lusso per grado di inserimento (2021)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 10 - EBITDA margin delle imprese distrettuali del Sistema moda fornitrici delle capofila del lusso per grado di inserimento (2021)

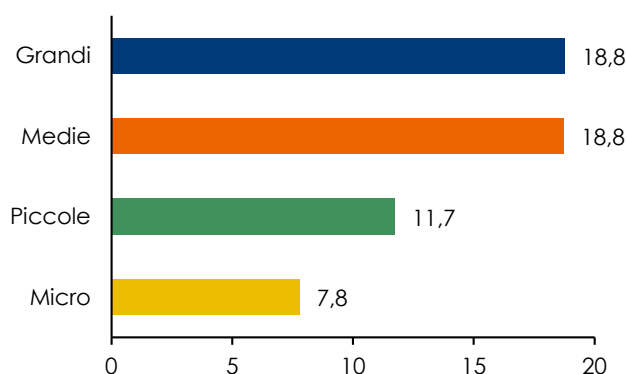
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

¹ Il grado di inserimento nella filiera del lusso considera la rilevanza e gli anni di relazione con i grandi brand della moda.

1.3 Le imprese champion

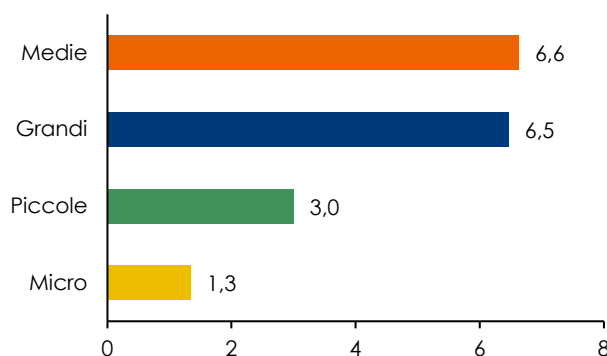
L'importanza delle strategie adottate emerge chiaramente anche osservando l'analisi realizzata sulle imprese champion, ovvero quei soggetti che si sono distinti per le loro performance economico-finanziarie nel triennio 2019-21. **Nei distretti** sono state identificate **2.090 imprese champion, pari all'11,2% del totale**, un punto percentuale in più rispetto alle aree non distrettuali. La diffusione di questi soggetti è particolarmente elevata tra le imprese medie e grandi, dove si riscontra un'incidenza pari al 18,8%. Sempre tra le imprese medio-grandi è più alta la quota di imprese persistenti (circa il 6,5%), ovvero soggetti champion nel 2017-19 che sono poi riusciti a confermarsi nel triennio 2019-21. Queste imprese presentano solitamente un profilo più evoluto in termini di internazionalizzazione e propensione a innovare.

Fig. 11 - Distretti: la diffusione delle imprese champion per classe dimensionale (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Fig. 12 - Distretti: le imprese champion persistenti per classe dimensionale (%)

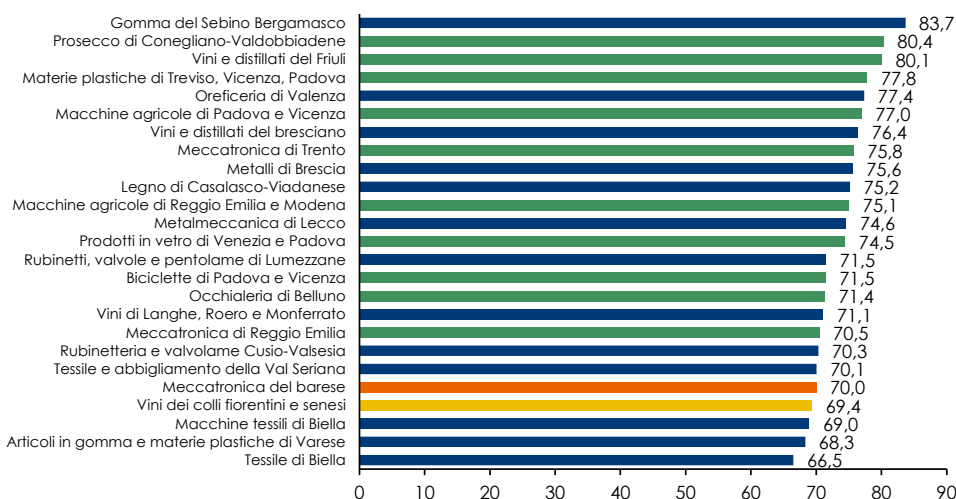


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

1.4 I distretti migliori

Molte delle realtà imprenditoriali più resilienti sono attive nei venticinque distretti migliori per crescita, redditività e patrimonializzazione.

Fig. 13 - I distretti migliori per performance di crescita, redditività e patrimonializzazione (da 0 a 100)



Nota: per la descrizione della metodologia utilizzata per realizzare la classifica si rimanda al capitolo 1. I colori attribuiti ai distretti fanno riferimento alla zona in cui operano: verde Nord-Est, blu Nord-Ovest, giallo Centro, arancione Mezzogiorno. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID) e Istat

Il Nord-Ovest è l'area geografica che conta più distretti (tredici): otto in Lombardia e cinque in Piemonte. Segue il Nord-Est (con dieci distretti): sei sono in Veneto, due in Emilia-Romagna, uno in Trentino-Alto Adige e uno in Friuli-Venezia Giulia. Al Centro si trova un distretto della Toscana e, infine, nel Mezzogiorno un distretto della Puglia. A livello settoriale la situazione è piuttosto eterogenea. Anche quest'anno prevalgono i distretti della Meccanica (sei) e dell'Agro-alimentare (cinque). Tornano in classifica anche i distretti del Sistema moda, che contano quattro distretti, come anche il Sistema casa. Sono poi presenti tre distretti specializzati in Beni intermedi, due nella Filiera dei metalli e uno nei Mezzi di trasporto.

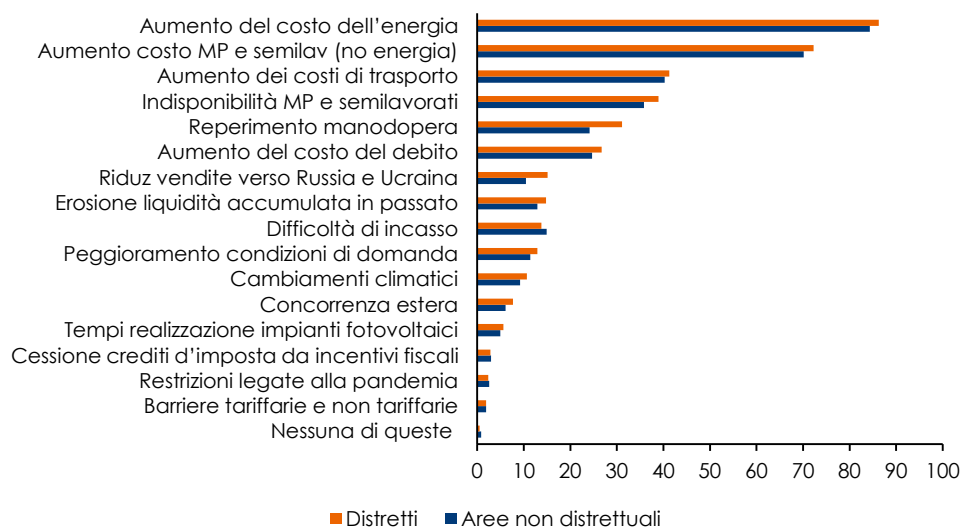
2. La reazione delle imprese alla crisi energetica e degli approvvigionamenti

Il 2022 è stato un anno complesso per le imprese distrettuali che si sono dovute confrontare con prezzi delle commodity in salita, difficoltà negli approvvigionamenti e condizioni di domanda favorevoli nella prima parte dell'anno e in rallentamento successivamente. Le indicazioni disponibili evidenziano una **buona tenuta del tessuto distrettuale**, che ha potuto contare su efficientamento dei processi produttivi e potenziamento dell'utilizzo delle rinnovabili, filiere corte e velocità di revisione delle forniture, elevata competitività sui mercati internazionali.

2.1 Le criticità affrontate dalle imprese

Sono molte le criticità che le imprese distrettuali hanno dovuto affrontare nel corso del 2022. Al primo posto ci sono gli **aumenti dei costi dell'energia** e più in generale delle commodity; seguono i rincari dei costi di trasporto e l'indisponibilità di materie prime e semilavorati. Sono poi rimaste molto sentite le difficoltà di reperimento della manodopera.

Fig. 14 – Le principali difficoltà incontrate dalle imprese clienti (% gestori; al netto dei "non so", possibili più risposte)

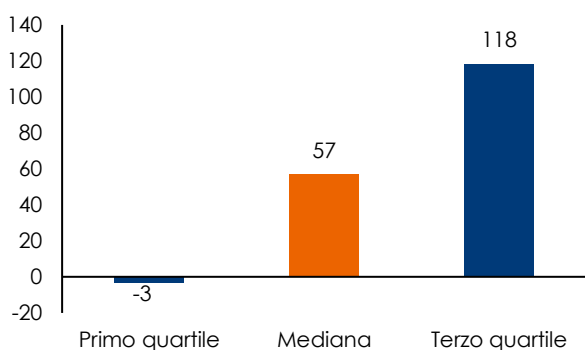


Nota: per una descrizione della metodologia utilizzata per ricostruire i dati a livello di distretto si rimanda al capitolo 3.
Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

E' stato possibile stimare l'aumento della **bolletta energetica delle imprese distrettuali** attraverso una nostra banca dati originale che contiene i pagamenti delle utenze effettuati dalle imprese tramite addebito continuativo su conto corrente Intesa Sanpaolo verso aziende che forniscono energia censite da ARERA (Autorità di Regolazione per Energia, Reti e Ambiente). In termini mediani emerge tra il 2019 e il 2022 un aumento del 57% degli importi pagati da imprese distrettuali a favore di utility energetiche. E' alta però la variabilità del fenomeno in funzione molto probabilmente del settore di appartenenza, ma anche delle strategie adottate per

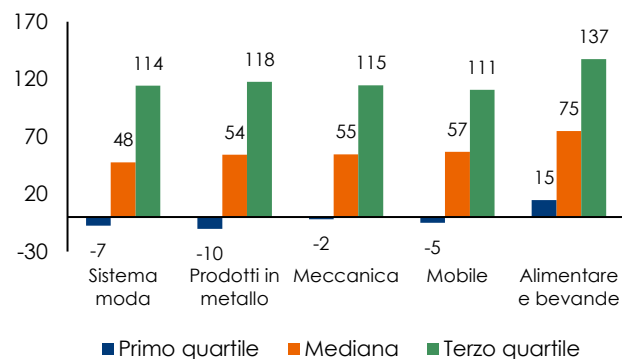
contrastare i forti rincari delle materie prime energetiche. Per il primo quartile della distribuzione si rileva addirittura un lieve calo degli importi pagati (-3%), mentre i pagamenti risultano più che raddoppiati per il quartile maggiormente impattato (+118%). La variabilità dei risultati è alta anche a parità di settore.

Fig. 15 – Imprese distrettuali: variazioni dei pagamenti effettuati a favore di utility energetiche tra il 2019 e il 2022 (quartili; %)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Fig. 16 – Imprese distrettuali: var. dei pagamenti effettuati a favore di utility energetiche tra il 2019 e il 2022 per settore (quartili; %)

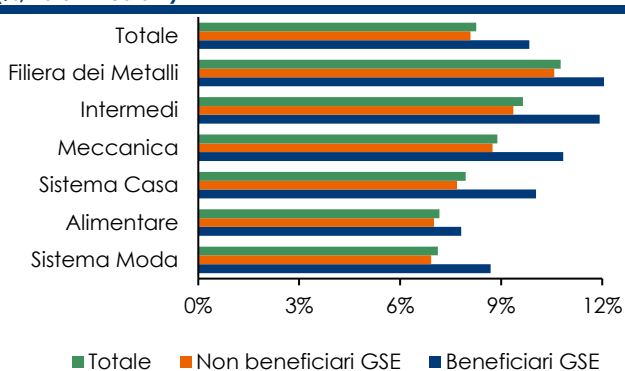


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

L'elevata eterogeneità degli aumenti dei prezzi si spiega con un diverso approccio a strategie di efficientamento dei processi, riduzione dei consumi, ottimizzazione dei contratti di fornitura e potenziamento dell'utilizzo di rinnovabili che possono aver inciso e non poco sulla capacità delle imprese di contenere l'impatto negativo dei rincari energetici sulla marginalità.

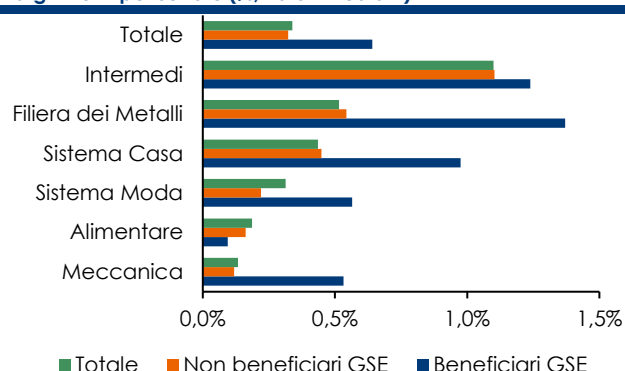
E' evidente, infatti, che **chi** ad esempio **ha investito nelle rinnovabili** già nel recente passato ha ottenuto vantaggi in termini di contenimento dei costi e di rafforzamento della marginalità. E' questa l'evidenza che emerge dal confronto tra le imprese distrettuali con impianti fotovoltaici e beneficiari del GSE (Gestore dei Servizi Energetici) e il resto delle imprese attive nei distretti: in ogni classe dimensionale e in ogni settore emergono infatti livelli di EBITDA margin più elevati.

Fig. 17 – Distretti: EBITDA margin 2021 per settore (%), valori medi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Fig. 18 – Distretti: differenza tra EBITDA margin 2019 ed EBITDA margin 2021 per settore (%), valori medi



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

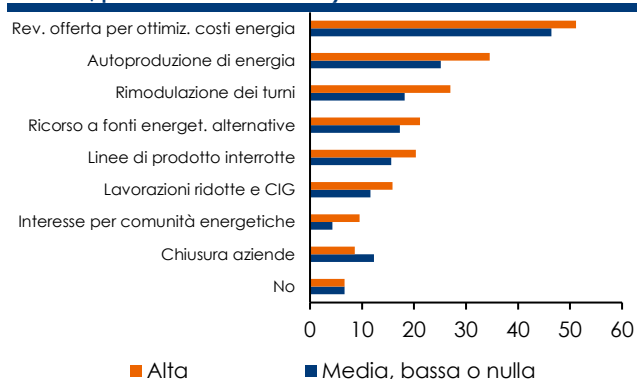
2.2 Le risposte delle imprese distrettuali

La lettura delle risposte delle imprese all'aumento dei costi dell'energia offre conferme sulla **reattività del tessuto produttivo italiano**: soprattutto nelle aree ad alta intensità distrettuale prevalgono, infatti, le azioni dirette a rivedere l'offerta per ridurre i consumi di energia o ad avviare o potenziare l'autoproduzione di energia o a rimodulare i turni; seguono a distanza le

strategie dal carattere più tipicamente difensivo, come l'interruzione delle linee produttive, il ricorso alla CIG.

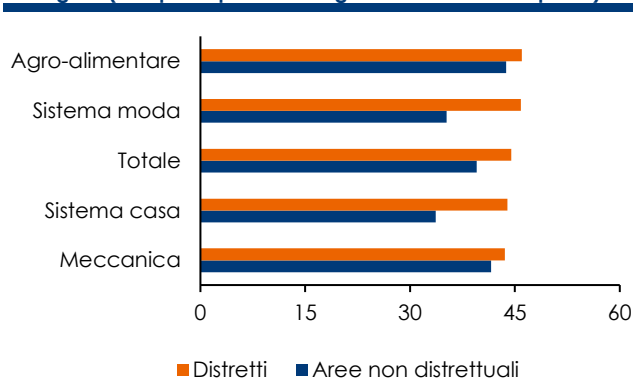
Nei distretti, inoltre, emerge con forza il **sostegno offerto dalle imprese capofila** ai loro fornitori strategici, che, come è stato descritto in precedenti edizioni di questo Rapporto, sono spesso radicati a livello locale. E' anche grazie a queste relazioni di prossimità che il manifatturiero italiano è riuscito a superare meglio dei nostri competitor le criticità di approvvigionamento emerse nel biennio 2021-22.

Fig. 19 – L'incremento dei costi dell'energia sta avendo effetti sull'operatività delle imprese tue clienti? (% gestori al netto dei «non so»; per intensità distrettuale)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

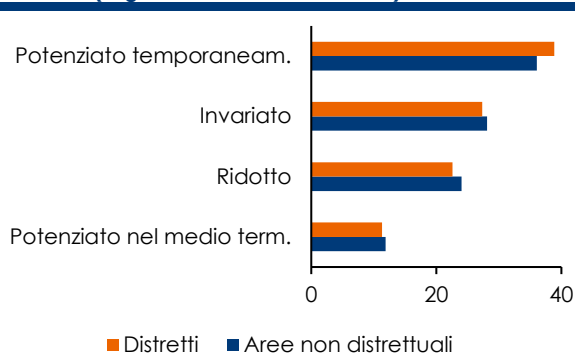
Fig. 20 - I tuoi clienti che si collocano come imprese "capofila" stanno attuando politiche di sostegno a tutela dei loro fornitori strategici? (% risposte positive dei gestori con clienti capofila)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

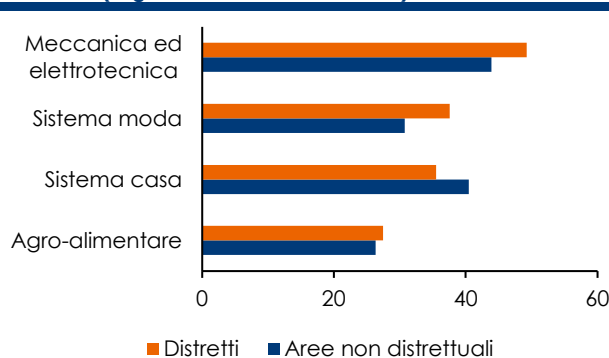
L'**analisi dei flussi di import** offre indicazioni interessanti. Da un lato, è confermato l'aumento dei costi anche delle materie prime non energetiche: è, infatti, evidente il forte incremento dei valori importati. Dall'altro lato, è possibile osservare il tentativo da parte delle imprese manifatturiere italiane di diversificare i paesi di approvvigionamento, ricercando a livello mondiale ogni alternativa possibile. Più in particolare, tra i distretti del Sistema moda e del Legno-arredo emerge soprattutto un **aumento del peso degli acquisti dall'Asia**. Ciò può sembrare in contrasto con le attese di avvicinamento delle filiere di fornitura: tuttavia, questi risultati, oltre a non tenere conto degli acquisti fatti sul territorio italiano, sono condizionati dal complesso contesto geo-politico internazionale e dalle tensioni lungo le catene logistiche che hanno costretto le imprese a operare in una situazione di vera emergenza, caratterizzata da rincari dei costi delle materie prime e dei trasporti e criticità di approvvigionamento. Non è un caso che abbiano **potenziato temporaneamente i propri magazzini** tutte le specializzazioni distrettuali, fatta eccezione per l'Agro-alimentare dove le forniture di prossimità tendono a essere prevalenti per rispettare le certificazioni DOP e IGP.

Fig. 21 – Revisione delle politiche di magazzino per materie prime e semilavorati (% gestori al netto dei «non so»)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

Fig. 22 – Potenziamento temporaneo delle politiche di magazzino per settore (% gestori al netto dei «non so»)

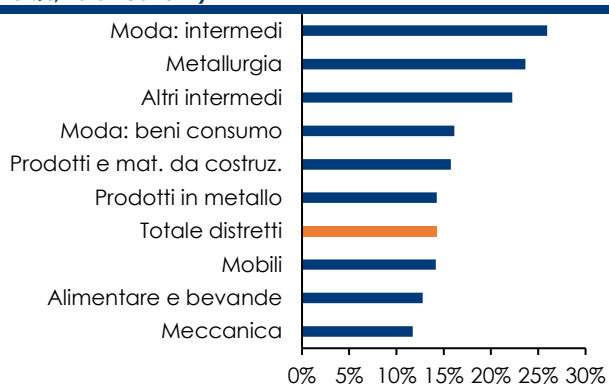


Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

2.3 Un primo bilancio del 2022: il balzo di export e fatturato; la tenuta dei margini

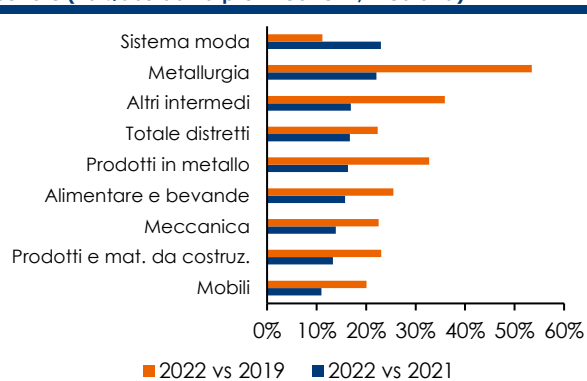
I problemi sul fronte dei costi sono stati in parte alleviati da un contesto di domanda che, almeno nella prima parte dell'anno, è stato favorevole. Ciò ha consentito alle imprese di ottenere brillanti performance sui mercati esteri e di crescere anche in ambito italiano, riportando così un **significativo innalzamento del fatturato**, spiegato dal contemporaneo aumento dei volumi e dei prezzi. Nel 2022 le esportazioni dei distretti hanno toccato la cifra record di 153 miliardi di euro, 19 in più rispetto al 2021 (+14,2% a prezzi correnti). Va ricordato che la soglia dei 100 miliardi era stata superata solo 10 anni prima e che nel 2019 si era ancora abbondantemente sotto la soglia dei 130 miliardi. I dati di fatturato sono altrettanto lusinghieri: secondo le nostre stime i distretti hanno chiuso il 2022 con un giro d'affari più dinamico del complesso manifatturiero, in crescita del 16,7% (valori mediani), che significa un +22,3% rispetto al 2019. In particolare, si è messo in evidenza il Sistema moda che è così riuscito a portarsi sopra i livelli pre-Covid. Sul fronte dei margini, le nostre stime indicano una **contrazione settoriale diffusa dell'EBITDA margin**, anche se moderata, inferiore al punto percentuale nel complesso dell'aggregato distrettuale, grazie anche a tutte le azioni di contrasto all'aumento dei costi messe in atto dalle imprese (efficientamento, autoconsumo, diversificazione degli approvvigionamenti, sostegno dei capofila, interventi governativi contro il caro energia). Ciò significa che **in valore l'EBITDA è addirittura aumentato**.

Fig. 23 – Esportazioni dei distretti industriali nel 2022, per settore (var.%, valori correnti)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 24 – Evoluzione del fatturato delle imprese distrettuali nel 2022, per settore (var.% su dati a prezzi correnti, mediana)



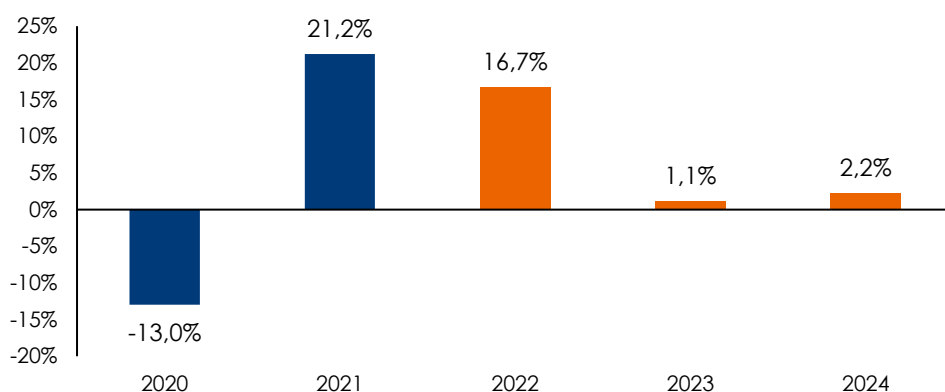
Fonte: elaborazioni su dati Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

2.4 Le attese per il biennio 2023-24

Nel momento in cui scriviamo i prezzi dell'energia, pur restando su livelli storicamente elevati, hanno registrato un considerevole calo dai picchi del 2022 e stanno contribuendo ad allentare la morsa sui costi operativi e a far rientrare l'inflazione. Occorrerà però tempo affinché l'inflazione core torni al 2%: mediamente nel 2023 è infatti prevista poco sopra il 6%, mentre nel 2024 scenderà sotto la soglia del 2% solo negli ultimi mesi dell'anno. Inoltre, con molta probabilità la BCE interverrà con altri rialzi dei tassi, che sono poi attesi restare in territorio restrittivo per diversi mesi. Resta dunque un contesto che frena la propensione al consumo delle famiglie (soprattutto di quelle più fragili) e gli investimenti delle imprese. Non a caso si sta assistendo a un rallentamento dell'attività manifatturiera, che a prezzi correnti potrà chiudere il 2023 su livelli sostanzialmente inalterati. Mostreranno una buona dinamica i consumi delle famiglie più ricche, meno colpite dai rincari della bolletta energetica e con maggiori risparmi accumulati durante la pandemia. Resteranno poi sostenuti gli investimenti diretti a introdurre tecnologia nei processi produttivi e a ridurre i consumi energetici. In questo contesto, che ancora incorpora diversi fattori di incertezza, **nel 2023 stimiamo una crescita nell'ordine dell'1,1% a valori correnti (in mediana), seguita da un +2,2% nel 2024**. Il dato complessivo è la sintesi di dinamiche settoriali diversificate, ma comunque orientate su ritmi di crescita del giro d'affari che andranno smorzandosi dopo i picchi raggiunti nel 2021-22.

Tra i settori ad alta intensità distrettuale, i Prodotti e materiali da costruzione sono attesi registrare un calo, penalizzati da un fisiologico sgonfiamento della spirale inflativa che si era creata, soprattutto a causa dei lavori attivati dal Superbonus. Tra i settori più dinamici vi potrà essere la Meccanica: pur con qualche cautela, riteniamo che il supporto del PNRR ai progetti infrastrutturali, alla transizione digitale ed energetica, possa sostenere il ciclo degli investimenti, con ricadute positive sul settore. Il contesto di domanda più incerto con il quale si è aperto il 2023 lascerà pochi spazi di manovra sul mark-up, determinando un'**ulteriore erosione dell'EBITDA margin rispetto al 2022**, di poco meno di mezzo punto nel complesso dell'aggregato distrettuale. Nel 2024 la maggior parte dei settori potrà rafforzare la propria marginalità unitaria, fatta eccezione per quelle specializzazioni come Mobili e Prodotti e materiali da costruzione che potrebbero proseguire lungo un percorso di normalizzazione dai picchi raggiunti nel 2021.

Fig. 25 – Evoluzione del fatturato delle imprese distrettuali (var. % a prezzi correnti; valori mediani)

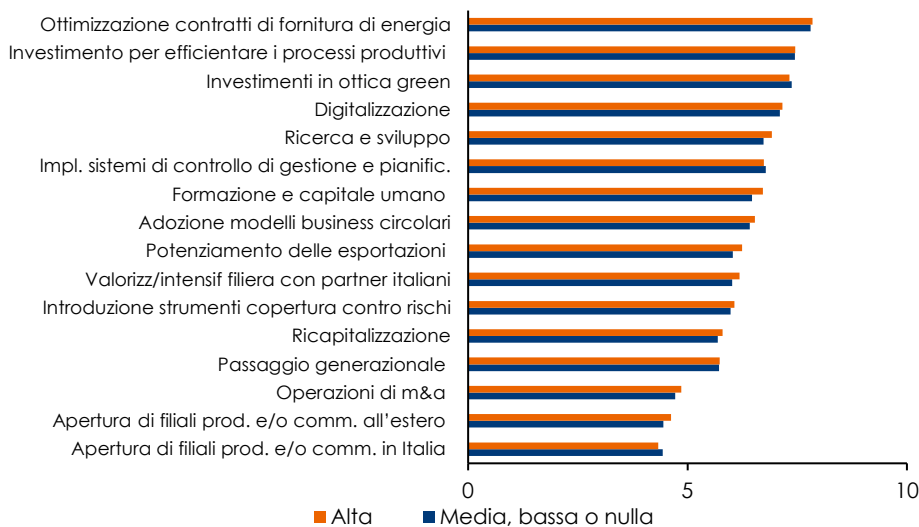


Nota: in arancio stime 2022 e previsioni 2023 e 2024. Fonte: Intesa Sanpaolo

3. Le priorità: tecnologia, innovazione e capitale umano

La seconda parte del Rapporto si sofferma sulle priorità da affrontare: oltre all'ottimizzazione dei contratti di fornitura e all'attivazione di coperture contro il rischio rialzi e volatilità prezzi, emergono i temi legati a tecnologia e innovazione, ricambio generazionale e capitale umano.

Fig. 26 – Grado di priorità assegnato dai gestori agli interventi che dovranno realizzare le loro imprese clienti (da 1, minima rilevanza, a 10, massima; per specializzazione distrettuale)



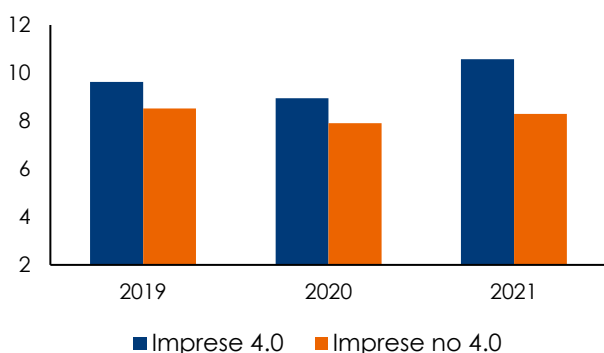
Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

3.1 Tecnologia e competitività

Il sistema produttivo italiano sta mostrando una buona capacità di adeguamento di fronte al processo di trasformazione tecnologica. A partire dall'introduzione del piano Industria 4.0 nel 2017, si è assistito a un'accelerazione significativa degli investimenti italiani in macchinari e ICT che ha consentito al nostro Paese di raggiungere un **buon posizionamento in termini di integrazione delle tecnologie digitali nei processi produttivi**, occupando l'ottavo posto nel ranking europeo. Sono queste le indicazioni espresse dall'indice DESI della Commissione Europea del 2022.

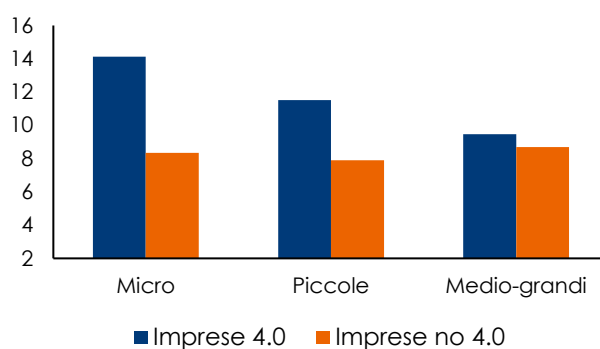
Secondo le indagini che la Direzione Studi e Ricerche ha condotto in più territori ad alta intensità distrettuale, i principali obiettivi raggiunti con l'adozione di tecnologie 4.0 hanno riguardato in particolare i processi, venendo utilizzate per favorire l'automazione delle diverse fasi produttive e per monitorare e controllare i passaggi lungo la catena del valore. I **vantaggi della tecnologia** sono **evidenti in termini di redditività e produttività**. Da un'analisi su 423 imprese localizzate nel Triveneto, in Emilia-Romagna e nelle Marche, in gran parte attive in settori ad alta intensità distrettuale come Meccanica, Agro-alimentare e Legno-arredo, tra le imprese 4.0 emerge la miglior dinamica dell'EBITDA margin, che si è rafforzato tra il 2019 e il 2021. Si è così ampliato il divario rispetto alle altre aziende, che invece hanno subito un ridimensionamento del proprio mark up. Le differenze maggiori si osservano per le imprese più piccole, che, pur mostrando una diffusione minore di tecnologie (nelle micro imprese siamo quasi al 50% vs più del 70% tra le imprese medio-grandi), sono quelle che sembrano trarre maggiori benefici dall'adozione di soluzioni 4.0.

Fig. 27 - L'evoluzione dell'EBITDA margin: confronto tra imprese 4.0 e non nel triennio 2019-2021 (% , valori mediani)



Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su indagini Intesa Sanpaolo- BI-REX-SMACT

Fig. 28 - EBITDA margin 2021 per dimensione: confronto tra imprese 4.0 e non (% , valori mediani)



Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su indagini Intesa Sanpaolo- BI-REX-SMACT

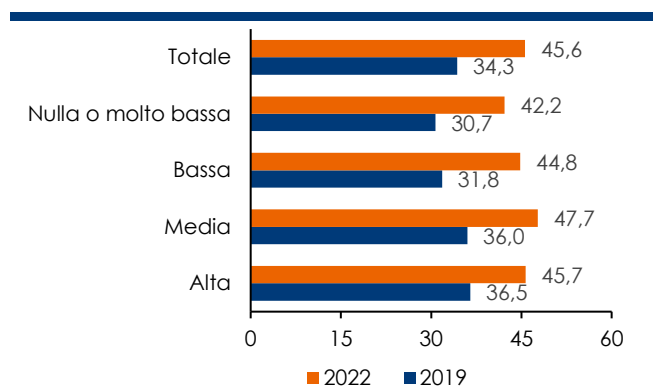
Le stesse evidenze sono confermate quando ci si sofferma sulla produttività del lavoro, approssimata con il valore aggiunto per addetto. Il differenziale tra le imprese 4.0 e le altre imprese è presente in tutti i settori e in tutte le classi dimensionali e tra il 2019 e il 2021 si è ampliato in maniera diffusa. Anche in questo caso sono i soggetti più piccoli quelli che sembrano ottenere i vantaggi più rilevanti.

3.2 Capitale umano e welfare aziendale

I ritorni della tecnologia dipendono fortemente dalla qualità del capitale umano inserito in azienda. Non a caso negli ultimi anni è aumentata significativamente la ricerca di figure e tecnici ICT. Più in generale la ripresa post-pandemica ha dato una forte spinta al mercato del lavoro: secondo i dati Anpal-Excelsior tra il 2019 e il 2022 nel manifatturiero italiano si è assistito a un aumento delle entrate previste di addetti pari al 9,5%. Una quota consistente di queste nuove **posizioni è di difficile reperimento**, spesso per mancanza di candidati. Nelle aree a media o alta intensità distrettuale si sfiora, infatti, il 50%. La situazione è andata peggiorando nel tempo e fa

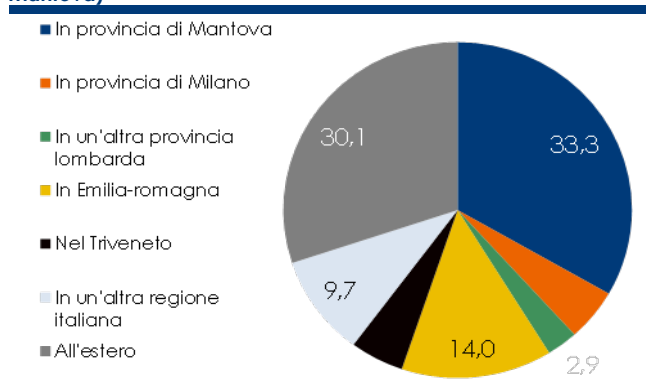
emergere quanto questo tema debba essere affrontato con urgenza nei prossimi anni, con il coinvolgimento di tutti gli attori del sistema economico-sociale, dalle imprese alle famiglie, dalla scuola alle istituzioni. Le famiglie devono acquisire maggiore consapevolezza delle opportunità che offre il tessuto produttivo locale. Un sondaggio condotto su alcuni studenti delle scuole superiori della provincia di Mantova ha fatto emergere in maniera evidente come non ci sia adeguata conoscenza delle eccellenze imprenditoriali del territorio. I riflessi sulla ricerca di lavoro al termine degli studi sono evidenti: solo un giovane su tre decide di fermarsi in provincia; la parte restante si divide tra l'andare in altre aree italiane (soprattutto Lombardia ed Emilia Romagna) o all'estero (30,1%). Il problema maggiore è che molti di questi non fanno più ritorno nel territorio d'origine. La fotografia scattata in provincia di Mantova è esemplificativa di quanto succede nel resto d'Italia.

Fig. 29 - Entrate di difficile reperimento tra il 2019 e il 2022 secondo l'intensità distrettuale provinciale (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo su dati Anpal-Excelsior

Fig. 30 - Al termine del tuo percorso di studi, dove pensi di cercare lavoro? (% studenti di alcune scuole superiori della provincia di Mantova)



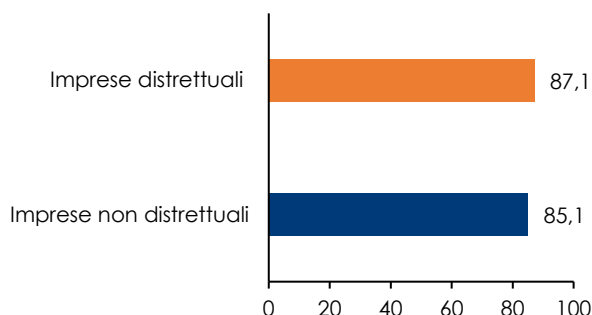
Fonte: OPEN DAY 2023 "Un dialogo aperto tra scuola ed impresa" II° Edizione. Esito di un incontro con gli studenti delle scuole superiori della provincia di Mantova

Le imprese possono avere un ruolo importante nel contribuire a invertire questo trend, imparando a raccontarsi all'esterno e, perché no, all'estero, con anche il contributo degli enti di promozione del nostro territorio. Con l'obiettivo di attirare e trattenere competenze, possono poi adottare mirate **politiche di welfare aziendale**. Queste ultime possono contribuire anche a risolvere, almeno parzialmente, le difficoltà che incontrano le donne con figli in età scolare nel conciliare la vita lavorativa e la famiglia. I progetti di welfare sono in aumento in Italia: secondo il Rapporto 2022 Welfare Index PMI, più del 68% delle PMI italiane ha superato il livello base di welfare aziendale; inoltre, il numero delle imprese con livello di welfare molto alto e alto, è passato dal 14,2% del 2017 al 24,7% del 2022, con punte del 70,7% tra le grandi imprese. L'analisi preliminare su un campione ristretto di circa 2.000 imprese evidenzia come nei distretti vi sia un'intensità lievemente superiore nell'adozione di misure di welfare aziendale; le differenze maggiori sono presenti tra le micro imprese, che nei distretti sembrano imitare i comportamenti virtuosi su questi temi delle imprese più grandi, con cui molto spesso lavorano in filiera.

Non è facile quantificare e isolare i **ritorni dall'adozione di politiche di welfare**: molto spesso, infatti, le misure per il benessere dei dipendenti sono presenti nelle imprese con un profilo ESG più sviluppato, che dispongono più frequentemente di certificazioni ambientali e mostrano una maggiore propensione a innovare tramite i brevetti. Tuttavia, è chiaro che far star bene i propri dipendenti riduce l'assenteismo e aumenta il legame e la fidelizzazione con l'impresa, con ritorni significativi anche in termini di produttività. Non a caso il valore aggiunto per addetto tra le imprese con azioni di welfare è più elevato rispetto alle altre imprese: questo vantaggio è andato intensificandosi nel tempo. Ciò è particolarmente vero nei distretti, dove le imprese che hanno adottato misure di welfare hanno raggiunto livelli di produttività per addetto pari a 69.400 euro nel 2021, con una differenza dalle altre imprese che è salita a più di 18.000 euro per addetto, il

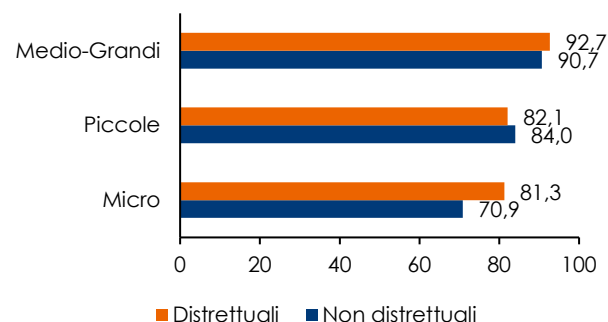
doppio rispetto al divario del 2019. Questi crescenti vantaggi in termini di produttività emergono anche dall'analisi di un campione di circa duecento imprese manifatturiere della provincia di Bergamo ad alta specializzazione distrettuale.

Fig. 31 - Imprese distrettuali con azioni di welfare vs imprese non distrettuali (%)



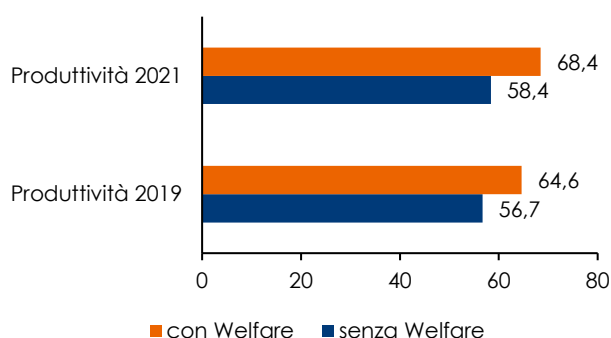
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Fig. 32 - Imprese distrettuali con azioni di welfare vs imprese non distrettuali per dimensione aziendale (%)



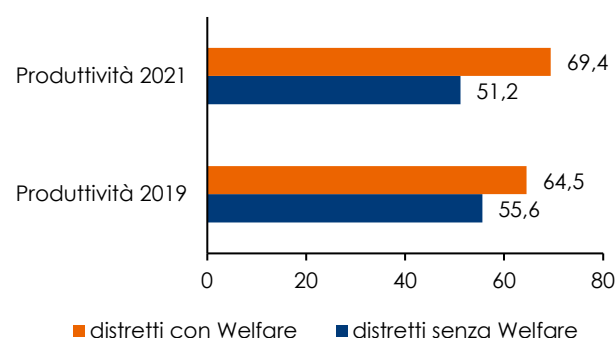
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Fig. 33 - Produttività delle imprese con welfare vs senza welfare (valore aggiunto per addetto in migliaia di euro; mediana)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Fig. 34 - Produttività delle imprese distrettuali con welfare vs senza welfare (valore aggiunto per addetto in migliaia di euro; mediana)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

3.3 Il passaggio generazionale

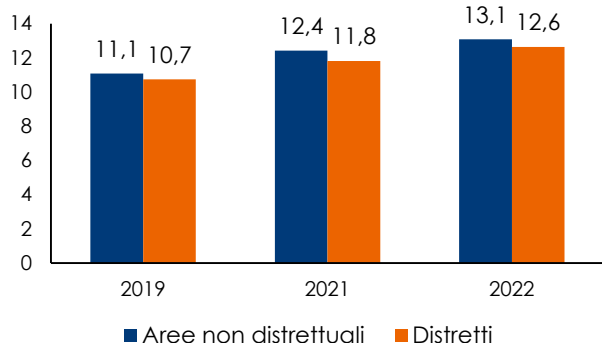
Un'altra area di miglioramento riguarda la governance. La capacità delle imprese di rinnovare e potenziare le proprie competenze e aprirsi con più facilità alla transizione tecnologica e green può anche passare attraverso un **passaggio generazionale** che, se ben gestito e programmato, può rappresentare un'importante **opportunità nella vita aziendale**.

L'analisi dell'evoluzione del board per classe d'età evidenzia che **nell'ultimo quadriennio** si è verificato un **invecchiamento degli amministratori**: nel 2022 nei distretti è salita al 12,6% la quota di imprese guidata da persone con almeno 65 anni, quasi due punti percentuali in più rispetto al 2019, quando la percentuale era pari al 10,7%; tra le imprese micro e piccole si sale oltre il 13%. Al contempo è scesa al 19,9% l'incidenza delle imprese distrettuali con almeno un under quarantenne nel board; questa percentuale si collocava al 23,4% solo tre anni prima. La situazione nelle aree non distrettuali è addirittura lievemente peggiore.

L'invecchiamento degli amministratori si è verificato nonostante la quota di imprese che ha "ringiovanito" i propri amministratori (4,2%) sia stata superiore a quella che ha inserito figure con

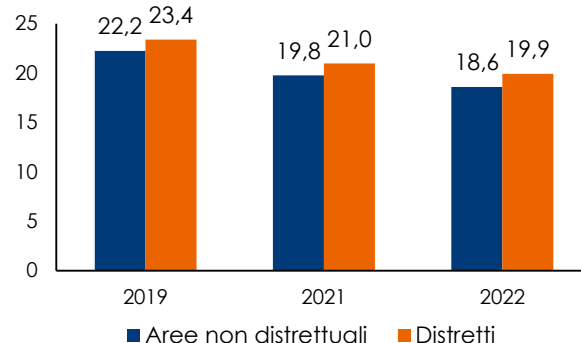
un'età più matura (1,7%). Si tratta di percentuali evidentemente contenute e del tutto insufficienti per contrastare il naturale invecchiamento degli amministratori.

Fig. 35 - Board completamente over 65 (% di imprese)



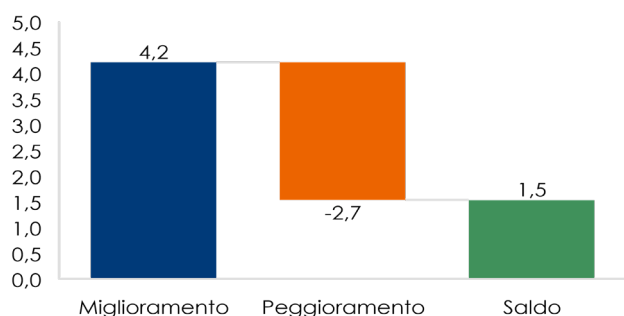
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Fig. 36 - Almeno un under 40 nel board (% di imprese)



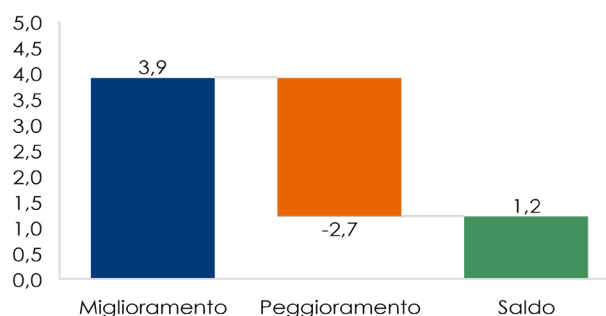
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Fig. 37 - Distretti: imprese che hanno "ringiovanito" il board (%)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

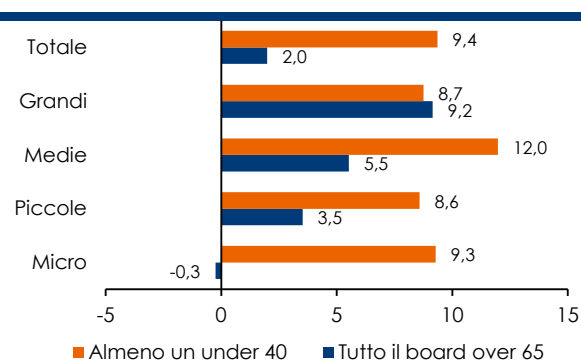
Fig. 38 - Aree non distrettuali: imprese che hanno "ringiovanito" il board (%)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

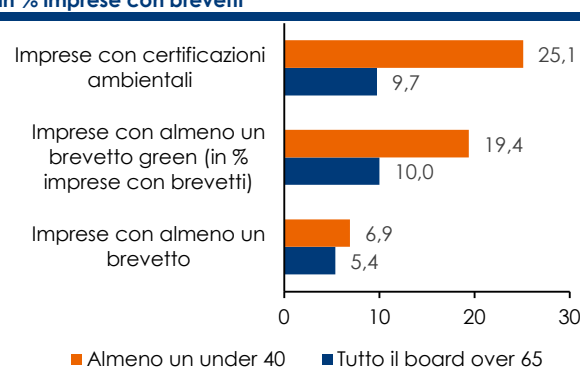
È dunque necessario accelerare i processi di ringiovanimento del board, visti anche i ritorni positivi ottenuti dalle imprese che sono riuscite a intraprendere virtuosi processi di accompagnamento generazionale: le **imprese con almeno un under 40** nel board nell'ultimo triennio sono cresciute di più in termini di fatturato e risultano essere **più innovative e più attente agli aspetti ambientali**.

Fig. 39 - Distretti: crescita del fatturato fra il 2019 e il 2021 per dimensione e composizione del board (var. % mediana)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Fig. 40 - Distretti: % imprese con almeno un brevetto o una certificazione ambientale; imprese con almeno un brevetto green in % imprese con brevetti



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

1. I bilanci dei distretti industriali italiani nel periodo 2019-21

Introduzione

Questo capitolo si pone l'obiettivo di analizzare i bilanci di esercizio al 2021 delle imprese distrettuali, attraverso il confronto tra aree distrettuali e non, in termini di evoluzione del fatturato, redditività e patrimonializzazione. Particolare attenzione viene posta sulla distanza dai livelli raggiunti nel 2019, per evidenziare quanto del crollo accusato nel 2020 fosse già stato recuperato nel 2021.

A cura di **Enrica Spiga**

Si prosegue poi con la presentazione della classifica aggiornata dei migliori distretti industriali, tenuto conto della loro recente evoluzione di export e fatturato, dei livelli e della dinamica della redditività e del grado di patrimonializzazione.

1.1 Descrizione del campione di bilanci

In questa edizione del Rapporto l'analisi si concentra sul triennio 2019-21 e prende in considerazione i bilanci di esercizio (non consolidati) delle imprese manifatturiere, agricole e commerciali appartenenti alle filiere distrettuali. Il campione è composto da imprese con fatturato superiore a 400 mila euro nel 2019, non inferiore a 150 mila euro nel 2020 e nel 2021 e attivo superiore a zero nel triennio 2019-21. La classificazione delle imprese come distrettuali è stata effettuata prendendo in considerazione sia i comuni di localizzazione produttiva sia il settore di appartenenza.

Tenuto conto di questi criteri di selezione, per il triennio 2019-21 è stato possibile estrarre da Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)² i bilanci di 22.302 imprese appartenenti a 159 distretti industriali (di cui 18.639 manifatturiere) e 68.377 imprese non distrettuali specializzate nelle produzioni distrettuali (Tab. 1.1). In alcune parti del capitolo si propongono dei confronti con i risultati del 2008³, dove il campione di imprese è più ristretto (14.061 imprese distrettuali e 41.137 non distrettuali).

Nonostante la prevalenza numerica delle imprese micro, nei distretti le imprese di piccole, medie e grandi dimensioni hanno un peso relativamente più elevato nel confronto con le aree non distrettuali (Tab. 1.1)⁴. La rilevanza dei soggetti più grandi nei distretti, se si considerano i dati di fatturato, sale addirittura al 56%, di sei punti percentuali superiore rispetto alle aree non distrettuali. Si può verosimilmente osservare come nei distretti sia presente un tessuto produttivo frammentato, di imprese piccole e micro, che opera attorno a un nucleo di aziende capofila di più grandi dimensioni.

² ISID è il database interno alla Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo che associa ad ogni impresa variabili economico-finanziarie tratte dai bilanci di esercizio e informazioni sulle strategie aziendali: l'operatività all'estero, la presenza all'estero con filiali produttive e/o commerciali, l'innovazione misurata dai brevetti, l'attenzione al rispetto di standard qualitativi e ambientali nella gestione e nell'organizzazione dei processi produttivi (certificazioni) e la creazione di marchi aziendali attraverso la richiesta di protezione sui mercati internazionali.

³ Imprese con attivo nel 2008 maggiore di zero.

⁴ La composizione per classe dimensionale è calcolata in funzione delle soglie di fatturato nel 2019. Micro imprese: tra 400 mila e 2 milioni di euro. Piccole imprese: tra 2 e 10 milioni di euro. Medie imprese: tra 10 e 50 milioni di euro. Grandi imprese: almeno 50 milioni di euro.

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

	Distretti				Aree non distrettuali			
	Num. imprese campione chiuso 2019-21		Fatturato, 2021		Num. imprese campione chiuso 2019-21		Fatturato, 2021	
	Unità	Comp. %	Mld di euro	Comp. %	Unità	Comp. %	Mld di euro	Comp. %
Micro imprese	10.016	44,9	11,6	4,1	36.965	54,1	43,2	6,8
Piccole imprese	8.353	37,5	41,7	14,6	23.034	33,7	113,7	18,0
Medie imprese	3.081	13,8	71,2	24,9	6.815	10,0	158,0	25,0
Grandi imprese	852	3,8	161,4	56,4	1.563	2,3	318,2	50,3
Totale	22.302	100,0	286,0	100,0	68.377	100,0	633,1	100,0

Nota: la composizione per classe dimensionale è calcolata in funzione delle soglie di fatturato nel 2019. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Le imprese delle "aree non distrettuali" prese in considerazione, presentano le stesse specializzazioni delle imprese "distrettuali"⁵; ciò nonostante emerge una forte differenza, in termini di struttura settoriale, tra questi due gruppi. Nel campione delle imprese distrettuali, infatti, è molto più elevato il peso⁶ delle imprese specializzate (Tab. 1.2) nel Sistema moda (27,8% vs. 8,8%), nell'Agro-alimentare (20,6% vs 15,9%) e nel Sistema casa (13,5% vs. 8,7%). In particolare, alcune produzioni sono molto concentrate all'interno dei distretti: è questo il caso di tessile, abbigliamento, calzature, concia, oreficeria, maglieria, occhialeria e industria del mobile.

Al contrario, nelle aree non distrettuali sono più numerose le imprese specializzate nella produzione della Meccanica (20,4% vs 27,5%), della Filiera dei metalli (9,3% vs 22,5%), dei Beni intermedi (6,8% vs 11,3%) e dei Mezzi di trasporto⁷ (1,1% vs 2,4%).

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

⁵ Nella selezione del campione non distrettuale sono state considerate solo le imprese specializzate nelle attività economiche individuate dagli Ateco 2007 a 6 digit in cui operano le imprese distrettuali.

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

⁷ All'interno dei Mezzi di trasporto si monitorano Biciclette di Padova e Vicenza, Camperistica della Val d'Elsa, Ciclomotori di Bologna e Nautica di Viareggio.

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

	Distretti				Aree non distrettuali			
	Num. imprese campione chiuso 2019-21		Fatturato, 2021		Num. imprese campione chiuso 2019-21		Fatturato, 2021	
	Unità	Comp. %	Mld di euro	Comp. %	Unità	Comp. %	Mld di euro	Comp. %
Totale, di cui:	22.302	100,0	286,0	100,0	68.377	100,0	633,1	100,0
Meccanica	4.542	20,4	55,2	19,3	18.776	27,5	166,7	26,3
Meccanica	3.373	15,1	49,9	17,4	6.437	9,4	80,8	12,8
Manutenzioni e riparazioni	890	4,0	3,1	1,1	2.699	3,9	9,3	1,5
Meccatronica	235	1,1	2,0	0,7	8.502	12,4	66,6	10,5
Distribuzione	44	0,2	0,2	0,1	1.138	1,7	10,1	1,6
Sistema moda	6.205	27,8	68,8	24,0	5.987	8,8	41,4	6,5
Tessile	1.410	6,3	9,7	3,4	1.237	1,8	8,4	1,3
Abbigliamento	1.373	6,2	11,4	4,0	1.164	1,7	12,2	1,9
Calzature	1.187	5,3	8,4	2,9	271	0,4	1,9	0,3
Concia	650	2,9	4,9	1,7	88	0,1	0,6	0,1
Oreficeria	540	2,4	11,9	4,2	186	0,3	1,9	0,3
Maglieria	347	1,6	2,5	0,9	249	0,4	1,6	0,3
Distribuzione	299	1,3	7,3	2,6	1.952	2,9	9,3	1,5
Pelletteria	247	1,1	5,0	1,7	453	0,7	2,8	0,4
Occhialeria	101	0,5	7,1	2,5	47	0,1	0,5	0,1
Design	29	0,1	0,1	0,0	228	0,3	0,5	0,1
Articoli sportivi	22	0,1	0,4	0,1	112	0,2	1,5	0,2
Agro-alimentare	4.594	20,6	74,6	26,1	10.889	15,9	103,2	16,3
Alimentare	1.546	6,9	40,1	14,0	4.420	6,5	52,2	8,2
Distribuzione	1.474	6,6	19,9	7,0	3.975	5,8	33,8	5,3
Agricoltura	1.263	5,7	9,5	3,3	2.117	3,1	11,7	1,9
Bevande (a)	311	1,4	5,1	1,8	377	0,6	5,5	0,9
Sistema casa	3.019	13,5	33,0	11,5	5.953	8,7	35,9	5,7
Mobili	1.697	7,6	14,0	4,9	1.652	2,4	7,7	1,2
Prodotti e materiali da costruzione	608	2,7	7,5	2,6	1.464	2,1	9,9	1,6
Prodotti in metallo per la casa	390	1,7	2,7	0,9	1.332	1,9	5,6	0,9
Distribuzione	196	0,9	1,9	0,6	1.036	1,5	4,4	0,7
Elettrodomestici	81	0,4	6,7	2,4	177	0,3	5,7	0,9
Sistemi per l'illuminazione	47	0,2	0,2	0,1	292	0,4	2,6	0,4
Filiera dei metalli	2.064	9,3	23,5	8,2	15.389	22,5	122,5	19,4
Prodotti in metallo	1.821	8,2	11,1	3,9	14.531	21,3	69,6	11,0
Metallurgia	243	1,1	12,4	4,3	858	1,3	52,9	8,4
Beni intermedi, di cui	1.518	6,8	22,9	8,0	7.694	11,3	86,1	13,6
Gomma e plastica	895	4,0	9,9	3,4	3.554	5,2	36,7	5,8
Legno e prodotti in legno	293	1,3	3,5	1,2	1.960	2,9	7,5	1,2
Prodotti in carta	181	0,8	6,2	2,2	1.312	1,9	18,2	2,9
Chimica	121	0,5	2,7	1,0	642	0,9	20,6	3,3
Mezzi di trasporto	238	1,1	7,5	2,6	1.607	2,4	70,4	11,1
Nautica	114	0,5	2,5	0,9	477	0,7	9,6	1,5
Componentistica	73	0,3	3,5	1,2	988	1,4	57,7	9,1
Moto e Bici	51	0,2	1,5	0,5	142	0,2	3,2	0,5

Note: (a) sono riportate solo le imprese specializzate nell'Ateco 11. Si tenga conto che un numero significativo di imprese della filiera del vino ha codice Ateco 01.21, che rientra tra quelli assegnati all'Agricoltura. A questo proposito si rimanda all'approfondimento "I bilanci delle imprese agro-alimentari". Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

1.2 Crescita e redditività nel confronto con le aree non distrettuali

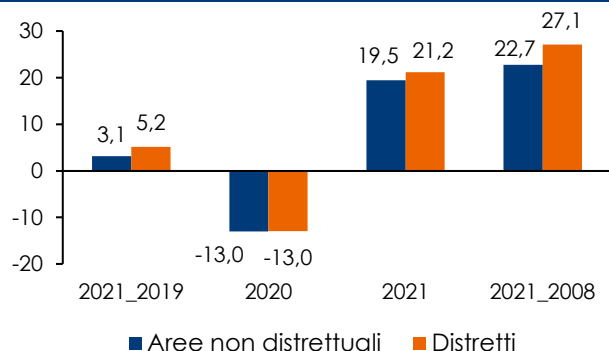
1.2.1 L'evoluzione del fatturato

I dati dei bilanci 2021 consentono di quantificare l'evoluzione economico-reddituale delle imprese all'indomani della pandemia da Covid-19, offrendo quindi una prima evidenza della reattività del tessuto distrettuale.

In termini di evoluzione del fatturato, sono per lo più confermate le stime contenute nel capitolo 2 della scorsa edizione di questo Rapporto. Dopo il brusco calo registrato nel 2020 (-13%; Fig. 1.1), per le imprese distrettuali, si è assistito a un balzo della crescita del fatturato in valori mediani (+21,2%). Nelle aree non distrettuali la dinamica è stata comunque positiva, ma leggermente inferiore rispetto ai distretti (+19,5%). Se si osserva l'evoluzione del fatturato delle imprese (a prezzi

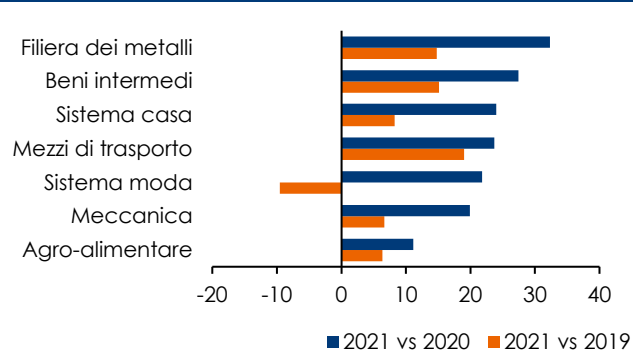
correnti) nel 2021, rispetto al periodo pre-Covid, emerge come i livelli pre-pandemia siano stati ampiamente recuperati, sia nelle aree non distrettuali (+3,1%), sia soprattutto nei distretti (+5,2%). Stesso andamento viene registrato per quanto attiene le imprese distrettuali manifatturiere (escludendo quindi le imprese agricole e commerciali), che hanno sperimentato una crescita pari al 23,1% nel 2021 (+5,3% vs 2019). Il risultato ha beneficiato, pur con situazioni differenti tra i settori e le singole imprese, di fenomeni inflattivi che avevano già iniziato a presentarsi nel corso del 2021 e che si sono poi acuiti nel corso del 2022. Tutte le specializzazioni distrettuali hanno mostrato una crescita sostenuta dell'attività produttiva rispetto al 2020 (Fig. 1.2); sono poi stati superati i livelli pre-Covid con l'eccezione del Sistema moda (-9,6%), verosimilmente penalizzato dal lato della domanda dalle limitazioni alla vita sociale, dal perdurare della diffusione dello smart working e, soprattutto, dalla riduzione delle spese voluttuarie causata da incertezza e paura delle famiglie. Tutti i comparti del Sistema moda si collocano, infatti, su livelli inferiori al 2019, ad eccezione dell'Oreficeria che mostra un pieno recupero e di Occhialeria e Articoli sportivi che sono invece molto prossimi ai livelli pre-Covid.

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



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

Fig. 1.2 – Distretti: evoluzione del fatturato 2021 rispetto al 2020 e al 2019 per filiera (variazione % a prezzi correnti; valori medi)

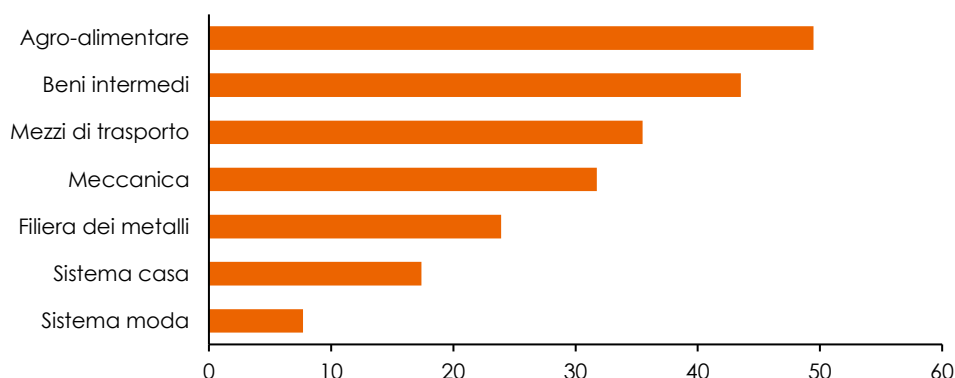


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Se si amplia l'orizzonte temporale dell'analisi, si può osservare come tra il 2008 e il 2021 i distretti nel confronto con le aree non distrettuali abbiano mostrato una dinamica migliore del fatturato, con un differenziale di crescita di oltre quattro punti percentuali (+27,1% vs 22,7%; Fig. 1.1)⁸. A livello settoriale (Fig. 1.3), spiccano le performance dell'Agro-alimentare, di gran lunga il settore capace di esprimere l'aumento maggiore del fatturato tra il 2008 e il 2021. Mostrano una crescita importante nel lungo periodo anche i produttori di Beni intermedi, Mezzi di trasporto e Meccanica. Crescono tutti i settori, compreso il Sistema moda, che può essere identificato come il settore manifatturiero più colpito dalla pandemia.

⁸ Nell'analisi di lungo periodo sono escluse sia le imprese recentemente entrate nel mercato (e altamente dinamiche), sia quelle uscite dal mercato.

Fig. 1.3 – Distretti: evoluzione del fatturato tra 2008 e 2021 per filiera (variazione % a prezzi correnti; valori medi)

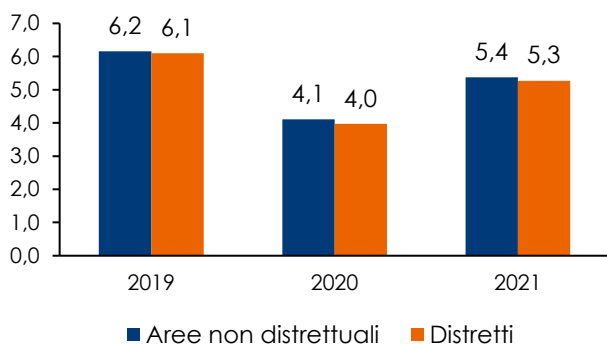


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

1.2.2 Gli indicatori di redditività

Grazie anche a una migliore efficienza nell'utilizzo del capitale, nel 2021 il ROI, l'indicatore che misura la redditività della gestione caratteristica, ha mostrato un miglioramento generalizzato a tutte le classi dimensionali rispetto ai livelli del 2020, ma non è ritornato ancora sui livelli del 2019, sia nei distretti sia nelle aree non distrettuali, dove non emergono differenze evidenti (Fig. 1.4)⁹.

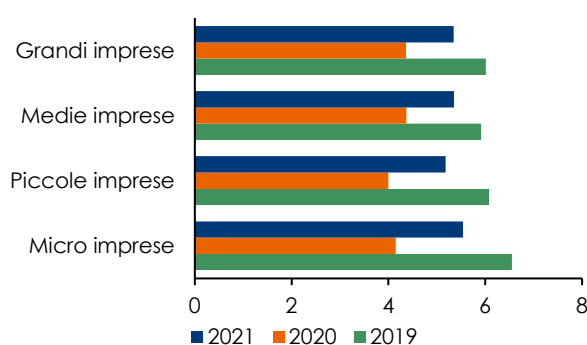
Fig. 1.4 – ROI (valori medi)



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

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

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

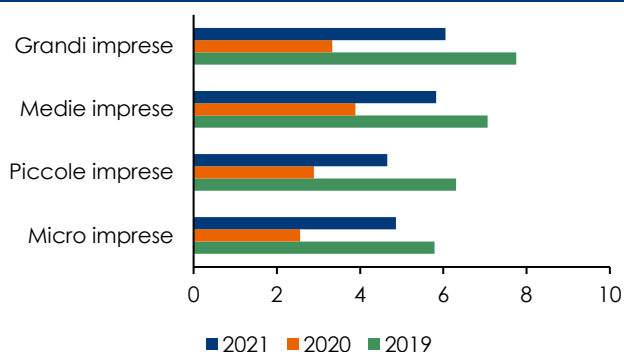


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il mancato recupero, rispetto al periodo pre-Covid, ha interessato tutte le classi dimensionali (Fig. 1.5), così come tutti i settori ad alta specializzazione distrettuale (Fig. 1.6). I maggiori segnali di tenuta sono stati mostrati dai distretti dell'Agro-alimentare, dei Beni intermedi e dei Mezzi di trasporto. Il ridimensionamento della redditività è stato particolarmente elevato nel Sistema moda (Fig. 1.7), dove tutte le classi dimensionali hanno subito un deterioramento significativo del ROI rispetto al 2019 penalizzate, come già visto sopra, anche da livelli del fatturato inferiori rispetto al pre-Covid.

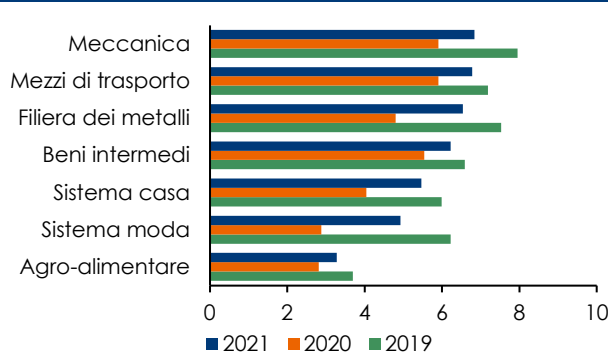
⁹ I risultati non cambiano se si considerano le sole imprese distrettuali manifatturiere che mostrano livelli di redditività industriale leggermente più alti.

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



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

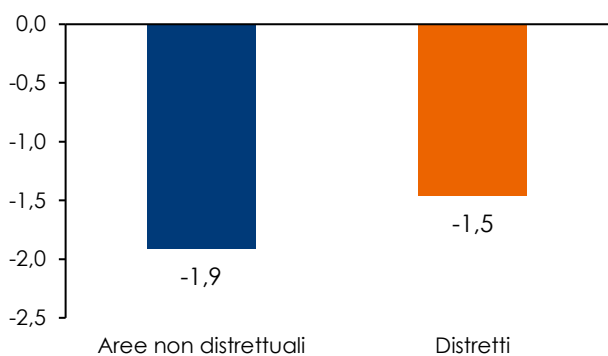
Fig. 1.7 – Distretti: ROI per filiera (valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

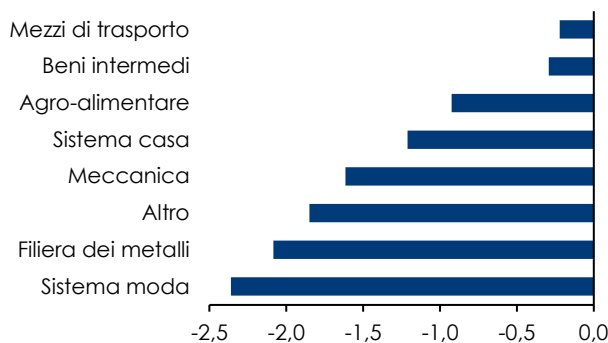
Il ripiegamento accusato in questi ultimi anni ha ulteriormente allontanato le imprese dai livelli di ROI del 2008, con un gap di 1,5 punti percentuali nei distretti e di 1,9 nelle aree non distrettuali (Fig. 1.8). Nessun comparto a livello aggregato evidenzia livelli di ROI superiori o almeno pari a tredici anni prima (Fig. 1.9).

Fig. 1.8 – ROI (valori medi): differenza tra 2008 e 2021



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

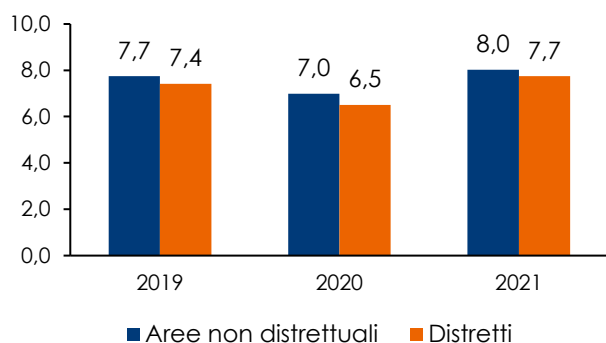
Fig. 1.9 – Distretti: ROI (valori medi), differenza tra 2008 e 2021



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

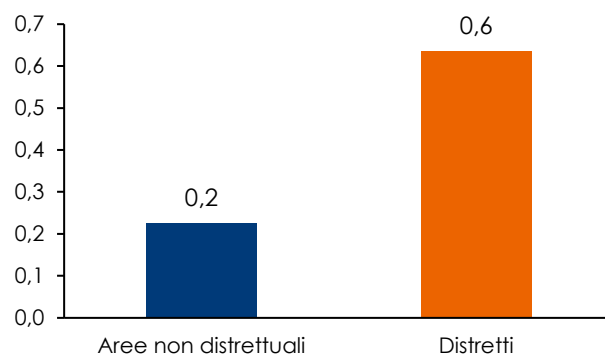
La redditività industriale si è ridotta nonostante, tra il 2008 e il 2021, si sia assistito al rafforzamento dei margini unitari, in particolare nei distretti (Fig. 1.11), dove l'EBITDA margin nel 2021 ha toccato quota 7,7% (Fig. 1.10), 1,2 punti percentuali in più rispetto al 2020 e 0,3 punti in più rispetto al 2019.

Fig. 1.10 – EBITDA margin (valori mediari)



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

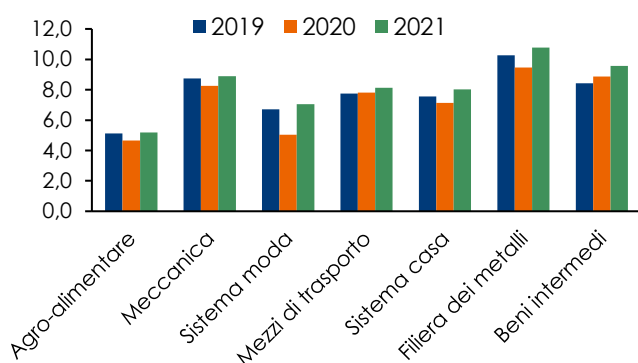
Fig. 1.11 – EBITDA margin (valori mediari): differenza tra 2008 e 2021



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

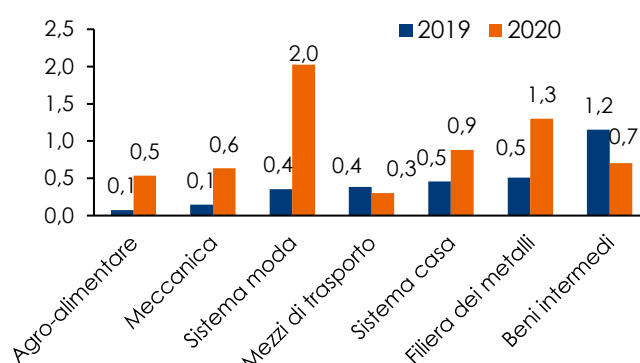
Nel triennio 2019-2021, pertanto, si è potuto osservare il pieno recupero in termini mediari dell'EBITDA margin (Fig. 1.12): sia rispetto ai livelli del 2020 sia del 2019, in tutti i settori monitorati (Fig. 1.13). Spicca fra tutti il Sistema moda che, come noto, aveva accusato maggiormente i riflessi negativi della pandemia da Covid-2019 e i cui margini unitari crescono di due punti percentuali rispetto al 2020 e del +0,4% rispetto al 2019.

Fig. 1.12 – EBITDA margin (valori mediari, % per macrosettore)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

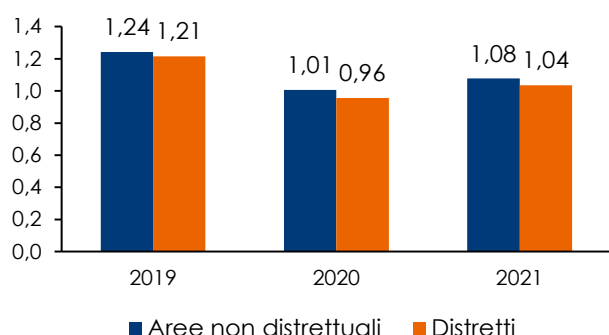
Fig. 1.13 – Evoluzione EBITDA margin rispetto al 2021 (per macrosettore)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

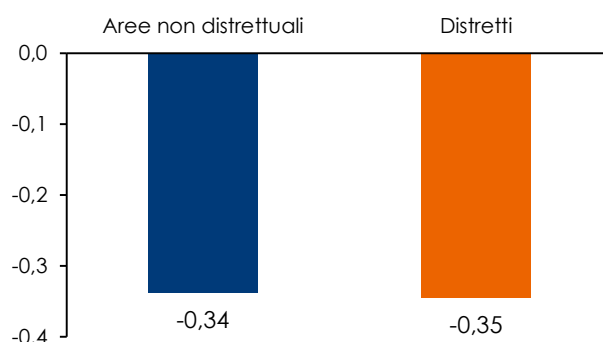
Sul ridimensionamento del ROI ha pesato la progressiva riduzione del tasso di rotazione del capitale investito: il rapporto tra fatturato e capitale investito, infatti, dopo il crollo subito nel 2009, è rimasto su livelli storicamente bassi (Fig. 1.15), mostrando nell'ultimo triennio un ulteriore ridimensionamento (Fig. 1.14). Ciò riflette soprattutto il significativo aumento degli investimenti che ha interessato l'industria manifatturiera negli ultimi anni e che ha spinto al rialzo la produttività.

Fig. 1.14 – Rotazione del capitale investito (valori mediiani)



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

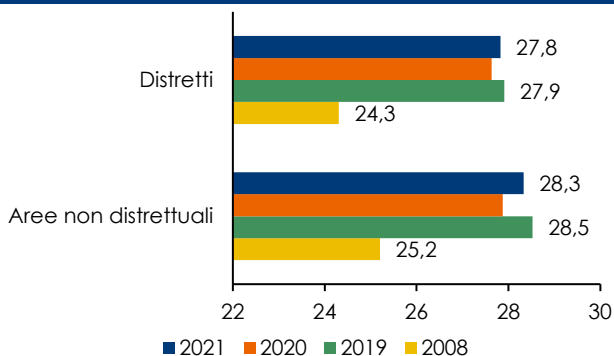
Fig. 1.15 – Rotazione del capitale investito (mediana): differenza tra 2008 e 2021



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

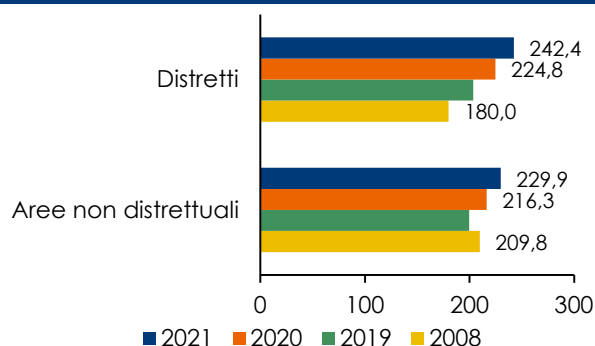
Dei tre fattori che determinano il ROI¹⁰, due ne hanno causato l'evoluzione negativa: da un lato, la crescita del grado di integrazione verticale (Fig. 1.16), spiegata, a sua volta, dal tentativo di portare all'interno delle aziende parte del processo produttivo precedentemente esternalizzato; dall'altro lato, l'aumento nei distretti dell'intensità del capitale investito, particolarmente forte nel 2021 (Fig. 1.17) e riflesso dell'accelerazione degli investimenti. Solo un significativo aumento della produttività (nominale)¹¹ del lavoro (misurata dal valore aggiunto pro-capite; Fig. 1.18) ha consentito ai distretti di contenere la riduzione dei livelli di redditività.

Fig. 1.16 – Grado di integrazione verticale (valore aggiunto in % del fatturato, valori mediari)



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

Fig. 1.17 – Intensità del capitale investito (capitale investito per addetto; migliaia di euro a prezzi correnti; valori mediari)



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

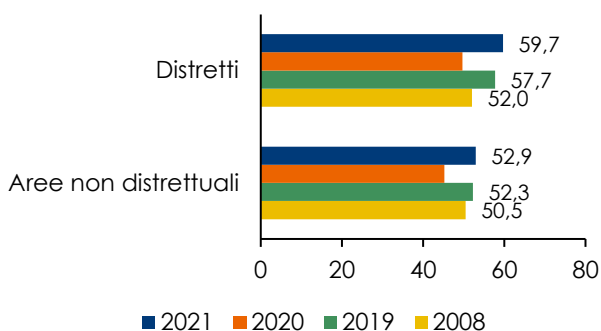
¹⁰ Il ROI è la sintesi di due componenti, l'EBIT margin e il tasso di rotazione del capitale investito. Quest'ultimo, a sua volta, è la combinazione di tre fattori: grado di integrazione verticale (rapporto tra fatturato e valore aggiunto), produttività del lavoro (rapporto tra valore aggiunto e dipendenti), intensità del capitale investito (rapporto tra dipendenti e capitale investito):

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

¹¹ La produttività del lavoro è una grandezza "reale" e non "nominale". Se ipotizziamo tuttavia una dinamica dei prezzi uguale nei distretti e fuori dai distretti, le conclusioni a cui si giunge sono le stesse.

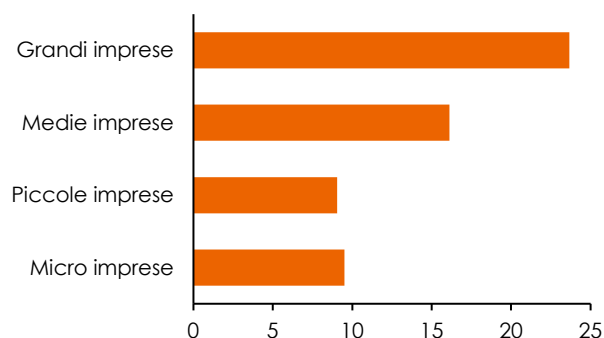
Una delle differenze maggiori tra distretti e aree non distrettuali consiste proprio nell'evoluzione della produttività del lavoro, che è cresciuta in misura importante nei primi e solo di poco nelle seconde. Nel periodo analizzato si è così ampliato il differenziale di produttività a favore delle aree distrettuali, salito a quasi 7 mila euro per addetto nel 2021, contro i 1.500 del 2008.

Fig. 1.18 – Produttività del lavoro (migliaia di euro a prezzi correnti; valori medi)



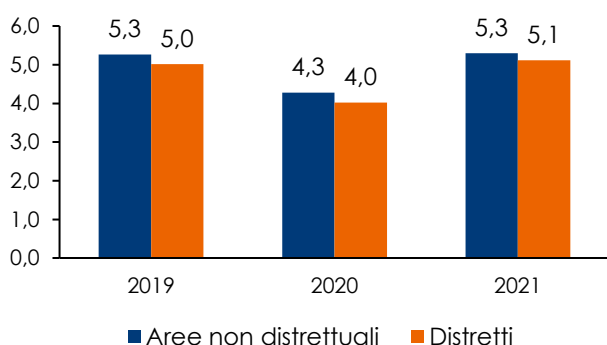
Nota: per le aree non distrettuali le medie sono state ricalcolate pesando i valori medi settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.19 – Distretti: produttività del lavoro (valori medi) per dimensioni aziendali: differenza tra 2008 e 2021



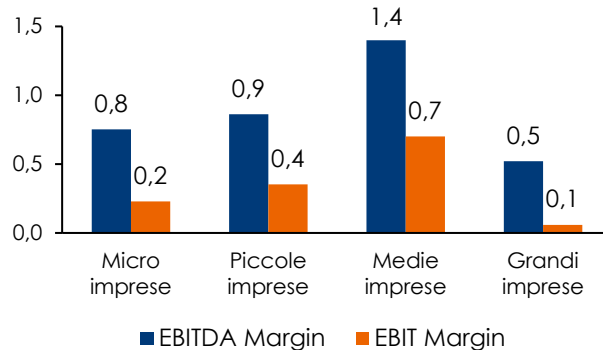
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.20 – EBIT margin (valori medi)



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

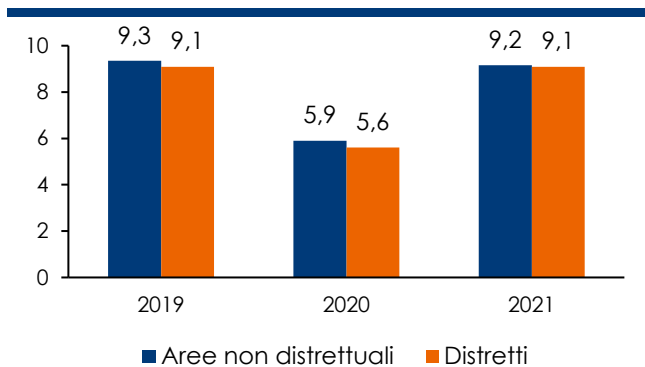
Fig. 1.21 – EBITDA ed EBIT margin (valori medi): differenza tra 2008 e 2021 per classe dimensionale nei distretti



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

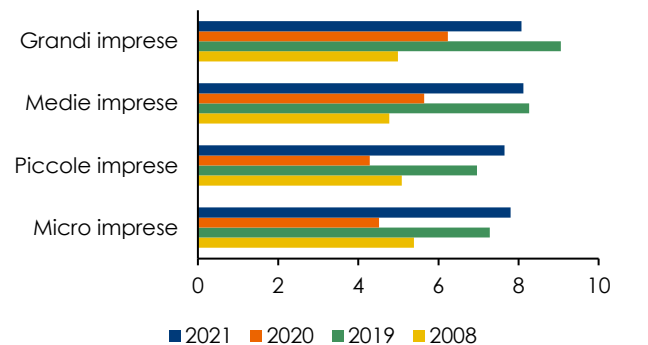
Il ridimensionamento del ROI non ha tuttavia impedito alla redditività complessiva (misurata dal ROE) di rafforzarsi (Fig. 1.22), grazie anche a un costo del debito sostanzialmente stabile nell'ultimo triennio (Fig. 1.24) e decisamente inferiore rispetto ai livelli del 2008 (Fig. 1.25). In tutti i settori ad alta intensità distrettuale, il ROE si è così portato su livelli significativamente superiori a quelli del 2008, mentre rispetto al 2019 mostra un leggero calo solo nella Meccanica (-0,2%). Anche l'analisi dimensionale (Fig. 1.23) mostra come siano stati recuperati i livelli del 2008, mentre rispetto al 2019 spiccano i risultati delle imprese micro e piccole, abbondantemente sopra i valori pre-Covid.

Fig. 1.22 - ROE al netto delle imposte (valori mediiani)



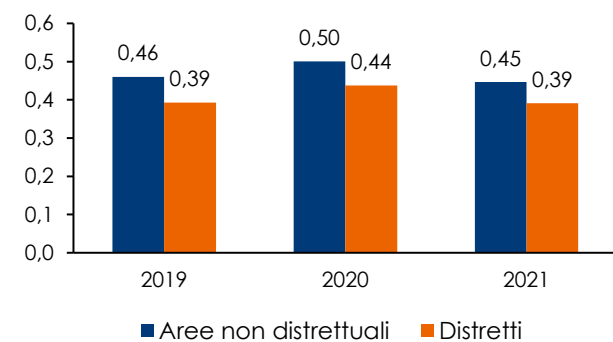
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediari settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.23 - Distretti: ROE al netto delle imposte (valori mediiani), per dimensioni aziendali



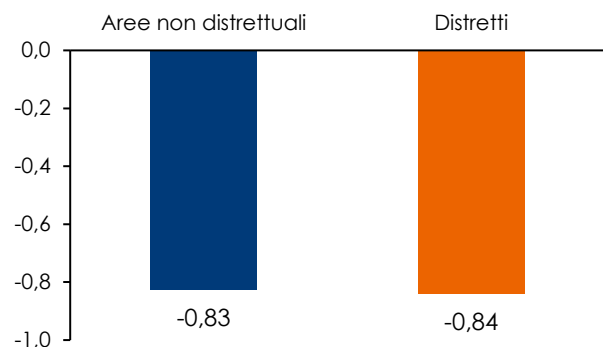
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.24 - Costo del debito (oneri finanziari in % fatturato; valori mediiani)



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

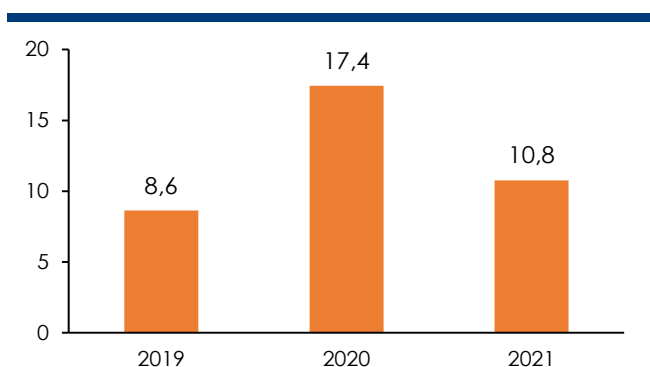
Fig. 1.25 - Costo del debito (valori mediiani): differenza tra 2008 e 2021



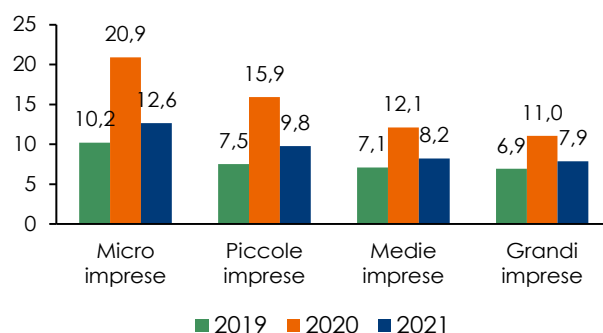
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediari settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

1.3 L'aumento della dispersione dei risultati di redditività

L'analisi prosegue ora con un approfondimento sui livelli di dispersione dei risultati, riscontrati sui livelli di redditività. Nel 2021 la quota di imprese con EBITDA margin negativo è diminuita significativamente rispetto al 2020, con un calo di quasi 7 punti percentuali nei distretti (Fig. 1.26), ma si è mantenuta su percentuali ancora superiori a quelle registrate nel 2019. Questo fenomeno si osserva per tutte le classi dimensionali e soprattutto per le imprese di micro e piccole dimensioni (Fig. 1.27).

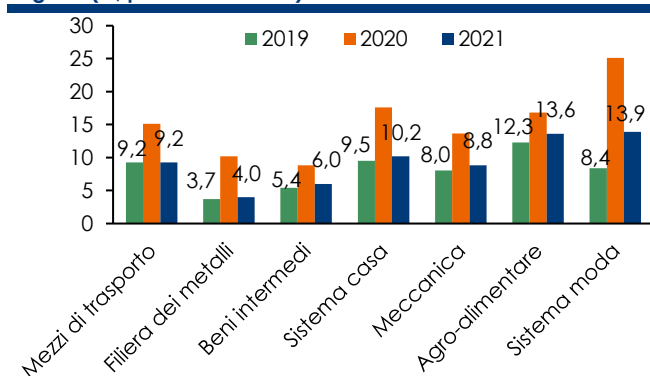
Fig. 1.26 – Distretti: quota di imprese con EBITDA margin negativi (%)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

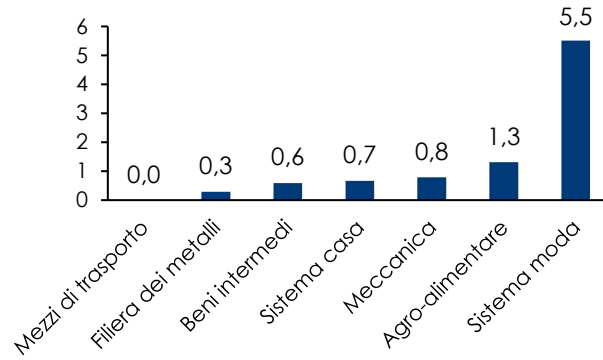
Fig. 1.27 – Distretti: quota di imprese con EBITDA margin negativi (% per dimensione aziendale)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

L'analisi per macrosettore (Figg. 1.28 e 1.29) mostra come ad essere più in difficoltà siano le imprese del Sistema moda, con una quota di quelle con EBITDA margin negativo più elevata e più distante dai livelli del 2019 (+5,5%). Tornano sui livelli pre-Covid le aziende distrettuali dei Mezzi di trasporto e, molto prossime a quelli, la Filiera dei metalli e i Beni intermedi.

Fig. 1.28 – Distretti: evoluzione quota di imprese con EBITDA margin negativi (% per macrosettore)

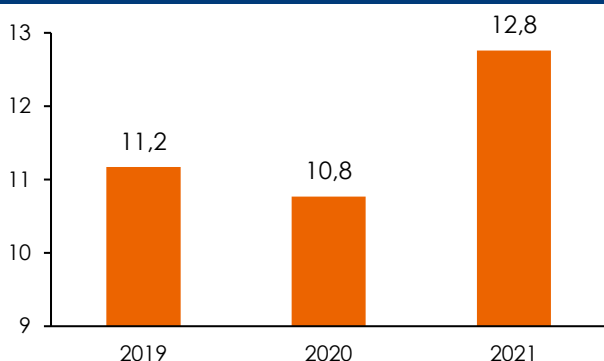
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.29 – Distretti: delta 2021-19 quota di imprese con EBITDA margin negativi (per macrosettore)

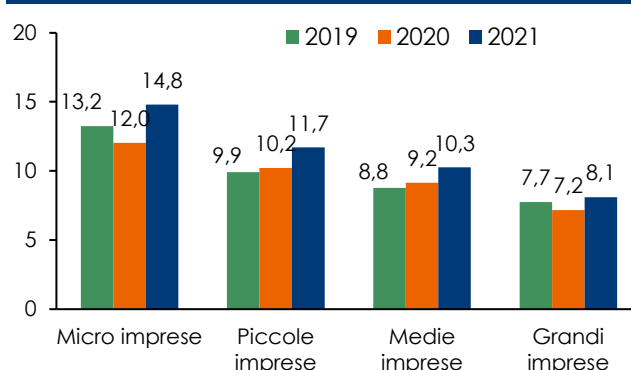
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Come osservato sopra pertanto, sebbene nel triennio 2019-2021 si sia assistito a un recupero pieno in termini mediani dell'EBITDA margin rispetto ai livelli pre-Covid, la quota di imprese più in difficoltà non è tornata sui livelli del 2019, rimanendo su livelli superiori, a indicazione del fatto che gli effetti negativi della pandemia sono stati riassorbiti da gran parte delle imprese, ma non da tutte.

Al contempo, è interessante osservare come una quota significativa di imprese sia riuscita a mantenere un'elevata marginalità unitaria, con un EBITDA margin almeno pari al 20% (Fig. 1.30): erano l'11,2% nel 2019, sono scese al 10,8% nel 2020 e sono poi risalite al 12,8% nel 2021. Questo fenomeno è comune a tutte le classi dimensionali (Fig. 1.31), dove si distinguono, rispetto al 2019, le imprese di più piccole dimensioni. Va poi osservato che nelle micro imprese i soggetti più performanti, sono più numerosi rispetto alle altre classi dimensionali. È tra le micro imprese che la dispersione dei risultati è più alta, vista anche la simultanea maggiore numerosità di soggetti con marginalità negativa osservata precedentemente. Pertanto, nel periodo 2019-2021 si è assistito a un aumento della distanza tra i soggetti più performanti e quelli più in difficoltà, soprattutto tra le aziende micro: la numerosità di entrambi questi raggruppamenti è infatti aumentata.

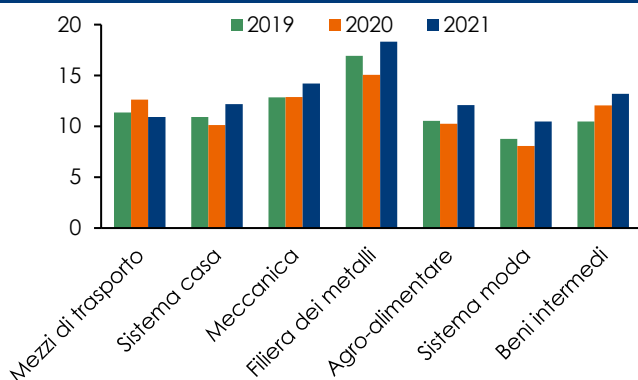
Fig. 1.30 – Distretti: quota di imprese con EBITDA margin almeno pari al 20% (valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

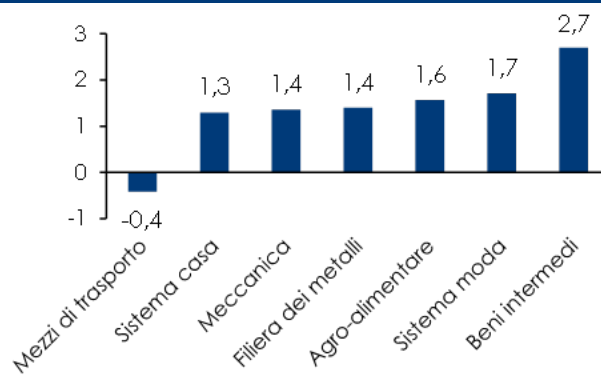
Fig. 1.31 – Distretti: evoluzione quota di imprese con EBITDA margin almeno pari al 20% (mediana)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

L'analisi per macrosettore (Figg. 1.32 e 1.33) evidenzia un aumento generalizzato dei soggetti più performanti, in particolare tra le imprese specializzate in Beni intermedi, nel Sistema moda e nell'Agro-alimentare. Si rileva una leggera contrazione della quota di imprese con EBITDA margin superiore al 20%, rispetto al pre-Covid, solo per i Mezzi di trasporto (-0,4%). In tutti i settori, la quota di imprese con marginalità unitaria superiore al 20% è maggiore del 10%. Il Sistema moda è il settore in cui la distanza tra le imprese meglio performanti e quelle peggiori si è ampliata maggiormente nel triennio 2019-2021: è qui, infatti, che è aumentato di più il gruppo di imprese in difficoltà, ma sempre qui si è verificato un significativo aumento dei soggetti con marginalità elevata.

Fig. 1.32 – Distretti: quota di imprese con EBITDA margin almeno pari al 20% (per macrosettore)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.33 – Distretti: delta 2021-19 quota di imprese con EBITDA margin almeno pari al 20% (mediana)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

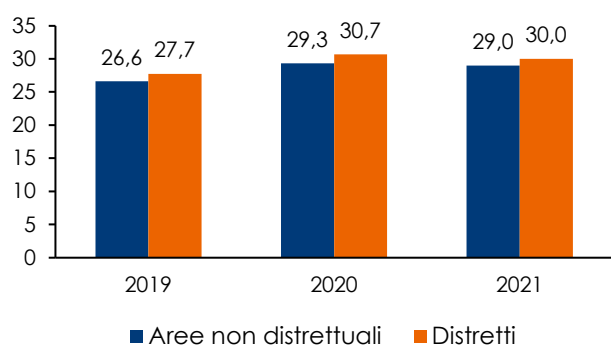
1.4 Gestione finanziaria e del circolante

Si conferma l'aumento della patrimonializzazione delle aziende considerate, ben superiore ai livelli del 2008, e anche a quelli del 2019, ma in leggera contrazione rispetto ai livelli registrati nel 2020 (Fig. 1.34-1.35), fenomeno comune a tutte le classi dimensionali (Fig. 1.36). Non emergono significative differenze tra distretti e aree non distrettuali: nel 2021 il patrimonio netto in percentuale dell'attivo era pari al 30% (dal 30,7% del 2020) nei distretti, leggermente superiore ai livelli esaminati nelle aree non distrettuali (29%). Si è assestato il processo di incremento dei fondi propri osservato negli anni scorsi, che aveva subito una forte accelerazione nel 2020: nel confronto con il 2008, l'incidenza del patrimonio netto è salita di 10,8 punti percentuali (vs i 10,2 delle aree non distrettuali). Il balzo del grado di patrimonializzazione registrato nel 2020 può

essere spiegato dalla possibilità che hanno avuto le imprese di iscrivere a bilancio consistenti riserve di capitale legate alla rivalutazione di immobili e partecipazioni, nonché dalla sospensione concessa ai soggetti che non adottano i Principi contabili internazionali (OIC adopter), fino al 100%, dell'ammortamento annuo del costo delle immobilizzazioni materiali e immateriali, mantenendo il loro valore di iscrizione, così come risultante dall'ultimo bilancio regolarmente approvato (possibilità concessa per il minor utilizzo degli impianti nei mesi in cui è stata interrotta l'attività).

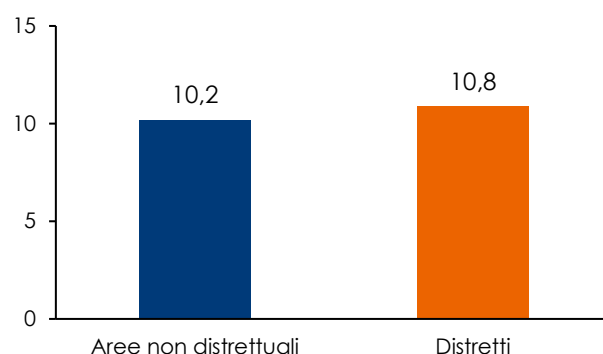
Il rafforzamento patrimoniale rispetto ai livelli registrati nel 2019 ha interessato tutti i macrosettori (Fig. 1.37); nel confronto col 2020 si sono messe in evidenza le imprese specializzate nei distretti dei Mezzi di trasporto (+0,5%) e dell'Agro-alimentare (+0,4%).

Fig. 1.34 – Patrimonio netto in % dell'Attivo (valori mediani)



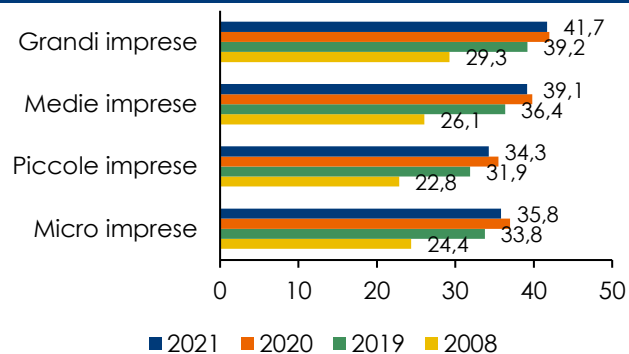
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.35 – Patrimonio netto in % dell'Attivo (valori mediani): differenza tra 2008 e 2021



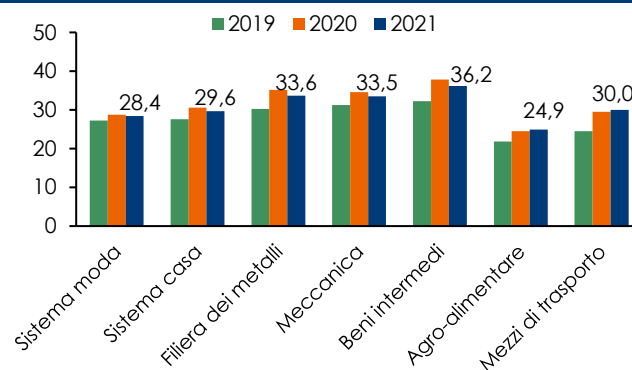
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.36 – Distretti: patrimonio netto in % dell'Attivo (valori mediani), per dimensioni aziendali



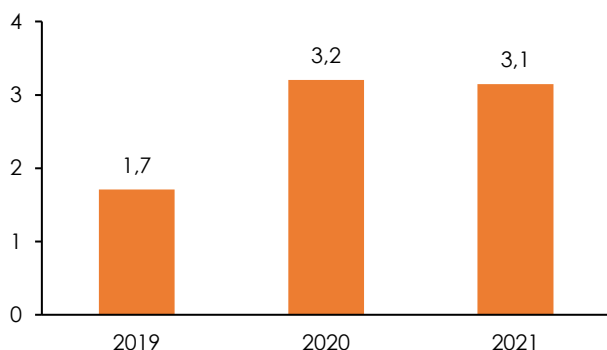
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.37 – Distretti: patrimonio netto in % dell'Attivo (valori mediani), per macrosettore

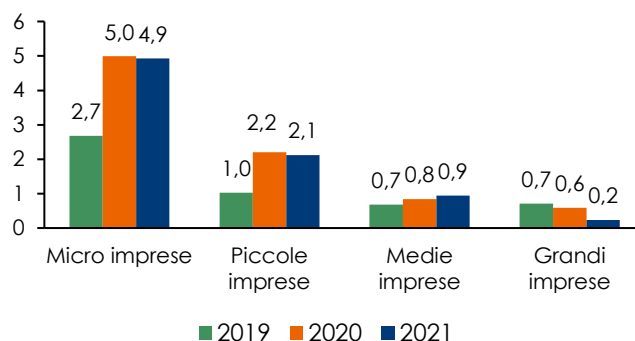


Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Al contempo, tra il 2020 e il 2021 è rimasta per lo più stabile la quota di imprese che hanno un patrimonio netto negativo: in questi casi le perdite di esercizio sono state tali da erodere completamente i mezzi propri (Fig. 1.38). La quota è leggermente in crescita nelle imprese di medie dimensioni (Fig. 1.39), anche se il fenomeno è più sentito dalle imprese micro e piccole, penalizzate da un grado di patrimonializzazione strutturalmente più basso.

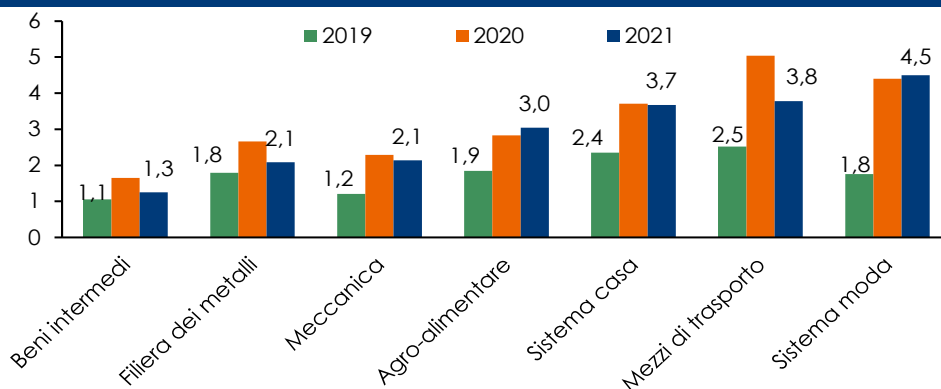
Fig. 1.38 – Distretti: quota di aziende con patrimonio negativo (valori medi)

Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.39 – Distretti: quota di aziende con patrimonio netto negativo (valori medi) per classi dimensionali

Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Dall'analisi per macrosettore (Fig. 1.40) emerge come nel 2021 la quota di aziende distrettuali con patrimonio negativo sia in calo o stabile in gran parte dei comparti, ad eccezione delle imprese distrettuali del Sistema moda e dell'Agro-alimentare.

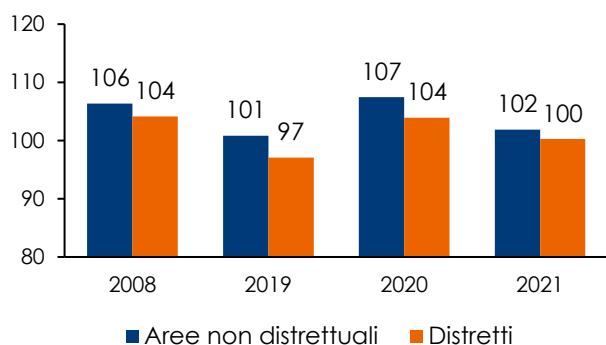
Fig. 1.40 - Distretti: quota di aziende con patrimonio netto negativo (valori medi) per macrosettore

Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

La diffusa dilatazione dei tempi di pagamento causata dal forte calo produttivo e dalle difficoltà riscontrate nel 2020, è in parte rientrata nel 2021 (Fig. 1.41-1.42); nei distretti i giorni clienti hanno registrato un calo di quattro giorni rispetto al 2020, collocandosi però ancora su livelli più alti rispetto al 2019; per quanto attiene i giorni fornitori, questi nei distretti sono saliti ulteriormente rispetto al 2020, passando da 109 a 110; è così salito a 9 l'aumento rispetto al 2019. Un andamento analogo è stato osservato nelle aree non distrettuali che, tuttavia, presentano una gestione del circolante meno favorevole rispetto ai distretti¹². Nel 2021 è stato pari a 2 il numero dei giorni in meno con cui vengono pagate le imprese distrettuali rispetto a quelle non distrettuali (nel 2019 il differenziale era pari a 4 giorni). Questo può essere spiegato, almeno in parte, dalla maggiore proiezione internazionale dei distretti e dalle condizioni di pagamento più favorevoli praticate all'estero. Risulta ancora più marcato (e sempre a favore dei distretti) il divario in termini di giorni con cui sono pagati i fornitori (quattro giorni in più per i distretti dai due del 2019).

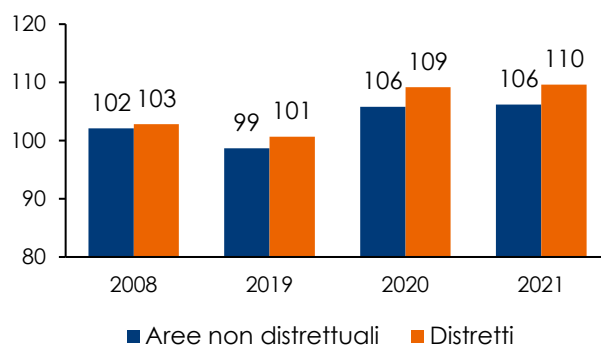
¹² Nell'analisi della gestione del circolante sono state escluse le imprese che possono redigere il bilancio in forma abbreviata secondo quanto disposto dall'articolo 2435 bis del Codice Civile e che nel passivo dello stato patrimoniale non hanno riportato separatamente i debiti finanziari e quelli verso i fornitori.

Fig. 1.41 - Giorni clienti (valori mediiani)



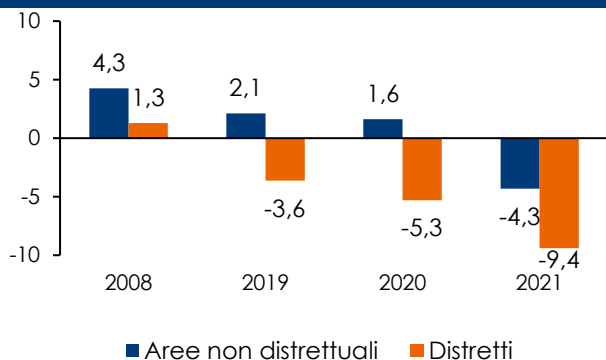
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediiani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.42 - Giorni fornitori (valori mediiani)



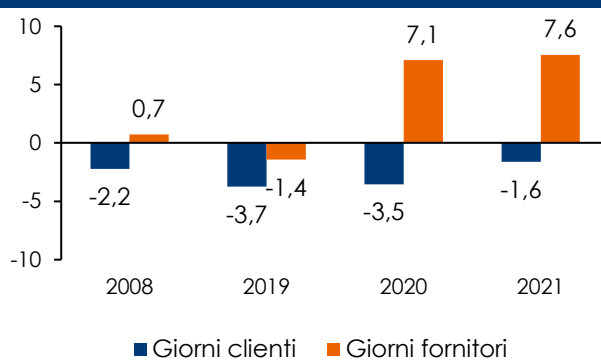
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediiani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.43 - Differenza tra giorni clienti e giorni fornitori



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

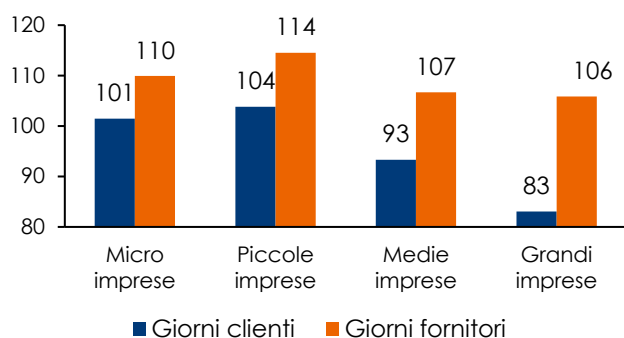
Fig. 1.44 - Differenza tra Distretti e Aree non distrettuali



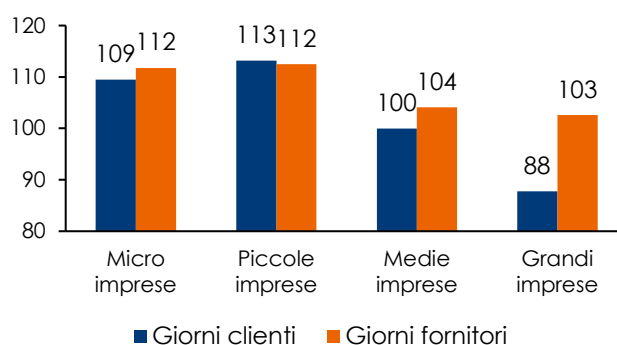
Nota: per le aree non distrettuali le mediane sono state ricalcolate pesando i valori mediiani settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Emerge, inoltre, come all'interno dei distretti la gestione del circolante sia vantaggiosa per tutte le classi dimensionali, in particolare per le imprese più grandi (Fig. 1.45) dove i tempi di pagamento concessi ai debitori (clienti) sono ben inferiori a quelli ottenuti dai fornitori: questo fenomeno si verifica sia all'interno dei distretti sia delle aree non distrettuali (Fig. 1.46), anche se il differenziale è più marcato per i primi¹³.

¹³ L'analisi qui presentata sulla gestione del circolante non può essere considerata esaustiva poiché i dati di bilancio non consentono di distinguere tra relazioni commerciali interne al distretto (che si perfezionano tra attori del territorio) e relazioni intrattenute da imprese distrettuali con imprese esterne al distretto.

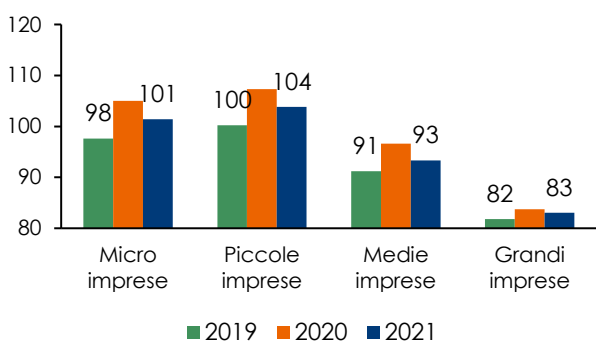
Fig. 1.45 - Distretti: giorni clienti e giorni fornitori per classe dimensionale, 2021 (valori medi)

Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

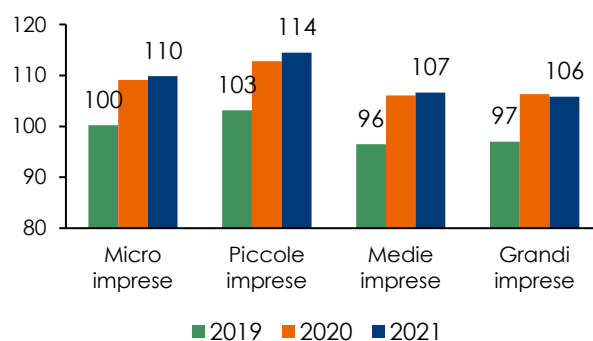
Fig. 1.46 - Aree non distrettuali: giorni clienti e giorni fornitori per classe dimensionale, 2021 (valori medi)

Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Rispetto al 2020, si sono ridotti i tempi di pagamento concessi ai clienti, anche se questi si collocano su livelli superiori a quelli registrati nel 2019: il differenziale è più contenuto tra le imprese di medie e grandi dimensioni (Fig. 1.47). Per quanto attiene invece le tempistiche con le quali le imprese distrettuali hanno saldato i propri debiti (Fig. 1.48), queste sono leggermente superiori al 2020 (ad eccezione delle grandi imprese), quando già si era registrato un aumento generalizzato dei tempi di pagamento a causa della crisi da Covid-19. Le imprese di grandi dimensioni mostrano il differenziale maggiore tra giorni fornitori e giorni clienti, ottenendo vantaggi dalla gestione del circolante: essendo più strutturate, possono godere di un maggiore potere contrattuale, rispetto ai propri clienti e fornitori.

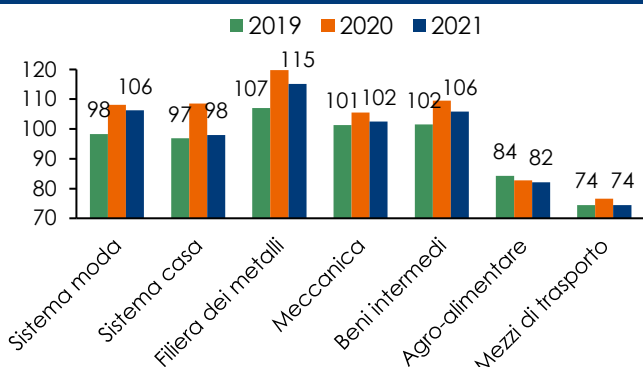
Fig. 1.47 - Distretti: giorni clienti, 2019-2021 (valori medi) per classe dimensionale

Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

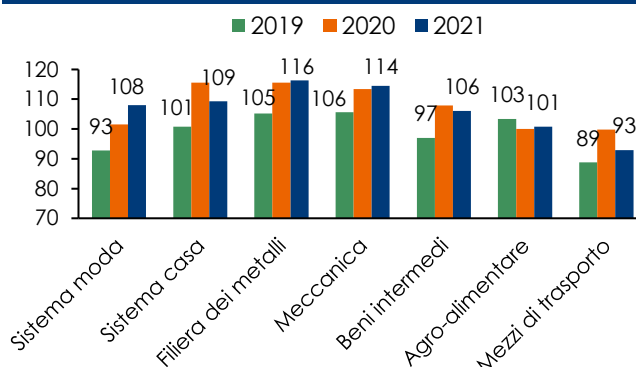
Fig. 1.48 - Distretti: giorni fornitori, 2019-2021 (valori medi) per classe dimensionale

Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

L'analisi per macrosettore evidenzia tra le imprese distrettuali (Figg. 1.49 e 1.50) un calo generalizzato dei giorni clienti rispetto al 2020. Nel confronto con il 2019 la riduzione riguarda solo l'Agro-alimentare. I giorni clienti tornano sui livelli del 2019 anche nei Mezzi di trasporto e restano di poco superiori nel Sistema casa e nella Meccanica. Il divario tra il 2019 e il 2021 è invece pronunciato nel Sistema moda, nella Filiera dei metalli e negli Intermedi. L'evoluzione dei giorni fornitori è più eterogenea: tra il 2020 e il 2021 si registra un aumento nel Sistema moda, nella Filiera dei metalli, nella Meccanica e nell'Agro-alimentare e una diminuzione nel Sistema casa, negli Intermedi e nei Mezzi di trasporto. Pur essendo le dilazioni di pagamento decisamente elevate, la gestione del circolante sembra dunque mantenersi sostanzialmente equilibrata: in tutti i settori, infatti, i giorni fornitori sono almeno pari ai giorni clienti.

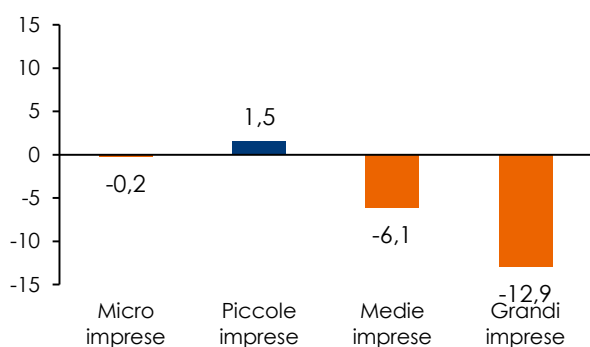
Fig. 1.49 - Distretti: giorni clienti, 2019-2021 (valori medi) per macrosettore

Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

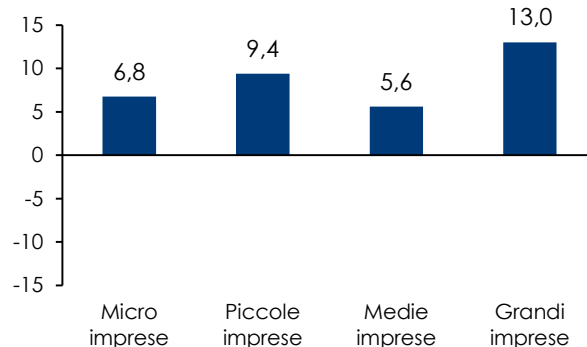
Fig. 1.50 - Distretti: giorni fornitori, 2019-2021 (valori medi) per macrosettore

Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

All'interno delle aziende distrettuali, nel lungo periodo si rilevano degli elementi di tensione finanziaria tra le imprese più piccole (Fig. 1.51) dove i tempi concessi ai clienti per saldare i loro debiti sono rimasti pressoché gli stessi del 2008, mentre le dilazioni di pagamento con cui vengono pagati i fornitori sono superiori (Fig. 1.52). Potrebbero essere stati penalizzati soprattutto i fornitori collocati a monte del processo produttivo e di dimensioni così piccole da non rientrare nel campione analizzato in questo Rapporto (dove sono considerate le imprese con almeno 400 mila euro di fatturato nel 2019 e più di 150 mila euro di fatturato nel 2020 e nel 2021).

Fig. 1.51 - Distretti: differenza tra giorni clienti 2021 e 2008 (valori medi)

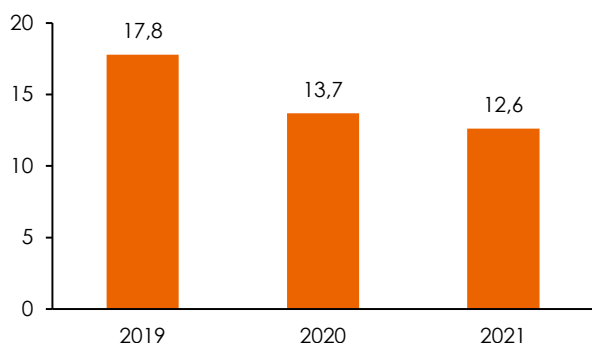
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.52 - Distretti: differenza tra giorni fornitori 2021 e 2008 (valori medi)

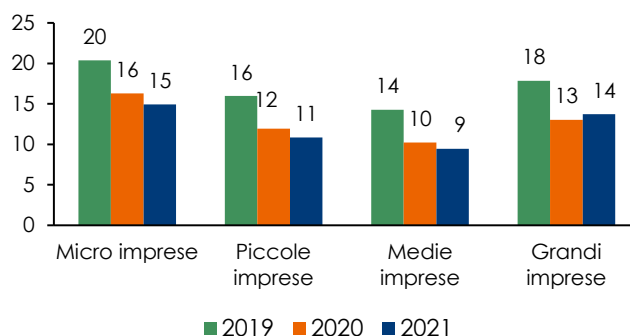
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Va segnalato poi come il 12,6% delle imprese distrettuali presenti un livello di passivo corrente (debiti finanziari entro l'esercizio successivo, debiti commerciali, debiti tributari) superiore all'attivo corrente (liquidità, crediti commerciali, crediti finanziari entro l'esercizio successivo e rimanenze; Fig. 1.53). Va comunque osservato che nel corso degli anni la quota di imprese in disequilibrio finanziario è significativamente diminuita: risulta infatti in calo rispetto al 2019 di circa 5 punti percentuali e su livelli più bassi di quelli del 2020. Tutti i settori economici mostrano una quota di imprese in disequilibrio finanziario inferiore ai livelli del 2020 e del 2019: si collocano al di sotto della media distrettuale la Meccanica (7,2%), il Sistema moda (10%), i Mezzi di trasporto (10,1%) e il Sistema casa (12,1%).

Se si osserva il fenomeno per classe dimensionale (Fig. 1.54), anche in questo caso il calo è stato generalizzato, con l'eccezione delle grandi imprese che mostrano una leggera crescita rispetto al 2020. Permane la maggiore evidenza del disequilibrio finanziario, a livello distrettuale, nelle microimprese (15%), che non sono cioè in grado di far fronte ai propri debiti di breve termine attraverso l'utilizzo delle attività correnti.

Fig. 1.53 – Distretti: evoluzione disequilibrio finanziario 2019-2021 (valori medi)

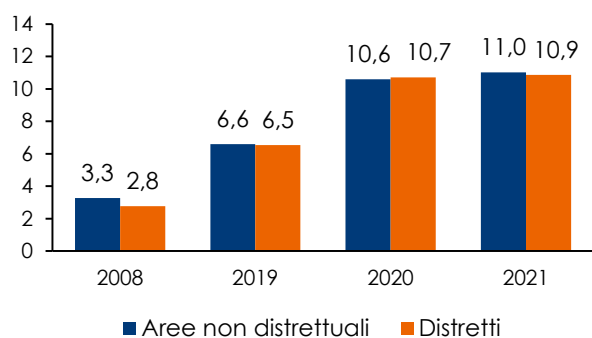
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.54 – Distretti: disequilibrio finanziario, 2019-2021, per dimensione (valori medi)

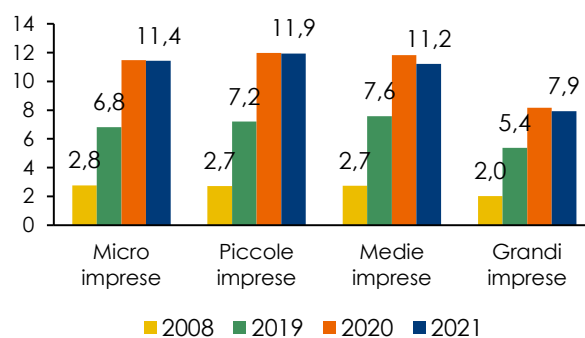
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Ciò che contraddistingue le microimprese rispetto alle altre classi dimensionali è la più elevata quota di soggetti con risultati positivi in termini di EBITDA margin e, al contempo, un passivo corrente superiore all'attivo corrente: questa quota si colloca infatti intorno al 12% tra le imprese con meno di 2 milioni di euro di fatturato, mentre il dato scende al 2% nelle imprese di medie dimensioni. Queste evidenze confermano dunque le maggiori difficoltà delle imprese più piccole nel mantenere una gestione finanziaria equilibrata, anche in presenza di buoni risultati sul fronte industriale.

La riduzione della quota di imprese in disequilibrio finanziario è andata di pari passo col crescere delle disponibilità liquide sull'attivo delle imprese che tra il 2008 e il 2021 si è più che triplicata, sia tra le imprese distrettuali sia tra quelle non distrettuali (Fig. 1.55). Questa tendenza ha interessato tutte le classi dimensionali (Fig. 1.56) e ha subito un'accelerazione importante nel 2020. Su questa evoluzione hanno inciso più fattori: la moratoria sui debiti e la possibilità di ottenere prestiti a garanzia pubblica, nonché la frenata degli investimenti, che hanno permesso alle imprese di accumulare liquidità negli attivi del proprio stato patrimoniale.

Fig. 1.55 - Disponibilità liquide in % dell'Attivo (valori medi)

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

Fig. 1.56 – Distretti: disponibilità liquide in % dell'Attivo per dimensioni aziendali (valori medi)

Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

1.4 La classifica dei distretti migliori

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

- variazione del fatturato tra il 2019 e il 2021 (con un peso pari al 20%);
- variazione del fatturato tra il 2008 e il 2021 (5%);
- livelli di EBITDA margin nel 2021 (25%);
- differenza tra EBITDA margin nel 2021 ed EBITDA margin nel 2019 (5%);
- rapporto tra patrimonio netto e attivo nel 2021 (15%);
- variazione delle esportazioni tra il 2008 e il 2021 (5%);
- variazione delle esportazioni nel 2022 (25%).

La Figura 1.57 presenta i 25 distretti migliori di questo quindicesimo rapporto. A livello geografico si distingue il Nord-Ovest (con 13 distretti), guidato dalla Lombardia, che ne conta otto e il Piemonte con cinque. Segue il Nord-Est (con dieci distretti): sei sono in Veneto, due in Emilia-Romagna, uno in Trentino-Alto Adige e uno in Friuli-Venezia Giulia. Al Centro si trova un distretto della Toscana e, infine, nel Mezzogiorno un distretto della Puglia. A livello settoriale la situazione è piuttosto eterogenea. Anche quest'anno prevalgono i distretti della Meccanica (sei) e dell'Agro-alimentare (cinque). Tornano in classifica anche i distretti del Sistema moda, che contano quattro distretti come il Sistema casa. Sono poi presenti tre distretti specializzati in Beni intermedi, due nella Filiera dei metalli e uno nei Mezzi di trasporto.

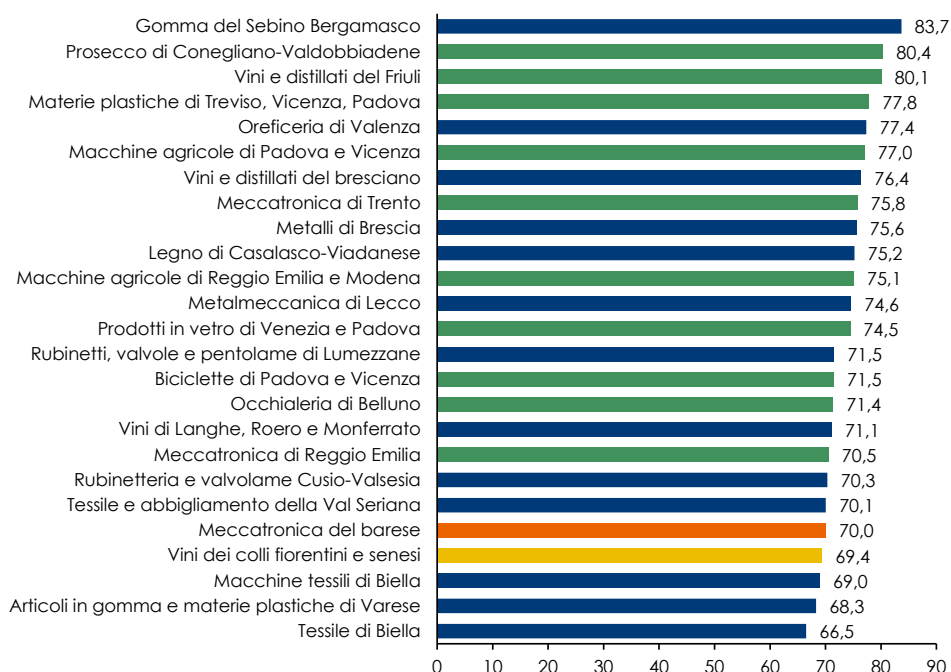
La distribuzione settoriale continua ad essere influenzata dalla pandemia da Covid-19, sia per le nuove tendenze generate (si pensi al piacere di svolgere attività all'aperto, es. biciclette) sia per il balzo registrato da quei settori che nel 2020 erano risultati particolarmente penalizzati. Non stupisce pertanto di trovare nella classifica dei distretti dell'Agro-alimentare il comparto del vino, così come quattro distretti del Sistema moda.

I primi tre distretti di questa graduatoria sono piuttosto vicini tra loro, con valori dell'indicatore che variano da 83,7% della Gomma del Sebino Bergamasco al 80,4% del Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene, al 80,1% dei Vini e distillati del Friuli. Guidano la classifica le aziende del distretto della Gomma del Sebino Bergamasco, grazie a risultati molto positivi su tutti gli indicatori proposti ma, in particolare, in termini di marginalità, patrimonializzazione e crescita del fatturato; al secondo posto il Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene, che torna in classifica dopo un anno di assenza, grazie alla maggiore crescita nel lungo periodo sia del fatturato sia delle esportazioni; seguono i Vini e distillati del Friuli che hanno saputo fare la differenza sia in termini di margini unitari che sui mercati esteri.

Il quarto posto delle Materie Plastiche di Treviso, Vicenza e Padova si spiega soprattutto con la crescita del fatturato rispetto al 2019 e l'EBITDA margin nel 2021; mentre il quinto posto dell'Oreficeria di Valenza, anche questo rientrato in classifica dopo un anno di assenza a causa della crisi da Covid-19, si distingue per i migliori livelli di patrimonializzazione e marginalità, insieme all'evoluzione di lungo periodo delle esportazioni. Al sesto posto si trovano le Macchine agricole di Padova e Vicenza grazie alla dinamica positiva del fatturato; al settimo posto i Vini e distillati del bresciano che hanno mostrato una significativa crescita del fatturato sia nel breve, sia nel lungo periodo e margini unitari elevati; all'ottavo la Meccatronica di Trento per crescita del fatturato rispetto al 2019 e la marginalità nel 2021; al nono i Metalli di Brescia che si distinguono per livello dei margini unitari; al decimo il Legno di Casalasco-Viadanese per crescita del fatturato e delle esportazioni nel breve periodo.

Gli altri distretti in classifica hanno primeggiato anche loro su più fronti: le Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena (11°) per patrimonializzazione; la Metalmeccanica di Lecco (12°) per margini unitari; i Prodotti in vetro di Venezia e Padova (13°) per crescita dell'export nel 2022; i Rubinetti, valvole e pentolame di Lumezzane (14°) per l'evoluzione positiva del fatturato nel periodo 2019-2021; le Biciclette di Padova e Vicenza (15°) per un'elevata crescita del fatturato sia nel breve, sia nel lungo periodo e per una buona marginalità; l'Occhialeria di Belluno (16°) per margini unitari e patrimonializzazione; i Vini di Langhe, Roero e Monferrato (17°) per marginalità e patrimonializzazione; la Meccatronica di Reggio Emilia (18°) per evoluzione dei margini; la Rubinetteria e valvolame Cusio-Valsesia (19°) per crescita del fatturato tra il 2019 e il 2021; il Tessile e abbigliamento della Val Seriana (20°) per margini unitari e patrimonializzazione; la Meccatronica del barese (21°) per marginalità e fatturato; i Vini dei colli fiorentini e senesi (22°) e le Macchine tessili di Biella (23°) per livello di margini unitari e patrimonializzazione; gli Articoli in gomma e materie plastiche di Varese (24°) per crescita del fatturato tra il 2019 e il 2021 e infine il Tessile di Biella (25°) per patrimonializzazione.

Fig. 1.57 - I distretti migliori per performance di crescita e redditività (punteggio da 0 a 100)



Nota: la classifica è stata ottenuta come combinazione di sette indicatori standardizzati attribuendo un peso del 20% alla variazione del fatturato nel 2021 vs 2019, del 5% alla variazione del fatturato tra il 2008 e il 2021, del 25% ai livelli di EBITDA margin nel 2021 e del 5% alla differenza tra EBITDA margin nel 2021 nel 2019, del 15% al rapporto tra patrimonio netto e attivo, del 5% alla variazione delle esportazioni tra il 2008 e il 2021, del 25% alla variazione tendenziale delle esportazioni del 2022 rispetto al 2021. I colori attribuiti ai distretti fanno riferimento alla zona in cui operano: verde Nord-Est, blu Nord-Ovest, giallo Centro, arancione Mezzogiorno.

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID) e Istat

Conclusioni

L'analisi dei dati di bilancio del 2021, disponibili ora con un buon grado di copertura, evidenzia la crescita del fatturato delle imprese distrettuali, in tutte le loro specializzazioni, quantificata in +21,2% a prezzi correnti rispetto al 2020. Sono poi stati superati i livelli pre-Covid (+5,2%) con la sola eccezione del Sistema moda. Nelle aree non distrettuali la dinamica è stata comunque positiva, ma inferiore ai distretti (+19,5 vs 2020 e +3,1% vs 2019). Lo stesso andamento viene registrato per quanto attiene le imprese distrettuali manifatturiere (+23,1 vs 2020 e +5,3% vs 2019).

In termini di redditività della gestione caratteristica si registra un miglioramento generalizzato rispetto ai livelli del 2020; tuttavia il ROI non è ancora tornato sui livelli del 2019, sia nei distretti sia nelle aree non distrettuali, dove non emergono differenze evidenti. Il mancato recupero, rispetto al periodo pre-Covid, ha interessato tutte le classi dimensionali, così come tutti i settori ad alta specializzazione distrettuale. Il ripiegamento accusato in questi ultimi anni ha ulteriormente allontanato le imprese dai livelli del ROI nel 2008. Nonostante questo ridimensionamento si è però assistito, attraverso l'analisi dei bilanci, al rafforzamento dei margini unitari nel 2021, in particolare nei distretti: l'EBITDA margin ha infatti toccato quota 7,7%, ovvero 1,2 punti percentuali in più rispetto al 2020 e +0,3 rispetto al 2019. Sul ROI ha pesato la progressiva riduzione del tasso di rotazione del capitale investito spiegata dall'aumento degli investimenti. Infatti, dopo il crollo subito nel 2009, questo è rimasto su livelli storicamente bassi, mostrando nell'ultimo triennio un ulteriore ridimensionamento. La contrazione del ROI non ha tuttavia impedito alla redditività complessiva (misurata dal ROE) di rafforzarsi, grazie anche a un costo del debito sostanzialmente stabile nell'ultimo triennio e decisamente inferiore rispetto ai livelli del 2008.

Nonostante nel triennio 2019-2021 si sia assistito a un recupero pieno in termini mediani dell'EBITDA margin la quota di imprese più in difficoltà è rimasta su livelli superiori rispetto al pre-Covid, a indicazione del fatto che gli effetti negativi della pandemia sono stati riassorbiti da gran parte delle imprese, ma non da tutte. È tra le micro imprese che la dispersione dei risultati è più alta, vista anche la simultanea maggiore e aumentata numerosità di soggetti con marginalità negativa.

Nel 2021 si è poi assestato il processo di incremento dei fondi propri osservato negli anni scorsi e che aveva registrato una forte accelerazione nel 2020: nel confronto con il 2008, l'incidenza del patrimonio netto è salita di 10,8 punti percentuali (vs i 10,2 delle aree non distrettuali). Emerge come all'interno dei distretti la gestione del circolante sia vantaggiosa per tutte le classi dimensionali, in particolare per le imprese più grandi dove i tempi di pagamento concessi ai debitori (clienti) sono ben inferiori a quelli ottenuti dai fornitori: questo fenomeno è comune sia ai distretti sia alle aree non distrettuali, anche se il differenziale è più marcato per i primi. Rispetto al 2020, si sono ridotti i tempi di pagamento concessi ai clienti, anche se questi si collocano su livelli superiori a quelli registrati nel 2019: il differenziale è più contenuto tra le imprese di medie e grandi dimensioni. Per quanto attiene invece le tempistiche con le quali le imprese distrettuali hanno saldato i propri debiti, queste sono leggermente superiori al 2020 (ad eccezione delle grandi imprese), quando già si era registrato un aumento generalizzato dei tempi di pagamento a causa della crisi da Covid-19. Nel lungo periodo si rilevano degli elementi di tensione finanziaria all'interno delle aziende distrettuali più piccole dove i tempi concessi ai clienti per saldare i loro debiti sono rimasti pressoché gli stessi del 2008, mentre le dilazioni di pagamento con cui vengono pagati i fornitori sono superiori.

Al contempo si è però osservata una riduzione della quota di imprese in disequilibrio finanziario che è andata di pari passo col crescere delle disponibilità liquide sull'attivo che tra il 2008 e il 2021 si è più che triplicata, sia tra le aziende distrettuali sia tra quelle non distrettuali. Questa tendenza ha interessato tutte le classi dimensionali e ha subito un'accelerazione importante durante il 2020. Su questa evoluzione hanno inciso più fattori: la moratoria sui debiti e la possibilità di ottenere prestiti a garanzia pubblica, nonché la frenata degli investimenti, che hanno permesso alle imprese di accumulare liquidità negli attivi del proprio stato patrimoniale. Queste "riserve" di liquidità, insieme al rafforzamento della patrimonializzazione, hanno consentito alle imprese distrettuali di affrontare il 2021 con una solidità finanziaria e patrimoniale migliore, rispetto solo a qualche anno fa. In prospettiva, queste riserve di liquidità potrebbero rappresentare una sorta di tesoretto che le imprese potranno utilizzare per far fronte a difficoltà estemporanee o nuovi investimenti, tenuto conto anche del maggior costo degli interessi bancari.

Strategie e performance nel periodo post-pandemia

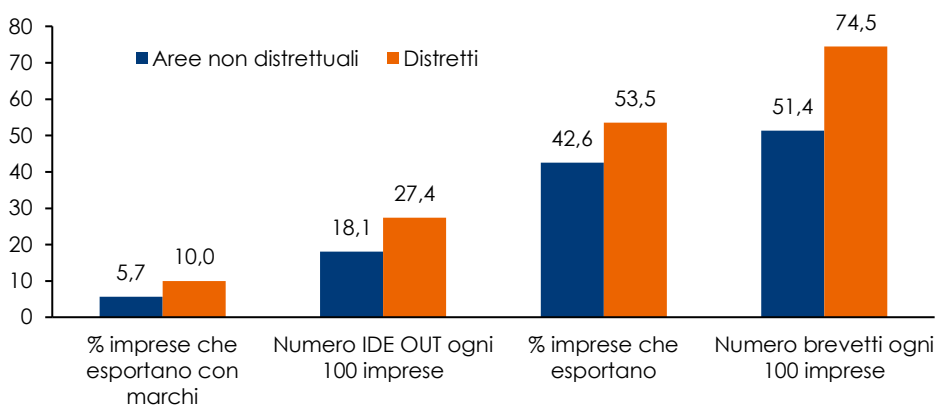
A cura di Enrica Spiga

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

Per comprendere meglio quali sono le scelte che risultano premianti e che permettono alle imprese di confermare le loro caratteristiche distintive in termini di crescita, redditività e patrimonializzazione, è possibile analizzare il campione distinguendolo per le strategie implementate.

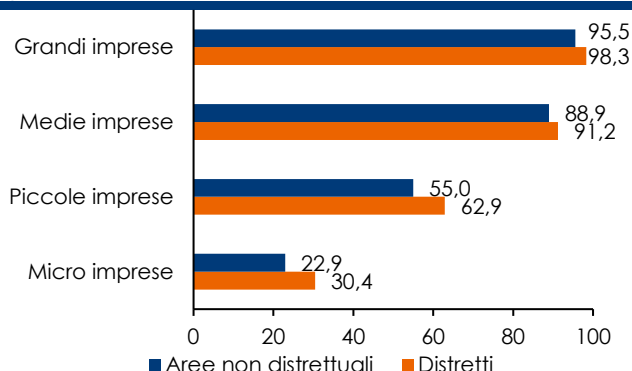
L'aggiornamento con i dati più recenti conferma nei distretti uno sviluppo più intenso di queste strategie, attraverso una maggiore presenza sui mercati esteri con imprese che esportano (53,5% vs. 42,6%) e dotate, al contempo, di marchi registrati a livello internazionale (10% vs. 5,7%). Inoltre, tra i distretti è più forte la presenza all'estero con partecipate (27,4 imprese partecipate estere ogni 100 imprese in Italia; nelle aree non distrettuali ci si ferma a 18,1) e l'impegno sul fronte dell'innovazione (circa 75 brevetti ogni 100 imprese vs. 51; Fig. 1).

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

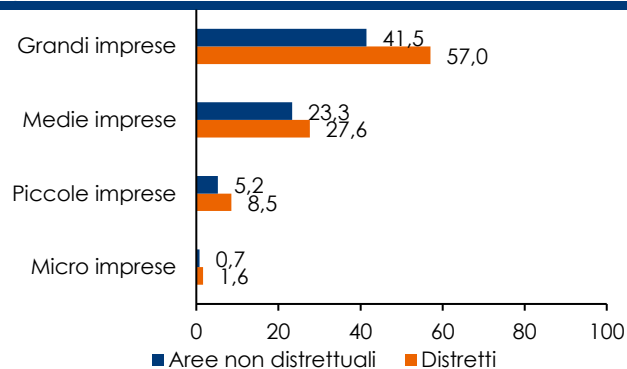


Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

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

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

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

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

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

Se si osserva il dato per macrosettore anche in questo caso il risultato è generalmente a favore delle imprese distrettuali (Tab. 1), con l'unica eccezione del Sistema moda, dove il fenomeno è comune a tutti i comparti, fatta eccezione per la Gioielleria.

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

Macrosettore	% imprese che esportano		Numero IDE OUT ogni 100 imprese		% imprese che esportano con marchi		Numero brevetti ogni 100 imprese		% di imprese che brevettano	
	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti	Aree non distrettuali	Distretti
Meccanica	52,5	61,9	30,6	45,5	7,5	10,9	121,5	201,3	13,9	19,3
Mezzi di trasporto	51,3	40,9	50,6	37,6	9,3	9,3	183,4	286,9	12,2	14,8
Beni intermedi	48,5	60,1	17,3	26,3	4,9	7,7	46,3	46,9	7,4	11,7
Sistema casa	47,1	56,7	15,0	25,2	6,5	11,0	46,3	84,7	6,4	7,6
Agro-alimentare	40,6	50,5	12,8	23,9	10,3	15,7	5,4	18,1	2,0	2,1
Sistema moda	51,5	50,4	22,2	23,0	11,4	10,4	24,7	13,9	5,6	3,2
Filiera dei metalli	30,1	41,1	8,6	8,5	1,7	2,5	13,0	13,0	4,2	4,4

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

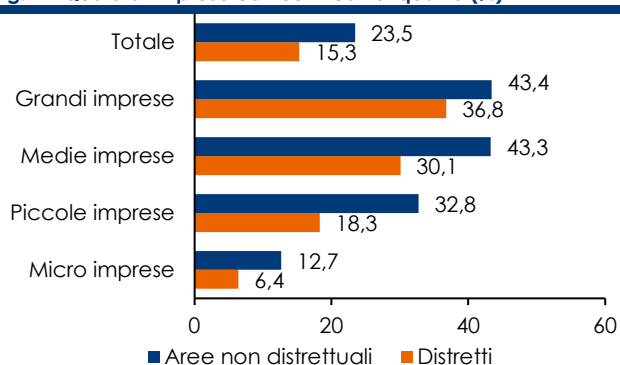
Meno scontati sono, invece, i risultati sugli investimenti diretti esteri in uscita (IDE OUT), dove emergono differenze a favore dei distretti soprattutto nella Meccanica, nei Beni intermedi, nel Sistema casa e nell'Agro-alimentare. Le caratteristiche strutturali, infatti, da un lato rappresentano un potenziale freno agli IDE OUT, dall'altro spingono nella direzione di più investimenti diretti. Un fattore frenante potrebbe inoltre essere rappresentato dalla natura storicamente localizzata dei vantaggi competitivi (know-how produttivo, competenze, concentrazione di clienti, fornitori e terzi) che sono di difficile replicabilità all'estero. Al contrario, l'alta propensione a esportare potrebbe favorire gli investimenti esteri delle imprese distrettuali poiché ridurrebbe gli oneri informativi e di conoscenza dei luoghi di internazionalizzazione. Per quanto attiene la quota di imprese con partecipate estere spiccano i distretti specializzati in Meccanica (in particolare le Macchine per il legno di Rimini, le Macchine utensili e per il legno di Pesaro, le Macchine per l'imballaggio di Bologna, le Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena e le Macchine per l'industria cartaria di Lucca). In questo settore i fenomeni di internazionalizzazione hanno accompagnato l'affermazione delle vendite sui mercati stranieri, portando spesso all'apertura di filiali produttive e commerciali dedite anche a servizi di manutenzione e post-vendita. L'intensità delle partecipate estere è generalmente più alta nei distretti anche nel Sistema casa dove si mettono in evidenza le Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano e gli Elettrodomestici di Inox valley, nell'Agro-alimentare (spiccano Caffè di Trieste e Caffè, le confetterie e il cioccolato torinese), nel Sistema moda con in testa l'Abbigliamento di Rimini, l'Occhialeria di Belluno e le Calzature di San Mauro Pascoli.

Il quadro sul posizionamento competitivo sui mercati esteri può essere completato analizzando le politiche di branding che evidenziano una maggiore propensione a registrare marchi a livello internazionale¹⁴ tra le imprese distrettuali, a riflesso, molto verosimilmente, della più elevata presenza sui mercati stranieri rispetto alle imprese non distrettuali (sempre a parità di settore di specializzazione). In termini settoriali il differenziale è quasi sempre a favore dei distretti, per quanto riguarda il profilo della diffusione dei marchi, con l'eccezione del Sistema moda, dove il dato è sostanzialmente allineato.

Come già osservato, anche in termini di propensione a brevettare, esiste un differenziale favorevole per le imprese distrettuali, anche a parità di condizioni esterne dal punto di vista delle opportunità tecnologiche e del livello di protezione offerto dai brevetti (simili all'interno di uno stesso settore). Più in particolare, l'analisi per classe dimensionale e per macrosettore evidenzia come l'attività brevettuale sia concentrata intorno ad alcuni gruppi leader nelle diverse filiere produttive con i quali opera un tessuto di soggetti più piccoli. L'elevata propensione a brevettare si osserva principalmente nei distretti della Meccanica (dove sono trainanti le Macchine per l'imballaggio di Bologna, le Macchine per il legno di Rimini, le Macchine per l'industria cartaria di Lucca, le Macchine utensili e per il legno di Pesaro), ma anche, seppure in misura più contenuta, nel Sistema casa (trainanti le Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano e gli Elettrodomestici dell'Inox valley) e nell'Agro-alimentare (in particolare il Caffè di Trieste e il Caffè, le confetterie e il cioccolato torinese dove emerge appunto il ruolo di alcuni grandi gruppi). Nel Sistema moda, invece, la propensione a brevettare è a favore delle aree non distrettuali, per il maggiore peso nel campione della componente "altro tessile" nel quale si è sviluppato fortemente il tessile tecnico che presenta un'elevata intensità innovativa.

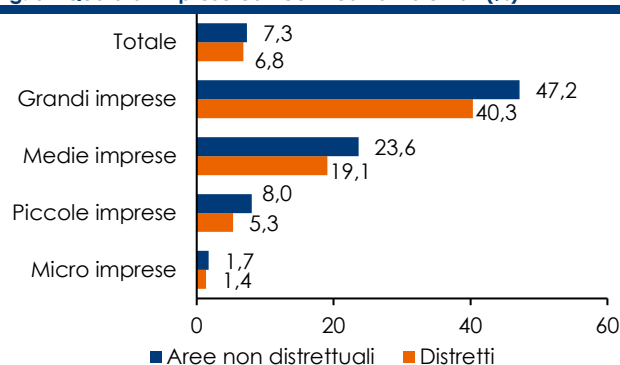
A differenza di quanto osservato sinora, emerge un differenziale complessivamente sfavorevole per i distretti a livello di certificazioni di qualità (ISO 9001), mentre sul fronte dei certificati ambientali (ISO 14001)¹⁵ il divario è meno accentuato. Emerge come a livello dimensionale queste strategie siano maggiormente adottate dalle imprese medio-grandi (Figg. 4-5).

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



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

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



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

¹⁴ La registrazione a livello internazionale del marchio si ottiene attraverso una procedura unificata di deposito regolata dall'Accordo e dal Protocollo di Madrid, coprente più Stati, designando quelli di interesse al momento del deposito della domanda. Con tale procedura, amministrata da The World Intellectual Property Organization (WIPO), è consentito ottenere, in ciascuno degli Stati che hanno aderito all'Accordo e/o al Protocollo di Madrid, la stessa protezione e gli stessi mezzi di difesa contro ogni lesione del diritto al marchio che le leggi di tali Stati offrono ai marchi nazionali. La registrazione internazionale ha una durata di dieci anni, essendo poi continuamente rinnovabile per identici periodi di tempo.

¹⁵ Oltre ai certificati ambientali sono stati considerati i certificati biologici, il marchio FSC e la certificazione EMAS.

In linea teorica le relazioni informali all'interno della fitta rete degli attori distrettuali porta a pensare che lo strumento dei sistemi di gestione della qualità possa essere meno diffuso all'interno dei distretti. Nelle aree distrettuali, infatti, i rapporti di fornitura e subfornitura spesso sono basati sulla conoscenza reciproca e sulla fiducia costruita nel tempo da relazioni favorite dalla vicinanza fisica. Al contempo, però, la crescente apertura delle filiere produttive dei distretti e la diffusione di reti aziendali che coinvolgono anche attori non distrettuali possono essere supportati dai sistemi di certificazione che, oltre a rappresentare uno strumento per razionalizzare e velocizzare i processi interni e le procedure, sono un mezzo per rispondere agli standard produttivi richiesti dai clienti capofila esterni al distretto. Sicuramente queste ultime due strategie potrebbero essere maggiormente implementate dalle aziende, così da renderle più facilmente distintive sul mercato, in termini di qualità, ma anche in termini di sostenibilità e attenzione all'ambiente.

È interessante osservare, a questo punto, se e come il posizionamento strategico delle imprese abbia condizionato le performance economico-reddituali nel periodo 2019-2021. Si vuole cioè capire se le imprese più attive sui fronti dell'innovazione, delle certificazioni e dell'internazionalizzazione siano riuscite a collocarsi su livelli di fatturato, margini e patrimonializzazione più elevati. Le imprese distrettuali più attive su questi piani strategici nel 2021 hanno mostrato una migliore evoluzione di fatturato e marginalità unitaria (Tab. 2) e hanno proseguito nel processo di rafforzamento del grado di patrimonializzazione, grazie al quale sono divenute nel tempo più solide e pronte per affrontare contesti competitivi sempre più complessi e nuove opportunità di sviluppo.

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

	Crescita fatturato 2019-2021	EBITDA margin 2019	EBITDA margin 2021	Patrimonio Netto in % Passivo 2019	Patrimonio netto in % Passivo 2021
Imprese che non esportano	5,1	8,1	8,2	23,4	25,9
Imprese che esportano senza marchi	5,4	7,9	8,2	27,8	29,9
Imprese che esportano con marchi	4,8	8,1	8,8	37,4	39,8
Imprese senza brevetti	4,7	7,8	8,1	28,0	30,1
Imprese con brevetti	10,1	9,1	9,9	37,8	41,0
Imprese senza certificati di qualità	3,8	7,8	8,0	28,2	30,1
Imprese con certificati di qualità	13,2	8,7	9,5	31,8	35,4
Imprese senza certificati ambientali	4,9	7,9	8,2	28,2	30,5
Imprese con certificati ambientali	9,2	8,1	8,7	36,7	38,8

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

Il fatturato è generalmente in crescita tra il 2019 e il 2021: ad esempio, le imprese con brevetti hanno realizzato un aumento del fatturato del 10,1%, un dato significativamente migliore rispetto al resto delle imprese (+4,7%). Al contempo, sono riuscite a rafforzare i margini unitari (EBITDA margin 2021 pari al 9,9% vs 2019 al 9,1%); chi non aveva brevetti, invece, ha registrato una crescita dei margini unitari più contenuta, dal 7,8% del 2019 al 8,1% del 2021. Si è così ampliato il differenziale di redditività. Andamento analogo per le imprese con certificati di qualità e ambientali, con risultati superiori in termini di crescita di fatturato ed evoluzione dei margini unitari tra il 2019 e il 2021.

Meno impattante sembra invece essere stata la presenza con attività di export sui mercati esteri, dove non sono emerse differenze significative in termini di evoluzione del fatturato. Questo risultato si spiega con la presenza di buone condizioni di domanda anche sul mercato interno. La tendenza cambia leggermente in termini di marginalità, dove le imprese che esportano e sono detentrici di marchi si collocano su livelli superiori rispetto alle altre (8,8%) e mostrano una migliore evoluzione rispetto ai livelli raggiunti nel 2019 (8,1%).

Quanto emerso a livello aggregato trova conferme a livello settoriale. La presenza di brevetti infatti sembra aver fatto la differenza visto che le imprese che li hanno nel proprio portafoglio, a

parità di specializzazione produttiva, sono riuscite a registrare migliori performance economico-reddituali, mantenendo anche un ottimo grado di patrimonializzazione (Tab. 3). Un esempio tra tutti il Sistema moda, in grado di realizzare una crescita in termini di fatturato, tra il 2019 e il 2021, del 3,8%, di oltre 10 punti percentuali superiore a quella che si rileva nelle imprese distrettuali senza brevetti, che invece segnano una contrazione (-8,9%). Le migliori performance all'interno del settore si registrano tra le imprese distrettuali che brevettano nei comparti della Gioielleria, delle Calzature e del Tessile tecnico, quest'ultimo particolarmente in grado di cogliere le opportunità di crescita attivate dal Covid-19. L'EBITDA margin 2021 è salito al 9,8% (+0,6 punti percentuali rispetto al 2019) e in misura più accentuata rispetto alle aziende distrettuali senza brevetti (che hanno assistito a una crescita di 0,2 punti percentuali). È buono anche il livello di patrimonializzazione (43,8% vs. il 28,2% delle imprese che non detengono brevetti).

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

	Crescita fatturato 2019_2021		EBITDA margin 2019		EBITDA margin 2021		Patrimonio Netto in % Passivo 2019		Patrimonio netto in % Passivo 2021	
	Imprese senza brevetti	Imprese con brevetti	Imprese senza brevetti	Imprese con brevetti	Imprese senza brevetti	Imprese con brevetti	Imprese senza brevetti	Imprese con brevetti	Imprese senza brevetti	Imprese con brevetti
	Totale	4,7	10,1	7,8	9,1	8,1	9,9	28,0	37,8	30,1
Meccanica	7,4	7,6	8,7	9,1	8,8	9,7	30,0	36,6	32,3	38,6
Beni intermedi	15,1	19,4	8,4	9,3	9,5	11,0	30,5	43,6	34,9	46,8
Sistema casa	8,4	12,3	7,4	9,1	7,7	10,1	26,3	39,0	28,6	41,3
Agro-alimentare	6,4	14,8	7,0	7,4	7,1	8,0	25,6	35,8	28,9	42,2
Sistema moda	-8,9	3,8	6,8	9,2	7,0	9,8	27,0	38,9	28,2	43,8
Filiera dei metalli	15,3	19,0	10,3	9,4	10,8	10,3	29,9	37,9	33,3	40,6

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

Per quanto riguarda i certificati di qualità (Tab. 4), spicca la crescita rispetto ai livelli di fatturato 2019 delle imprese distrettuali che adottano questa strategia (+13,2%); tra le imprese prive di certificazione ci si ferma al 3,8%. Tutti i comparti delle aziende distrettuali con certificati di qualità si distinguono, rispetto alle altre per una maggiore crescita in termini di fatturato: quelle col differenziale maggiore appartengono ai Beni intermedi, all'Agro-alimentare e alla Filiera dei metalli. Bene anche il Sistema moda, dove le imprese con certificati di qualità sono cresciute a differenza di quelle senza che hanno mostrato, all'opposto, una contrazione del fatturato rispetto al pre-Covid. Sono buoni i risultati anche in termini di EBITDA margin 2021, in crescita anche rispetto al 2019 (da 8,7% a 9,5%), a fronte di un livello sostanzialmente stabile sperimentato dalle imprese prive di certificati di qualità (da 7,8% a 8%). In tutti i settori l'EBITDA margin delle imprese distrettuali con certificati di qualità è superiore alle imprese che ne sono prive, e si è rafforzato rispetto ai livelli del 2019.

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

	Crescita fatturato 2019_2021		EBITDA margin 2019		EBITDA margin 2021		Patrimonio Netto in % Passivo 2019		Patrimonio netto in % Passivo 2021	
	Imprese senza certificati di qualità	Imprese con certificati di qualità	Imprese senza certificati di qualità	Imprese con certificati di qualità	Imprese senza certificati di qualità	Imprese con certificati di qualità	Imprese senza certificati di qualità	Imprese con certificati di qualità	Imprese senza certificati di qualità	Imprese con certificati di qualità
	Totale	3,8	13,2	7,8	8,7	8,0	9,5	28,2	31,8	30,1
Meccanica	6,5	10,9	8,8	8,5	8,9	8,8	31,3	31,0	33,4	33,7
Beni intermedi	14,1	21,1	8,7	8,3	9,6	9,8	32,1	32,8	35,7	37,1
Sistema casa	8,3	11,1	7,2	8,6	7,8	9,2	26,6	31,9	28,7	34,7
Agro-alimentare	5,8	10,7	6,9	7,3	7,1	7,7	25,1	30,4	28,2	33,7
Sistema moda	-9,3	2,9	6,7	8,4	7,0	9,5	26,9	35,5	27,9	39,5
Filiera dei metalli	13,9	18,7	10,2	10,5	10,6	11,2	29,7	31,0	32,6	35,8

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

Nel caso dei certificati ambientali invece la crescita rispetto ai livelli di fatturato 2019 per le imprese distrettuali che li adottano segna un +9,2%, mentre nelle imprese prive di certificazione ci si ferma al +4,9%, con uno scarto positivo, a favore delle prime, di 4,3 punti percentuali. Le differenze maggiori tra chi adotta questa strategia e le altre emergono nella Filiera dei Metalli (+21,1% vs +15,1%), nella Meccanica (+12% vs +7,2%) e nell'Agro-alimentare (+10,8% vs 6,1%). Nel Sistema moda, invece, si registrano riduzioni di fatturato, con le imprese che detengono certificati ambientali che sono tuttavia riuscite a contenere il calo delle vendite meglio delle altre (-6,4% vs -8,6%). Le imprese con certificati ambientali sono poi riuscite a rafforzare la propria marginalità in alcuni importanti settori come la Meccanica, il Sistema casa, l'Agro-alimentare e la Filiera dei metalli.

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

	Crescita fatturato 2019_2021		EBITDA margin 2019		EBITDA margin 2021		Patrimonio Netto in % Passivo 2019		Patrimonio netto in % Passivo 2021	
	Imprese senza certificati ambientali	Imprese con certificati ambientali	Imprese senza certificati ambientali	Imprese con certificati ambientali	Imprese senza certificati ambientali	Imprese con certificati ambientali	Imprese senza certificati ambientali	Imprese con certificati ambientali	Imprese senza certificati ambientali	Imprese con certificati ambientali
Totale	4,9	9,2	7,9	8,1	8,2	8,7	28,2	36,7	30,5	38,8
Meccanica	7,2	12,0	8,7	8,9	8,8	9,4	31,1	34,3	33,3	36,4
Beni intermedi	16,0	13,6	8,7	8,2	9,9	8,7	31,2	37,3	35,2	41,5
Sistema casa	9,0	7,6	7,6	7,0	8,0	7,7	26,3	36,2	28,8	35,5
Agro-alimentare	6,1	10,8	7,0	7,0	7,1	7,7	25,1	32,3	28,3	36,2
Sistema moda	-8,6	-6,4	6,8	8,1	7,1	8,4	26,8	39,3	28,1	42,4
Filiera dei metalli	15,1	21,1	10,3	9,7	10,8	11,2	29,0	47,2	32,6	45,7

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

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

È stato poi evidenziato come le imprese distrettuali più evolute da un punto di vista strategico, quelle cioè più attive sul fronte dell'innovazione e con certificazioni di qualità e ambientali, nel 2021 siano riuscite ad affrontare meglio gli effetti del post-pandemia, mostrando, più delle altre, crescita del fatturato e dei margini unitari, forti anche di un grado di patrimonializzazione più elevato.

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

I bilanci delle imprese agro-alimentari

In questo approfondimento si presenta un'analisi dei bilanci di esercizio delle imprese operanti nei 51 distretti agro-alimentari monitorati da Intesa Sanpaolo, con particolare riferimento all'anno 2021, caratterizzato da un lato da un forte rimbalzo dell'economia dopo la brusca frenata del 2020, ma anche dal permanere di una serie di limitazioni alla mobilità e alla socialità, con effetti in particolare sui settori della ristorazione e della ricettività. Inoltre, a fine 2021 erano già presenti nello scenario mondiale diversi fattori di rischio, quali il continuo incremento dei prezzi delle materie prime e il conseguente aumento della pressione inflazionistica, la crisi energetica internazionale, la persistenza di ostacoli per la normalizzazione delle attività logistiche e di approvvigionamento. L'invasione dell'Ucraina da parte della Russia il 24 febbraio 2022 ha

A cura di
Rosa Maria Vitulano

aggravato questa crisi, inasprando le tensioni geopolitiche e rendendo più incerte le prospettive economiche e finanziarie a livello globale.

L'agro-alimentare italiano nel complesso ha dato **ampia prova di resilienza** nel biennio 2020-2021 grazie alle sue caratteristiche anticicliche. Le aziende operanti nei distretti sono spesso specializzate in produzioni di nicchia e posizionate su fasce di elevata qualità, con forti legami con il territorio e una buona propensione all'export, caratteristiche che hanno in parte attutito l'impatto della crisi. In questa analisi cercheremo di presentare la situazione economico-reddituale delle imprese appartenenti ai distretti agro-alimentari a fine 2021, prima dell'acuirsi della crisi energetica determinata dalla guerra russo-ucraina nel febbraio 2022.

Dopo una breve **descrizione del campione**, ci focalizzeremo sulle performance di crescita, sulla redditività e sulla patrimonializzazione delle imprese distrettuali, confrontando i risultati per classi dimensionali e fornendo, ove possibile, una comparazione di lungo periodo con i valori del 2008. Allo scopo di rappresentare in maniera più completa le realtà produttive legate ai distretti agro-alimentari (in particolare quelli della filiera agricola, lattiero-casearia e del vino), la definizione dei distretti è stata ampliata includendo anche le imprese che operano a valle, in quanto si tratta di attività commerciali che in molti casi si sono integrate completamente all'interno della filiera. Per lo stesso motivo, per le filiere dell'olio e del vino sono state incluse le attività a monte, operative nella coltivazione delle olive e della vite; così come per le filiere del lattiero-caseario, delle carni e salumi e dell'ittico sono ricomprese le aziende che si occupano di allevamento e di pesca e acquacoltura. Per il periodo 2018-2021 sono state estratte 4.594 imprese attive nei 51 distretti agro-alimentari monitorati; nel sotto-campione al 2008 si limita l'analisi a 2.732 imprese distrettuali. In entrambi i casi sono stati utilizzati campioni chiusi, formati cioè da imprese presenti nella banca dati dei bilanci aziendali della Direzione Studi e Ricerche per tutti gli anni analizzati. Non sono pertanto considerate le imprese costituite o cessate nel frattempo.

Le imprese del comparto **alimentare** (che comprende le filiere del lattiero-caseario, delle carni, delle conserve, della pasta e dolci, dell'olio, dell'ittico e dell'altro alimentare¹⁶) rappresentano quasi la metà del campione in termini di numerosità (48,3%); le imprese **agricole** sono quasi un terzo (32,8%), mentre le imprese **vitivinicole** sono circa un quinto (18,9%). In termini di fatturato, invece, il peso delle imprese alimentari sfiora il 70%, con oltre 51 miliardi complessivi, mentre le imprese agricole e le vitivinicole rappresentano rispettivamente il 17,6% (con 13,1 miliardi) e il 13,6% (con 10,1 miliardi) del totale (Tab. 1).

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

	Numero imprese campione chiuso 2019-2021		Fatturato 2021	
	N.	Comp. %	Mln di euro	Comp. %
Agricoltura	1.509	32,8	13.110	17,6
Alimentare, di cui	2.219	48,3	51.329	68,8
Lattiero-caseario	752	16,4	10.761	14,4
Carni	484	10,5	18.321	24,6
Conserve	306	6,7	6.471	8,7
Pasta e dolci	298	6,5	8.266	11,1
Ittico	135	2,9	1.334	1,8
Altro alimentare	126	2,7	3.884	5,2
Olio	118	2,6	2.292	3,1
Vino	866	18,9	10.149	13,6
Totale complessivo	4.594	100,0	74.588	100,0

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

¹⁶ La voce "Altro alimentare" riunisce in questa analisi le imprese operanti nelle filiere del caffè, della cioccolata e del riso in quanto la loro scarsa numerosità non è sufficiente a consentirne un'analisi separata significativa.

La classificazione per dimensione¹⁷ fa emergere una maggior incidenza, in termini di numerosità, delle **imprese di piccole e piccolissime dimensioni**, in particolare per la filiera agricola, dove si raggiunge l'84% (Tab. 2). L'incidenza di imprese di **grandi dimensioni** è invece maggiore nelle filiere delle carni, delle conserve, della pasta e dolci e dell'altro alimentare, più legate alla trasformazione industriale, e in quella dell'olio, frammentata a monte ma caratterizzata a valle da grandi imprese dedicate all'imbottigliamento e alla commercializzazione.

Tab. 2 - La struttura del campione per filiera (imprese distrettuali; campione chiuso 2019-2021): numero di imprese

	Totale		Agricola		Lattiero-caseario		Carni		Conserve		Pasta e Dolci		Ittico		Altro alimentare		Olio		Vino	
	num.	%	num.	%	num.	%	num.	%	num.	%	num.	%	num.	%	num.	%	num.	%	num.	%
Micro imprese	1.823	40	648	43	281	37	139	29	73	24	172	58	57	42	48	38	52	44	353	41
Piccole imprese	1.754	38	623	41	304	40	193	40	117	38	69	23	53	39	44	35	43	36	308	36
Medie imprese	798	17	210	14	134	18	110	23	92	30	33	11	19	14	24	19	12	10	164	19
Grandi imprese	219	5	28	2	33	4	42	9	24	8	24	8	6	4	10	8	11	9	41	5
Totale	4.594	100	1.509	100	752	100	484	100	306	100	298	100	135	100	126	100	118	100	866	100

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

In termini di fatturato, cresce il peso delle imprese di grandi dimensioni che sfiorano il 60% del campione, con punte dell'84% per la filiera della pasta e dei dolci, del 79% per l'olio e del 78% per le carni e per l'altro alimentare, mentre sono solo il 30% in termini di fatturato nella filiera agricola (Tab. 3).

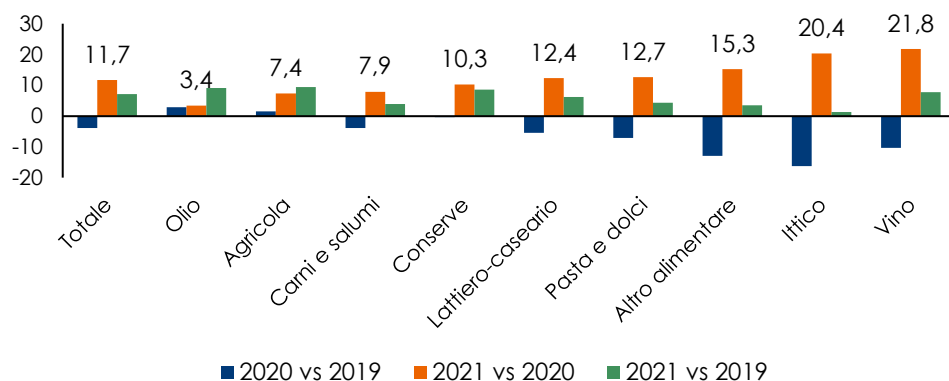
Tab. 3 - La struttura del campione per filiera (imprese distrettuali; campione chiuso 2019-2021): fatturato

	Totale		Agricola		Lattiero-caseario		Carni		Conserve		Pasta e Dolci		Ittico		Altro alim.		Olio		Vino	
	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%
Micro imprese	2.187	3	779	6	341	3	190	1	93	1	165	2	67	5	71	2	66	3	415	4
Piccole imprese	9.177	12	3.260	25	1.603	15	1.066	6	646	10	321	4	258	19	232	6	203	9	1.588	16
Medie imprese	19.006	25	5.147	39	3.040	28	2.729	15	2.206	34	869	11	441	33	533	14	204	9	3.837	38
Grandi imprese	44.217	59	3.924	30	5.776	54	14.336	78	3.526	54	6.912	84	567	43	3.048	78	1.819	79	4.309	42
Totale	74.588	100	13.110	100	10.761	100	18.321	100	6.471	100	8.266	100	1.334	100	3.884	100	2.292	100	10.149	100

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

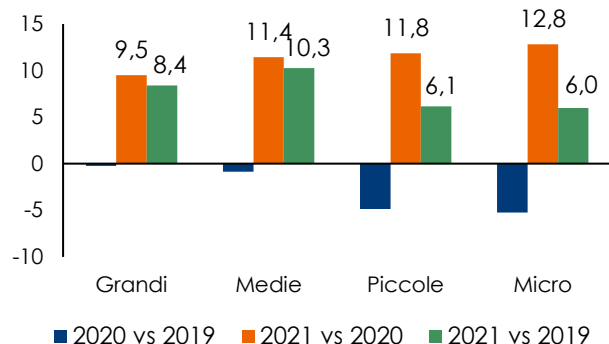
L'evoluzione del **fatturato** nel 2021 ha risentito di un effetto rimbalzo dopo la crisi pandemica, con una crescita a prezzi correnti dell'11,7% dopo la contrazione del 3,9% nel 2020; nel complesso sono stati recuperati i livelli di fatturato del 2019 per tutte le filiere, anche quelle che avevano risentito in maniera particolare delle limitazioni determinate dalla pandemia perché più legate al mondo della ristorazione come la filiera del vino, dell'ittico e dell'altro alimentare (Fig. 1). Nel 2021 la spesa per i **consumi domestici**, per la quale si prevedeva un forte ridimensionamento rispetto all'eccezionale crescita dell'annata precedente, ha registrato solo una lieve flessione a fronte di una graduale e vincolata riapertura del canale Ho.re.ca. L'andamento positivo del fatturato è stato sostenuto anche dalla forte espansione delle vendite all'estero dell'agro-alimentare: il 2021 si è chiuso con le **esportazioni** italiane che hanno raggiunto il valore record di 51 miliardi di euro (+12,7% a valori correnti rispetto al 2021); per i distretti agro-alimentari l'export in valore ha sfiorato i 23 miliardi di euro (+14,9% tendenziale).

¹⁷ Micro imprese: fatturato nel 2019 compreso tra 400 mila e 2 milioni di euro; Piccole imprese: fatturato nel 2019 compreso tra 2 e 10 milioni di euro; Medie imprese: fatturato nel 2019 compreso tra 10 e 50 milioni di euro; Grandi imprese: almeno 50 milioni di euro di fatturato nel 2019.

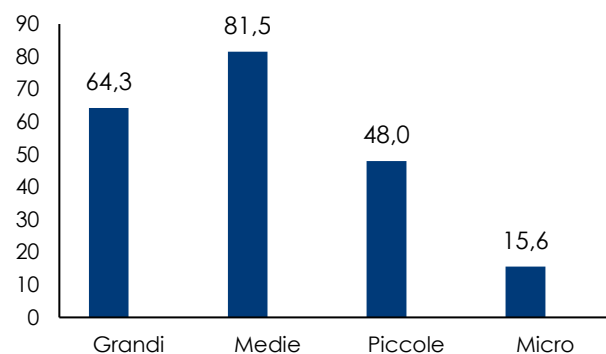
Fig. 1 – Evoluzione del fatturato per filiera a prezzi correnti (var. %, valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Le filiere dei prodotti agricoli e dell'olio, che non avevano sperimentato nessuna contrazione nel 2020, sono quelle che si collocano su livelli più elevati rispetto al pre-pandemia. L'evoluzione del fatturato è in parte condizionata anche dal rialzo dei prezzi: secondo le rilevazioni di Ismea, nel 2021 i prezzi all'origine dei **prodotti agricoli** sono cresciuti del 7,6%: hanno registrato un incremento positivo sia i prodotti agricoli (+8,7%) che la componente zootecnica (+6,3%). Nel 2021 il settore dell'**olio di oliva** ha segnato complessivamente importanti incrementi dei listini dovuti a una scarsa produzione 2020: sono stati infatti toccati aumenti medi dei prezzi del 27% per l'olio extra-vergine italiano.

Fig. 2 – Evoluzione del fatturato nel triennio 2019-2021 per dimensione (var. %, valori medi)

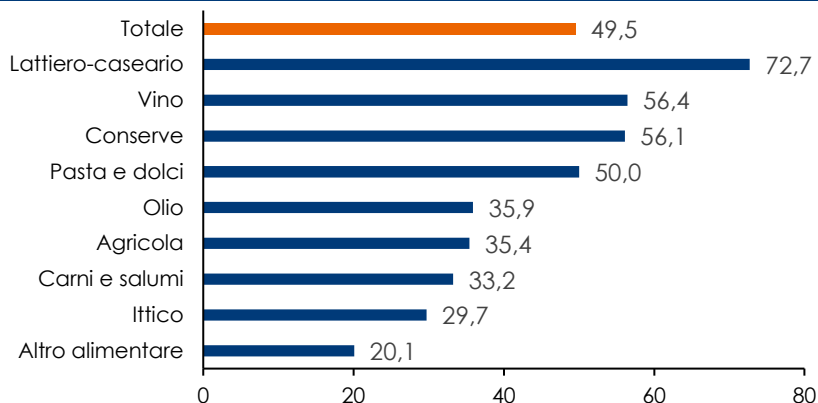
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 3 – Evoluzione del fatturato tra 2008 e 2021 per dimensione (var. %, valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

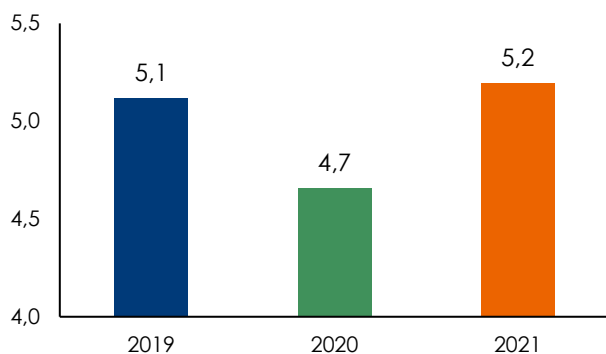
Il dettaglio per **classi dimensionali** (Fig. 2) mostra come crescita maggiori in termini di fatturato si siano avute per le imprese micro e piccole, che avevano sofferto maggiormente durante la crisi pandemica e riescono in questo modo a posizionarsi su livelli di fatturato superiori al 2019 di circa 6 punti percentuali. Le imprese medie e grandi, che avevano tenuto meglio nel 2020 anche grazie ai rapporti più consolidati con la GDO, si posizionano a fine 2021 su livelli di fatturato superiori a quelli del 2019 di 8/10 punti percentuali.

Anche sul lungo periodo, estendendo l'analisi fino al 2008, si evidenzia come le aziende di dimensioni medie e grandi sono quelle per le quali si è verificata la crescita maggiore del fatturato. L'analisi per comparto evidenzia come il fatturato a prezzi correnti a fine 2021 sia molto superiore ai livelli del 2008, con filiere particolarmente performanti come quella del lattiero-caseario (+72,7%), del vino (+56,4%) e delle conserve (+56,1%).

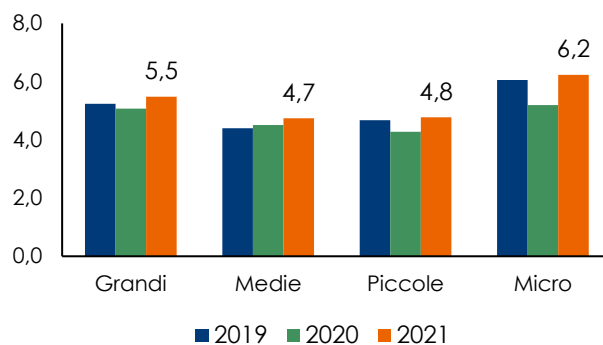
Fig. 4 – Evoluzione del fatturato per filiera tra 2008 e 2021 (var. %, valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

La crescita di fatturato a prezzi correnti è stata in parte influenzata dalla dinamica inflattiva e dal tentativo delle aziende di scaricare a valle i maggiori costi subiti. L'indice dei prezzi alla produzione per l'industria alimentare e delle bevande era già cresciuto del 2,8% nel 2021 rispetto al 2020, con una forte accelerazione nell'ultimo trimestre dell'anno (+5,3% rispetto a settembre-dicembre 2020). Abbiamo pertanto cercato di analizzare se questo incremento di fatturato a prezzi correnti, a fronte di costi crescenti, sia stato accompagnato da una tenuta dei margini di redditività. Nel 2021, per le imprese dei distretti agro-alimentari, si registra in effetti una ripresa dell'EBITDA margin su livelli nel complesso allineati al 2019 (Fig. 5). Il recupero di marginalità si è verificato per tutte le classi dimensionali (Fig. 6) e si mostra più accentuato soprattutto per le imprese micro e piccole, la cui redditività era calata molto nel 2020, analogamente al fatturato.

Fig. 5 – EBITDA (valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

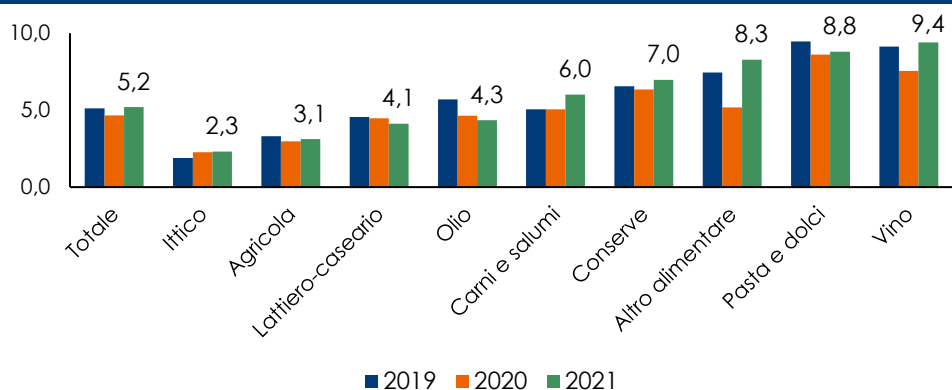
Fig. 6 – EBITDA per dimensione delle imprese (valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Tuttavia, non tutte le filiere a fine 2021 recuperano la redditività pre-pandemia (Fig. 7). Mostrano un EBITDA inferiore al 2019 la filiera agricola (-0,2pp), la filiera del lattiero-caseario (-0,4pp), la filiera dell'olio (-1,4pp) e la filiera della pasta e dolci (-0,6pp). La **filiera agricola** ha sofferto di un andamento climatico sfavorevole che ha ridotto le rese di produzione sia degli ortaggi in pieno campo, ad esempio cavolfiori, broccoli, carciofi, finocchi, sia degli ortaggi in coltura protetta come pomodori, zucchine e cetrioli. Il **lattiero-caseario** si è scontrato con la forte spinta inflazionistica che ha interessato i prezzi degli input produttivi (l'Indice Ismea dei prezzi dei mezzi correnti degli allevamenti bovini da latte ha registrato un incremento del 7,4% su base annua; +13,2% nel quarto trimestre 2021), soprattutto per quanto riguarda i mangimi e i prodotti energetici. Anche la **filiera della pasta e dei dolci** si è dovuta confrontare con forti incrementi di costi dei cereali: i volumi dei raccolti globali di frumento duro si sono posizionati su livelli inferiori

alla domanda mondiale (a causa soprattutto della siccità che ha colpito il Canada) determinando una consistente flessione delle scorte; il mercato ha risentito di tali dinamiche evidenziando a partire da luglio 2021 consistenti aumenti dei prezzi: da 305,31 euro/t a luglio 2021 a 504,51 euro/t a dicembre (il dato di dicembre 2021 ha registrato un +80% circa rispetto allo stesso mese dell'anno precedente)¹⁸. Hanno invece rafforzato la propria redditività le filiere delle carni e salumi, passate da un EBITDA del 5,1% nel 2019 al 6% nel 2021, le conserve (da 6,5% a 7%), l'altro alimentare (da 7,4% a 8,3%), il vino (da 9,1% a 9,4%) e (anche se parte da livelli inferiori) l'ittico, passato da 1,9% a 2,3%.

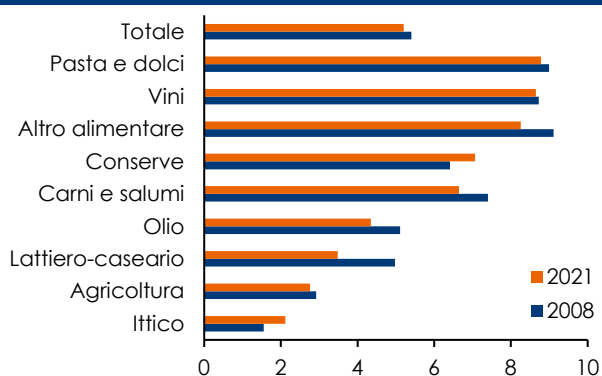
Fig. 7 – EBITDA per filiera (valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

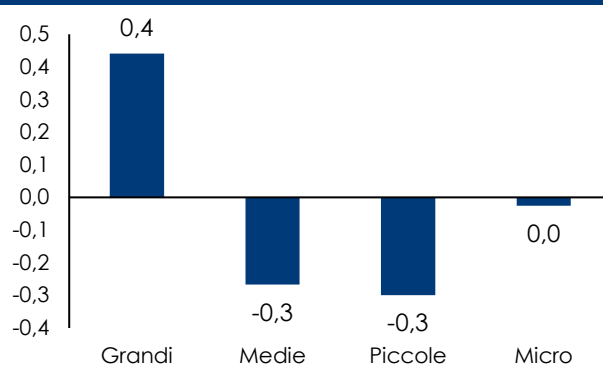
Estendendo l'analisi sul lungo periodo (Fig. 8), l'erosione dei margini è un fenomeno che riguarda quasi tutte le filiere, con l'eccezione di conserve e ittico. Si tratta comunque di riduzioni minime e che sono state accompagnate da forti aumenti di fatturato: le imprese hanno rinunciato a un po' di marginalità per aumentare i volumi. Emblematico è il caso della filiera del lattiero-caseario, che è quella maggiormente cresciuta in termini di fatturato nel lungo periodo, ma al contempo ha subito il calo di marginalità unitaria maggiore. A livello di dimensione (Fig. 9), solo le grandi aziende riescono a incrementare la propria marginalità rispetto al 2008 di circa mezzo punto, mentre le imprese di più piccole dimensioni registrano un calo.

Fig. 8 - EBITDA per filiera (%; valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9 - Differenza tra EBITDA nel 2021 e EBITDA nel 2008 (%; valori medi)

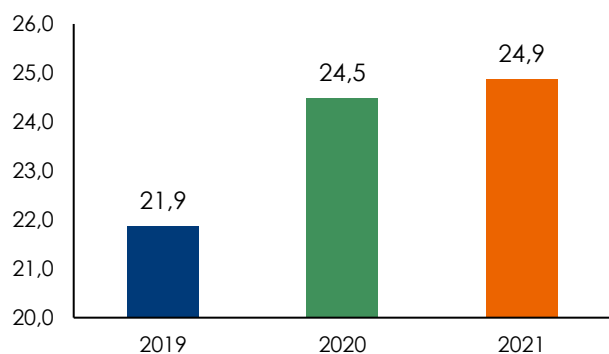


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

¹⁸ ISMEA - La congiuntura agro-alimentare 2021.

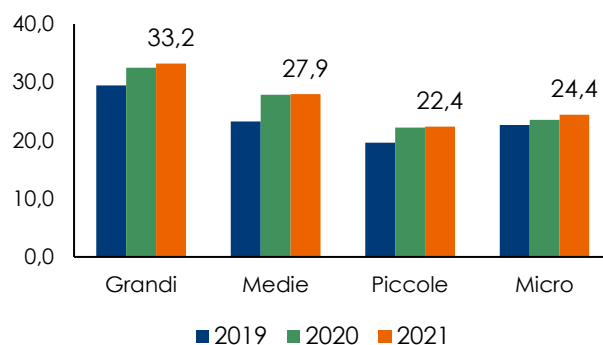
Nel 2021 è proseguito il processo di **rafforzamento del capitale**: il patrimonio netto sul totale attivo sfiora il 25% (Fig. 10). Il processo è evidente su tutte le dimensioni aziendali e in particolar modo su quelle maggiori (Fig. 11), favorito anche dalle misure governative introdotte nel 2020 volte a incrementare la patrimonializzazione delle imprese che avevano subito perdite durante la pandemia, con la possibilità di iscrivere a bilancio cospicue riserve di capitale legate alla rivalutazione di immobili e partecipazioni. Il patrimonio delle imprese ha continuato a rafforzarsi anche nel 2021 grazie agli elevati utili conseguiti nell'anno, in un contesto in cui i tassi d'interesse hanno continuato a mantenersi ai minimi storici.

Fig. 10 – Patrimonio netto in % del totale attivo (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

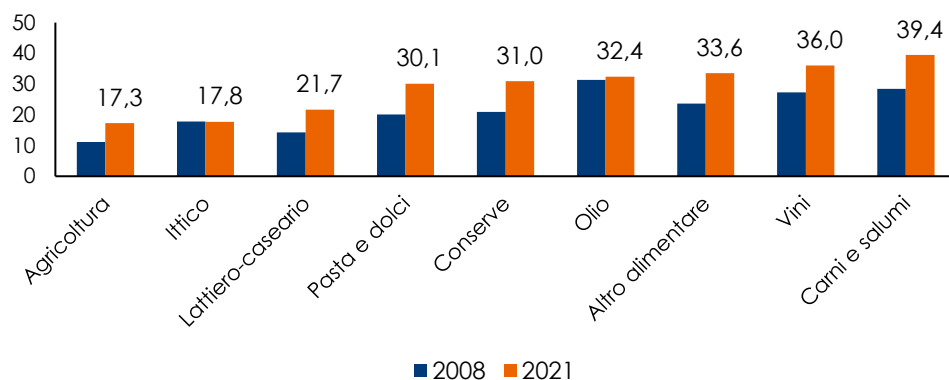
Fig. 11 – Patrimonio netto in % del totale attivo per dimensione aziendale (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Rispetto ai valori del 2008 l'incremento medio è stato di circa 8 punti percentuali. Il processo di rafforzamento ha riguardato tutti i comparti (Fig. 12); emergono peraltro differenze rilevanti tra comparti, con l'agricoltura poco patrimonializzata, perché composta da imprese meno strutturate.

Fig. 12 – Patrimonio netto in % del totale attivo per filiera (valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Le imprese champion

A cura di Sara Giusti

Come nelle precedenti edizioni, si propone un aggiornamento dell'analisi delle imprese champion che si sono distinte in termini di crescita, redditività, solidità patrimoniale e per aumento della forza lavoro. I criteri utilizzati per selezionare le imprese sono¹⁹:

- imprese del settore manifatturiero (Ateco dal 10 al 33 compresi);
- limiti di fatturato: 2019 maggiore di 400 mila euro; 2020 e 2021 maggiore di 150 mila euro;
- crescita del fatturato nel triennio 2019-21 almeno pari al 7%;
- crescita del fatturato nel 2021;
- EBITDA margin nel 2020 maggiore al 6%;
- EBITDA margin nel 2021 maggiore all'8%;
- variazione addetti nel periodo 2019-21 maggiore di 0 o non disponibile (sono state considerate anche le aziende per le quali non erano disponibili le informazioni sugli addetti);
- patrimonio netto sul totale passivo nel 2021 maggiore al 20%;
- aziende non "in liquidazione";
- aziende "investment grade" o "intermedi" per il gruppo Intesa Sanpaolo (rating I-M, unrated o con rating non attribuito).

Dopo aver confrontato la presenza di imprese champion tra il totale distretti e le aree non distrettuali (a parità di composizione settoriale), ci si concentra sulle imprese distrettuali per analizzare la numerosità e la diffusione del fenomeno per specializzazione produttiva, classe dimensionale, area geografica e distretto. Per analizzare anche l'evoluzione temporale e la presenza di imprese che si sono confermate come champion nel tempo, è stato effettuato anche un confronto con il campione utilizzato nell'analisi realizzata sul triennio 2017-19²⁰: in particolare, sono state considerate le imprese presenti in entrambe le analisi (delle 70.476 imprese che costituiscono il campione del triennio 2019-21, 57.895 imprese erano già presenti nell'analisi sul triennio 2017-19) e all'interno di questo sotto-insieme sono state evidenziate le imprese che si sono confermate champion.

In riferimento al periodo 2019-21, tra le imprese distrettuali sono state identificate 2.090 imprese champion che corrispondono all'11,2% del totale; tra le imprese delle aree non distrettuali le imprese champion sono 6.367 e il peso, calcolato a parità di specializzazione delle imprese distrettuali, risulta leggermente inferiore e pari a 10,2%²¹. In tutti i comparti le imprese champion risultano più diffuse tra le realtà distrettuali; l'unica eccezione è il sistema moda con una percentuale di poco inferiore rispetto ai distretti (Tab. 1).

¹⁹ Rispetto al campione complessivo analizzato nel resto del documento (90.679 imprese), l'analisi è stata sviluppata in riferimento alle sole imprese distrettuali manifatturiere, restringendo quindi il campione a 70.476 imprese di cui 18.639 imprese distrettuali e 51.837 non distrettuali.

²⁰ I criteri utilizzati per la definizione delle imprese champion sono rimasti invariati nelle due analisi temporali (parametri uguali tra campione 2019-21 e campione 2017-19).

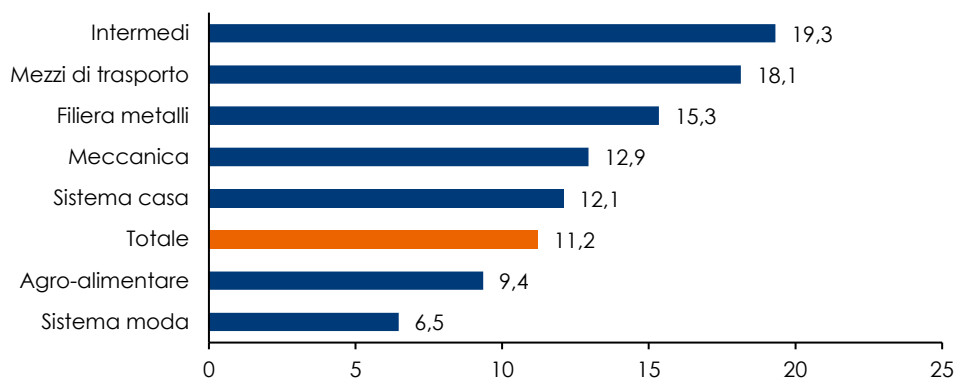
²¹ La percentuale ripesata del campione delle imprese delle aree non distrettuali è ricavata lavorando sui risultati ottenuti a livello di settore a 3 digit: è stata cioè moltiplicata l'incidenza settoriale di imprese champion nelle aree non distrettuali e la composizione settoriale del campione delle imprese distrettuali. I due campioni sono diversi dal punto di vista settoriale, con una maggior presenza delle imprese del sistema moda tra i distretti (31,5% nei distretti verso 7,3% nelle aree non distrettuali) e un peso inferiore della filiera dei metalli (11% nei distretti verso 29,7% nelle aree non distrettuali).

Tab. 1 - Il campione di analisi e la diffusione delle imprese champion per settore (%)

	Distretti		Aree non distrettuali	
	Numero imprese	% champion	Numero imprese	% champion
Totale, di cui:	18.639	11,2	51.837	10,2
Filiera dei metalli	2.059	15,3	15.389	14,5
Meccanica	4.380	12,9	12.192	11,7
Sistema moda	5.873	6,5	3.807	6,9
Beni intermedi	1.455	19,3	7.344	16,3
Sistema casa	2.674	12,1	4.648	9,2
Agro-alimentare	1.850	9,4	4.797	8,3
Mezzi di trasporto	237	18,1	1.607	13,7

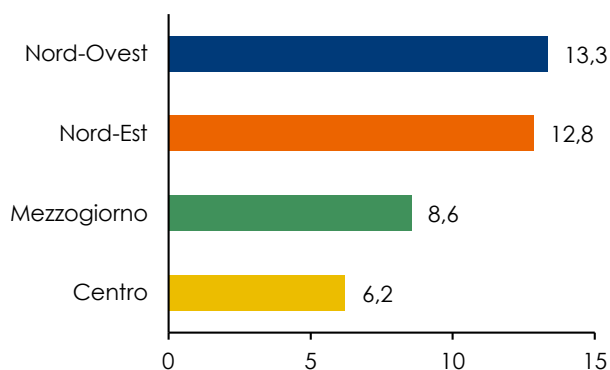
Nota: il dato totale comprende anche la voce "Altro" che nei distretti comprende le specializzazioni del distretto Grafico-cartario veronese e gli Strumenti musicali di Castelfidardo. Le percentuali di imprese champion per le aree non distrettuali sono ripesate tenendo conto della composizione settoriale a tre digit del campione distrettuale per il calcolo dell'incidenza sia per il totale sia per i settori. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Tra le imprese distrettuali, dal punto di vista settoriale quello dei beni intermedi risulta il comparto con la percentuale di imprese champion maggiore (19,3%), seguito dai mezzi di trasporto con una diffusione del 18,1% e dalla filiera metalli che mostra un peso delle imprese champion pari al 15,3%. Il settore che sconta una minor presenza di imprese champion è il sistema moda (6,5%), che nel manifatturiero è tra i settori più penalizzati dalla pandemia; è opportuno sottolineare come tra i criteri di selezione per le imprese champion sia prevista la crescita del fatturato di almeno il 7% rispetto al 2019, anno pre-crisi (Fig. 1).

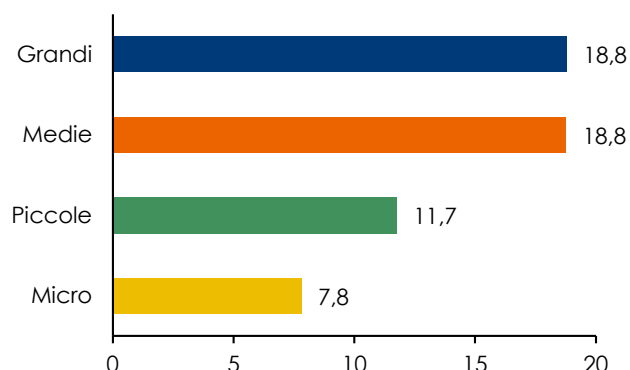
Fig. 1 - Distretti: la diffusione delle imprese champion per macro-settore (%)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il diverso dinamismo osservato a livello settoriale si riflette anche nella vista per area geografica con una diffusione delle imprese champion più rilevante nei territori con una maggior specializzazione nei comparti più performanti. Si collocano al primo posto le aree del Nord con il Nord-Ovest che presenta una diffusione del 13,3% e il Nord-Est con il 12,8%, decisamente maggiore rispetto ai territori del Centro e del Mezzogiorno (Fig. 2) che si caratterizzano per una specializzazione più marcata verso le filiere dell'agro-alimentare e del sistema moda; in particolare nel Centro il 73% delle imprese distrettuali è legato al sistema moda, mentre nel Mezzogiorno il sistema moda e l'agro-alimentare rappresentano l'80% delle imprese distrettuali, con percentuali rispettivamente del 43% e del 37%. Dal punto di vista dimensionale, si confermano risultati migliori tra le imprese medio grandi con percentuali pari a circa il 19%, mentre l'incidenza si riduce all'11,7% per le piccole imprese e a meno di una su dieci per le micro imprese (7,8%) (Fig. 3).

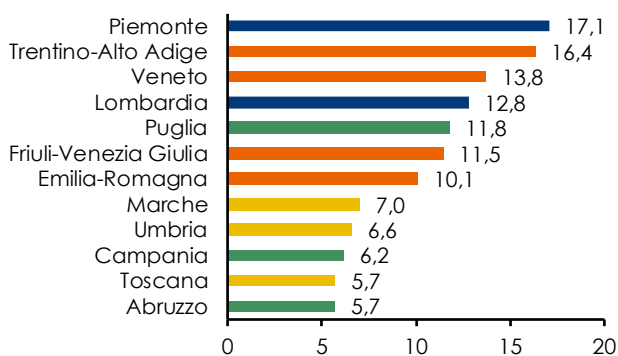
Fig. 2 - Distretti: la diffusione delle imprese champion per macro area geografica (%)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

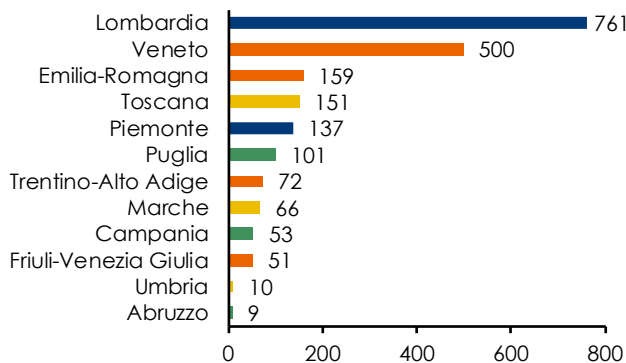
Fig. 3 - Distretti: la diffusione delle imprese champion per classe dimensionale

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

La maggior diffusione delle imprese champion nelle regioni del nord è confermata anche dalle classifiche che considerano la presenza relativa e assoluta per regione. Il Piemonte risulta la regione con la diffusione relativa maggiore con più del 17% di imprese champion, seguita da Trentino-Alto Adige (16,4%) e Veneto (13,8%), mentre se si considera il numero complessivo di imprese champion la Lombardia con 761 aziende stacca le altre realtà territoriali e distanzia il Veneto che ne conta 500; ancora più distanti Emilia-Romagna e Toscana che si attestano poco sopra la soglia di 150 imprese champion. Per le regioni del centro e del sud si segnala la Puglia come prima regione nella classifica per diffusione percentuale con un peso dell'11,8% e la Toscana come prima regione per numerosità.

Fig. 4 - Distretti: la classifica delle regioni per diffusione delle imprese champion sul totale imprese distrettuali (%)

Nota: sono state rappresentate le regioni con almeno 100 imprese distrettuali. I colori distinguono le macro aree geografiche.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

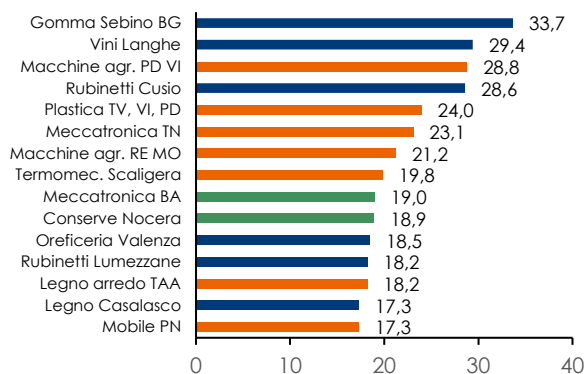
Fig. 5 - Distretti: la classifica delle regioni per numero di imprese champion

Nota: sono state rappresentate le regioni con almeno 100 imprese distrettuali. I colori distinguono le macro aree geografiche.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Se si analizzano le singole realtà distrettuali, distinguendo sempre per peso sul totale imprese del distretto e per numero complessivo, si può osservare ancora la prevalenza di specializzazioni metalmeccaniche e del nord. Dal punto di vista della diffusione delle imprese champion si colloca al primo posto il distretto della Gomma del Sebino Bergamasco con il 33,7%, seguito dai Vini delle Langhe Roero e Monferrato con il 29,4%; al terzo posto il primo distretto del nord-est ovvero le Macchine agricole di Padova e Vicenza con il 28,8%. In questa rappresentazione non vi sono distretti del centro, mentre le prime realtà del sud sono la Meccatronica di Bari e le Conserve di Nocera con una diffusione pari a circa il 19% (Fig. 6). Dal punto di vista della numerosità, al primo posto, con oltre 220 imprese champion, si colloca il distretto dei Metalli di Brescia con un valore quasi doppio rispetto al secondo distretto che è quello delle Materie

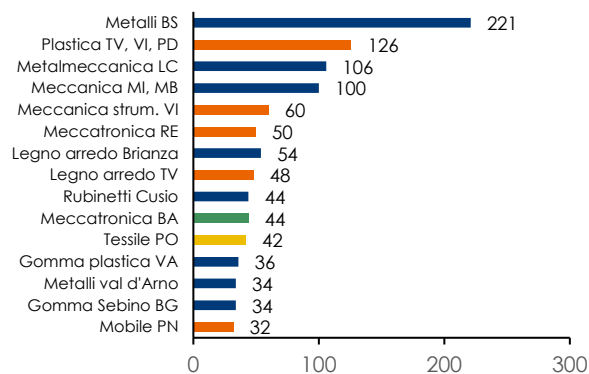
plastiche di Treviso, Vicenza, Padova con 126 imprese champion. In questo caso gli unici distretti che non sono del nord sono la Meccatronica di Bari con 44 imprese e il Tessile e abbigliamento di Prato con 42 imprese (Fig. 7).

Fig. 6 – I primi 15 distretti per diffusione delle imprese champion (in % del totale imprese del distretto)



Nota: sono stati considerati i distretti con almeno 50 imprese. I colori distinguono le macro aree geografiche. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Fig. 7 - I primi 15 distretti per numero di imprese champion (numero di imprese champion presenti nei singoli distretti)



Nota: i colori distinguono le macro aree geografiche. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Al fine di valutare la capacità di confermare i risultati di eccellenza nel tempo, si è cercato di analizzare un sotto campione di imprese considerando solo quelle che erano presenti anche nell'analisi effettuata in riferimento al periodo 2017-19; il numero di imprese individuato si riduce a 57.895, di cui 15.764 distrettuali e 42.131 delle aree non distrettuali. In riferimento alle sole imprese distrettuali il campione è stato suddiviso in base all'appartenenza all'insieme di impresa champion nei due diversi momenti di osservazione: le quattro casistiche che si possono verificare comprendono quindi imprese champion-champion, imprese che non erano champion nel 2017-19 ma che lo sono nell'analisi del 2019-21, imprese che erano champion, ma che non rispettano i parametri nell'analisi più recente e imprese che non hanno mai mostrato le caratteristiche per essere champion (Tab. 2).

Tab. 2 – Le possibili articolazioni delle imprese nel confronto tra le analisi del 2017-19 e 2019-21

		2017-2019	
		Champion	Non Champion
2019-21	Champion	C - C	NC - C
	Non champion	C - NC	NC - NC

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo

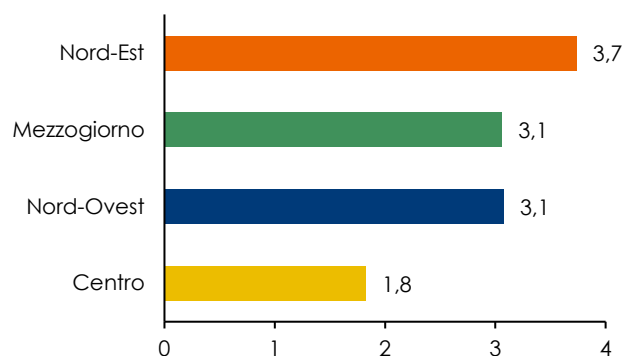
Queste casistiche determinano una suddivisione del campione con 410 imprese che si confermano champion nelle due diverse analisi; si tratta del 2,6% del totale, mentre all'opposto l'82,4% di imprese non erano champion e continuano a non esserlo; il settore che presenta la maggior incidenza di imprese champion "persistenti" è quello dei mezzi di trasporto con un peso del 4,6%, mentre il settore con il peso maggiore di imprese non champion è quello del sistema moda dove l'87,4% di imprese non era champion e continua a non esserlo nell'ultima analisi (Tab. 3).

Tab. 3 – La composizione delle imprese distrettuali per profilo di imprese champion e non champion nel confronto tra analisi 2017-19 e 2019-21 (%)

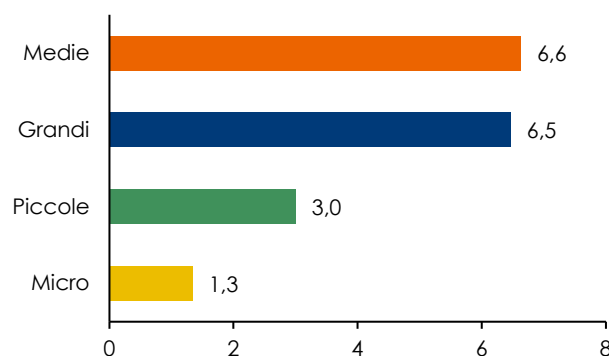
	C - C	C - NC	NC - C	NC - NC
Totale distretti	2,6	6,4	8,6	82,4
Agro-alimentare	2,1	5,1	7,2	85,6
Sistema casa	3,1	5,2	9,0	82,8
Beni intermedi	4,4	4,5	14,9	76,2
Meccanica	3,4	8,7	9,6	78,3
Sistema moda	1,5	6,1	5,0	87,4
Filiera metalli	2,2	6,1	13,1	78,5
Mezzi di trasporto	4,6	8,4	13,5	73,4

Nota: le celle evidenziate mostrano le percentuali maggiori per ogni profilo di imprese champion e non champion.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Se si considerano solo le imprese champion che hanno confermato questa caratteristica nel tempo, si può rilevare come dal punto di vista territoriale sia il Nord-Est che presenta l'incidenza maggiore, con il 3,7%, seguito dal Mezzogiorno e dal Nord-Ovest entrambi con percentuali del 3,1% (Fig. 8). In termini di classi di fatturato si conferma premiante la dimensione aziendale: infatti le imprese champion "persistenti" rappresentano circa il 6,5% delle imprese di medio-grandi dimensioni, mentre si riducono al 3,0% tra le piccole e solo all'1,3% tra le micro imprese (Fig. 9).

Fig. 8 – Distretti: le imprese champion persistenti per area geografica (%)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

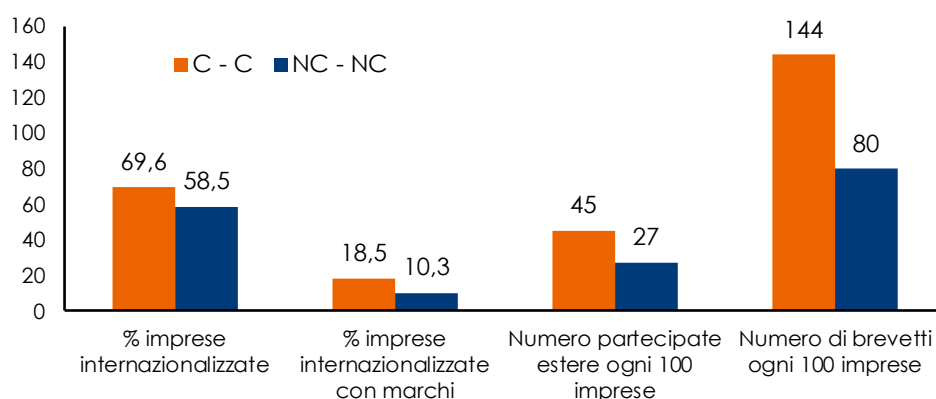
Fig. 9 - Distretti: le imprese champion persistenti per classe dimensionale (%)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Per comprendere meglio quali sono le scelte che risultano premianti e che permettono alle imprese di confermare le loro caratteristiche distintive in termini di crescita, redditività e patrimonializzazione, è possibile analizzare il campione in funzione delle strategie implementate. In particolare, se si considerano i due sotto campioni che si pongono agli antipodi ossia le imprese champion "persistenti" (C - C) e le imprese che non sono mai state champion (NC - NC) è interessante esaminare come si articolano le diverse strategie di internazionalizzazione (attività di export o presenza di investimenti diretti esteri IDE OUT), presenza di marchi registrati a livello internazionale, brevetti e presidio dei mercati internazionali con partecipate. Per tutte le strategie analizzate le imprese champion "persistenti" presentano un netto vantaggio strategico e un profilo più evoluto: se consideriamo le imprese internazionalizzate, queste rappresentano il 69,6% delle imprese champion, con un divario di oltre 10 punti percentuali rispetto alle imprese non champion che risultano internazionalizzate nel 58,5% dei casi. Il divario si conferma anche se uniamo la caratteristica dell'internazionalizzazione alla presenza di marchi: infatti per le imprese champion la percentuale si riduce al 18,5% con un vantaggio che si attesta a 8 punti verso le imprese non champion che presentano un profilo di internazionalizzazione e dispongono di marchi in un caso su dieci. Un ulteriore profilo strategico da analizzare riguarda la possibilità di servire i mercati internazionali attraverso partecipate estere che individuano un presidio commerciale più elevato: le imprese champion possono contare su una media di 45 partecipate

estere ogni 100 imprese, mentre per le imprese non champion si passa a circa la metà con 27 partecipate estere ogni 100 imprese. Infine, tra le strategie analizzate è interessante soffermarsi sulla presenza di brevetti per cercare di cogliere il grado di innovazione presente in azienda: anche in questo caso le imprese champion detengono mediamente 144 brevetti ogni 100 imprese, con un divario di oltre 60 brevetti ogni 100 imprese rispetto alle non champion (Fig. 10).

Fig. 10 - Distretti: le strategie delle imprese champion persistenti a confronto con le imprese non champion



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

La presenza di un profilo strategico più evoluto per le imprese champion "persistenti" si conferma anche nell'analisi estesa a tutte e quattro le categorie. Per contro, le imprese che non sono mai state champion presentano il profilo strategico meno evoluto per tutte le dimensioni analizzate, unica eccezione per la quota di imprese internazionalizzate che risulta inferiore per le imprese che erano champion nel periodo 2017-19 e non si sono confermate tali nell'analisi del triennio 2019-21. Inoltre, è interessante notare come le imprese che si collocano subito dopo le imprese champion "persistenti" siano quelle che sono diventate champion, in particolare per tutte le strategie analizzate mostrano valori più elevati rispetto al resto del campione (Tab. 4).

Tab. 4 – Distretti: le strategie delle imprese distinte tra le categorie di imprese per il profilo di champion e non champion nei due periodi di analisi

	C-C	C-NC	NC-C	NC-NC	Totale
% imprese internazionalizzate	69,6	56,4	66,9	58,5	59,4
% imprese internazionalizzate che hanno marchi	18,5	13,5	16,5	10,3	11,3
Numero IDE OUT ogni 100 imprese	45	43	45	27	31
Numero brevetti ogni 100 imprese	144	98	109	80	86

Nota: le celle evidenziate rilevano il valore maggiore tra le categorie analizzate Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

I risultati economico-reddituali delle imprese inserite nelle filiere del lusso

Il Sistema moda è stato uno dei settori maggiormente colpiti dagli effetti e dai rallentamenti indotti dalla pandemia, ma allo stesso tempo ha mostrato al proprio interno un andamento eterogeneo legato soprattutto al posizionamento verso le diverse fasce di mercato. In particolare, il comparto del lusso si è mostrato nettamente più resiliente, con un'elevata capacità di recuperare gli effetti dei fermi produttivi, dei cambiamenti nei consumi e delle limitazioni alla socialità. In questo contributo, è stato ripreso il lavoro contenuto in "La filiera del lusso in Italia: una analisi delle transazioni" (Economia e finanza dei distretti industriali nr. 13): sono state pertanto individuate le imprese capofila del lusso e si è poi cercato di ricostruire la loro filiera di fornitura. In questa analisi, grazie a una maggior profondità storica e copertura dei pagamenti tracciati, si è cercato di distinguere le controparti attivate in funzione del loro grado di inserimento nella filiera del lusso. Questo elemento, che costituisce una caratteristica originale

A cura di
Sara Giusti e Stefania Trenti

dell'impresa e non rilevabile dall'informativa pubblica, è stato quindi utilizzato come variabile per distinguere i risultati economico-reddituali e patrimoniali che sono stati conseguiti al fine di valutare se l'inserimento nelle filiere del lusso abbia un effetto sulle performance delle imprese a monte.

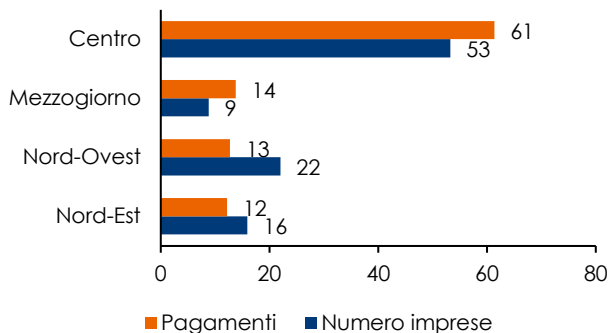
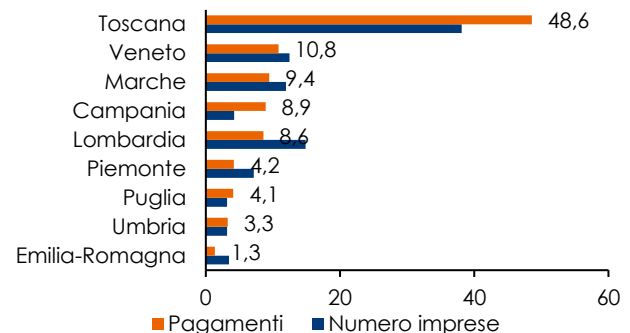
Il primo elemento considerato è l'individuazione delle imprese capofila e i loro pagamenti a fornitori italiani: l'analisi si è concentrata sugli acquisti effettuati nel periodo 2019-2022 da 104 società appartenenti a 11 gruppi per le quali sono disponibili le informazioni relative ai pagamenti effettuati attraverso la rete del Gruppo Intesa Sanpaolo a favore di controparti italiane. Il perimetro di analisi si concentra esclusivamente sui fornitori appartenenti alla filiera del Sistema moda, quindi sulle imprese dei settori del tessile, abbigliamento e della filiera della pelle. Complessivamente sono stati rilevati pagamenti per 4,8 miliardi di euro a favore di oltre 2 mila imprese fornitrici (diverse dalla capofila): il campione di imprese fornitrici di primo livello all'interno del Sistema moda vede una prevalenza di imprese distrettuali che rappresentano il 63% delle controparti rilevate con un peso che sale al 67% in termini di pagamenti ricevuti. Dal punto di vista dimensionale è rilevante l'apporto delle micro e piccole imprese che numericamente rappresentano i tre quarti del campione, ma è opportuno evidenziare anche l'importanza delle medie imprese che assorbono la quota più elevata di pagamenti con il 48% sul totale che sale per i distretti al 53% (Tab. 1).

Tab. 1 – Il campione di fornitori della filiera del lusso per dimensione (milioni di euro, salvo diversa indicazione; %)

	Distretti	%	Aree non distrettuali	%	Totale	%	Peso distretti
Numero imprese	1.301	100	763	100	2.064	100	63
Micro	365	28	274	36	639	31	57
Piccola	608	47	321	42	929	45	65
Media	287	22	142	19	429	21	67
Grande	41	3	26	3	67	3	61
Fatturato (2021)	12.704	100	6.953	100	19.657	100	65
Micro	378	3	312	4	689	4	55
Piccola	3.092	24	1.459	21	4.551	23	68
Media	5.407	43	2.559	37	7.966	41	68
Grande	3.828	30	2.624	38	6.452	33	59
Addetti (2021)	56.405	100	32.707	100	89.112	100	63
Micro	5.114	9	3.606	11	8.720	10	59
Piccola	17.642	31	9.570	29	27.212	31	65
Media	20.954	37	11.492	35	32.446	36	65
Grande	12.695	23	8.039	25	20.734	23	61
Transazioni (2019-2022)	3.251	100	1.579	100	4.829	100	67
Micro	166	5	187	12	354	7	47
Piccola	955	29	571	36	1.527	32	63
Media	1.727	53	588	37	2.315	48	75
Grande	402	12	232	15	634	13	63

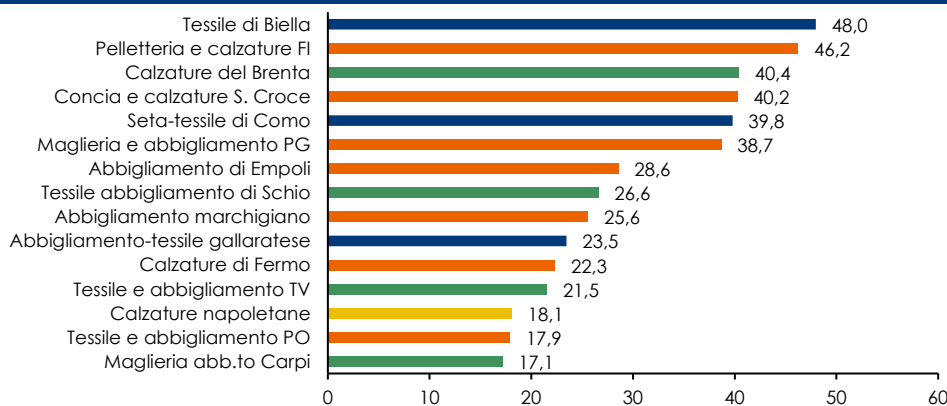
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

In considerazione della rilevanza, l'analisi si concentra sulle imprese fornitrici appartenenti ai distretti. Dal punto di vista territoriale prevalgono le imprese del Centro che rappresentano più della metà del campione (53%) e il 61% dei pagamenti; è da rilevare inoltre il ruolo delle imprese del Mezzogiorno che numericamente rappresentano l'8,8% del campione, ma assorbono il 13,8% delle transazioni (Fig. 1). Se si dettaglia il campione a livello di singola regione è la Toscana che riveste il ruolo principale con il 38,1% delle imprese e il 48,6% dei pagamenti grazie alla presenza di specializzazioni distrettuali lungo tutta la filiera, seguita per gli importi transati da Veneto (10,8%), Marche (9,4%), Campania (8,9%) e Lombardia (8,6%) (Fig. 2).

Fig. 1 – Distretti: le imprese del sistema moda fornitrici delle capofila del lusso (composizione % per area geografica)**Fig. 2 – Distretti: le imprese del sistema moda fornitrici delle capofila del lusso (composizione % per regione)**

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Tra le principali specializzazioni distrettuali, la realtà maggiormente inserita come numero di imprese fornitrici del lusso sul numero totale di unità operanti nel distretto è il Tessile di Biella con il 48% delle imprese che hanno relazioni con le capofila del lusso, seguito dalla Pelletteria e calzature di Firenze (46,2%); si evidenziano inoltre altre specializzazioni con un grado di inserimento pari a circa il 40% e in particolare le Calzature del Brenta (40,4%), la Concia e calzature di S. Croce sull'Arno (40,2%), la Seta-tessile di Como (39,8%) e la Maglieria e abbigliamento di Perugia (38,7%) (Fig. 3).

Fig. 3 – I principali distretti per grado di inserimento nelle filiere del lusso (% imprese fornitrici di capofila del lusso sul totale imprese del distretto)

Nota: sono stati considerati i distretti con almeno 100 imprese; i colori distinguono le macro-aree geografiche (blu: Nord-Ovest; arancione: Centro; verde: Nord-Est e giallo: Mezzogiorno). Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Dopo questo inquadramento complessivo, si è cercato di offrire una lettura dei risultati delle imprese distinguendo non solo la presenza di una relazione con le imprese del lusso, ma cercando di cogliere anche il grado di inserimento nelle forniture. Questa ulteriore dimensione di analisi è sintetizzata in un giudizio sul grado di "inserimento", ottenuto come incrocio di due elementi che sono l'intensità della relazione misurata in base alla rilevanza dei flussi ricevuti sul fatturato delle imprese fornitrici²² e la strategicità che distingue le imprese in base al numero di anni in cui si è realizzato un legame (identificato da un flusso di pagamento) con l'impresa

²² Poiché i flussi di pagamento si riferiscono al 2019-2022, il peso sul fatturato è stato definito in considerazione dei dati di bilancio per il triennio 2019-2021 e il 2022 è stato stimato applicando la variazione dell'indice di fatturato rilevata da Istat.

ordinante²³. Il grado di inserimento assume tre valori (può essere basso o medio o alto) ed è stato definito come riportato nella Tabella 2. Questa classificazione permette di cogliere non solo l'entità dei pagamenti effettuati rapportati al fatturato dell'impresa fornitrice, ma anche da quanto tempo si concretizza il legame tra le due controparti con l'obiettivo di pesare diversamente la stabilità delle relazioni (Tab. 2).

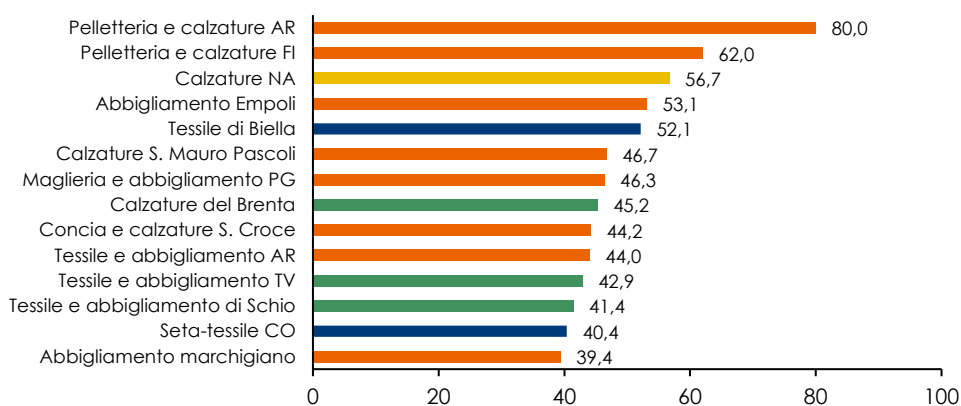
Tab. 2 – La definizione del grado di inserimento come relazione tra intensità e strategicità della relazione

		Intensità		
		Bassa	Media	Alta
Strategicità	Occasionale	Bassa	Bassa	Media
	Abituale	Bassa	Media	Alta
	Strategico	Media	Alta	Alta

Fonte: Intesa Sanpaolo

In considerazione di questa ulteriore dimensione di analisi è possibile riproporre l'elenco dei distretti per numero di imprese con inserimento alto sul totale delle imprese fornitrici del lusso. Questa classificazione mette in evidenza ai primi posti specializzazioni della filiera della pelle, in particolare il distretto della Pelletteria e calzature di Arezzo con l'80% delle imprese con inserimento alto, seguito dalla Pelletteria e calzature di Firenze (62%) e Calzature napoletane (56,7%); sempre con percentuali superiori alla metà si rilevano alcuni distretti dell'abbigliamento come l'Abbigliamento di Empoli (53,1%) e il Tessile di Biella (52,1%) (Fig. 4).

Fig. 4 – I principali distretti per numero di imprese con inserimento "Alto" sul totale imprese fornitrici del lusso (%)



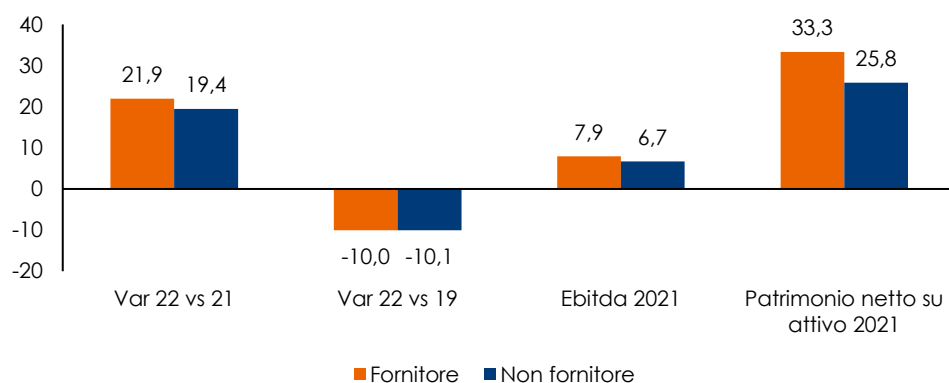
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Un ulteriore aspetto che può essere indagato riguarda i risultati economico-reddituali e patrimoniali che hanno caratterizzato le imprese fornitrici, distinguendo in prima battuta la presenza o meno nella filiera del lusso e in un secondo momento distinguendo per grado di inserimento. L'analisi delle imprese distrettuali del Sistema moda distinte tra fornitrici o non delle imprese del lusso, mostra un sostanziale allineamento in termini di variazione del fatturato rispetto al 2019 con un ritardo pari a circa il 10%. Emergono invece differenze sia in termini di marginalità, sia in termini di patrimonializzazione: le imprese legate ai gruppi del lusso presentano valori più elevati sia dell'EBITDA margin (7,9% vs 6,7%), sia del livello di patrimonializzazione che è pari al

²³ La base dati utilizzata consente di rilevare per ogni legame ordinante-beneficiario la presenza della relazione per gli anni dal 2016 al 2022: si può andare pertanto da un minimo di un anno a un massimo di sette anni di relazione commerciale.

33,3%, superiore di 7,5 punti percentuali rispetto al dato delle imprese non inserite nelle filiere del lusso (Fig. 5).

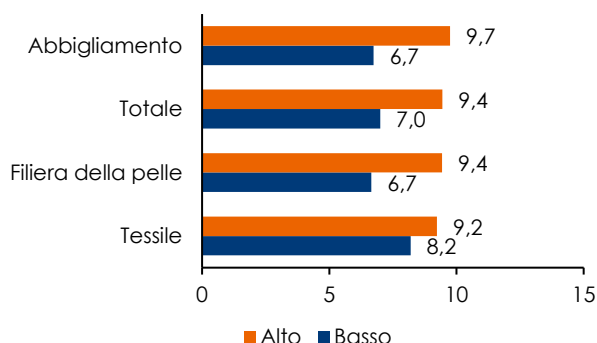
Fig. 5 – Le imprese distrettuali del sistema moda: principali risultati per relazioni con le imprese capofila del lusso (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

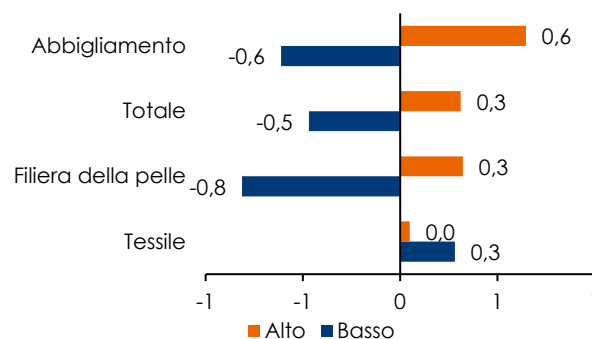
È poi interessante approfondire se il grado di inserimento rappresenta un elemento che può determinare risultati diversi tra le varie categorie in termini di marginalità, per cercare di cogliere se le relazioni con le imprese capofila del lusso possano impattare sulla redditività dell'impresa fornitrice. Naturalmente, la marginalità è il risultato di diversi elementi come la produttività dell'impresa, l'efficienza e in parte anche la competitività e la capacità di ottimizzare la leva del prezzo, aspetti particolarmente rilevanti con controparti così strutturate e con un elevato potere contrattuale. Le imprese con inserimento alto mostrano nel 2021 livelli di marginalità maggiori rispetto alle imprese meno inserite e questo si rileva per tutti i settori del Sistema moda con una differenza di circa 3 punti per abbigliamento e filiera della pelle e di un punto percentuale per il tessile (Fig. 6). Il differenziale in termini di redditività si è ampliato tra il 2019 e il 2021 nell'abbigliamento e nella filiera della pelle: è significativo osservare come le imprese con un inserimento maggiore abbiano incrementato i propri livelli di redditività in tutti i settori, mentre per i comparti dell'abbigliamento e della filiera della pelle tra le imprese meno inserite si sia osservato un andamento di segno contrario nella marginalità con valori in riduzione (Fig. 7).

Fig. 6 – EBITDA margin delle imprese distrettuali del Sistema moda fornitrici delle capofila del lusso per grado di inserimento (2021)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Fig. 7 – Variazione della marginalità fra 2021 e 2019 per le imprese distrettuali del Sistema moda fornitrici delle capofila del lusso per grado di inserimento (%)

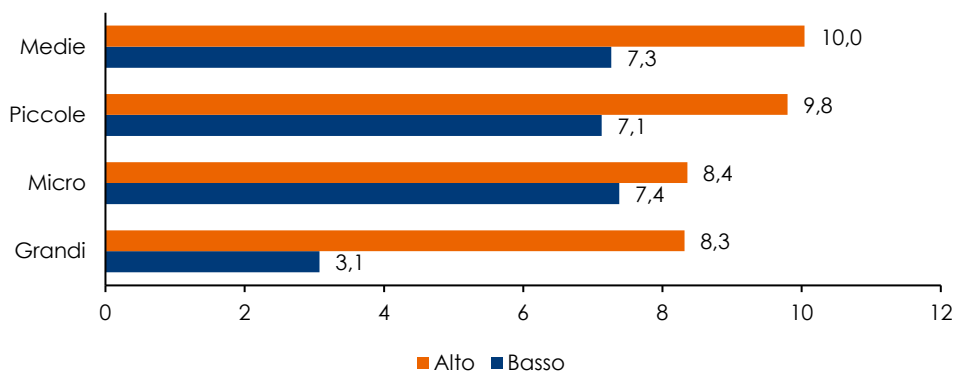


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Un ulteriore elemento particolarmente rilevante è il tema dimensionale, infatti la maggior redditività tra le imprese più legate ai gruppi del lusso è confermata per tutte le classi dimensionali

e anche le micro imprese, tipicamente meno strutturate e con un minor potere contrattuale riescono a ottenere valori di marginalità superiori di circa un punto percentuale (7,4% per inserimento basso verso 8,4% per inserimento alto) quando si propongono come fornitori strategici delle imprese della filiera del lusso (Fig. 8).

Fig. 8 – EBITDA margin delle imprese distrettuali del Sistema moda per classe dimensionale fornitrici delle capofila del lusso per grado di inserimento (2021)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Questo ulteriore approfondimento sulla filiera del lusso nel Sistema moda ha cercato di offrire una lettura originale ai legami di fornitura. Queste prime evidenze mostrano una miglior performance tra le realtà che sono maggiormente inserite nelle forniture del sistema del lusso, elemento che può dimostrare sia il maggior valore che le imprese fornitrici riescono a esprimere in termini di qualità, capacità di risposta, competitività, sia un riconoscimento nelle relazioni commerciali di queste qualità dalle imprese leader verso i fornitori strategici.

2. I distretti industriali nel triennio 2022-24

Introduzione

Il presente capitolo si propone di fare il punto sui ricavi di vendita e sui margini delle imprese distrettuali nel 2022 – un anno non facile, per via dell'innescò della crisi energetica conseguente allo scoppio del conflitto tra Russia e Ucraina - e di stimarne l'evoluzione nel biennio 2023-24, che comunque si preannuncia ancora denso di sfide.

A cura di Ilaria Sangalli

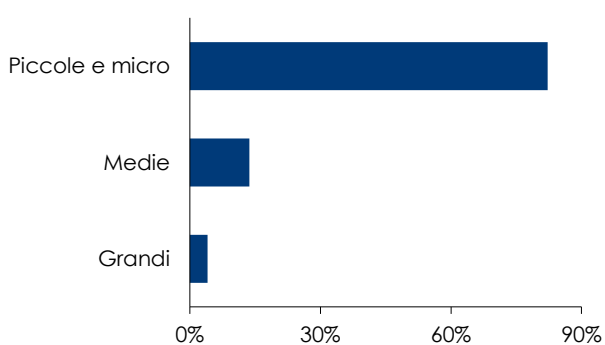
2.1 La base dati di riferimento

Punto di partenza della nostra analisi è un campione rappresentativo di 18.639 bilanci di imprese di matrice distrettuale estratte da ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database) e osservate in via continuativa nel triennio 2019-21. Il campione differisce per numerosità da quello descritto nel capitolo 1 perché si considerano soltanto le realtà manifatturiere (codici Ateco dal 10 al 33). In continuità a quanto proposto in quel capitolo, invece, sono state imposte delle soglie di fatturato per conferire maggiore stabilità all'analisi e per rimuovere le realtà potenzialmente già fallite, sottoposte a liquidazione, o comunque non più operative dal punto di vista industriale. Nello specifico, sono state prese in considerazione soltanto le imprese con ricavi di vendita superiori a 400 mila euro nel 2019 e a 150 mila euro nel biennio 2020-21. Inoltre, sono state rimosse le imprese con attivo nullo.

In termini dimensionali (classi di fatturato 2019²⁴, in Fig.2.1), il campione è composto per l'82,2% da piccole e micro imprese (con meno di 10 milioni di euro di fatturato), per il 13,7% da medie imprese (con fatturato almeno pari a 10 milioni di euro ma inferiore a 50) e per il residuale 4,1% da grandi imprese (con fatturato pari o superiore a 50 milioni di euro).

Dal punto di vista settoriale invece (Fig. 2.2), emerge una netta preponderanza di aziende del Sistema moda (27,9%), della Meccanica (18,1%) e dei Prodotti in metallo (11,9%). Seguono altri due settori a forte vocazione distrettuale quali Alimentare e bevande (9,9%) e Mobili (8,9%). La somma dei primi 5 settori di specializzazione rappresenta circa l'80% del campione complessivo.

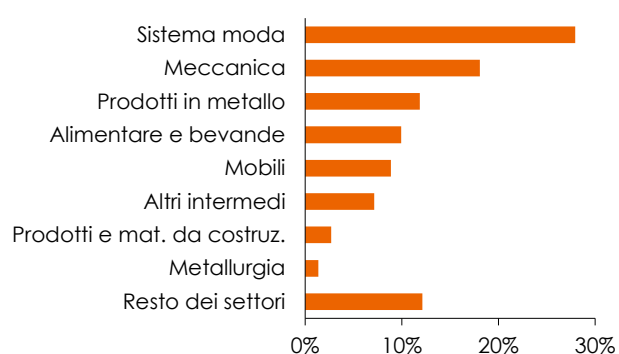
Fig. 2.1 – Composizione del campione per classi dimensionali (%)
maiuscola lettera prima parola



Nota: piccole e micro imprese (fatturato inferiore a 10 milioni di euro), medie imprese (fatturato almeno pari a 10 milioni di euro ma inferiore a 50), grandi imprese (fatturato pari o superiore a 50 milioni di euro). La ripartizione si riferisce all'anno 2019 pre-Covid. I dati 2021 mostrano un'incidenza leggermente superiore delle medie imprese (14,5%) e delle grandi imprese (4,5%).

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

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



Nota: l'aggregato Resto dei settori include tutti i settori di peso residuale che fanno parte del campione.

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

²⁴ I dati 2021 mostrano un'incidenza leggermente superiore delle medie imprese (14,5%) e delle grandi imprese (4,5%).

2.2 L'impatto della crisi energetica su fatturato e margini 2022

Lo scoppio del conflitto russo-ucraino è avvenuto in una fase di brillante ripresa post-Covid per l'attività manifatturiera italiana: il +22% di fatturato 2021 a valori correnti (al netto dei prodotti petroliferi, fonte Istat, +10,7% sul 2019) fa da specchio a un andamento tonico della domanda interna e a ottimi risultati di export, dove è stato determinante il contributo dei distretti industriali, con esportazioni in crescita del 19,1% tendenziale (stima Intesa Sanpaolo realizzata a partire dai dati Istat²⁵, Fig. 2.3).

Nella seconda metà del 2021, in realtà, si era osservato un deterioramento del clima di fiducia manifatturiero, sia in Italia sia a livello globale, in coincidenza con una prima fase rialzista dei prezzi internazionali delle materie prime. Le tensioni riguardavano soprattutto le commodity non energetiche (acciai, plastiche, carta e metalli non ferrosi, attivati dalla transizione green), penalizzate da carenze degli input produttivi durante la fase di intensa ripartenza post-pandemica, ma anche da irregolarità e ritardi nel funzionamento delle catene globali del valore, ancora condizionate dai protocolli zero-Covid della Cina. Per quanto riguarda le commodity energetiche, invece, i rialzi dei prezzi derivanti da una prima fase di squilibri nelle forniture di gas russo all'Europa sembravano essere di matrice transitoria. La buona competitività dell'industria italiana, inoltre, e la presenza di un contesto di domanda particolarmente favorevole, cui prima si accennava, sostenuto dai piani di stimolo all'economia, avevano consentito alle imprese di traslare gli aumenti dei costi di approvvigionamento (particolarmente intensi per i produttori di intermedi) sui listini di vendita, senza generare eccessivi squilibri e accelerando, anzi, il percorso di recupero del fatturato manifatturiero dai minimi raggiunti nel corso del 2020 (si rimanda al capitolo 1 per maggiori approfondimenti sui bilanci 2021 delle imprese distrettuali).

Il trend di ripresa dell'attività manifatturiera è proseguito con forza nella prima parte del 2022, per poi lasciare spazio a un nuovo e ancor più intenso deterioramento del contesto operativo indotto dalla guerra russo-ucraina, che ha iniziato a gettare ombre sulla tenuta della domanda a livello europeo e italiano in particolare. La spirale inflativa causata dalla crisi energetica è stata infatti particolarmente intensa per il nostro paese, che alla vigilia del conflitto presentava una forte dipendenza dal gas proveniente dalla Russia (con un peso medio sull'import complessivo di gas pari al 41,6% nel triennio 2019-21, a fronte di un 20,3% dell'Algeria e di quote residuali attribuibili agli altri paesi fornitori (Nord Europa, Libia e Azerbaijan); la quota media del GNL (Gas Naturale Liquefatto) era pari al 17,3%. L'aumento dei costi energetici, inoltre, ha interessato trasversalmente tutti i settori manifatturieri italiani; non solo le imprese gasivore o elettrivore, ampiamente presenti nei distretti industriali, che paradossalmente, negli anni, hanno spinto molto sull'implementazione di fonti alternative di energia (si veda il capitolo 4 per maggiori approfondimenti), ma anche le imprese appartenenti ai settori meno esposti all'utilizzo diretto di gas ed elettricità. Nonostante i progressi sul fronte delle energie rinnovabili e dei biocombustibili, infatti, l'Italia appare oggi ancora penalizzata da una struttura di produzione dell'energia elettrica che vede una netta preponderanza delle centrali a metano e che ha determinato rincari diffusi delle bollette nel corso del 2022.

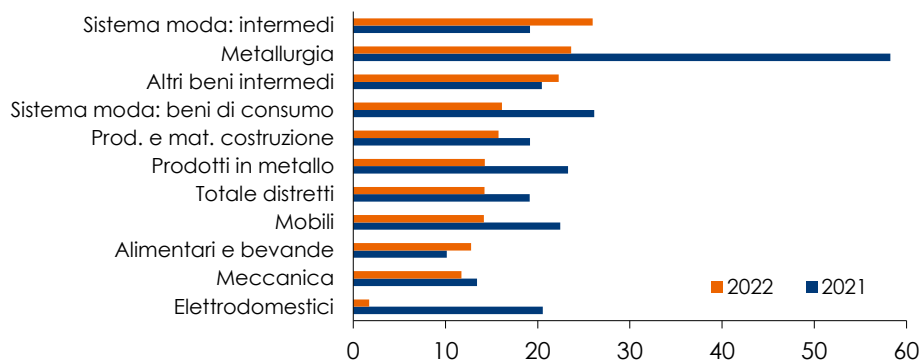
Inoltre, la crisi energetica è andata di pari passo con l'aumento dei prezzi di input produttivi chiave come metalli non ferrosi, semilavorati metallurgici, legno e materie prime agricole, che vedono in Russia e Ucraina dei leader per fornitura a livello mondiale. La scarsità dei beni provenienti dai territori di guerra, sia per effetto diretto del conflitto che per effetto indiretto delle sanzioni imposte alla Russia, ha comportato per molte imprese la ricerca di nuovi fornitori a livello internazionale, determinando una parziale ridefinizione delle filiere di approvvigionamento (si

²⁵ Tutti i dati di export 2022 dei distretti industriali citati nella prima parte del capitolo rappresentano stime realizzate dalla Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo (pubblicate periodicamente nel Monitor dei Distretti) a partire dai dati Istat sulle esportazioni provinciali.

veda a questo proposito il capitolo 8 che analizza i dati di import dei settori a elevata intensità distrettuale) e potenziali aggravii di costo che sono stati scaricati lungo le filiere.

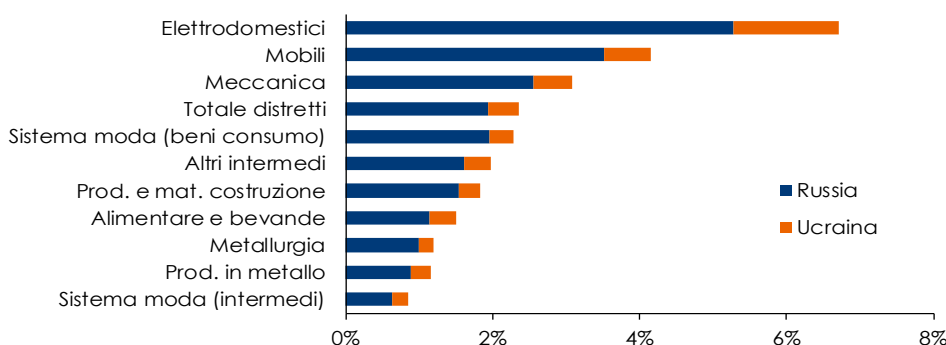
A consuntivo d'anno, possiamo affermare che i timori di un brusco rallentamento dell'economia, quale effetto delle dinamiche fin qui descritte, si siano in parte smorzati, sia sul fronte domestico, con consumi e investimenti che hanno retto l'urto del caro bollette meglio del previsto (grazie anche alle iniziative messe in campo dal governo per sostenere famiglie e imprese) sia sul fronte internazionale, dove l'Italia ha continuato a collezionare ottime performance di export nel corso del 2022, per una crescita complessiva del fatturato manifatturiero ancora a due cifre, pari al 15,1% tendenziale, a valori correnti. Se l'area prevalente di destinazione delle esportazioni italiane di beni manufatti resta l'Europa, è emerso un forte effetto traino dei mercati extra-europei. L'apprezzamento del dollaro ha infatti favorito in particolare l'export negli Stati Uniti. Un contributo determinante a questi risultati è giunto, ancora una volta, dai distretti industriali e dalla loro forte vocazione all'export, che hanno chiuso l'anno con esportazioni in crescita del 14,2% (Fig. 2.3).

Fig. 2.3 – Esportazioni dei distretti industriali, per settore (var. % tendenziali, valori correnti)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 2.4 – Peso di Russia e Ucraina per le esportazioni distrettuali (% su totale filiera 2019, valori correnti)

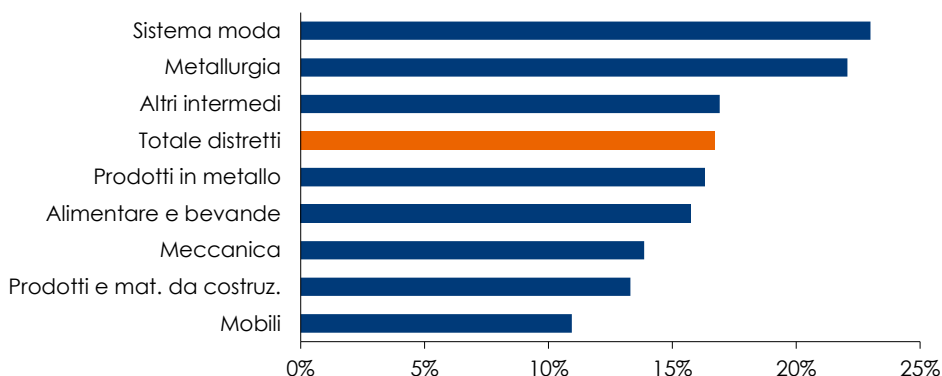


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Secondo le nostre stime, che proiettano in avanti i dati di bilancio delle imprese appartenenti al campione distrettuale in nostro possesso, sfruttando le previsioni del modello ASI Intesa Sanpaolo-Prometeia al massimo livello di disaggregazione settoriale possibile (128 microsettori manifatturieri, si veda l'Appendice metodologica per maggiori dettagli), i distretti industriali hanno chiuso il 2022 con un giro d'affari ancor più dinamico del complesso manifatturiero, in crescita tendenziale del 22,4% in termini aggregati (bilanci somma) e del 16,7% in termini di performance delle singole imprese, dato mediano (Fig. 2.5), che significa un +22,3% sul pre-Covid (2019, in Fig. 2.6).

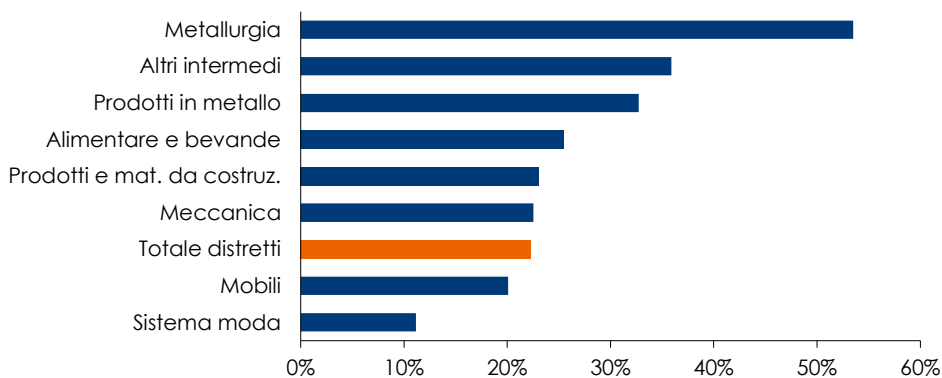
Le stime sull'evoluzione del fatturato 2022

Fig. 2.5 – Evoluzione del fatturato delle imprese distrettuali nel 2022 (var.% tendenziali su dati a prezzi correnti, valori medi)



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

Fig. 2.6 – Il sorpasso dei livelli pre-Covid: evoluzione del fatturato 2022 delle imprese distrettuali, rispetto al 2019 (var.% su dati a prezzi correnti, valori medi)



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

Il risultato è ampiamente condizionato dalla composizione del campione e, in particolare, dalla prevalenza di imprese del **Sistema moda**, che avevano chiuso il 2021 ancora in deficit di fatturato sul pre-Covid e che nel 2022, complice il rialzo dei listini di vendita indotto dalla spirale inflativa (anche se decisamente meno intenso di quello operato da altri settori), hanno finalmente portato a termine il percorso di ripianamento del gap accumulato: a fronte di un +23% di crescita tendenziale, sempre in mediana, si è arrivati a un +11,1% sul 2019. Un importante sostegno al settore, sia al segmento dell'abbigliamento che al comparto calzature/pelletteria, è giunto dal turismo, soprattutto dal ritorno dei turisti stranieri, che è andato affiancandosi a una ripresa a pieno ritmo della socialità dopo il permanere di restrizioni nei primi mesi dell'anno. Un discorso a parte va fatto per i player del lusso, che già nel 2021 erano riusciti ad agganciare la ripresa internazionale post-pandemica più rapidamente delle aziende medio-piccole appartenenti alla filiera, grazie anche alle vendite online, e che nel 2022 hanno consolidato ottime performance di fatturato, riuscendo anche a servire il mercato russo (importante bacino di consumo dei prodotti luxury italiani, Fig. 2.4) attraverso gli Emirati Arabi Uniti e la Turchia, che nel tempo sono divenuti degli hub di riferimento per lo shopping dei consumatori russi di fascia alta. Da segnalare, inoltre, il sostegno offerto dai mercati geograficamente più lontani, come Stati Uniti e Asia. Il 2022, infine, ha visto una ripartenza più decisa degli intermedi tessili, guidata soprattutto dagli operatori di maggiori dimensioni a traino del segmento del lusso, ma anche dagli operatori meno strutturati che nel 2021 avevano faticato a cogliere le opportunità offerte dal mercato. Le esportazioni di

intermedi tessili del Sistema moda distrettuale sono infatti risultate molto dinamiche nella media del 2022, +25,9% tendenziale, a fronte di un +16,1% dei prodotti di consumo (il cui export era però cresciuto maggiormente nel 2021, +26,1%, a fronte di un +19,2% degli intermedi, Fig.2.3).

Gli altri settori a specializzazione distrettuale della nostra classifica avevano realizzato un sorpasso sui livelli di fatturato pre-Covid già nel 2021 e hanno avuto modo di consolidare la performance di crescita del giro d'affari nel 2022. Ad iniziare dalla **Metallurgia**, dove è stata massima la spinta inflativa derivante dai rincari energetici e dall'esposizione al ciclo internazionale delle commodity. Il contesto di domanda eccezionalmente favorevole della prima parte del 2022, sia sul fronte interno sia sui mercati esteri, ha infatti consentito alle imprese del settore di traslare buona parte degli aumenti dei costi operativi sui listini di vendita, in tutti i segmenti di specializzazione, dalla siderurgia ai tubi, ai metalli non ferrosi. Gli operatori sono inoltre riusciti a dosare le ore di funzionamento degli impianti per far fronte al caro energia, attivando parallelamente strategie di utilizzo delle scorte precedentemente accumulate e di import di prodotti da paesi (sia europei che extra-europei) che beneficiano di un costo dell'energia più competitivo (il fenomeno si intravede nei numeri di import presentati nel capitolo 8). Segnali di cedimento del quadro di domanda sono emersi più che altro negli ultimi mesi dell'anno, quando gli acquirenti di prodotti della metallurgia hanno iniziato ad acquistare in quantitativi più ridotti, ma non hanno inficiato la performance complessiva 2022 di crescita del fatturato, che stimiamo nell'ordine del +22,1% (in mediana) per le imprese distrettuali appartenenti al settore, verso un +53,5% sul 2019, il risultato migliore in Figura 2.6.

Un fenomeno di pass-through rilevante, abbinato all'utilizzo delle scorte/attivazione di importazioni per fronteggiare situazioni di fermo impianti per caro energia, si è osservato anche negli altri settori produttori di beni intermedi, ad iniziare dagli **Altri intermedi**, tra i più energivori insieme alla metallurgia, poiché racchiudono al loro interno le specializzazioni carta, gomma-plastica e legno, e tra i più esposti ai rincari diretti delle commodity. Si tratta, non a caso, del terzo settore per aumento tendenziale del giro d'affari 2022 della nostra classifica distrettuale, stimato nell'ordine del 16,9% in mediana e del secondo settore per crescita sul pre-Covid, +35,9% sul 2019. Seguono per buon dinamismo del giro d'affari le imprese distrettuali specializzate in **Prodotti in metallo**, sotto la media per crescita tendenziale 2022 (+16,3%), ma ampiamente al di sopra in termini di distacco sul fatturato 2019 (+32,7%), grazie a una forte spinta del materiale da costruzione in metallo che, insieme ai **Prodotti e materiali da costruzione** non metalliferi, in crescita stimata del 13,3% tendenziale (+23,1% sul 2019), hanno beneficiato ancora del traino offerto dalla filiera edilizia, grande protagonista della fase di ripresa italiana post-Covid. Gli investimenti in costruzioni hanno infatti rappresentato la componente più dinamica del ciclo degli investimenti nel corso del 2022, davanti ai beni strumentali e ai mezzi di trasporto, che comunque hanno mostrato una tenuta migliore delle attese.

Sulla scia di questo effetto traino, la **Meccanica** è tra i pochi settori ad aver preservato un buon dinamismo anche nella seconda parte del 2022, grazie soprattutto agli investimenti in chiave green e digitale, attivati dal PNRR, ma anche ai buoni risultati sui mercati esteri, dove l'export dei distretti della meccanica è cresciuto dell'11,7%, nel complesso dell'anno. Stimiamo, pertanto, un incremento tendenziale del 13,9% per il giro d'affari delle imprese della meccanica distrettuale (+22,5% sul 2019), comunque inferiore ai numeri dell'annessa filiera degli intermedi in metallo. Una certa tonicità ha caratterizzato tutti i comparti di specializzazione del settore, con tassi di crescita del giro d'affari particolarmente intensi per macchine agricole (verso un +48,7% sul pre-Covid, secondo le nostre stime) e macchine per energia meccanica (+26,5%).

La buona performance all'export (+12,8% nel complesso del 2022) e il rialzo del listini di vendita, quale conseguenza della spirale inflativa, hanno sostenuto anche il giro d'affari delle imprese distrettuali dell'**Alimentare e bevande**: il +15,8% tendenziale che stimiamo a consuntivo d'anno (in mediana, +25,5% sul 2019) rappresenta infatti un risultato ancora brillante, sia nel confronto

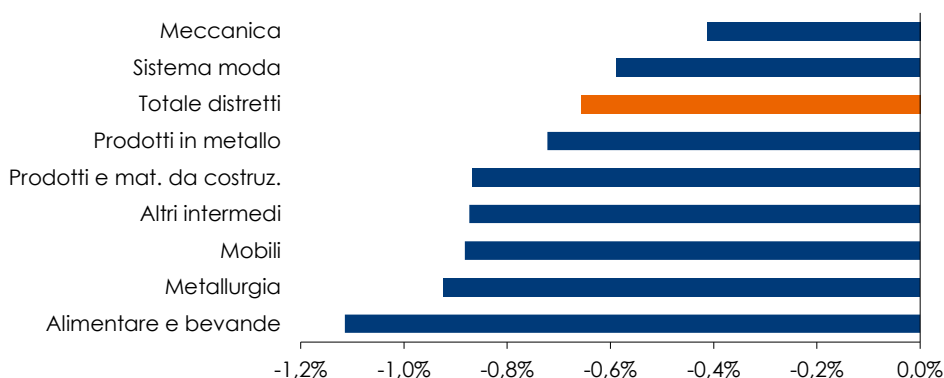
con gli altri settori del ranking in Figura 2.5 sia nel confronto con il biennio 2020-21, che inquadrava l'alimentare e bevande tra i best-performer. I consumi interni hanno però iniziato a perdere di tonicità nel corso del 2022, soprattutto quelli dei nuclei familiari meno abbienti via erosione del potere d'acquisto indotta dal caro energia. Inoltre, la ripresa del canale Ho.re.ca legata al turismo e alla socialità è venuta a coincidere con una graduale normalizzazione dei consumi domestici delle famiglie dopo l'exploit della fase pandemica.

Più modesta la crescita del fatturato dei produttori di beni durevoli per la casa, sulla scia di una domanda in fisiologico ripiegamento dai picchi del biennio 2020-21, quando i confinamenti forzati avevano indotto i consumatori a rivalutare l'importanza del vivere l'ambiente domestico. I **Mobili**, la quinta specializzazione prevalente nel nostro campione, hanno però beneficiato di una relativa tenuta del mercato nazionale, grazie alla riconferma del Bonus Mobili collegato alle ristrutturazioni (pari a 10.000 euro nel 2022), cui si sono affiancati ottimi risultati di export: nella media del 2022, infatti, i distretti italiani del mobile si sono mostrati ancora dinamici in quanto a vendite estere registrando un +14,2% tendenziale (dopo il +22,4% del 2021), grazie al traino dei paesi europei ed extra-europei. La brillante crescita delle vendite negli Stati Uniti e in Asia (Cina e Corea del Sud in primis) è riuscita a compensare ampiamente il rallentamento del mercato russo, comunque importante per le esportazioni del settore. Il buon mix di domanda si traduce in una stima di crescita del giro d'affari 2022 ancora a due cifre, del 10,9% (+20,1% sul 2019), per quanto inferiore alla media delle imprese distrettuali.

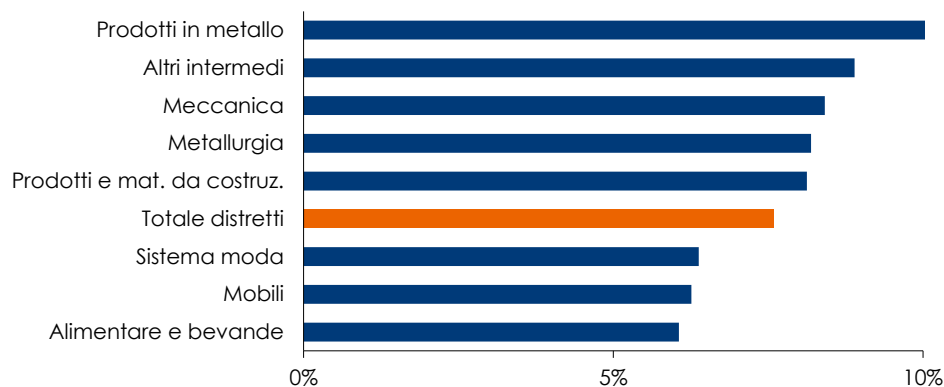
Sul fronte dei margini, le nostre stime indicano una contrazione diffusa dal punto di vista settoriale, anche se moderata, inferiore al punto percentuale nel complesso dell'aggregato distrettuale (Fig.2.7), verso un EBITDA margin del 7,6% in mediana (dall'8,3% del 2021). Per quanto le dinamiche del giro d'affari indichino una generale tendenza alla traslazione lungo la filiera dei rincari subiti sul fronte dei costi 2022, il peggioramento del contesto operativo che è sopraggiunto nella seconda metà dell'anno potrebbe aver ostacolato molte imprese, soprattutto quelle di medio-piccole dimensioni, con minor potere contrattuale, nel portare a termine un processo di pass-through completo, comprimendone in parte la marginalità. La discesa dei margini appare però anche in parte fisiologica, dopo gli ottimi livelli raggiunti nel 2021 e descritti in dettaglio nel capitolo 1. Per tanti settori, infatti, i margini 2021 rappresentano un picco difficilmente replicabile; fatta eccezione per gli operatori di maggiori dimensioni, che nel corso del 2022 hanno anche attivato delle attente politiche di efficientamento dei costi. Queste realtà, però, sono comunque alle prese con investimenti su diversi fronti, dalla sostenibilità al digitale, all'innovazione di prodotto e di processo, che ci inducono, nella migliore delle ipotesi, a confermare i livelli di EBITDA margin 2021.

I margini 2022

La classifica settoriale per livello dei margini (Fig.2.8) vede sempre in testa le imprese distrettuali appartenenti alla filiera metalmeccanica e degli altri intermedi, con una stima di EBITDA margin 2022 compresa tra il 10,2% dei Prodotti in metallo (in mediana) e l'8,1% dei Prodotti e materiali da costruzione. Chiudono il ranking le imprese distrettuali specializzate nei settori più tradizionali del Made in Italy, quali Sistema moda, Mobili e alimentare e bevande, che strutturalmente si caratterizzano per una marginalità più bassa. Gli ultimi due settori, però, sono anche quelli che nel corso del 2022 hanno accusato il rallentamento più marcato della domanda e che, quindi, ipotizziamo possano aver incamerato rincari dei costi operativi senza riuscire a scaricarli adeguatamente sui listini di vendita, verso una contrazione dei margini prossima all'1%.

Fig. 2.7 – EBITDA margin delle imprese distrettuali, per settore: delta 2021-22

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

Fig. 2.8 – EBITDA margin delle imprese distrettuali, per settore: stime 2022 in livello

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

2.3 Le prospettive per il biennio 2023-24

Nel momento in cui scriviamo, la grave crisi energetica scaturita dal conflitto russo-ucraino sembra aver trovato un punto di svolta. Se l'Italia resta oggi ancora dipendente dalle centrali a metano per la produzione di energia elettrica, grandi sforzi sono stati compiuti, sia a livello nazionale che a livello di coordinamento europeo, per diversificare le fonti di approvvigionamento. Già a fine 2022, infatti, il peso della Russia sulle importazioni italiane di gas era sceso al 19%, a fronte di un aumento delle forniture da Algeria e Azerbaijan, ma anche dal Nord Europa, e a un potenziamento della quota di gas importata in forma liquida (GNL) e soggetta a successivo trattamento di rigassificazione. Inoltre, si sta spingendo molto sugli investimenti in fonti rinnovabili di energia, lavorando parallelamente sullo snellimento dei processi burocratici che hanno rallentato le installazioni negli ultimi anni. I prezzi dell'energia (gas ed elettricità) hanno già registrato una considerevole discesa dai picchi 2022, preparando il terreno per un allentamento della morsa sui costi operativi delle imprese nel 2023, ma restano pur sempre su livelli storicamente elevati, tali da indurre il Governo a prorogare (almeno alla prima parte dell'anno) le iniziative di sostegno alla lotta contro il caro energia (i.e. crediti di imposta, riduzione oneri di sistema).

I dati congiunturali, fermi ai primi mesi del 2023, mostrano al momento un prosieguo della fase cedente dell'indice di produzione, soprattutto per i settori produttori di intermedi. Esaurito

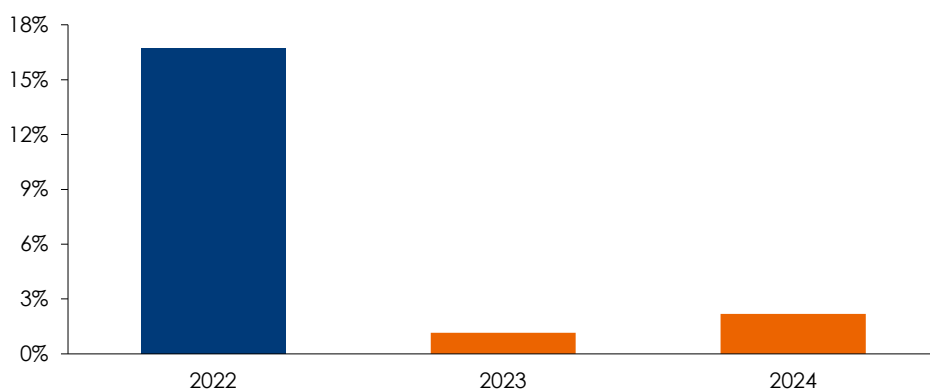
L'evoluzione del fatturato

l'effetto scorte al quale si accennava nella prima parte del capitolo, le imprese più energivore o nelle condizioni di poterlo fare, hanno continuato a sostituire la produzione nazionale con prodotti di importazione dai paesi più competitivi sul costo dell'energia. Il fenomeno, ancora in corso, dovrebbe contribuire a sostenere la crescita del fatturato anche nel 2023, perlomeno finché non si assisterà a un riassetto dei ritmi produttivi.

Su questo fronte, qualche segnale positivo emerge dagli indicatori di fiducia, che si dimostrano in miglioramento, in particolare l'indice di fonte Istat, trainato proprio dalle aspettative sulla produzione. Tuttavia, la grande incognita dello scenario resta la tenuta della domanda, in particolare per quanto riguarda il 2023. Di fronte a un'inflazione che al momento si dimostra persistente, molto dipenderà dalla capacità della politica monetaria di proseguire nell'intento di contenere l'avanzata dei prezzi rialzando i tassi, senza deprimere eccessivamente consumi e investimenti.

In questo contesto, che ancora incorpora diversi fattori di incertezza, stimiamo una crescita modesta del fatturato 2023 delle imprese distrettuali, nell'ordine dell'1,1% a valori correnti (in mediana) seguita da un +2,2% nel 2024 (Fig. 2.9).

Fig. 2.9 – Evoluzione del fatturato delle imprese distrettuali (var.% tendenziali su dati a prezzi correnti, valori mediani)



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

Il dato complessivo è sintesi di dinamiche settoriali diversificate, ma comunque orientate su ritmi di crescita del giro d'affari che andranno smorzandosi dopo i picchi raggiunti nel 2021-22.

Tra i settori che resteranno leggermente più dinamici, in crescita sopra la media dell'aggregato distrettuale, troviamo l'**Alimentare e bevande** (+3% nel 2023). Nel mercato domestico, la normalizzazione dei prezzi delle bollette energetiche dovrebbe lasciare spazio a un atteggiamento meno parsimonioso dei consumatori sul fronte dei prodotti alimentari, cui si affiancherà un ottimo sostegno del turismo e delle esportazioni.

Sopra la media anche la crescita del fatturato delle imprese distrettuali della **Meccanica** (+2,5% nel 2023, secondo le nostre stime). Per quanto il nostro paese abbia già accumulato ritardi nella messa a terra dei fondi del PNRR (si veda il relativo approfondimento contenuto nel Rapporto), riteniamo, pur con qualche cautela, che il supporto ai progetti infrastrutturali, alla transizione digitale ed energetica, possa continuare a sostenere il ciclo degli investimenti, con ricadute positive sul settore.

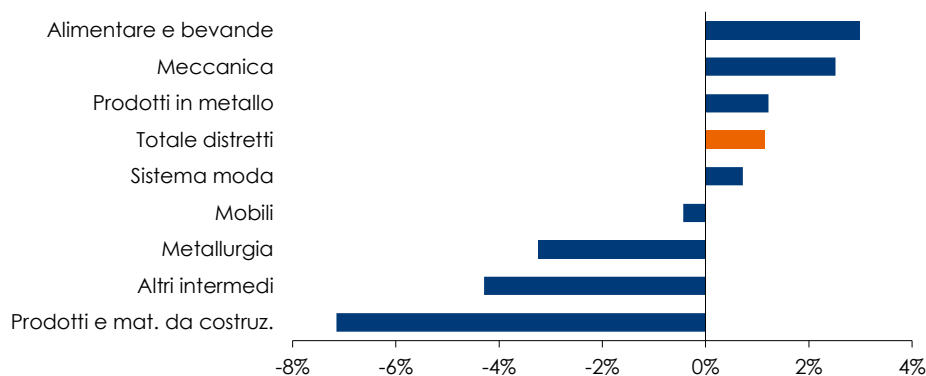
Qualche punto di attenzione emerge, invece, per i **Mobili**, dove i consumi, già in calo fisiologico nel 2022, saranno penalizzati dalla progressiva erosione del cuscinetto di extra-risparmio creatosi

con la pandemia, nonché dalla perdita di tonicità delle ristrutturazioni edilizie e del mercato immobiliare, complice il rialzo dei tassi. Le prospettive appaiono però migliori per il segmento del lusso, grazie al buon posizionamento internazionale dei player di maggiori dimensioni, che riusciranno a sfruttare ancora le opportunità di crescita offerte dai mercati più dinamici, come quelli extra-europei, dove gli arredi Made in Italy stanno guadagnando sempre più terreno grazie all'ottima reputazione del design italiano e alla qualità dei nostri prodotti. Complessivamente, ci attendiamo una relativa stabilità del fatturato delle imprese distrettuali del mobile sui livelli raggiunti nel 2022 (-0,4% nel 2023).

Anche il **Sistema moda**, in maniera del tutto analoga, potrebbe risentire di una compressione dei consumi sul mercato domestico, che riguarderà però soprattutto le fasce meno abbienti, considerando la necessità di rinnovare vestiario e calzature dopo la fase di restrizioni Covid che hanno ridotto al minimo la socialità, le occasioni di incontro nei luoghi di lavoro e il turismo, compreso quello fieristico e congressuale. Il settore potrebbe cioè risentire ancora di un parziale effetto di rimbalzo che, abbinato alle buone prospettive sui mercati esteri, ci porta a stimare una crescita modesta del giro d'affari 2023 (+0,7%), comunque superiore a quella dei mobili.

I produttori di intermedi, infine, dopo aver sperimentato le dinamiche più intense del giro d'affari nel biennio 2021-22, andranno incontro a una normalizzazione dei tassi di crescita. Le nostre stime per l'anno in corso vedono solo i **Prodotti in metallo** con fatturato ancora in modesta crescita (+1,2%), a fronte di un rallentamento di **Metallurgia** (-3,2%) e **Altri intermedi** (-4,3%). Si tratta, in parte, di un calo fisiologico. Dopo gli incrementi eccezionali dei prezzi delle commodity (legati alla vivace ripresa post-Covid e alla crisi energetica), ampiamente scaricati sui listini di vendita, le imprese distrettuali appartenenti a questi settori si posizionano su livelli di fatturato abbondantemente superiori a quelli pre-pandemia. I dati qui presentati non incorporano scenari worst-case di nuovi sensibili rialzi dei prezzi delle materie prime legati alla ripresa economica della Cina, che al momento appare deludente, ma contemplanò comunque lo stazionamento delle commodity non energetiche su livelli elevati rispetto alla media storica, in virtù della domanda attivata dalla transizione green (in particolare per i metalli non ferrosi). Inoltre, le imprese continueranno, presumibilmente, ad approvvigionarsi da rotte commerciali più lunghe di quelle europee, considerate le criticità che ancora riguarderanno i territori di Russia e Ucraina, anche in caso di risoluzione del conflitto. Restando sempre nell'ambito degli intermedi, il calo atteso del giro d'affari delle imprese distrettuali appartenenti ai **Prodotti e materiali da costruzione** (-7,2% nel 2023) rappresenta più un effetto di parziale sgonfiamento della spirale inflativa che si era creata a traino dei lavori attivati dagli incentivi (Superbonus).

Fig. 2.10 – Evoluzione del fatturato 2023 delle imprese distrettuali, per settore (var.% tendenziali su dati a prezzi correnti, valori mediani)

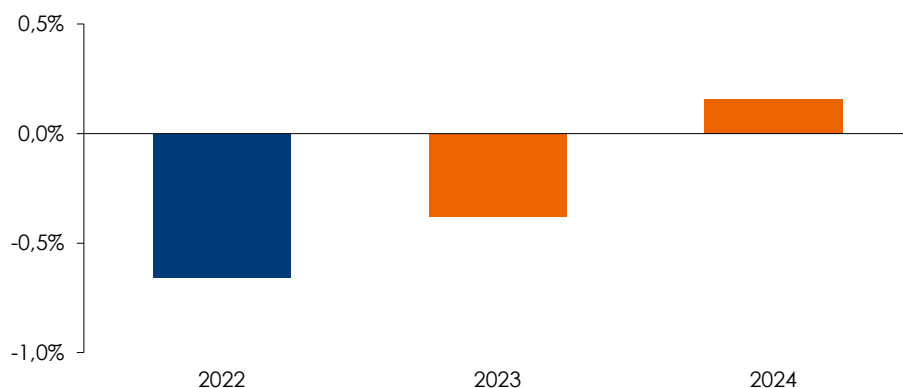


Fonte: elaborazioni su dati Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il contesto di domanda più incerto con il quale si è aperto il 2023 lascerà pochi spazi di manovra sul mark-up, determinando un'ulteriore erosione dell'EBITDA margin rispetto al 2022, di poco meno di mezzo punto (-0,4%) complessivo dell'aggregato distrettuale oggetto della nostra analisi, verso un 7,2% nel 2023, in mediana. Fatta eccezione per l'Alimentare e bevande, la discesa dei margini sarà generalizzata, con punte di maggior intensità per i produttori di intermedi, in analogia con le prospettive che riguardano il giro d'affari. La maggior parte dei settori, a nostro avviso, potrebbe andare incontro a un recupero nel 2024, fatta eccezione per quelle specializzazioni come mobili, prodotti e materiali da costruzione e altri intermedi che potrebbero proseguire lungo un percorso di normalizzazione dai picchi raggiunti nel 2021. Queste tendenze dovrebbero spingere l'EBITDA margin verso un 7,4% nel complesso dell'aggregato distrettuale.

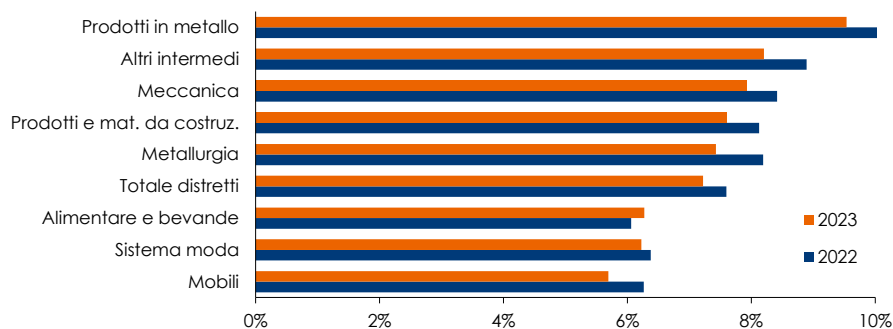
I margini

Fig. 2.11 – EBITDA margin delle imprese distrettuali: delta 2022, 2023 e 2024



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

Fig. 2.12 – EBITDA margin delle imprese distrettuali, per settore: stime 2022 e 2023 in livello



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

Appendice: l'utilizzo dei dati in distribuzione per stimare crescita del fatturato e margini 2022-24

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

Si è scelto di utilizzare il 2021 come anno base della distribuzione empirica, associando ad ogni impresa distrettuale un differenziale tra il tasso di crescita del fatturato 2021 e il valore mediano 2021 del microsettore di appartenenza (vedi formula 1).

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

La trasformazione dei dati puntuali di impresa in dati in deviazione dalla mediana settoriale ha come obiettivo quello di centrare la distribuzione empirica 2021 nello zero²⁶, preservandone la forma.

Sfruttando poi l'ipotesi, restrittiva ma necessaria, secondo la quale la posizione delle imprese distrettuali nella distribuzione non subisca alterazioni in chiave prospettica, i dati così trasformati consentono, una volta combinati con le previsioni settoriali di evoluzione del fatturato, di pervenire ad una stima dei parametri fondamentali delle distribuzioni relative al triennio 2022-24.

Per quanto riguarda la marginalità, le previsioni 2022-24 sono state ottenute applicando ai livelli 2021 dell'EBITDA margin delle singole imprese le stime di crescita dei margini unitari del microsettore di appartenenza.

²⁶ Il parametro centrale della distribuzione, ovvero la mediana, assumerà valore zero alla luce della trasformazione effettuata. La forma della distribuzione viene preservata.

Le opportunità del PNRR

PNRR: il Piano

Il PNRR è lo strumento che deve dare attuazione al Next Generation EU (NGEU) che mira a porre rimedio ai danni causati dalla pandemia e a gettare le basi per un'Europa più digitale, green e resiliente. Il Piano definisce un pacchetto di riforme abilitanti e di investimenti per il periodo 2021-26. L'Italia risulta assegnataria di 191,5 miliardi composti da 68,9 miliardi di euro finanziati da sovvenzioni a fondo perduto (grants) e 122,6 miliardi di euro finanziati tramite prestiti (loans). A questi si aggiungono ulteriori risorse attraverso i 13,5 miliardi del programma comunitario React-EU, e i 30,6 miliardi del Piano Nazionale Complementare (PNC), per un totale di 235,6 miliardi pari a circa il 13% del PIL nazionale, risorse da utilizzare entro il 2026.

A cura di Paola Negro

Il piano, come noto, si articola in sei Missioni: 1. Digitalizzazione, innovazione, competitività, cultura e turismo; 2. Rivoluzione verde e transizione ecologica; 3. Infrastrutture per una mobilità sostenibile; 4. Istruzione e ricerca; 5. Inclusione e coesione; 6. Salute. Analizzando le componenti delle Missioni emerge chiaramente come siano gli assi strategici ambientali e digitali a guidare il Piano italiano, che ha destinato il 37,5% delle risorse, pari a 71 miliardi, agli obiettivi climatici e il 25,1%, pari a 48 miliardi, alla transizione digitale. Per ciascuna misura del Piano è stata pertanto individuata la quota dedicata alla transizione verde e alla transizione digitale. Il terzo asse strategico è quello della coesione sociale, con l'obiettivo di conseguire una maggiore equità di genere, territoriale e generazionale.

Gli interventi in ambito transizione digitale sono primariamente indirizzati su tre direttrici: l'adeguamento delle infrastrutture, anche tramite un'ampia diffusione di reti di telecomunicazione ad altissima capacità; il sostegno del tessuto produttivo, nel nostro Paese caratterizzato da piccole e medie imprese, che spesso faticano nell'adottare nuove tecnologie; l'ammodernamento e digitalizzazione della Pubblica Amministrazione con lo sviluppo dei servizi pubblici digitali. Alla rivoluzione e transazione ecologica è dedicata la Missione 2, che si declina nelle tre componenti relative all'economia circolare, allo sviluppo di fonti di energia rinnovabile e a un'agricoltura più sostenibile. Ciascuna Missione contiene inoltre interventi specifici e deve rispettare il principio Do No Significant Harm (DNSH) che prevede che gli interventi previsti dai PNRR nazionali non arrechino nessun danno significativo all'ambiente. In tema di coesione sociale il Piano mira a conseguire una maggiore equità di genere, territoriale e generazionale. L'Italia è il Paese dell'UE con il più alto tasso di ragazzi tra i 15 e i 29 anni non impegnati nello studio, nel lavoro o nella formazione (NEET); presenta inoltre un basso tasso di partecipazione delle donne al lavoro. In ambito di coesione territoriale il PNRR e il PNC prevedono che il 40% delle risorse con destinazione territoriale sia trasferito al Mezzogiorno, ove risiede 1/3 della popolazione il cui PIL pro-capite è circa il 55% di quello del Centro-Nord, con l'obiettivo di intervenire sullo storico divario di sviluppo del Sud rispetto al resto del Paese.

PNRR: un volano per la creazione di valore aggiunto

Il PNRR attiva direttamente o indirettamente molteplici settori dell'economia. Un recente studio redatto da Banca d'Italia²⁷ stima la crescita del valore aggiunto indotta dal Piano nei vari settori di attività, sulla base di una classificazione che associa a ciascuna misura il settore la cui produzione verrà plausibilmente attivata. Le costruzioni riceveranno circa il 40% dei fondi attivabili; a seguire, i comparti legati alla transizione digitale, computer, elettronica, ottica e programmazione informatica, che beneficeranno di una spesa media annua prossima al 18%, e quelli dell'istruzione e della ricerca e sviluppo con circa il 16%.

²⁷ Banca d'Italia, n. 747, L'occupazione attivata dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza e le sue caratteristiche, febbraio 2023.

Nel dettaglio il settore delle costruzioni e della relativa filiera per la fornitura di materiali e prodotti semilavorati, tra cui i prodotti in metallo, beneficerà non solo degli investimenti diretti ma anche di quelli che saranno indirettamente azionati. Le missioni prevedono, infatti, interventi che attiveranno il settore in misura trasversale. Tra questi: interventi per la sicurezza sismica della Missione M1C3 Turismo e Cultura; azioni finanziate dalla Missione 2 per l'efficientamento energetico degli edifici (22,24 miliardi di euro), per gli impianti di gestione rifiuti (1,5 miliardi di euro), per opere infrastrutturali idriche primarie, per la sicurezza dell'approvvigionamento idrico (2 miliardi di euro); interventi della Missione 3 per le infrastrutture, per una mobilità sostenibile (dotazione finanziaria complessiva includendo il PNC di 31,46 miliardi di euro); opere della Missione 4 per il potenziamento e la messa in sicurezza delle infrastrutture scolastiche e sportive (oltre 10 miliardi di euro); interventi della Missione 5 per infrastrutture sociali e interventi per la coesione territoriale (oltre 12 miliardi di euro). Se si guarda nello specifico a settori manifatturieri quali la metallurgia, l'impatto è stimato in 1,3 miliardi di euro; la fabbricazione di prodotti in metallo beneficerà di attivazioni per 2,6 miliardi di euro.

Altro importante beneficiario è il settore della Meccanica (include la produzione di macchinari e apparecchiature elettriche) che sarà trasversalmente attivato dalle varie Missioni, anche in questo caso in modalità diretta o indiretta. Dalle misure collegate: alla Missione 1 per la digitalizzazione, innovazione e competitività attraverso la concessione di incentivi alle imprese per la Transizione 4.0 o per la realizzazione di reti ultraveloci attraverso l'acquisto di beni (oltre 5 miliardi di euro di investimenti attivati); alla Rivoluzione verde e transizione ecologica (con una previsione di spesa pari a 3,6 miliardi di euro per gli investimenti in ammodernamenti e nuove realizzazioni di impianti tecnologici per le reti elettriche intelligenti, smart grid); all'innovazione e meccanizzazione del settore agricolo e alimentare (0,5 miliardi di euro); agli investimenti nella mobilità sostenibile con la realizzazione di nuovi collegamenti e il potenziamento ed elettrificazione ferroviaria.

All'agricoltura sostenibile ed economia circolare sono destinati gli interventi della Missione M2C1, di questi 1,10 miliardi di euro sono destinati allo sviluppo dell'agro-voltaico, un nuovo modo di pensare al territorio agricolo, per un'agricoltura sostenibile a cui si affianca una produzione energetica da fonti rinnovabili. L'obiettivo è duplice: ridurre i costi di approvvigionamento energetico del settore rendendo le aziende più competitive e migliorare le prestazioni climatiche e ambientali, che sono stimate potenzialmente in 0,8 milioni di tonnellate di CO₂²⁸. A questi investimenti si aggiungono 1,92 miliardi di euro destinati a interventi di economia circolare per l'utilizzo del biometano, una fonte di energia rinnovabile che si ottiene da biomasse agricole (colture dedicate, scarti agricoli e organici), o agroindustriali (scarti della lavorazione della filiera alimentare) con l'obiettivo primario di aumentare di 2,3-2,5 miliardi di metri cubi la produzione di biometano e secondario di ridurre i gas serra; infine 0,88 sono i miliardi di euro per migliorare le risorse idriche per il sistema agricolo e rendere più costante la disponibilità di acqua, aumentando la resilienza del territorio ai cambiamenti climatici e alle ondate di siccità.

PNRR e capitale umano

Una partita importante nel promuovere la capacità competitiva delle imprese nell'affrontare le sfide al cambiamento si gioca intorno al tema del capitale umano. I fondi del PNRR costituiscono un'opportunità unica ove si considerino soprattutto le difficoltà delle imprese medio piccole, che costituiscono l'ossatura delle filiere produttive del nostro Paese, nel sostenere gli investimenti per la formazione e per l'acquisizione di competenze dei propri lavoratori.

²⁸ Italia domani, <https://www.italiadomani.gov.it/content/sogei-ng/it/Interventi/investimenti/sviluppo-agro-voltaico.html>

La richiesta di addetti qualificati, in un contesto che registrava la carenza di tali figure già antecedentemente la pandemia, comporterà investimenti rilevanti in formazione. Le stime Unioncamere²⁹ evidenziano un significativo gap tra domanda e offerta per l'istruzione e formazione professionale: sarebbe soddisfatta solo il 60% della domanda potenziale, con situazioni di elevata criticità per meccanica, logistica ed edilizia. Inoltre, lo studio cerca di prevedere l'evoluzione dell'occupazione per 35 settori, stimando che tra il 2023 e il 2027 saranno richieste nuove competenze, di difficile reperimento allo stato attuale, considerando i processi di transizione demografica, il calo della popolazione in età da lavoro e gli skill gap: competenze green per circa 2,4 milioni di lavoratori (il 65% del fabbisogno del quinquennio) e competenze digitali per circa 2 milioni di occupati (il 56% del totale).

E' poi da considerarsi anche la domanda aggiuntiva derivante direttamente dagli investimenti del PNRR. Banca d'Italia l'ha stimata in 375 mila nuovi occupati. Due sono i settori particolarmente impattati: le costruzioni richiederanno 95.600 nuovi addetti (il 25,5% della domanda aggiuntiva complessiva), i comparti connessi con la transizione digitale, 27.700 (il 7,4%). Il 79% dei nuovi addetti troverà collocazione nel settore privato. Confrontandola con la composizione attuale dell'occupazione, la domanda aggiuntiva risulterebbe maggiormente concentrata su personale altamente qualificato e specializzato. L'analisi indica come una parte della domanda di lavoro potrebbe essere assorbita dal bacino dei disoccupati e da flussi migratori mirati.

Proprio sulla formazione del capitale umano insiste la Missione 4, dedicata all'Istruzione e ricerca, con una dotazione di 30,88 miliardi di euro (il 16,12% dell'importo totale del PNRR) che mira ad adeguare l'offerta formativa. È articolata in due componenti, la prima dedicata all'offerta formativa a tutti i livelli (19,44 mld) e la seconda all'attività di ricerca (11,44 mld). A queste vanno aggiunte risorse derivanti dalla seconda componente della prima Missione, Digitalizzazione, innovazione e competitività nel sistema produttivo.

Un tema di particolare rilievo è quello del reclutamento e della formazione dei dipendenti pubblici ove si consideri la difficoltà di reperire specialisti necessari per realizzare le attività nell'ambito del PNRR, con conseguente impatto su tutta l'economia. Le criticità emergono in particolare a livello di Amministrazioni locali, soprattutto nell'ingaggiare tecnici specializzati. Nello specifico, la stima del fabbisogno nella Pubblica Amministrazione (PA) è di 738.000 addetti (676.000 alla voce replacement), soprattutto figure altamente qualificate quali architetti, ingegneri civili, ambientali, gestionali, energetici, specialisti ICT, esperti giuridici ed esperti economici. La prima componente della Missione 1 Digitalizzazione, innovazione e sicurezza nella PA, mira a dare risposta destinando 9,75 miliardi (a cui si sommano 1,40 miliardi del PNC).

PNRR: a che punto siamo

Se per quanto riguarda la presentazione dei progetti l'Italia era, nel 2022, sostanzialmente in linea con le previsioni, la prospettiva cambia quando si guarda alla loro messa a terra. La Corte dei Conti, nella relazione semestrale al Parlamento sullo stato di attuazione del Piano, ha evidenziato rallentamenti nella spesa e nel raggiungimento degli obiettivi. In base ai dati presenti nella piattaforma ReGiS³⁰, i magistrati contabili hanno calcolato che a marzo 2023 sono state utilizzate risorse pari a solo il 12% (circa 23 miliardi di euro). Tra le cause che hanno maggiormente contribuito al rallentamento dell'utilizzo dei fondi, ricordiamo il rincaro delle materie prime e dei costi di approvvigionamento, con la conseguente necessità di aggiornamento dei prezziari che

²⁹Previsioni dei fabbisogni occupazionali e professionali in Italia a medio termine (2022-26) di Unioncamere e ANPAL.

³⁰ReGiS è la piattaforma unica attraverso cui le Amministrazioni centrali e periferiche dello Stato, gli Enti Locali ed i soggetti attuatori, possono compiere le operazioni per rispettare gli obblighi di monitoraggio, rendicontazione e controllo delle misure e dei progetti finanziati dal PNRR.

ha generato un ritardo di 6 mesi sui progetti. A questo si aggiungono tempi autorizzativi troppo lunghi, mancanza di manodopera e tecnici e carenza di progetti arrivati dai Comuni.

Se si guarda al sistema produttivo, le imprese svolgono un ruolo centrale nell'implementazione del Piano, tramite interventi sia diretti, sia indiretti. Tra le difficoltà emerse il tema dell'accesso ai fondi da parte delle PMI che spesso non sono strutturate, rappresenta un'altra criticità. Inoltre, le imprese affidatarie si trovano ad affrontare molteplici ostacoli, dalla lentezza degli iter amministrativi al processo di erogazione dei fondi che le stanno particolarmente penalizzando. Il tema degli anticipi per la realizzazione delle opere è una nota particolarmente dolente³¹: se da un lato le imprese possono chiedere acconti fino al 30% per la realizzazione delle opere, gli anticipi del MEF si attestano al 10% creando problemi di liquidità. Inoltre, il processo che prevede che le Amministrazioni inseriscano le fatture quietanzate nel sistema ReGIS, al fine di ottenere l'erogazione delle rate successive dei finanziamenti, genera un cortocircuito a cui risulta difficile trovare soluzione.

L'approvazione del nuovo Codice degli appalti, le cui disposizioni troveranno applicazione a partire dal 1° luglio 2023, attraverso la previsione di semplificazioni e deroghe per accelerare l'assegnazione degli appalti di piccolo e medio importo, dovrebbe velocizzare i tempi di assegnazione dando parzialmente risposta alle difficoltà delle imprese, ma sono i processi autorizzativi a monte che coinvolgono spesso una moltitudine di enti, le principali cause di ritardo. Resta in particolare da risolvere il tema del capitale umano e della mancanza di personale nella PA in grado di garantire il necessario supporto e la continuità operativa.

Se poi si scende nel dettaglio dell'analisi relativa agli investimenti pubblici, le difficoltà gestionali della PA (a cui spettano circa 40 miliardi di euro di investimenti del PNRR) sono evidenti. Se si depura il dato realizzativo dagli incentivi attivati da investitori privati e derivanti dai crediti d'imposta dei bonus edilizi e del Piano di Transizione 4.0, si rileva come "oltre la metà delle misure interessate dai flussi mostrò ritardi o sia ancora in una fase sostanzialmente iniziale dei progetti"³² con circa 10 miliardi spesi, pari al 6% della spesa totale a Piano.

Proprio per far fronte a tali criticità degli enti territoriali, si è intervenuti sulla governance attraverso un decreto che rafforza i poteri sostitutivi che consentiranno di commissariare più velocemente i Comuni non in grado di rispettare le scadenze, così come di semplificare le procedure d'appalto.

A livello di insieme, si stima è che circa il 40% delle milestone e dei target necessiterebbero di revisione, ed è in corso la rinegoziazione con la Commissione Europea al fine di raccordare la gestione dei Fondi PNRR e delle relative scadenze in modo coordinato con il piano REPowerEU³³ e con il Fondo di Sviluppo e Coesione unificando la gestione dei fondi attraverso un'unica cabina di regia che consenta anche di traslare la scadenza di alcune opere al 2029. Entro il 31 agosto gli Stati UE dovranno presentare alla Commissione sia i programmi per REPowerEU, sia le modifiche ai propri PNRR, con l'obiettivo di assicurare coerenza tra gli obiettivi dei due piani.

³¹ <https://24plus.isole24ore.com/art/dalla-spesa-ferma-carezza-personale-10-ostacoli-che-frenano-pnrr-AEznvGBD>.

³² CORTE DEI CONTI, Relazione sullo stato di attuazione del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, Marzo 2023

<https://www.corteconti.it/Home/Organizzazione/UfficiCentraliRegionali/UffSezRiuniteSedeControllo/RelstatoPNRR>

³³ Il Piano REPowerEU mette a disposizione dei paesi che vi aderiranno ulteriori circa 20 miliardi (in base ai dati forniti dalla Commissione, l'Italia potrebbe richiederne una quota del 13,80% pari a 2,67 miliardi), a cui si aggiungono altre risorse derivanti dalla riallocazione di prestiti RRF (Recovery and resilience facility) non utilizzati. L'obiettivo è di implementare misure che consentano più indipendenza dalla fornitura di gas russo agendo su tre leve: diversificazione delle forniture di gas, petrolio e carbone, risparmio da parte di cittadini e imprese, più investimenti in fonti rinnovabili e transizione ecologica.

3. Le principali tendenze in corso nei distretti italiani: i risultati dell'indagine sui gestori

Introduzione

La Direzione Studi e Ricerche periodicamente intervista i colleghi che gestiscono i rapporti commerciali con la clientela imprese, al fine di ottenere una chiave di lettura sempre aggiornata sullo stato di salute dei territori e dei settori economici. In questo approfondimento analizzeremo i risultati della sedicesima edizione, condotta tra ottobre e novembre 2022. Hanno partecipato circa 4.500 colleghi³⁴ che hanno fornito valutazioni complessive su circa 680.000 imprese clienti. Anche questa edizione ha previsto, oltre a domande congiunturali, approfondimenti su temi di attualità. Le risposte che abbiamo raccolto rappresentano il *sentiment* dei gestori rispetto alle imprese clienti in un momento di tensione elevata, con i prezzi delle materie prime (in particolare il gas) che avevano toccato i massimi storici nel corso del 2022, il picco dell'inflazione e una forte incertezza sulle azioni future di politica monetaria delle banche centrali. I giudizi espressi non tengono, dunque, conto del calo successivo dei prezzi del gas naturale, né del fallimento di alcune banche negli Stati Uniti, né degli effetti di questi eventi sull'evoluzione dell'economia. Nel momento in cui scriviamo il quadro è ancora estremamente incerto. Ciononostante, le indicazioni espresse dai colleghi possono essere utili per avere un'idea dell'andamento dei distretti nel confronto con le aree non distrettuali e per sapere quali strategie stanno adottando le imprese per contrastare gli aumenti dei costi degli approvvigionamenti e dell'energia: temi che sono destinati a rimanere di attualità.

A cura di Romina Galleri,
Rosa Maria Vitulano

3.1 Analisi del campione

Nell'indagine ogni rispondente fornisce indicazioni sui settori prevalenti nel proprio portafoglio clienti per i quali sente di aver maggiore competenza. In questo approfondimento ci si focalizzerà sulle risposte acquisite sul manifatturiero, offrendo una lettura per settore e dimensione, proponendo contestualmente un confronto tra distretti³⁵ e aree non distrettuali, a parità di specializzazione settoriale.

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

Dal punto di vista della composizione risulta un peso nettamente più elevato della meccanica nei distretti (27,4%) rispetto alle aree non distrettuali (8,1%). Lo stesso si verifica anche per il sistema moda (24% nei distretti vs 9,3% nelle aree non distrettuali), soprattutto per quanto riguarda i settori del tessile, dell'abbigliamento, della maglieria e della filiera della pelle, a riflesso della concentrazione di queste specializzazioni nei territori distrettuali. Il sistema casa, pur riportando lo stesso peso sia nei distretti che nelle aree non distrettuali, evidenzia differenze a livello di comparto, con una rilevanza maggiore del legno e arredo nei distretti e dei prodotti e materiali da costruzione nelle aree non distrettuali. Al contrario, le risposte per l'agro-alimentare incidono molto più nelle aree non distrettuali (51,7%) rispetto ai distretti (27,9%). Stessa cosa per gli intermedi e la filiera dei metalli. Rispetto al campione di imprese distrettuali analizzato nel capitolo 1 è evidente un peso relativamente maggiore delle imprese agro-alimentari, effetto dell'elevata numerosità delle risposte acquisite dai gestori delle aziende di più piccole

³⁴ L'indagine ha visto il coinvolgimento di: Direttori, Coordinatori e Gestori delle Filiali Imprese; Direttori, Coordinatori, Gestori e Specialisti delle Filiali Agribusiness; Gestori Aziende Retail; Responsabili di Area, Coordinatori di Area e Relationship Manager Corporate.

³⁵ I distretti sono individuati tenendo conto dei settori indicati dai gestori e della provincia di lavoro del rispondente.

dimensioni, particolarmente diffuse nel settore³⁶. Nella trattazione non forniremo dettagli puntuali sugli intermedi e sulla filiera dei metalli poiché si tratta di settori con una caratterizzazione distrettuale bassa; ci concentreremo invece sui settori tipici del Made in Italy: sistema moda, sistema casa, agro-alimentare e meccanica.

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

	Distretti		Aree non distrettuali	
	Numero risposte per comparto	Composizione %	Numero risposte per comparto	Composizione %
Meccanica	593	27,4	396	8,1
Sistema moda	518	24,0	454	9,3
Tessile, Abbigliamento, Maglieria	352	16,3	294	6,0
Filiera della pelle	121	5,6	40	0,8
Oreficeria	39	1,8	79	1,6
Occhialeria	6	0,3	41	0,8
Agro-alimentare	603	27,9	2521	51,7
Agricoltura	391	18,1	1510	31,0
Alimentare	166	7,7	806	16,5
Bevande	46	2,1	205	4,2
Sistema casa	260	12,0	587	12,0
Legno e arredo	190	8,8	302	6,2
Prodotti e materiali da costruzione (piastrelle, cemento, ecc.)	53	2,5	230	4,7
Elettrodomestici	17	0,8	55	1,1
Intermedi	85	3,9	311	6,4
Gomma e plastica	69	3,2	178	3,6
Prodotti in carta	16	0,7	133	2,7
Filiera dei metalli	102	4,7	609	12,5
Metallurgia	32	1,5	307	6,3
Prodotti in metallo	70	3,2	302	6,2
Totale risposte	2.161	100,0	4.878	100,0

Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2022

L'indagine, come anticipato, beneficia della partecipazione dei colleghi attivi su tutto il territorio nazionale e che operano con diverse tipologie di clienti per dimensioni e complessità. La quota maggiore di risposte ottenute si concentra nel Nord, dove si osserva anche una maggiore numerosità delle risposte attribuibili alle aree distrettuali. Anche dal punto di vista dimensionale il campione ben rispecchia quello che è il tessuto produttivo italiano, caratterizzato da una moltitudine di imprese di micro dimensioni³⁷. All'interno del campione le micro imprese hanno un peso maggiore nelle aree non distrettuali, mentre quelle medio-grandi pesano di più nei distretti.

3.2 Stime e attese su fatturato e margini

Nel rappresentare le risposte totali delle aree non distrettuali, si è cercato di neutralizzare l'effetto derivante dalla particolare composizione del campione: come visto nel paragrafo precedente, l'incidenza del settore moda e della meccanica è maggiore nei distretti rispetto alle aree non distrettuali, mentre l'agro-alimentare ha un peso nei distretti quasi dimezzato rispetto alle aree non distrettuali. Per tener conto di ciò, si è provveduto a ricalcolare il totale delle aree non distrettuali attribuendo al risultato di ogni singolo settore lo stesso peso che presenta nel sottocampione delle imprese distrettuali. Nel valutare i risultati ottenuti, inoltre, occorre considerare che a ogni singola risposta è stato attribuito lo stesso peso e che non si tiene conto del numero e delle dimensioni delle imprese gestite dal rispondente. Pertanto, nella rappresentazione delle risposte non si terrà debitamente conto del diverso peso che hanno le

³⁶ Si ricorda che l'analisi contenuta in gran parte dei capitoli di questo Rapporto esclude le imprese con fatturato inferiore ai 400.000 euro nel 2019 e ai 150.000 euro nel biennio 2020-21.

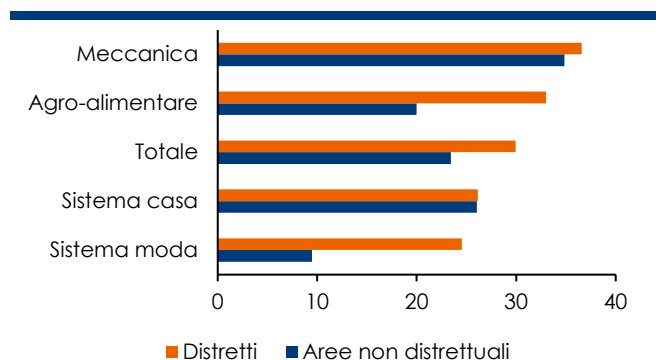
³⁷ In questo capitolo le dimensioni aziendali attengono alla tipologia di portafoglio gestito dai rispondenti che tiene conto sia del fatturato, sia della complessità delle attività svolte dalle imprese clienti.

imprese più grandi rispetto a quelle più piccole. Visto che, anche nella lettura data dai gestori, emerge un andamento migliore delle imprese di dimensioni maggiori, le previsioni potrebbero risultare conservative, soprattutto nei distretti dove è più alta la quota di imprese medio-grandi.

Secondo le valutazioni espresse dai gestori, per tutti i settori i livelli di fatturato a prezzi correnti nel 2022 superano quelli del 2021. I giudizi risultano migliori per le imprese distrettuali, rispetto alle aree non distrettuali. La meccanica è il settore con le stime migliori, con differenze esigue tra distretti e aree non distrettuali. Invece, nell'agro-alimentare e nel sistema moda possiamo osservare differenze più marcate a favore dei distretti.

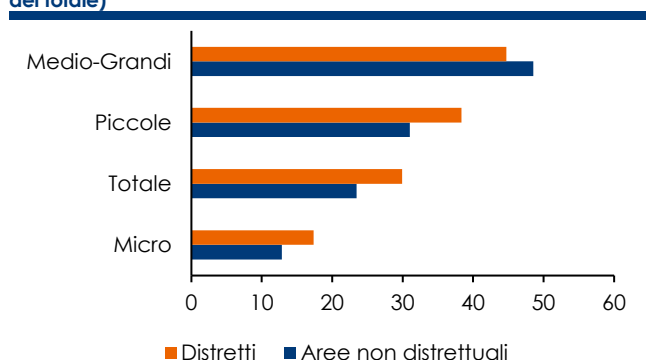
Esiste una correlazione positiva tra le dimensioni aziendali e l'andamento del fatturato. Nelle dimensioni piccole e micro, però si evidenziano stime migliori per le imprese distrettuali.

Fig. 3.1 – Andamento stimato del fatturato 2022 rispetto al 2021 per settore (saldo tra giudizi in aumento e in calo, in % del totale)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

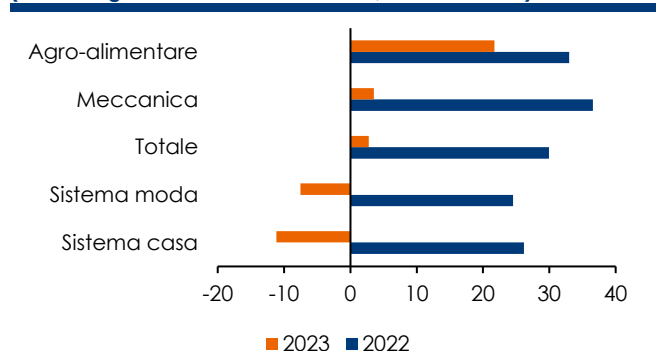
Fig. 3.2 – Andamento stimato del fatturato 2022 rispetto al 2021 per dimensione aziendale (saldo tra giudizi in aumento e in calo, in % del totale)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

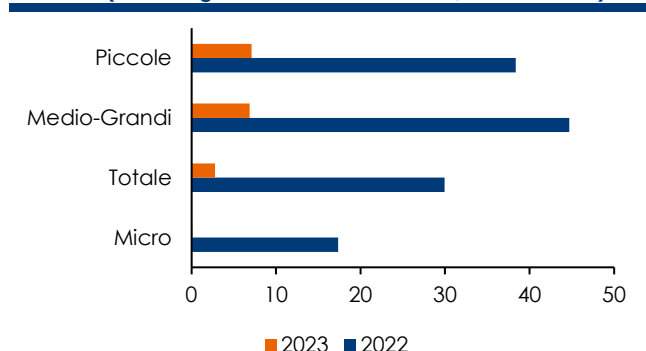
Per il 2023 i giudizi totali sull'andamento del fatturato dei distretti si mantengono positivi, ma è evidente il rallentamento rispetto ai livelli di consenso 2022. Le indicazioni sono largamente positive solo per l'agro-alimentare e lievemente positive per la meccanica. Le attese sono invece più prudenti per sistema moda e sistema casa. L'analisi per dimensione aziendale evidenzia un rallentamento per tutte le classi; permangono comunque positivi i giudizi per le imprese medio-grandi e piccole. Per le micro imprese distrettuali i giudizi positivi e negativi si equivalgono.

Fig. 3.3 – Andamento stimato del fatturato dei distretti per settore (saldo tra giudizi in aumento e in calo, in % del totale)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

Fig. 3.4 – Andamento stimato del fatturato dei distretti per dimensione aziendale (saldo tra giudizi in aumento e in calo, in % del totale)

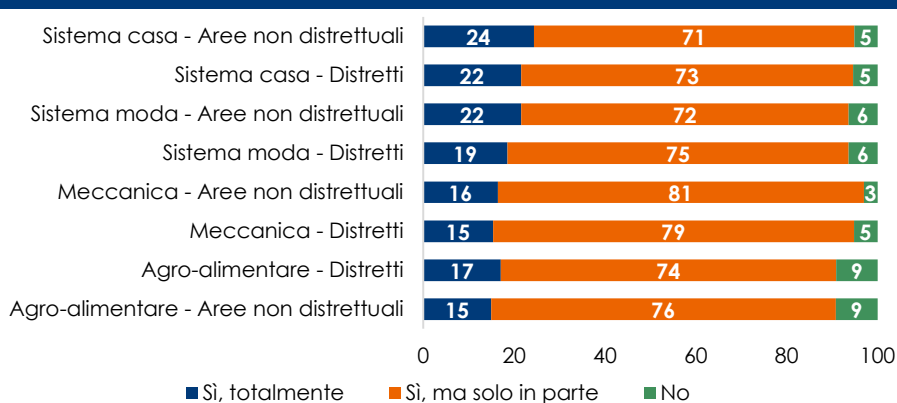


Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

L'evoluzione del fatturato a prezzi correnti risente anche della dinamica inflattiva e del tentativo da parte delle imprese di scaricare a valle i maggiori costi subiti, non solo energetici. Tutti i settori

sono stimati essere riusciti in questo tentativo, almeno parzialmente. Non si evidenziano particolari differenze tra distretti e aree non distrettuali all'interno dello stesso settore.

Fig. 3.5 – Capacità di scaricare l'aumento dei costi sulla clientela (% gestori)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

3.3 Le criticità da affrontare

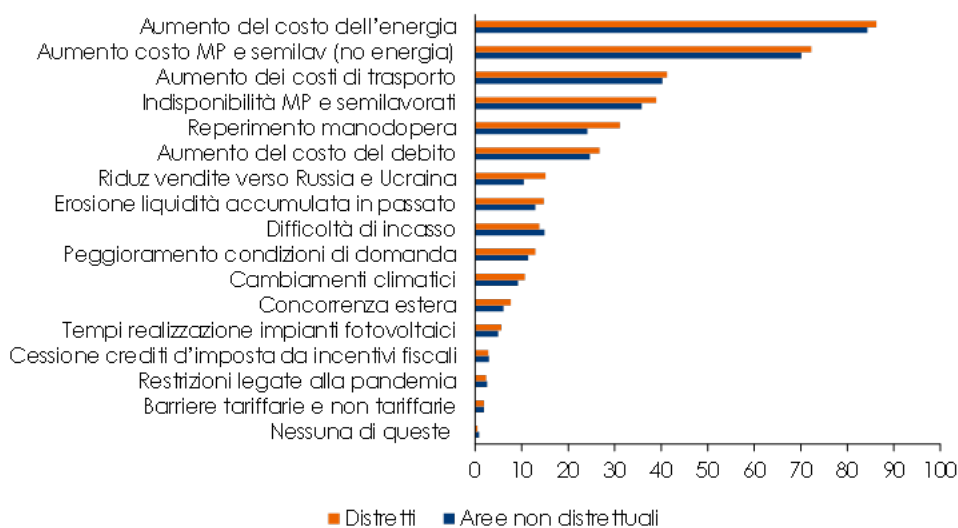
La rapida ripresa dell'economia successiva al calo del 2020 aveva già creato, nel corso del 2021, difficoltà di reperimento di numerosi materiali, e forti rincari delle commodity. L'invasione dell'Ucraina da parte della Russia dal 24 febbraio 2022 ha complicato la situazione: da lì ha preso il via la crisi energetica per l'Europa, e in particolare per paesi come Germania e Italia, fortemente dipendenti dal gas russo. La transizione ecologica, inoltre, rende alcuni materiali di importanza strategica: stiamo quindi assistendo ad un ripensamento generale sulle catene di fornitura delle materie prime, non solo energetiche, e sulla necessità di diversificare i Paesi da cui rifornirsi.

In questo contesto di generale incertezza, abbiamo chiesto ai colleghi quali siano le principali difficoltà incontrate dalle imprese clienti. Nel momento in cui abbiamo condotto l'indagine, il tema dell'aumento del costo dell'energia era chiaramente al primo posto sia nei distretti che nelle aree non distrettuali. Questo tipo di difficoltà è stata indicata da circa il 90% dei rispondenti.

A seguire, emergeva forte anche la preoccupazione per l'aumento dei costi delle materie prime e dei semilavorati (indicato da oltre il 70% dei rispondenti). Seguivano, con circa il 40% delle risposte, i costi di trasporto e l'indisponibilità di materie prime e semilavorati.

Per quanto riguarda i costi di trasporto, nostre precedenti elaborazioni mostrano che i distretti, oltre ad essere caratterizzati da una spiccata propensione all'export, si evidenziano per destinazioni commerciali mediamente più lontane rispetto alle imprese che operano in aree non distrettuali. Allo stesso tempo, è dimostrato che possano contare su una rete di fornitori nazionali più "a corto raggio" rispetto ai concorrenti non distrettuali, e quindi potrebbero beneficiare di minori costi di trasporto; tuttavia i potenziali maggiori benefici dipendono dall'incidenza dei fornitori domestici sul totale, che potrebbe variare da distretto a distretto; pertanto l'incremento dei costi di trasporto rappresenta una criticità importante anche per le imprese distrettuali: nonostante le catene di fornitura e le destinazioni commerciali abbiano caratteristiche parzialmente differenti, non si colgono grandi differenze tra distretti e aree non distrettuali.

Fig. 3.6 – Le principali difficoltà incontrate dalle imprese clienti (% gestori; al netto dei “non so”, possibili più risposte)

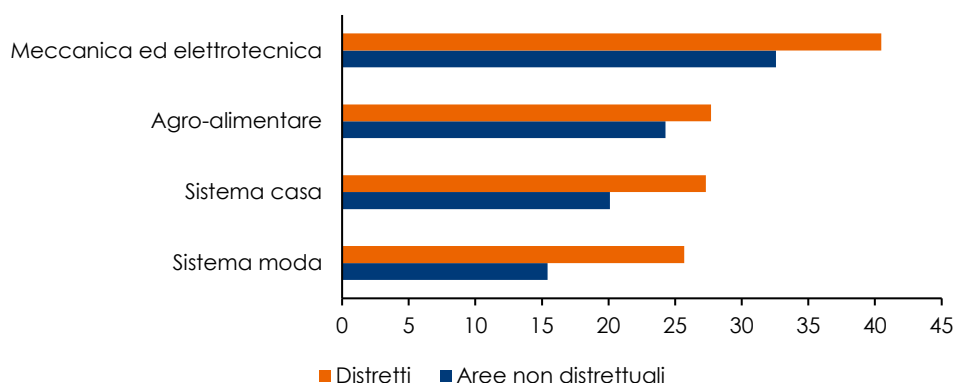


Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

Tra le difficoltà analizzate, subito dopo si collocano i temi riguardanti un altro elemento fondamentale nei processi produttivi, ossia il capitale umano. Ed è su questo elemento che abbiamo riscontrato la maggior differenza di percezione tra distretti e aree non distrettuali: la difficoltà di reperimento della manodopera è infatti indicata da oltre il 30% dei rispondenti nei distretti, contro un 24% delle aree non distrettuali. Il settore maggiormente interessato, in base alle risposte ricevute, è quello della meccanica, con oltre il 40% delle indicazioni, ma anche in questo caso il gap maggiore tra le aree distrettuali e non distrettuali si registra nelle imprese del sistema moda, in particolare nei comparti dell'oreficeria e della filiera della pelle. Nell'ambito del sistema casa, problemi nel reperimento di manodopera vengono segnalati anche dai distretti del legno e arredo. Le produzioni nelle quali sono specializzati i distretti sono in molti casi "di nicchia" e richiedono elevate competenze e capacità; inoltre, spesso queste produzioni avvengono al di fuori dei grandi centri cittadini, in piccoli territori (con estensione comunale e al massimo provinciale) meno "serviti" (in termini di mezzi di trasporto, offerta culturale e servizi alle persone), motivo per cui le imprese distrettuali hanno più difficoltà a reperire personale altamente specializzato e attrarre lavoratori da altri territori. Proprio per questo diverse imprese capofila sono molto attive nell'avviare collaborazioni proficue con scuole di formazione locali o investono nella costruzione di vere e proprie *academy* interne per la formazione del proprio personale. Alcuni tra gli esempi più noti riguardano: Alimentare di Parma (Barilla), Caffè di Trieste (illycaffè), Dolci di Alba e Cuneo (Ferrero), Oreficeria di Valenza (Bulgari, Damiani), Maglieria e abbigliamento di Perugia (Brunello Cucinelli), Pelletteria e calzature di Firenze (Gucci), Tessile di Biella (Ermenegildo Zegna), Piastrelle di Sassuolo (Gruppo Marazzi, Italganiti), Macchine per l'industria della ceramica di Modena e Reggio Emilia (Sacmi), Meccatronica di Reggio Emilia (Comer Industries) e Motor Valley (Dallara, Ducati, Ferrari)³⁸.

³⁸ In Italia si contano un centinaio di Corporate Academy che presentano diversi livelli di complessità: si va dai semplici reparti di formazione, a fornitori di conoscenza istituzionalizzati all'interno delle imprese. Una Academy può essere orientata allo sviluppo delle competenze dei collaboratori interni all'azienda o aprirsi anche alla formazione di clienti, fornitori e partner tecnici offrendo percorsi formativi ai professionisti del settore. In alcuni casi le Academy hanno stretto accordi di collaborazione con scuole superiori o con Università così da favorire l'interazione con il mondo accademico. Per approfondimenti su questo tema si rimanda a Economia e finanza dei distretti industriali n. 13, approfondimento "Le Corporate Academy: scuole di formazione interne alle aziende", a cura di Cristina De Michele.

Fig. 3.7 – Reperimento manodopera: difficoltà incontrata dalle imprese clienti per settore (% gestori; al netto dei “non so”, possibili più risposte)

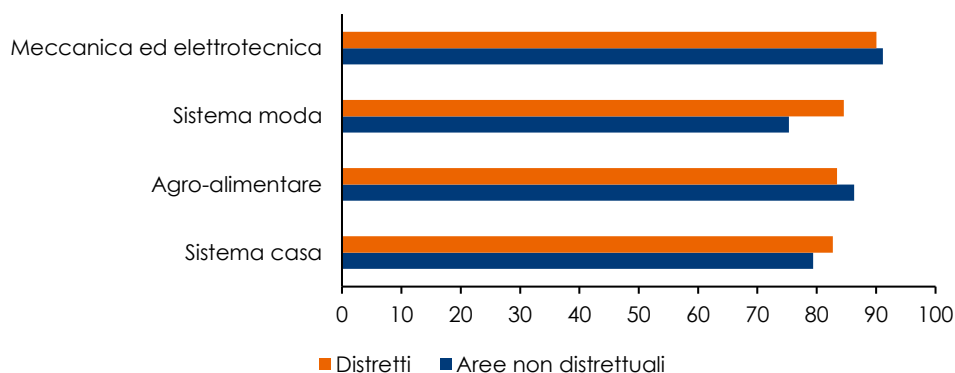


Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

Il tema del costo dell'energia ha avuto un impatto maggiore in Europa rispetto alle altre principali aree mondiali. Gli Stati Uniti sono autosufficienti dal punto di vista energetico e l'Asia, nel corso del 2022, ha potuto contare su prezzi dell'energia inferiori rispetto a quelli europei. La posizione dell'Italia, inoltre, risulta più delicata rispetto agli altri competitor europei (Germania esclusa), per la particolare dipendenza del nostro Paese dalle forniture di gas naturale russo.

A conferma delle criticità emerse in seguito alla crisi energetica che ha vissuto il nostro Paese, abbiamo appena visto che i colleghi hanno indicato al primo posto tra le principali difficoltà delle imprese l'aumento del costo dell'energia. Per approfondire maggiormente, abbiamo voluto indagare se esistano differenze a livello di specializzazione settoriale. Tutti i settori oggetto di analisi hanno ottenuto risposte comprese tra il 91% della meccanica e il 79% del sistema casa, anche in questo caso senza particolari differenze, all'interno dello stesso settore, tra distretti e aree non distrettuali. Questo risultato non ci stupisce, dal momento che il tema dell'aumento del costo dell'energia è trasversale e ha interessato tutte le imprese, dentro e fuori dai distretti. Si differenzia solo il sistema moda, dove nelle aree distrettuali sembrerebbe esserci una maggiore preoccupazione per i costi energetici, in particolare nella filiera della pelle (limitatamente alle imprese piccole e micro); in questo comparto si registra la maggior differenza tra le aree distrettuali (88% dei rispondenti) e le aree non distrettuali (73%).

Fig. 3.8 – Aumento del costo dell'energia: difficoltà incontrata dalle imprese clienti per settore (% gestori; al netto dei “non so”, possibili più risposte)

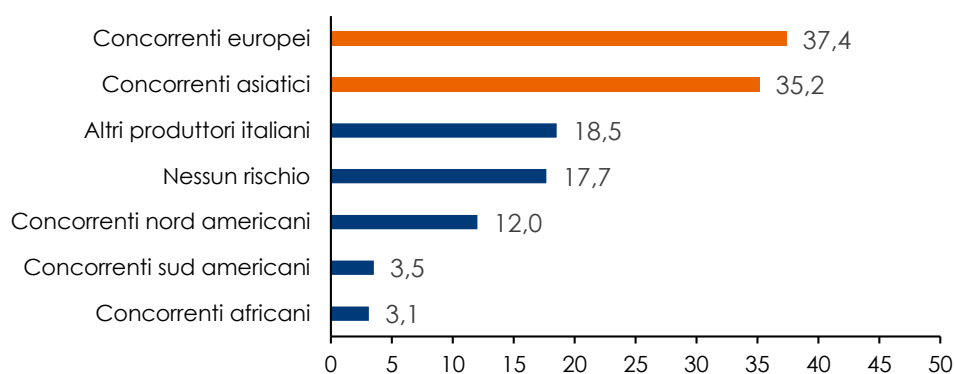


Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

Un ulteriore aspetto che si è voluto analizzare, con particolare riferimento alle imprese distrettuali, è il tema di una eventuale perdita di competitività come conseguenza del differenziale nei costi energetici. Le imprese che sono legate alla fascia di produzione alta in generale temono meno la perdita di competitività come conseguenza dell'aumento dei costi energetici, sia perché hanno margini maggiori per poter assorbire gli incrementi di costo, sia perché si rivolgono ad una clientela che ha accumulato ingenti risparmi durante la pandemia e ha perso meno potere d'acquisto nella fase di forte inflazione. Le produzioni in fascia media o medio/bassa, invece, risentono molto di più dei maggiori costi energetici, sia perché i minori margini permettono di tollerare meno gli incrementi di costo, sia perché si riferiscono ad una clientela i cui redditi sono stati maggiormente impattati dalla perdita di potere d'acquisto. Quello che si evidenzia, infatti, è una polarizzazione dei consumatori verso lusso e discount. Nei distretti sono presenti imprese che si collocano sia nella fascia "lusso" che imprese (sempre meno) che lavorano nella fascia "medio-bassa".

Premesso ciò, abbiamo voluto indagare verso quali aree del mondo si percepisca un maggior rischio di perdita di competitività da parte dei distretti.

Fig. 3.9 – Distretti: rischio di perdere competitività rispetto ai competitor per il caro energia (% gestori al netto dei «non so»)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

Al primo posto troviamo i concorrenti europei, che risultano essere quelli maggiormente indicati (dal 37,4% dei colleghi). In effetti, in Europa ci sono stati Paesi (come, ad esempio, Francia e Spagna) che hanno sofferto meno la crisi energetica per una maggiore autonomia e per minori legami con il gas naturale russo e che anche in termini di inflazione risultano meno impattati. I concorrenti europei sono i principali competitor per le nostre aziende, distrettuali e non; in particolare, la concorrenza europea è temuta dalle imprese della meccanica ed elettrotecnica, del sistema casa e dell'agro-alimentare (tutti con una quota di colleghi superiore al 40%). Per le aziende del settore agro-alimentare l'Europa rappresenta anche il principale mercato di sbocco. La concorrenza europea invece non sembra interessare molto il sistema moda (23,8% dei colleghi).

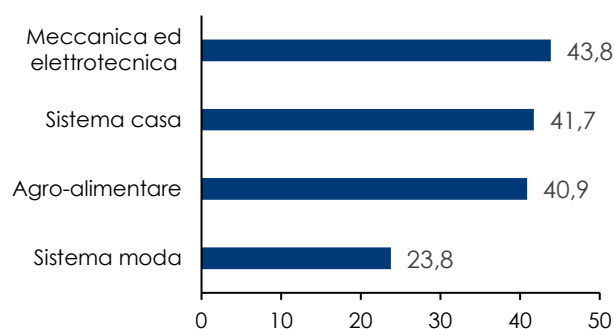
Segue con pochissimo distacco la concorrenza dei paesi asiatici (35,2%). La concorrenza asiatica sembra preoccupare invece maggiormente il sistema moda (dove da ormai molti anni l'Asia è il principale concorrente). In Asia, oltre a vantaggi di costo, si sono verificati anche minori problemi di approvvigionamento per tante materie prime e componenti strategici. Infine, un ulteriore elemento potrebbe risiedere nella percezione che le produzioni asiatiche, un tempo più focalizzate sulla bassa gamma, si stiano elevando in termini di qualità tanto da cominciare ad impensierire anche quelle aziende che sinora non le percepivano come concorrenti. Oltre alla moda, anche la meccanica ed elettrotecnica è stata valutata come potenzialmente a rischio di perdere competitività nei confronti della concorrenza asiatica (42,4%). Meno coinvolti, invece,

il sistema casa dove i concorrenti asiatici hanno ancora un posizionamento qualitativo inferiore o comunque non comparabile con le produzioni italiane, e l'agro-alimentare dove si è in presenza di specializzazioni completamente diverse e non in diretta concorrenza.

La concorrenza da parte degli altri produttori italiani invece è meno sentita (18,5%), visto che gli effetti della crisi energetica hanno interessato in maniera trasversale un po' tutte le imprese italiane, fatta eccezione per quelle più autonome grazie all'autoproduzione, o con forme di copertura attive o con prezzi dell'energia bloccati per contratto (per approfondimenti si vedano il capitolo 4 e l'approfondimento "Evoluzione della bolletta energetica per le imprese dei distretti").

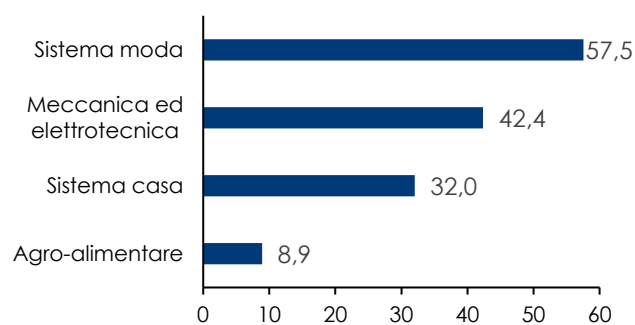
Solo il 12% dei colleghi ha indicato che i propri clienti distrettuali potrebbero perdere competitività nei confronti dei concorrenti nord americani; e circa il 3% esprime invece preoccupazione per i concorrenti sudamericani e africani.

Fig. 3.10 – Distretti: rischio di perdere competitività rispetto ai competitor europei per il caro energia (% gestori al netto dei «non so»)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

Fig. 3.11 – Distretti: rischio di perdere competitività rispetto ai competitor asiatici per il caro energia (% gestori al netto dei «non so»)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

3.4 Le strategie intraprese

Abbiamo a questo punto analizzato l'impatto che l'incremento dei costi energetici ha avuto sulle strategie delle imprese clienti. Non essendo disponibili risposte a livello di settore, i dati sono stati aggregati attribuendo ad ogni territorio un grado di "intensità distrettuale" definita tramite un indicatore sintetico che classifica le province italiane a seconda del peso e della rilevanza dei distretti in esse operanti³⁹. Sono state così individuate quattro classi di "intensità distrettuale" (Alta, Media, Bassa, Nulla o molto bassa)⁴⁰.

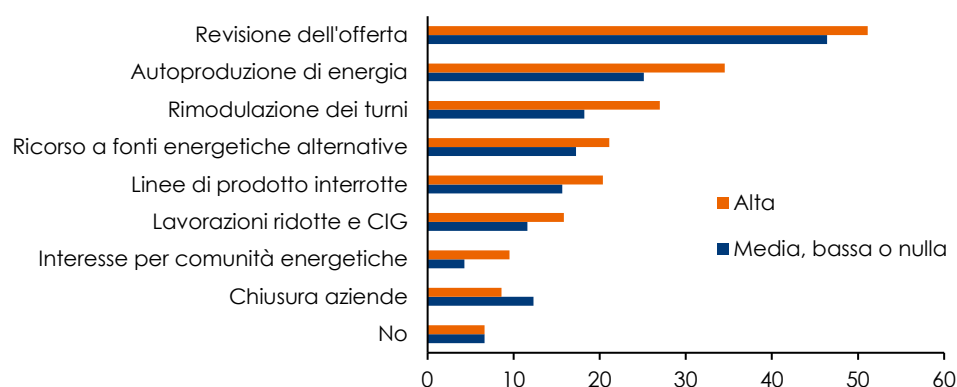
Le imprese che hanno sede in province ad alta intensità distrettuale sembrano essersi attivate in maniera più proattiva rispetto alle altre su molteplici fronti. Il primo effetto che l'incremento repentino e inaspettato dei costi energetici ha prodotto sulle strategie di breve periodo delle aziende è stata una revisione dell'offerta per ottimizzare i costi energetici; su questo aspetto le imprese situate nelle province a più alta intensità distrettuale hanno agito più marcatamente (oltre il 50% delle risposte) rispetto alle province a media, bassa o nulla intensità distrettuale.

³⁹ Il criterio di classificazione utilizzato tiene conto sia del peso dei distretti sugli addetti totali manifatturieri della provincia, sia della rilevanza dei distretti della provincia sul complesso dei distretti italiani. Per un approfondimento si consiglia la lettura del capitolo 6 dell'edizione n.12 del Rapporto Economia e Finanza dei distretti industriali, Intesa Sanpaolo, "Valorizzazione delle competenze dei giovani diplomati nelle aree ad alta intensità distrettuale", A.M. Moressa.

⁴⁰ L'indicatore di intensità distrettuale calcolato varia da 0 a 100; le province a più alta intensità distrettuale, secondo il criterio applicato, sono Prato (79,7), Vicenza (76,1), Brescia (75,8), Treviso (71,3), Fermo (65), Firenze (62,2), Reggio Emilia (58,1), Verona (57,6), Varese (56,1), Bari (52,8), Biella (51,1) e Parma (49,7).

Anche sulla rimodulazione dei turni si sono mostrate più attive, con un gap di risposte di oltre il 10%. Particolarmente positiva è stata l'attivazione di autoproduzione di energia, il ricorso a fonti energetiche alternative e l'interesse per le comunità energetiche, tutti effetti che sembrano aver interessato maggiormente le province ad alta intensità distrettuale. Nei distretti la vicinanza fisica tra imprese operanti nello stesso settore potrebbe rendere particolarmente vantaggiosa l'attivazione di comunità energetiche. Si osserva anche un maggior ricorso all'interruzione di linee di produzione particolarmente dispendiose in termini energetici, alla riduzione delle lavorazioni e il ricorso alla CIG, mentre è stata meno praticata, nei territori densi di distretti, la scelta più drastica della chiusura aziendale.

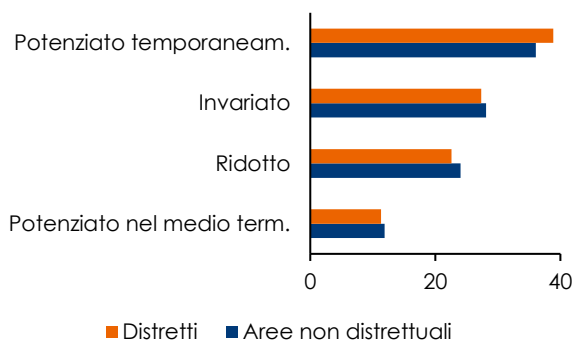
Fig. 3.12 – L'incremento dei costi dell'energia sta avendo effetti sull'operatività delle imprese tue clienti? (% gestori al netto dei «non so»; per specializzazione distrettuale)



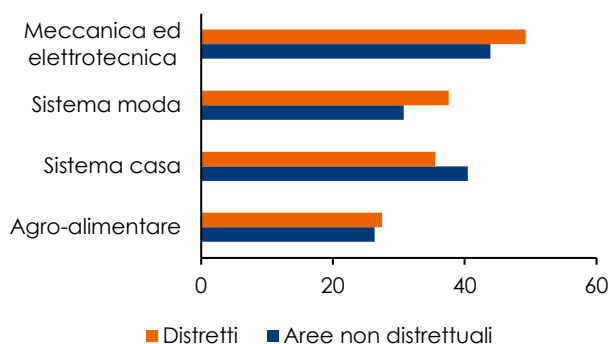
Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

Tra gli altri interventi di riorganizzazione interna, le imprese stanno agendo anche sulle politiche di magazzino, verosimilmente per far fronte ai rincari o, più in generale, alle oscillazioni dei prezzi delle commodity⁴¹ o ai rischi di approvvigionamento. Ciò che emerge come primo elemento è che circa la metà dei rispondenti, sia nei distretti che nelle aree non distrettuali, ha osservato un magazzino invariato o addirittura ridotto. Nelle micro imprese la percentuale raggiunge quasi il 65%, forse agevolate dalla flessibilità delle piccole dimensioni o perché possono contare su una rete di fornitura a corto raggio più efficiente. Solo un rispondente su dieci sta rilevando un potenziamento del magazzino nel medio termine, mentre un 40% riferisce un potenziamento solo temporaneo per rispondere ai rischi di approvvigionamento. Non sembra dunque essere stato messo in discussione il "just in time". Qualche differenza tra distretti e aree non distrettuali sembra emergere per quanto riguarda il potenziamento temporaneo dei magazzini, che sembra più diffuso nei primi, in risposta molto probabilmente a una domanda che, almeno nel 2022, è stata più dinamica per i distretti (cfr. Fig. 3.1). Il settore che ha ricevuto maggiori indicazioni di potenziamento temporaneo del magazzino è la meccanica ed elettrotecnica, dove soprattutto le imprese di dimensioni maggiori si sono distinte rispetto alle non distrettuali. Anche nel sistema moda i distretti hanno accumulato più magazzino temporaneo, soprattutto quelle specializzate nel tessile-abbigliamento.

⁴¹ Peraltro, il potenziamento dei magazzini può essere anche uno dei fattori che può aver contribuito ad alimentare la spirale inflazionistica delle commodity.

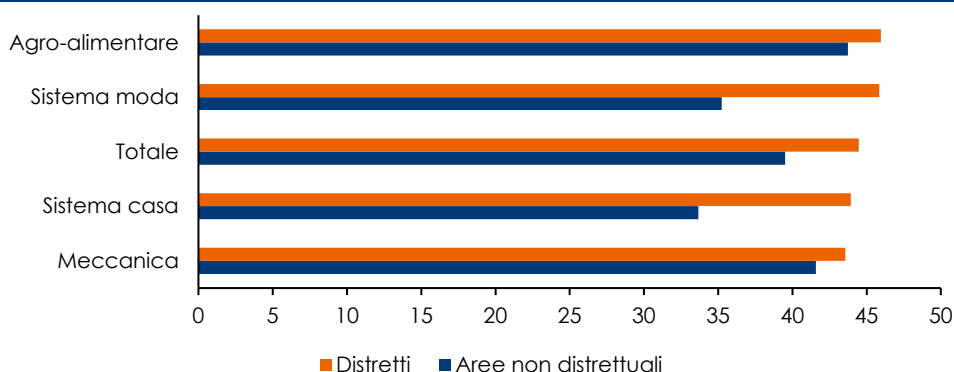
Fig. 3.13 – Revisione delle politiche di magazzino per materie prime e semilavorati (% gestori al netto dei «non so»)

Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

Fig. 3.14 – Potenziamento temporaneo delle politiche di magazzino per settore (% gestori al netto dei «non so»)

Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

Abbiamo inoltre chiesto ai gestori se stanno osservando, da parte delle aziende che possono qualificarsi come "capo-filiera", delle iniziative o politiche di sostegno a tutela dei loro fornitori strategici. I distretti, come noto, si caratterizzano per distanze di fornitura più contenute e filiere corte e ramificate. Non stupisce, pertanto, riscontrare in questi territori una maggiore attenzione alle reti di fornitura, data la forte valenza strategica. Circa il 45% dei colleghi che operano con aziende distrettuali ha risposto positivamente, contro una percentuale inferiore al 40% nelle aree non distrettuali. A livello settoriale, tutti i distretti mostrano una particolare attenzione al tema: le differenze più marcate rispetto alle aree non distrettuali emergono nel sistema moda, dove le risposte positive nei distretti superano di oltre dieci punti percentuali quelle nelle aree non distrettuali. Anche il sistema casa esprime differenze rilevanti a favore dei distretti. Per il settore agro-alimentare si registra una percentuale di risposte positive molto alta (prossima al 45%) per entrambe le imprese, distrettuali e non; anche per la meccanica il gap è meno marcato e la percentuale di risposte positive ricevute dalle aree non distrettuali si avvicina molto a quelle dei distretti.

Fig. 3.15 - I tuoi clienti che si collocano come imprese "capofila" stanno attuando politiche di sostegno a tutela dei loro fornitori strategici? (% risposte positive dei gestori con clienti capofila)

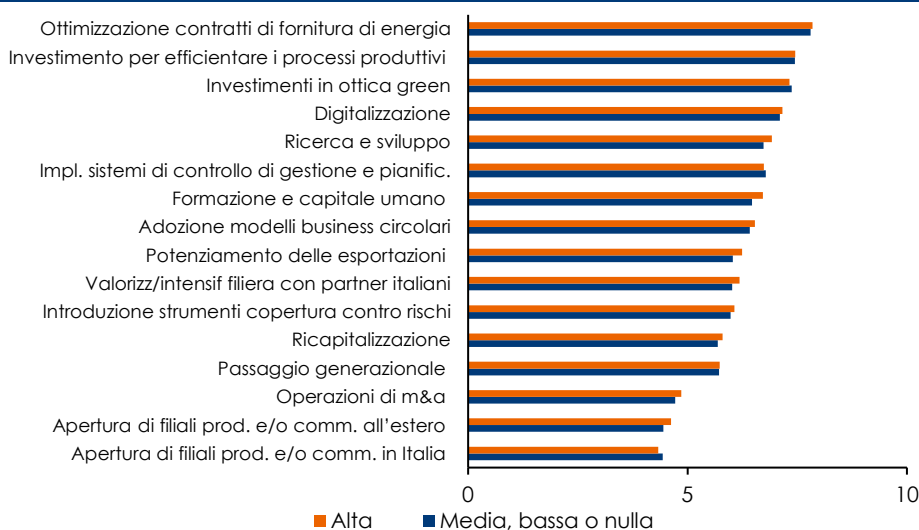
Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

3.5 Le priorità di investimento

Abbiamo infine chiesto ai nostri gestori quali siano, per loro, gli interventi prioritari che le loro imprese clienti devono realizzare. Al primo posto, dato il contesto, non stupisce trovare gli interventi di ottimizzazione dei contratti di fornitura di energia, seguiti dagli investimenti necessari per efficientare i processi produttivi (nuovi macchinari a minor consumo energetico o revamping). Anche l'implementazione di sistemi di controllo di gestione e pianificazione aziendale risulta prioritario. A questi interventi più legati alle esigenze contingenti, seguono azioni

necessarie che garantiranno il mantenimento della competitività delle imprese nel lungo periodo: investimenti in ottica green (es. fotovoltaico, biogas, coibentazioni, ecc.), in digitalizzazione (indicati tra le prime tre azioni necessarie dai colleghi che si occupano di imprese micro nelle aree ad alta intensità distrettuale), in ricerca e sviluppo e nella ricerca/formazione del personale. Il grafico (Fig. 3.16) mostra chiaramente l'assenza di grandi differenze tra le risposte ottenute per i territori ad alta intensità distrettuale e quelli con minor intensità distrettuale, a conferma del fatto che questi temi riguardano tutte le imprese, indipendentemente dall'appartenenza o meno ai distretti.

Fig. 3.16 – Grado di priorità assegnato dai gestori agli interventi che dovranno realizzare le loro imprese clienti (da 1, minima rilevanza, a 10, massima; per specializzazione distrettuale)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

Qualche differenza nelle priorità da affrontare si può percepire se analizziamo i dati a livello dimensionale delle imprese che risiedono in territori ad alta intensità distrettuale. L'ottimizzazione dei contratti e il recupero di efficienza si posizionano in cima alla classifica per tutte le imprese; ma se gli investimenti in ottica green guadagnano la terza posizione per le imprese medio grandi e piccole, per le micro imprese scendono di una posizione: per loro assume più rilevanza strategica la digitalizzazione, forse perché più in ritardo su questo fronte rispetto alle imprese più grandi. Anche gli investimenti in Ricerca e sviluppo, al quarto posto per le aziende medio-grandi e piccole, scendono di due posizioni per le micro imprese, preceduti dalla necessità di procedere alla formazione del capitale umano. Altro tema su cui si riscontra un ranking di priorità differente è quello del passaggio generazionale, molto più sentito dalle micro imprese rispetto alle imprese di più grandi dimensioni. Come si è visto nel capitolo 7 è proprio qui dove la quota di imprese con il board interamente composto da over sessantacinquenni raggiunge i livelli più elevati.

Tab. 3.2 – Aree ad alta intensità distrettuale: ranking grado di priorità assegnato dai gestori agli interventi che dovranno realizzare le loro imprese clienti per dimensione aziendale

	Medio-grandi	Piccole	Micro
Ottimizzazione contratti di fornitura di energia	1	1	1
Investimento per efficientare i processi produttivi	2	2	2
Investimenti in ottica green	3	3	4
Ricerca e sviluppo	4	4	6
Digitalizzazione	5	5	3
Adozione modelli business circolari	6	10	8
Potenziamento delle esportazioni	7	8	12
Impl. sistemi di controllo di gestione e pianific.	8	6	7
Formazione e capitale umano	9	7	5
Introduzione strumenti copertura contro rischi	10	9	13
Valorizz/intensif filiera con partner italiani	11	11	11
Ricapitalizzazione	12	12	10
Operazioni di m&a	13	15	14
Apertura di filiali prod. e/o comm. all'estero	14	14	15
Passaggio generazionale	15	13	9
Apertura di filiali prod. e/o comm. in Italia	16	16	16

Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2022

Conclusioni

I gestori Intesa Sanpaolo hanno espresso giudizi di forte crescita per il fatturato 2022 (a prezzi correnti), rispetto al 2021 delle imprese clienti manifatturiere con specializzazione distrettuale. Le indicazioni risultano migliori per le imprese distrettuali, rispetto alle aree non distrettuali. La meccanica è il settore su cui si concentrano le migliori stime, con differenze esigue tra distretti e aree non distrettuali. Invece, nell'agro-alimentare e nel sistema moda possiamo osservare differenze più marcate a favore dei distretti. Al crescere delle dimensioni aziendali, migliora l'andamento stimato del fatturato. Per le imprese piccole e micro l'ottimismo è più pronunciato per le imprese distrettuali.

Per il fatturato 2023 i giudizi si mantengono positivi, anche se si nota un rallentamento rispetto ai livelli 2022. Le indicazioni sono largamente positive solo per l'agro-alimentare e lievemente positive per la meccanica. I giudizi sono invece più prudenti per sistema moda e sistema casa. L'analisi per dimensione aziendale evidenzia un rallentamento per tutte le classi; permangono comunque positivi i giudizi per le imprese medio-grandi e piccole.

I risultati positivi in termini di aumento del fatturato possono essere in parte attribuiti alla dinamica inflattiva e alla capacità di tutti i settori oggetto di analisi di scaricare a valle i maggiori costi subiti, almeno parzialmente e senza particolari differenze tra distretti e aree non distrettuali all'interno dello stesso settore.

Nonostante le indicazioni positive sul fatturato, il quadro nel quale le imprese si trovano ad agire è molto complesso. Tra le principali difficoltà che le imprese si trovano ad affrontare spicca l'aumento del costo dell'energia, un tema trasversale che ha interessato tutte le imprese dentro e fuori dai distretti. I nostri gestori hanno indicato che, a causa dell'aumento dei costi energetici, le imprese dei distretti di meccanica, sistema casa e agro-alimentare rischiano di perdere competitività rispetto ai concorrenti europei, mentre i distretti del sistema moda rispetto ai concorrenti asiatici. La concorrenza da parte degli altri produttori italiani invece è meno sentita, visto che gli effetti della crisi energetica hanno interessato in maniera trasversale tutte le imprese italiane, fatta eccezione per quelle più autonome grazie all'autoproduzione, o con forme di copertura attive o con prezzi dell'energia bloccati per contratto. Tra le principali difficoltà incontrate dalle imprese clienti riscontriamo le preoccupazioni per l'aumento dei costi/indisponibilità delle materie prime, dei semilavorati e dei trasporti. In particolare, in riferimento ai costi di trasporto non si colgono grandi differenze tra distretti e aree non distrettuali,

nonostante le catene di fornitura e le destinazioni commerciali abbiano caratteristiche differenti (per i distretti: destinazioni commerciali mediamente più lontane e fornitori più "a corto raggio"). Le imprese stanno, inoltre, riscontrando difficoltà nel reperimento delle persone necessarie per sostenere i processi produttivi. Il tema della scarsità di capitale umano è particolarmente rilevante nei distretti, dove le produzioni "di nicchia" che richiedono livelli di competenza molto elevati in piccoli territori spesso lontani dalle grandi città rendono ancor più difficile l'attrazione di professionisti competenti oltre ai nativi locali. Il settore maggiormente interessato dai problemi di reperimento di risorse umane è quello della meccanica, ma il gap maggiore tra le aree distrettuali e non si registra nelle imprese del sistema moda, in particolare nei comparti dell'oreficeria e della filiera pelle.

In questo contesto, le strategie delle imprese riguardano: revisione dell'offerta per ottimizzare i costi energetici, attivazione all'autoproduzione di energia, rimodulazione dei turni, ricorso a fonti energetiche alternative. In tutte queste azioni le imprese site in territori ad elevata intensità distrettuale risultano più attive. In particolare, nei distretti la vicinanza fisica tra imprese operanti nello stesso settore potrebbe rendere particolarmente vantaggiosa l'attivazione di comunità energetiche. Tra gli altri interventi di riorganizzazione interna, le imprese stanno agendo anche sulle politiche di magazzino. In ogni caso il "just in time" non sembra in discussione. Qualche differenza tra distretti e aree non distrettuali sembra emergere per quanto riguarda il potenziamento temporaneo dei magazzini, che sembra più diffuso nei primi, in risposta molto probabilmente a una domanda che, almeno nel 2022, è stata più dinamica per i distretti. Inoltre, le imprese capofila si stanno prendendo carico di sostenere i propri fornitori strategici, questo è particolarmente evidente nei distretti che si caratterizzano per distanze di fornitura più contenute e quindi per filiere corte e ramificate, dove l'attenzione alle reti di fornitura è più alta, molto probabilmente perché gli viene riconosciuto un più alto ruolo strategico. A livello settoriale, tutti i distretti mostrano una particolare attenzione al tema: le differenze più marcate rispetto alle aree non distrettuali emergono nel sistema moda, dove nei distretti le capofila risultano essere molto più attente al sostegno dei fornitori strategici rispetto alle aree non distrettuali.

Infine, abbiamo indagato le priorità di investimento. Al primo posto si collocano gli interventi di ottimizzazione dei contratti di fornitura di energia, seguiti dagli investimenti necessari per efficientare i processi produttivi. Anche l'implementazione di sistemi di controllo di gestione e pianificazione aziendale risulta prioritario. A questi interventi più legati alle esigenze contingenti, seguono azioni di lungo periodo: investimenti in ottica green, in digitalizzazione, in ricerca e sviluppo e nella ricerca/formazione del personale. L'assenza di grandi differenze tra i territori ad alta intensità distrettuale e non conferma l'universalità di questi temi, che interessano tutte le imprese.

4. Intensità energetica e rinnovabili nei distretti

Introduzione

Le tensioni seguite allo scoppio della guerra tra Russia e Ucraina hanno nuovamente posto al centro dell'attenzione il tema dell'energia, che diventa sempre più cruciale non soltanto per garantire la progressiva decarbonizzazione dei processi produttivi, ma anche per salvaguardare la sicurezza energetica nazionale, in termini di minore dipendenza dalle importazioni di fonti fossili provenienti perlopiù da zone caratterizzate da forte instabilità geopolitica.

In questo capitolo ci proponiamo di analizzare lo stato di sviluppo delle fonti di energia rinnovabile, con una particolare attenzione alla diffusione nei distretti industriali. Mostreremo, nel corso della trattazione, il livello di diffusione degli impianti per la produzione di energia rinnovabile, e quali tipologie di imprese abbiano fatto maggiormente ricorso agli strumenti incentivanti disponibili, in un contesto normativo nazionale in evoluzione. Presenteremo poi evidenza sulla presenza di imprese energivore nei distretti, verificando se proprio tra queste imprese è più alto il ricorso all'autoconsumo.

Infine, indagheremo sull'esistenza di una relazione tra propensione a installare impianti incentivati per la produzione di energia rinnovabile e risultati economico-finanziari delle imprese, fornendo uno spaccato di dettaglio sulla rilevanza del fenomeno in termini dimensionali e nei principali aggregati settoriali del campione distrettuale.

4.1 Fonti di energia rinnovabile e comunità energetiche

L'impegno dell'Europa verso la decarbonizzazione si fonda su iniziative intraprese a partire dalla metà dello scorso decennio fino ai giorni nostri. In particolare, dal 2020 la Commissione europea ha riformulato l'impegno ad affrontare i problemi legati al clima e all'ambiente, promuovendo una serie di iniziative normative aventi l'obiettivo generale di trasformare l'Unione in un'economia efficiente che nel lungo termine non genererà emissioni di gas serra⁴². Per raggiungere questi obiettivi, la Commissione si propone, tra l'altro, di incentivare la costituzione e la messa in opera di reti integrate di fonti energetiche rinnovabili, promuovere tecnologie innovative e infrastrutture moderne, sostituire gradualmente il settore del gas e sviluppare il pieno potenziale dell'energia eolica offshore, che costituisce un'alternativa di straordinaria potenzialità in considerazione del fatto che gli impianti di produzione in mare sono più grandi rispetto a quelli sulla terraferma, i venti sono più forti e persistenti e le turbine eoliche in mare risultano meno invasive in termini di impatto ambientale.

In attuazione delle normative europee, nel dicembre 2019 l'Italia ha pubblicato il testo definitivo del Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima (PNIEC), contenente una serie di obiettivi su energie rinnovabili, efficienza energetica ed emissioni di gas serra. In particolare, le principali misure previste riguardano la graduale eliminazione del carbone dalla generazione elettrica, prevedendo una ripida traiettoria di crescita della relativa quota derivante da fonti rinnovabili. Nell'alveo di un quadro regolamentare e normativo in fase di definizione, il principio della neutralità climatica nell'Unione europea ha costituito il riferimento per l'elaborazione delle riforme in materia di transizione verde contenuti nel Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR). All'interno della missione "Rivoluzione verde e transizione ecologica" del PNRR è, infatti, previsto un investimento di 2,2 miliardi di euro per la promozione delle fonti rinnovabili per le comunità energetiche e l'autoconsumo, che recentemente la Commissione europea ha acconsentito di

⁴² Con il Green New Deal, la Commissione Europea ha adottato una serie di proposte per trasformare le politiche dell'Unione in materia di clima, energia e trasporti in modo da realizzare una profonda trasformazione della società in cui viviamo. Tutti gli Stati membri hanno assunto l'impegno di fare dell'Unione il primo continente a impatto climatico zero entro il 2050.

trasformare da prestiti in stanziamenti a fondo perduto, riconoscendo l'efficacia dell'impianto normativo promosso dal nostro paese.

Il vantaggio offerto dalle tecnologie rinnovabili risiede nella possibilità di ridurre la dipendenza energetica. Per quanto riguarda l'energia solare, la graduale riduzione dei costi di installazione degli impianti e la presenza di importanti incentivi ha reso questa forma di produzione di energia da fonti rinnovabili più accessibile a una vasta platea di fruitori, garantendo benefici economici per i consumatori e le imprese e di natura ambientale per la società. In relazione alle forme collettive di autoconsumo e alle comunità energetiche, il legislatore comunitario ha intuito l'enorme potenziale nel poter trasformare in maniera radicale il ruolo dei cittadini, delle imprese e delle comunità locali da semplici consumatori di energia a quello più consapevole di produttori e utilizzatori di energia da fonti rinnovabili. I vantaggi economici e le agevolazioni fiscali rappresentano, peraltro, una spinta naturale allo sviluppo della fattispecie dell'autoconsumo e delle comunità energetiche, soprattutto alla luce dell'attuale contesto di razionamento e forte tensione sui costi delle materie prime energetiche. Per quanto riguarda gli aspetti normativi e le regole di costituzione e funzionamento si consulti l'approfondimento in calce al testo.

4.2 Lo sviluppo delle fonti di energia rinnovabile nei distretti

Le quotazioni delle materie prime energetiche già nella seconda parte del 2021 hanno mostrato forti spinte rialziste, intensificandosi ulteriormente dopo lo scoppio della guerra russo-ucraina. Nella parte finale dello scorso anno, le fiammate sui prezzi energetici si sono leggermente ridotte, anche per effetto dell'aumento degli stoccaggi precauzionali e del venir meno dei timori di improvvise strozzature dell'offerta ma, nonostante il calo delle quotazioni, l'incertezza sul fronte degli approvvigionamenti resta elevata. In questo contesto, il ricorso a nuove fonti di energia rinnovabile genera per le imprese benefici sia sul fronte sociale, di una maggiore produzione di energia pulita, che su quello economico, in quanto lo sviluppo delle fonti rinnovabili, anche tramite configurazioni collettive di autoconsumo e comunità energetiche rinnovabili, dovrebbe garantire ai partecipanti o soci una sostanziale stabilità delle quotazioni dell'energia, rappresentando, pertanto, una concreta opportunità per il tessuto industriale e produttivo del paese, soprattutto nei distretti dove i benefici possono essere maggiori se si considerano le forti interconnessioni produttive e di scambio commerciale che potrebbero rendere ancora più vantaggiosa la costituzione di comunità energetiche, sia lato costi di investimento che lato offerta di energia a prezzi vantaggiosi e stabili.

Per valutare la diffusione delle diverse forme di produzione di energia rinnovabile, sono state identificate, ricorrendo alle liste del Gestore dei Servizi Energetici (GSE), le imprese che hanno installato almeno un impianto da fonte rinnovabile per l'autoproduzione, e successivamente questi dati sono stati incrociati con le liste di imprese a forte consumo energetico (elettrivore) e di gas naturale (gasivore), utilizzando i dati dei portali Energivori e Gasivori della Cassa per i servizi energetici e ambientali (CSEA)⁴³, ovvero le aziende che per l'annualità di competenza 2023 sono state considerate idonee a una riduzione dei pagamenti per consumo di energia elettrica e gas naturale in quanto caratterizzate da consumi strutturalmente elevati, secondo quanto stabilito dal Decreto Ministeriale 21 dicembre 2017⁴⁴. Vale la pena ricordare che il gas naturale rappresenta una delle fonti fossili più diffuse per la produzione di energia elettrica, attraverso tecnologie basate su turbine alimentate dall'espansione del gas per effetto della combustione

⁴³ Per dettagli consultare il portale Elettrivori alla pagina <https://energivori.csea.it/Energivori/> e il portale Gasivori alla pagina <https://gasivori.csea.it/Gasivori/>.

⁴⁴ I criteri, così come riformati dal decreto del Ministero dello Sviluppo Economico 21 dicembre 2017, riguardano principalmente il consumo medio di energia elettrica, che deve essere pari ad almeno 1GWh all'anno, e i settori di attività. Questi ultimi sono identificati nella Comunicazione della Commissione Europea numero 2014/C 200/01 come i settori nei quali il pagamento delle tariffe di sostegno al sistema elettrico può mettere a rischio la competitività in ragione della loro intensità di energia elettrica (Allegato 3) e della loro esposizione al commercio internazionale (Allegato 5).

e collegate a un alternatore, che converte energia meccanica in energia elettrica. Come vedremo più avanti, su 403 imprese gasivore del campione analizzato, ben 257 sono iscritte nella lista delle imprese a forte consumo di energia elettrica, a testimonianza della forte correlazione diretta esistente tra consumo di energia elettrica e di gas naturale. Per i dettagli relativi ai requisiti che un'impresa deve rispettare per potersi iscrivere nell'elenco delle imprese a forte consumo di energia elettrica e di gas naturale si rimanda all'appendice.

Sono state, in primis, utilizzate le liste dei beneficiari degli incentivi per le energie rinnovabili per l'anno di competenza 2022 pubblicate nel sistema opendata del GSE⁴⁵. Gli incentivi considerati ai fini dell'analisi sono il Conto energia, i Certificati GRIN (Gestione Riconoscimento Incentivo) e gli incentivi per le FER elettriche⁴⁶. In particolare, agli impianti fotovoltaici installati antecedentemente al 2012 spetta il contributo in conto esercizio denominato Conto Energia, agli impianti fotovoltaici di nuova costruzione, agli impianti idroelettrici, geotermici ed eolici onshore spettano, invece, gli incentivi denominati FER Elettriche, e, laddove applicabili, gli incentivi GRIN, in sostituzione dei vecchi Certificati Verdi (CV) negoziabili.

Il Conto Energia, ovvero il programma più significativo tra i tre considerati, è un sistema europeo di incentivazione della produzione di elettricità attraverso impianti fotovoltaici connessi alla rete elettrica. Nel nostro paese, il costo massimo fissato degli incentivi del quinto e ultimo Conto Energia, disciplinato dal D.M. 5/7/2012⁴⁷, è pari a 6,7 miliardi di euro, e tale limite è stato raggiunto già nel 2013, anno dal quale non è più consentito accedere a nuove agevolazioni. Pertanto, le imprese incluse nella lista dei beneficiari 2022 sono quelle che hanno installato l'impianto incentivato negli anni antecedenti al 2013. Si tratta di incentivi in conto esercizio di importo decrescente, commisurati alla potenza dell'impianto e della durata di 20 anni, per garantire la copertura totale del costo dell'investimento.

I certificati GRIN sono incentivi commisurati alla quantità di emissioni di CO₂ sostituite da energia pulita attraverso l'uso di un impianto alimentato da fonti rinnovabili. GRIN è lo strumento che permette di usufruire degli incentivi previsti dal D.M. 6/7/2012⁴⁸ per tutti gli impianti, qualificati IAFR (impianti alimentati da fonti rinnovabili), a cui erano stati rilasciati gli ex CV negoziabili. Per ottenere il certificato era necessario dimostrare di produrre energia sostenibile con un'emissione complessiva di CO₂ inferiore a quella proveniente da fonti di energia tradizionali. Dopo il rilascio, il certificato poteva essere rivenduto alle imprese che non raggiungevano la quota di energia rinnovabile richiesta per usufruire dell'agevolazione. I certificati GRIN garantiscono sulla produzione netta di energia la corresponsione di una tariffa da parte del GSE aggiuntiva ai ricavi derivanti dalla valorizzazione dell'energia stessa.

Infine, gli incentivi per le FER elettriche sono stati introdotti per estendere gli incentivi del GSE anche agli impianti che non rientrano nel Conto Energia, come quelli eolici onshore, fotovoltaici di nuova costruzione, idroelettrici, geotermici e impianti a gas residuati dei processi di depurazione. Il termine FER Elettriche si riferisce, secondo la terminologia del GSE, agli incentivi, erogati sull'energia netta immessa in rete, aggiuntivi ai ricavi derivanti dalla vendita dell'energia sul mercato libero da parte dei proprietari, e vi possono accedere tutti gli impianti della tipologia sopra menzionata, indipendentemente dalla potenza installata.

Incrociando le informazioni disponibili nel database ISID e i dati reperibili nei registri pubblici GSE e CSEA, cercheremo di identificare le caratteristiche delle imprese che hanno installato impianti

⁴⁵ Per dettagli consultare la pagina <https://www.gse.it/dati-e-scenari/open-data>.

⁴⁶ Per ulteriori dettagli consultare <https://www.gse.it/servizi-per-te/fonti-rinnovabili/gestione-incentivi>.

⁴⁷ Decreto del Ministro dello Sviluppo Economico del 5 luglio 2012, "Attuazione dell'art. 25 del decreto legislativo 3 marzo 2011, n. 28, recante incentivazione della produzione di energia elettrica da impianti solari fotovoltaici (c.d. Quinto Conto Energia).

⁴⁸ Decreto del Ministro dello Sviluppo Economico del 6 luglio 2012 "Attuazione dell'art. 24 del decreto legislativo 3 marzo 2011, n. 28, recante incentivazione della produzione di energia elettrica da impianti a fonti rinnovabili diversi dai fotovoltaici".

per la produzione di energia rinnovabile, con un focus particolare sulle imprese appartenenti ai distretti, e, successivamente, indagheremo sull'esistenza di una relazione tra propensione a investire in impianti per la produzione di energia rinnovabile e performance economico-finanziarie. L'analisi si focalizza sulle imprese manifatturiere che producono energia rinnovabile incentivata dal GSE e facenti parte del campione utilizzato nel capitolo 1 del presente Rapporto distretti, a cui si rimanda per dettagli. In questo paragrafo ci limiteremo a fornire uno spaccato in termini settoriali e dimensionali, necessario per comprendere gli effetti della composizione del campione sul dato di incidenza e sui risultati economico-finanziari delle imprese beneficiarie delle diverse tipologie di incentivi. Su un totale di 70,5 mila imprese analizzate in questo Rapporto, 7.805 sono beneficiarie del Conto Energia⁴⁹; di queste 2.051 sono imprese distrettuali. Pertanto, il 98,5% delle imprese che beneficiano degli incentivi del GSE è riferito al solo Conto Energia relativo all'installazione di impianti fotovoltaici prima del 2013, e tra le 2.076 beneficiarie presenti nel campione di imprese a specializzazione distrettuale, questa quota sale al 98,8%. In termini numerici, sono solo 119 le imprese del campione che rientrano negli schemi incentivanti delle FER elettriche o GRIN e, tra queste, il 32% riceve anche gli incentivi del Conto Energia (Tab. 4.1). Pur essendo la numerosità delle imprese che ricevono incentivi GRIN e FER elettriche molto bassa, gli importi erogati sono piuttosto rilevanti, ammontando a 110,8 milioni di euro per il totale delle imprese beneficiarie del campione analizzato e 8,7 milioni di euro per le imprese dei distretti. Gli incentivi GRIN, in particolare, pur riguardando soltanto 29 imprese del campione rappresentano il 32,4% del totale degli importi erogati (11,5% nei distretti e 38,3% nelle aree non distrettuali). Analizzando in maggior dettaglio gli importi degli incentivi ricevuti, si desume che il contributo medio del Conto Energia è maggiore per le imprese distrettuali rispetto alle imprese non appartenenti ai distretti, contrariamente a quanto accade per il contributo medio degli incentivi GRIN e delle FER Elettriche (Tab. 4.2).

Tab. 4.1 - Beneficiari GSE (unità, %)

Tipologia di incentivo	Totale imprese		Di cui nel database		Di cui nei distretti		Di cui nelle aree non distrettuali	
	unità	%	unità	%	unità	%	unità	%
Conto Energia	88.408	91,5	7.805	98,5	2.051	98,8	5.754	98,4
FER Elettriche	6.922	7,2	90	1,1	14	0,7	76	1,3
GRIN	1.242	1,3	29	0,4	11	0,5	18	0,3
Totale	96.572	100,0	7.924	100,0	2.076	100,0	5.848	100,0

Nota: il totale incentivi è maggiore del totale imprese beneficiarie in quanto alcune imprese percepiscono incentivi di tipologie diverse. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Tab. 4.2 - Importi erogati dal GSE per tipologia incentivo (migliaia di euro, %)

Tipologia di incentivo	Totale imprese		Di cui nel database		Di cui nei distretti		Di cui nelle aree non distrettuali	
	migliaia di euro	%	migliaia di euro	%	migliaia di euro	%	migliaia di euro	%
Conto Energia	2.458.994	57,4	200.162	64,4	60.246	87,5	139.916	57,8
FER Elettriche	356.697	8,3	10.068	3,2	690	1,0	9.379	3,9
GRIN	1.465.593	34,2	100.680	32,4	7.955	11,5	92.725	38,3
Totale	4.281.284	100,0	310.910	100,0	68.891	100,0	242.019	100,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

In termini di composizione settoriale, la prima filiera del campione è quella dei Metalli, seguita da Meccanica, Sistema Moda⁵⁰ e Intermedi⁵¹ (Tab. 4.3). Il dettaglio per distretti e aree non distrettuali rivela, però, una composizione settoriale estremamente eterogenea; la Filiera dei Metalli e gli

⁴⁹ Il numero si riferisce al totale dei percettori di benefici a partire dall'anno di attivazione dell'impianto.

⁵⁰ I principali settori inclusi nella macro-filiera del Sistema Moda sono, in ordine di rilevanza numerica, Tessile, Abbigliamento, Calzature, Concia, Oreficeria e Pelletteria.

⁵¹ Le specializzazioni incluse nell'aggregato settoriale degli Intermedi sono, in ordine di rilevanza, Gomma e Plastica, Legno, Carta e Intermedi Chimici.

Intermedi risultano fortemente sottorappresentati nelle aree distrettuali (18,9% rispetto al 43,9% delle aree non distrettuali), al contrario del Sistema Moda e del Sistema Casa che pesano nei distretti quasi tre volte rispetto alle aree non distrettuali (45,9% vs 16,3%). Per quanto riguarda le classi dimensionali, le imprese Grandi e Medie pesano il 19% nei distretti rispetto al 14,5% delle aree non distrettuali, mentre le imprese Micro sono più numerose nelle aree non distrettuali (49,7% vs 44,5%) (Tab. 4.4). La composizione dimensionale degli aggregati settoriali registra un peso relativamente maggiore di imprese di medie dimensioni nelle macro-filiere dell'Alimentare, degli Intermedi e della Meccanica, mentre le imprese di grandi dimensioni sono distribuite più uniformemente tra le principali macro-filiere, con una rilevanza che varia dal 6% dell'Alimentare al 2,2% della Filiera dei Metalli (Tab. 4.5).

Tab. 4.3 - Composizione settoriale (%)

	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Filiera dei Metalli	11,0	29,7	24,8
Meccanica	23,5	23,5	23,5
Sistema Moda	31,5	7,3	13,7
Intermedi	7,8	14,2	12,5
Sistema Casa	14,3	9,0	10,4
Alimentare	9,9	9,3	9,4
Altro	0,6	4,0	3,1
Mezzi di Trasporto	1,3	3,1	2,6

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Tab. 4.4 - Composizione dimensionale (%)

	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Grande	4,5	3,0	3,4
Media	14,5	11,5	12,3
Piccola	36,6	35,8	36,0
Micro	44,5	49,7	48,3

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Tab. 4.5 - Composizione dimensionale degli aggregati settoriali (%)

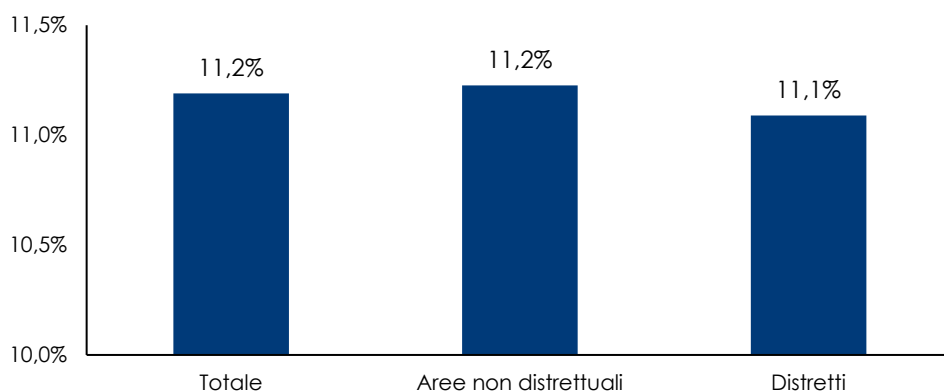
	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Filiera dei Metalli	11,0	29,7	24,8
Grande	4,2	1,9	2,2
Media	12,8	8,5	9,0
Micro	46,7	53,8	53,0
Piccola	36,3	35,7	35,8
Meccanica	23,5	23,5	23,5
Grande	4,8	3,2	3,7
Media	16,2	13,2	14,0
Micro	39,6	45,4	43,9
Piccola	39,4	38,2	38,5
Sistema Moda	31,5	7,3	13,7
Grande	2,6	2,7	2,6
Media	10,9	10,6	10,8
Micro	52,8	54,7	53,5
Piccola	33,7	32,0	33,1
Intermedi	7,8	14,2	12,5
Grande	6,5	3,9	4,3
Media	20,4	15,8	16,5
Micro	33,0	40,4	39,2
Piccola	40,1	39,9	40,0
Sistema Casa	14,3	9,0	10,4
Grande	3,6	2,0	2,6
Media	13,3	8,0	10,0
Micro	46,3	57,4	53,4
Piccola	36,8	32,5	34,1
Alimentare	9,9	9,3	9,4
Grande	9,1	4,9	6,0
Media	21,1	15,0	16,7
Micro	32,9	46,8	42,9
Piccola	36,9	33,4	34,3

Nota: la somma totale dei pesi non è pari a 100 in quanto sono stati considerati soltanto gli aggregati settoriali di maggiori dimensioni (non sono inclusi Mezzi di Trasporto e Altro). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Il dato complessivo dell'incidenza percentuale del numero di percettori di incentivi GSE risulta pressoché identico tra imprese distrettuali e imprese non appartenenti ai distretti, con le prime che si attestano all'11,1%, in linea con le imprese non distrettuali, il cui dato è pari all'11,2% (Fig. 4.1). Lo spaccato settoriale e dimensionale fornisce ulteriori informazioni utili ad interpretare

correttamente il dato relativo alla propensione delle varie macro-filiere a investire in impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili. In termini di classi dimensionali, l'incidenza dei beneficiari GSE è maggiore tra le imprese grandi e medie (rispettivamente 25,8% e 20,3%) e minore per le imprese piccole e micro (rispettivamente 13,1% e 6,4%) (Tab. 4.7). Il dato settoriale va, pertanto, letto congiuntamente al dato dimensionale, per isolare gli effetti del secondo sul primo. Ad esempio, il risultato rimarchevole dell'Alimentare, che con un'incidenza del 14,7% si posiziona in testa alla classifica, beneficia del peso maggiore delle imprese di grandi dimensioni rispetto alle altre macro-filiere (6% vs 3,4%). Il dato dell'Alimentare è dovuto principalmente al comparto delle Bevande (20,9%), mentre tra gli Intermedi (13,6%), in cui il peso delle imprese grandi è leggermente superiore rispetto a quello del campione, il settore Cartario, notoriamente energivoro, registra la più elevata percentuale di beneficiari (15%), seguito da Legno (14,6%), Gomma e Plastica (12,7%) e Intermedi Chimici (12,6%). Analizzando i distretti, l'Alimentare si conferma l'aggregato a maggiore incidenza percentuale di beneficiari GSE (16,5%), seguito dagli Intermedi (15,5%), sostenuti da Legno (19,9%) e Settore Cartario (16,9%), e dal Sistema Casa (11,2%) (Tab. 4.6).

Fig. 4.1 - Incidenza beneficiari GSE (2022)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Il risultato risente, pertanto, della composizione settoriale del campione, i cui effetti si manifestano sul dato complessivo dei distretti, che risultano penalizzati dal peso minore della Filiera dei Metalli e degli Intermedi sul totale distrettuale, e beneficiano, altresì, del contributo maggiore del Sistema Casa e dell'Alimentare. In termini di classi dimensionali, il peso maggiore delle imprese di grandi e medie dimensioni nei distretti comporta un significativo vantaggio in termini di incidenza dei beneficiari, parzialmente compensato dal minore contributo delle microimprese.

Tab. 4.6 - Incidenza beneficiari GSE per aggregato settoriale (%)

	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Alimentare	16,5	14,0	14,7
Intermedi	15,5	13,2	13,6
Sistema Casa	11,2	11,3	11,3
Filiera dei Metalli	9,9	11,2	11,0
Meccanica	10,0	10,3	10,2
Altro	10,8	9,5	9,6
Sistema Moda	9,6	9,4	9,5
Mezzi di Trasporto	8,0	7,8	7,9
Totale	11,1	11,2	11,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Tab. 4.7 - Incidenza beneficiari GSE per classe dimensionale (%)

	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Grande	27,0	25,1	25,8
Media	19,2	20,8	20,3
Piccola	12,1	13,5	13,1
Micro	6,0	6,6	6,4
Totale	11,1	11,2	11,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

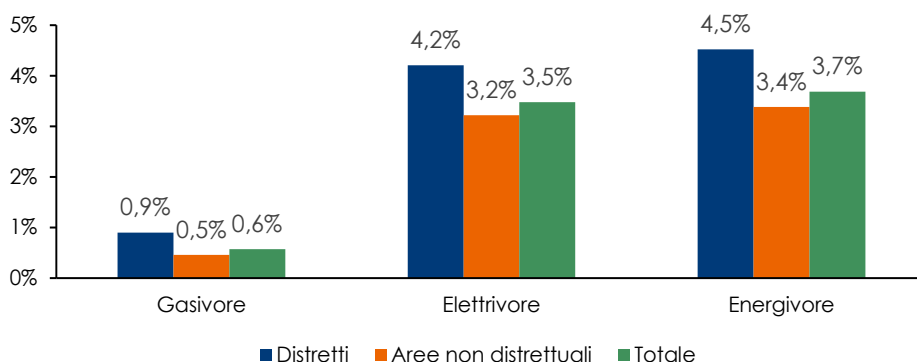
Per un confronto, tra distretti e aree non distrettuali, non distorto dagli effetti della composizione settoriale e dimensionale, è, quindi, necessario correggere il campione, ripesando, ad esempio,

l'incidenza degli aggregati settoriali o delle classi dimensionali delle aree non distrettuali utilizzando la composizione settoriale o per classi dimensionali (in termini di numerosità di imprese) dei distretti industriali. L'esercizio consente di isolare, almeno parzialmente, gli effetti della composizione settoriale e dimensionale sul dato complessivo di incidenza di beneficiari GSE. Ripesando il campione delle aree non distrettuali utilizzando i pesi delle macro-filiere dei distretti, il dato di incidenza dei beneficiari delle aree non distrettuali si riduce dall'11,2% al 10,8%, mentre l'esercizio analogo fatto per classi dimensionali determina un'incidenza delle aree non distrettuali del 12%, pertanto superiore rispetto a quella effettiva. Pertanto, non c'è una chiara evidenza della direzione degli effetti della composizione del campione a favore dell'uno o l'altro gruppo di imprese in termini di incidenza di beneficiari GSE, in quanto lo spaccato settoriale penalizza i distretti e quello dimensionale le aree non distrettuali.

4.3 Le imprese energivore con impianti di produzione di energia rinnovabile

L'incrocio dei dati sopra analizzati con le liste delle imprese energivore (elettrivore e gasivore) consente di effettuare un ulteriore approfondimento sulle strategie adottate dalle imprese a forte consumo di energia elettrica e gas naturale per la gestione dei rischi di volatilità dei prezzi delle materie prime energetiche. L'incidenza delle imprese elettrivore sul totale del campione è pari al 3,5%, a fronte di un dato più elevato del 4,2% se si considerano soltanto le imprese distrettuali, e del 3,2% delle imprese non appartenenti alle aree distrettuali. Per quanto riguarda le gasivore, il numero delle imprese iscritte alle liste CSEA è ancora piuttosto contenuto (167 nei distretti e 236 nelle aree non distrettuali); si conferma un'incidenza più elevata tra le imprese distrettuali (0,9%) rispetto alle imprese non appartenenti ai distretti (0,5%), con il dato complessivo che si attesta allo 0,6%. In riferimento al totale delle imprese energivore, viene confermato un dato più elevato per i distretti (4,5%) rispetto al 3,4% delle aree non distrettuali (Fig. 4.2).

Fig. 4.2 - Incidenza elettrivore e gasivore (2023)



Nota: il totale delle imprese energivore non è pari alla somma delle imprese elettrivore e gasivore poiché la stessa azienda può avere entrambe le caratteristiche. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA e ISID

Il risultato risente, anche in questo caso, della composizione settoriale e dimensionale del campione; in particolare, i distretti sono penalizzati dal peso minore degli Intermedi, primo aggregato settoriale in termini di incidenza di elettrivore (Tab. 4.8), ma fortemente avvantaggiati dalla classe dimensionale (Tab. 4.9), considerando che l'iscrizione nelle liste delle imprese a forte consumo di energia elettrica rimane prerogativa delle imprese di grandi e medie dimensioni, rappresentate in misura maggiore nel campione distrettuale. In particolare, nelle aree distrettuali spicca il dato degli Intermedi, dell'Alimentare e della Filiera dei Metalli, in cui la percentuale di imprese di grandi dimensioni risulta maggiore rispetto alle imprese non appartenenti ai distretti, e altrettanto degno di nota è il dato percentuale relativamente elevato di imprese elettrivore tra le piccole imprese distrettuali rispetto alle imprese non appartenenti ai distretti (4% vs 2,5%).

Tab. 4.8 - Incidenza elettrivore per aggregato settoriale (%)

	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Intermedi	15,2	10,0	10,9
Alimentare	6,2	3,3	4,1
Filiera dei Metalli	8,1	2,7	3,3
Sistema Casa	3,7	2,8	3,1
Sistema Moda	2,8	2,8	2,8
Mezzi di Trasporto	1,3	2,4	2,2
Altro	0,9	1,3	1,3
Meccanica	0,3	0,4	0,4
Totale	4,2	3,2	3,5

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA e ISID

Per quanto riguarda le gasivore, a fronte di una generale minore attivazione in tutte le macro-filiere, dovuta anche al fatto che l'Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente (ARERA) ha pubblicato solo recentemente la delibera 541/2022/R/gas che introduce le disposizioni operative attuative del meccanismo delle agevolazioni a favore delle imprese a forte consumo di gas naturale⁵², i distretti mostrano dati di attivazione superiori rispetto alle aree non distrettuali, ma anche in questo caso il peso maggiore delle imprese di grandi e medie dimensioni contribuisce a determinare in misura rilevante il risultato complessivo (Tab. 4.11). Tra gli aggregati settoriali si registra un dato significativo negli Intermedi, specialmente nelle aree a forte specializzazione distrettuale, che rivelano una discreta presenza di imprese gasivore anche nella Filiera dei Metalli, Sistema Casa e Alimentare (Tab. 4.10), dove, però, incide maggiormente la prevalenza di imprese di grandi dimensioni.

Tab. 4.10 - Incidenza gasivore per aggregato settoriale (%)

	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Intermedi	2,3	0,7	0,9
Filiera dei Metalli	1,9	0,6	0,8
Sistema Moda	0,8	0,7	0,8
Sistema Casa	1,1	0,5	0,8
Alimentare	0,8	0,6	0,7
Mezzi di Trasporto	0,0	0,2	0,2
Altro	0,0	0,0	0,0
Meccanica	0,0	0,0	0,0
Totale	0,9	0,5	0,6

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA e ISID

Anche in questo caso, per effettuare un confronto significativo tra distretti e aree non distrettuali è necessario ripesare l'incidenza delle macro-filiere o delle classi dimensionali delle aree non distrettuali, utilizzando la composizione settoriale o per classi dimensionali dei distretti industriali, come fatto in precedenza per i beneficiari GSE. Dopo gli opportuni aggiustamenti alla composizione settoriale, il dato di incidenza delle elettrivore delle aree non distrettuali si riduce al 2,8%, confermando come la composizione settoriale penalizzi i distretti, mentre il ribilanciamento del campione per classi dimensionali determina un'incidenza di elettrivore nelle aree non distrettuali del 4%, rispetto al dato effettivo del 3,2%. In relazione alle imprese gasivore, il ribilanciamento degli aggregati settoriali non determina alcuna variazione significativa, mentre quello per classi dimensionali comporta un miglioramento del dato dello 0,1%. I risultati confermano, pertanto, che la composizione del campione per classi dimensionali penalizza maggiormente il dato dei beneficiari GSE delle aree non distrettuali, mentre la distorsione

Tab. 4.9 - Incidenza elettrivore per classe dimensionale (%)

	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Grande	17,9	21,9	20,5
Media	12,4	14,0	13,5
Piccola	4,0	2,5	2,9
Micro	0,3	0,1	0,2
Totale	4,2	3,2	3,5

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA e ISID

Tab. 4.11 - Incidenza gasivore per classe dimensionale (%)

	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Grande	6,5	5,2	5,6
Media	1,8	1,6	1,7
Piccola	0,9	0,3	0,5
Micro	0,0	0,0	0,0
Totale	0,9	0,5	0,6

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA e ISID

⁵² Si veda Appendice per dettagli.

sull'incidenza delle imprese energivore è più limitata, anche in considerazione di numeri tuttora piuttosto esigui.

Nonostante alcuni caveat, l'analisi rivela una concentrazione più elevata di imprese energivore all'interno dei distretti rispetto alle aree non distrettuali, a fronte di una percentuale di imprese che hanno installato impianti per la produzione di energia rinnovabile simile tra imprese distrettuali e imprese appartenenti ad aree non distrettuali. L'incidenza delle imprese beneficiarie di incentivi GSE è decisamente più elevata tra le elettrivore e gasivore rispetto al restante campione, e le imprese distrettuali mostrano, tra le imprese a forte consumo di energia elettrica e gas naturale, una maggiore propensione ad investire in impianti per la produzione di energia rinnovabile (Tab. 4.12 e Tab. 4.13). Il dettaglio della composizione dimensionale del campione di imprese energivore con impianti incentivati dal GSE rivela, come era ragionevole attendersi, una concentrazione significativamente maggiore di imprese di grandi e medie dimensioni che, come abbiamo visto, ricorrono maggiormente all'installazione di impianti per la produzione di energia rinnovabile (Tab. 4.14 e Tab. 4.15).

Tab. 4.12 - Incidenza beneficiari GSE tra le imprese elettrivore (%)

	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Elettrivore	18,9	16,4	17,2
Non elettrivore	10,7	11,1	11,0
Totale	11,1	11,2	11,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA e ISID

Tab. 4.13 - Incidenza beneficiari GSE tra le imprese gasivore (%)

	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Gasivore	21,6	17,8	19,4
Non gasivore	11,0	11,2	11,1
Totale	11,1	11,2	11,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA e ISID

Tab. 4.14 - Imprese elettrivore beneficiarie GSE: composizione dimensionale (%)

	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Totale non elettrivore, di cui:	92,8	95,3	94,6
Grande	10,0	5,9	6,9
Media	23,6	19,7	20,7
Piccola	25,7	30,6	29,3
Micro	40,8	43,8	43,0
Totale elettrivore, di cui	7,2	4,7	5,4
Grande	23,6	21,2	22,0
Media	43,2	52,6	49,3
Piccola	2,7	1,1	1,7
Micro	30,4	25,2	27,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA, GSE e ISID

Tab. 4.15 - Imprese gasivore beneficiarie GSE: composizione dimensionale (%)

	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Totale non gasivore, di cui:	98,3	99,3	99,0
Grande	10,5	6,4	7,5
Media	25,2	21,1	22,2
Piccola	39,9	43,1	42,3
Micro	24,4	29,4	28,1
Totale gasivore, di cui	1,7	0,7	1,0
Grande	33,3	38,1	35,9
Media	16,7	40,5	29,5
Piccola	44,4	21,4	32,1
Micro	5,6	0,0	2,6

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA, GSE e ISID

Tab. 4.16 - Imprese elettrivore beneficiarie GSE: composizione settoriale (%)

	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Totale non elettrivore, di cui:	92,8	95,2	94,5
Sistema Moda	27,6	6,5	12,1
Meccanica	23,0	23,8	23,6
Sistema Casa	15,0	9,7	11,1
Alimentare	15,0	12,2	12,9
Intermedi	9,9	16,2	14,5
Filiera dei Metalli	9,5	31,6	25,7
Totale elettrivore, di cui:	7,2	4,7	5,4
Sistema Moda	28,6	7,2	14,8
Intermedi	25,9	45,8	38,7
Filiera dei Metalli	16,3	25,0	21,9
Alimentare	15,6	13,3	14,1
Sistema Casa	10,2	6,4	7,8
Meccanica	3,4	2,3	2,7

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA, GSE e ISID

Tab. 4.17 - Imprese gasivore beneficiarie GSE: composizione settoriale (%)

	Distretti	Aree non distrettuali	Totale
Totale non gasivore, di cui:	98,2	99,3	99,0
Sistema Moda	27,3	6,5	12,1
Meccanica	22,0	22,9	22,7
Alimentare	15,3	12,1	13,0
Sistema Casa	14,5	9,6	10,9
Intermedi	11,2	17,7	15,9
Filiera dei Metalli	9,9	31,1	25,4
Totale gasivore, di cui:	1,7	0,7	1,0
Sistema Moda	50,0	7,3	27,3
Sistema Casa	25,0	7,3	15,6
Filiera dei Metalli	16,7	51,2	35,1
Intermedi	5,6	12,2	9,1
Alimentare	2,8	22,0	13,0
Altro	0,0	2,4	1,3

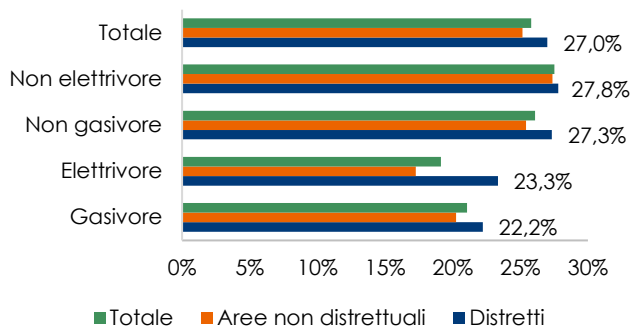
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA, GSE e ISID

Il risultato è, comunque, degno di nota, in quanto suggerisce che le imprese energivore dei distretti tendono generalmente ad adottare politiche e strategie mirate in termini di investimenti in fonti di energia rinnovabile, identificandosi, pertanto, come gruppo strategico che potrebbe ulteriormente beneficiare dalla maggiore diffusione di forme di compartecipazione nella produzione di energia, più efficaci in termini di contenimento e stabilizzazione dei costi. Molto interessanti sono, a questo proposito, le evidenze raccolte nel sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi della Banca d'Italia⁵³, condotto tra settembre e ottobre del 2022, secondo cui a fronte delle difficoltà incontrate sul fronte energetico nel corso dell'anno, le strategie maggiormente utilizzate sono state lo scarico a valle sui prezzi di vendita, la diminuzione delle ore di funzionamento degli impianti e, soprattutto tra le imprese energivore, la volontà di ricorrere con maggiore frequenza all'adeguamento degli impianti a fonti alternative e all'autoproduzione di energia rinnovabile.

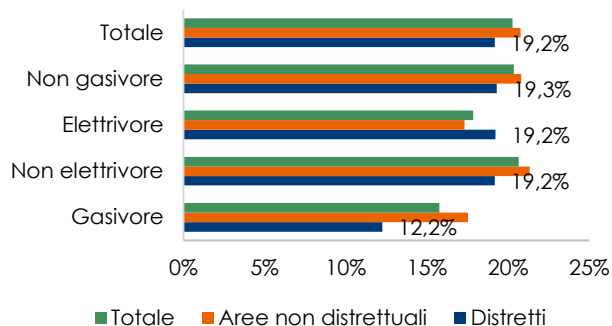
Considerato, però, che le imprese beneficiarie tendono a concentrarsi all'interno del gruppo di dimensioni maggiori in termini di fatturato, abbiamo ulteriormente analizzato i dati che mettono a confronto l'incidenza dei beneficiari GSE per classe dimensionale tra le imprese energivore. L'analisi rivela che tra le imprese energivore di grandi dimensioni la diffusione di impianti incentivati è minore rispetto alle imprese non energivore (Fig. 4.3), mentre tra le energivore di piccole e micro dimensioni (Fig. 4.5 e Fig. 4.6), sebbene si riduca considerevolmente la percentuale di imprese che installano impianti per la produzione di energia rinnovabile, aumenta l'incidenza dei beneficiari GSE rispetto alle non energivore⁵⁴. Infine, il dato delle imprese di medie dimensioni (Fig. 4.4) mostra percentuali di incidenza di beneficiari GSE simili tra imprese energivore e non energivore.

⁵³ Consultare il Bollettino Economico n. 1 del 2023 della Banca d'Italia al seguente link: <https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/bollettino-economico/2023-1/boleco-1-2023.pdf>.

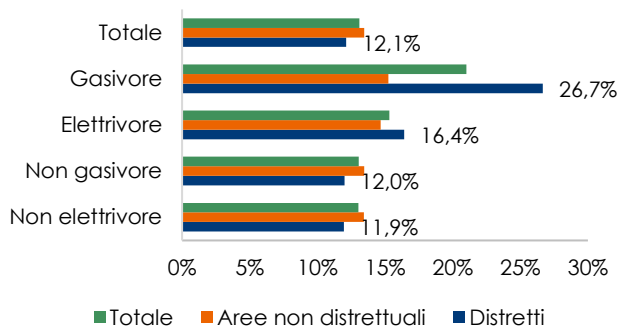
⁵⁴ Si tenga presente che l'esiguo numero di micro imprese beneficiarie di contributi GSE inficia parzialmente la significatività del dato di incidenza percentuale.

Fig. 4.3 - Incidenza beneficiari GSE tra le imprese energivore di grandi dimensioni (%)

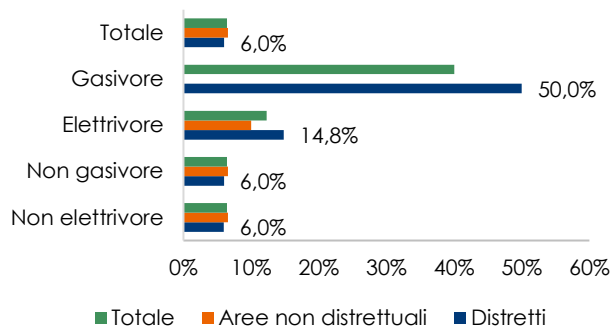
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA, GSE e ISID

Fig. 4.4 - Incidenza beneficiari GSE tra le imprese energivore di medie dimensioni (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA, GSE e ISID

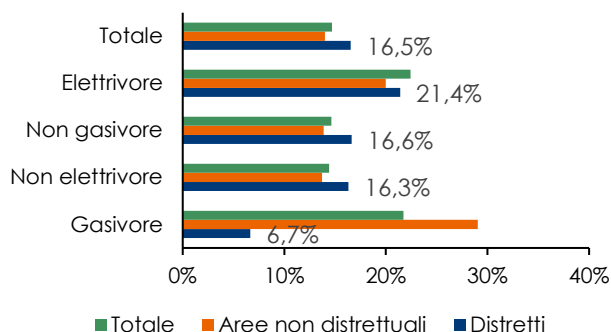
Fig. 4.5 - Incidenza beneficiari GSE tra le imprese energivore di piccole dimensioni (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cassa Servizi Energetici e Ambientali, GSE e ISID

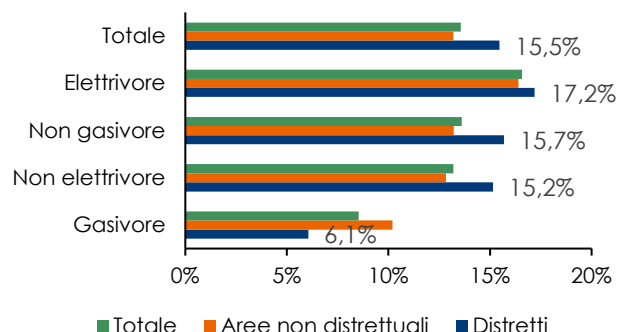
Fig. 4.6 - Incidenza beneficiari GSE tra le imprese energivore di micro-dimensioni (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cassa Servizi Energetici e Ambientali, GSE e ISID

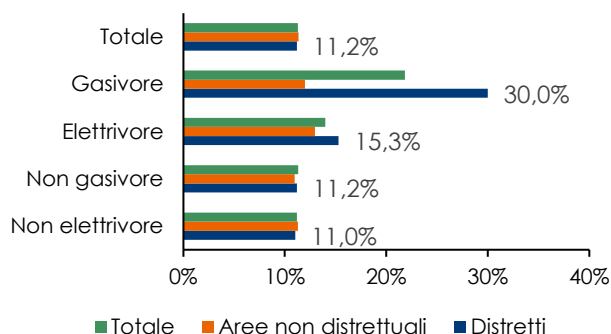
L'analisi per macrosettore rivela una generale maggiore diffusione di beneficiari di incentivi GSE tra le imprese elettrivore e gasivore di tutti gli aggregati settoriali, con poche eccezioni, come le gasivore dell'Alimentare e degli Intermedi (Fig. 4.7 e Fig. 4.8). Spicca il dato totale dei macrosettori più energivori, come Alimentare (14,7%) e Intermedi (13,6%), sostenuti dai valori delle imprese dei distretti che, come si è visto, registrano percentuali più elevate di beneficiari GSE rispetto alle aree non distrettuali; le differenze maggiori si registrano tra le gasivore del Sistema Casa (30% il dato dei distretti vs 12% delle aree non distrettuali) (Fig. 4.9), le elettrivore della Meccanica (38,5% vs 11%) (Fig. 4.10) e le gasivore del Sistema Moda (36,7% vs 11,1%) (Fig. 4.12).

Fig. 4.7 - Incidenza beneficiari GSE tra le imprese energivore del macrosettore Alimentare (%)

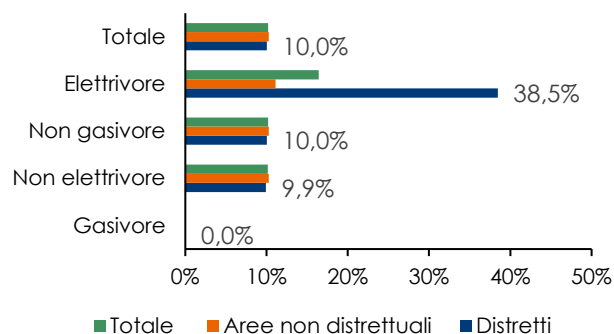
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA, GSE e ISID

Fig. 4.8 - Incidenza beneficiari GSE tra le imprese energivore del macrosettore intermedi (%)

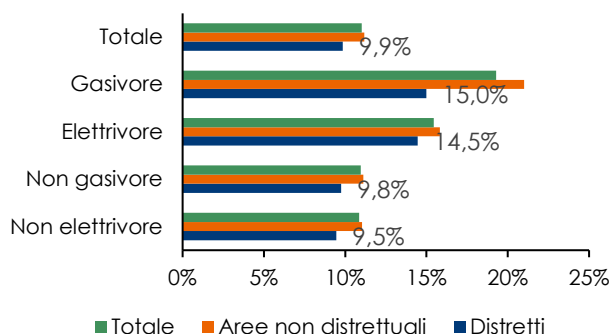
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA, GSE e ISID

Fig. 4.9 - Incidenza beneficiari GSE tra le imprese energivore del Sistema Casa (%)

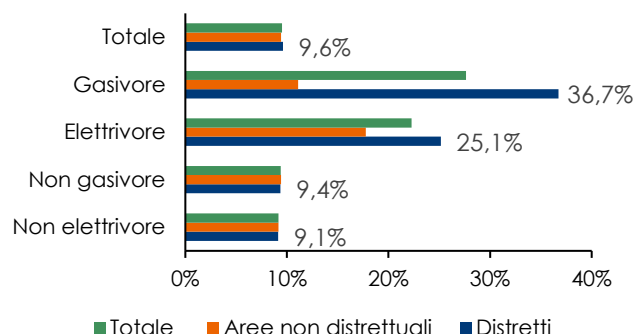
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA, GSE e ISID

Fig. 4.10 - Incidenza beneficiari GSE tra le imprese energivore del macrosettore Meccanica (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA, GSE e ISID

Fig. 4.11 - Incidenza beneficiari GSE tra le imprese energivore della Filiera dei Metalli (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA, GSE e ISID

Fig. 4.12 - Incidenza beneficiari GSE tra le imprese energivore del Sistema Moda (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA, GSE e ISID

4.4 I distretti con la più alta incidenza di imprese energivore e di beneficiari GSE

Dopo aver identificato le caratteristiche delle imprese a forte consumo di energia e gas naturale e con impianti incentivati per la produzione di energia da fonti rinnovabili, concentreremo l'attenzione sulle imprese distrettuali. Analizzeremo, pertanto, il campione di 18.639 imprese dei

distretti, delle quali 951 tra elettrivore e gasivore e 2.076 beneficiarie degli incentivi GSE. Dei 152 distretti individuati, le Piastrelle di Sassuolo del Sistema Casa e il Cartario di Lucca dell'aggregato Intermedi dominano la parte alta della classifica delle imprese elettrivore e gasivore, mentre tra i beneficiari di incentivi GSE spicca di gran lunga la macro-filiera dell'Alimentare, con il Lattiero-caseario sardo, i Vini e distillati di Trento e l'Ortofrutta del barese ad occupare le prime tre posizioni, seguite dal Cartario di Fabriano, unico distretto appartenente a un aggregato diverso dell'Alimentare nelle prime cinque posizioni, completate dai Vini e liquori della Sicilia occidentale (Tab. 4.18 e Tab. 4.19).

La ripartizione geografica rivela inoltre che, limitando l'analisi ai primi 20 distretti per incidenza di beneficiari GSE, quasi 6 impianti incentivati su 10, risiedono nella zona nord occidentale del paese, con il Sud che registra un 17,6%, seguito dal Nord-Est al 15,5% e il Centro fanalino di coda con il 7%. Questa forte concentrazione degli impianti nel nord Italia risente delle caratteristiche morfologiche del territorio nazionale, del clima e di tradizioni industriali, come nel caso del geotermico toscano. Per quanto riguarda il fotovoltaico, secondo le statistiche ufficiali del GSE, pubblicate a maggio 2023 e relative al 2022, la Lombardia si conferma la Regione con il maggior numero di impianti totali (oltre 140.000 su un totale di quasi 900.000, che concentrano il 12% della potenza complessiva installata nel Paese), seguita dal Veneto (circa 130.000 impianti e il 10% della potenza complessiva) e dall'Emilia Romagna (95.000 impianti con una potenza complessiva di quasi il 10%). Più in generale, la potenza complessivamente installata in Italia a fine 2021 si concentra per il 45% nelle regioni settentrionali, per il 37% in quelle meridionali, per il restante 18% in quelle centrali⁵⁵. Limitatamente all'industria, alla fine del 2022, gli impianti appartenenti al settore industriale erano 73.369, per una potenza di 12.552 MWh e 15.132 GWh di energia prodotta. Il settore industriale, nel suo complesso, rappresenta oltre il 50% della potenza nazionale e il 54% circa dell'energia prodotta da fonte solare in Italia. In Lombardia sono stati installati 11.177 impianti su un totale di 73.369, mentre per quanto riguarda la potenza installata è la Puglia a primeggiare con 2.300 MWh⁵⁶.

Tab. 4.18 - Primi 20 distretti per incidenza di energivore

Distretto	Ripartizione geografica	Incidenza (%)	Totale imprese nel distretto
Piastrelle di Sassuolo	Nord-Est	30,8	130
Ceramica di Civita Castellana	Centro	25,8	31
Prosciutto di San Daniele	Nord-Est	25,8	31
Cartario di Lucca	Centro	24,2	95
Salumi di Parma	Nord-Est	24,1	166
Calzetteria di Castel Goffredo	Nord-Ovest	23,8	80
Tessile di Biella	Nord-Ovest	21,3	197
Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	Nord-Est	20,9	526
Gomma del Sebino Bergamasco	Nord-Ovest	17,8	101
Articoli in gomma e materie plastiche di Varese	Nord-Ovest	17,6	233
Tessile e abbigliamento della Val Seriana	Nord-Ovest	15,9	82
Legno di Casalasco-Viadanese	Nord-Ovest	15,4	52
Seta-tessile di Como	Nord-Ovest	14,2	275
Carni di Verona	Nord-Est	13,0	131
Marmo e granito di Valpolicella	Nord-Est	13,0	131
Carni e salumi di Cremona e Mantova	Nord-Ovest	12,3	65
Salumi del modenese	Nord-Est	11,8	68
Lattiero-caseario sardo	Sud	10,0	40
Metalli di Brescia	Nord-Ovest	8,4	1.472
Metalmecanica di Lecco	Nord-Ovest	7,5	643

Note: sono inclusi i distretti più significativi in termini di incidenza di imprese energivore. Le imprese iscritte sia nella lista delle elettrivore che in quella delle gasivore vengono conteggiate una sola volta. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati CSEA e ISID

⁵⁵ I dati riportati comprendono il settore residenziale che rappresenta la parte preponderante.

⁵⁶ Consultare il Rapporto Statistico Solare Fotovoltaico 2022 pubblicato dal GSE al seguente link: <https://www.gse.it/dati-e-scenari/statistiche>.

Tab. 4.19 - Primi 20 distretti per incidenza di beneficiari GSE

Distretto	Ripartizione geografica	Incidenza (%)	Totale imprese nel distretto
Lattiero-caseario sardo	Sud	47,5	40
Vini e distillati di Trento	Nord-Est	35,0	20
Ortofrutta del barese	Sud	33,3	24
Cartario di Fabriano	Centro	33,3	24
Vini e liquori della Sicilia occidentale	Sud	31,7	41
Macchine tessili di Biella	Nord-Ovest	30,8	26
Vini del Montepulciano d'Abruzzo	Sud	30,8	26
Riso di Vercelli	Nord-Ovest	28,6	28
Vini e distillati del Friuli	Nord-Est	27,3	22
Legno e arredamento dell'Alto Adige	Nord-Est	26,3	99
Tessile e abbigliamento della Val Seriana	Nord-Ovest	24,4	82
Lattiero-caseario della Lombardia sud-orientale	Nord-Ovest	24,1	79
Rubinetteria e valvolame Cusio-Valsesia	Nord-Ovest	24,0	154
Tessile di Biella	Nord-Ovest	23,9	197
Porfido di Val di Cembra	Nord-Est	23,8	21
Abbigliamento sud abruzzese	Sud	23,3	30
Dolci di Alba e Cuneo	Nord-Ovest	21,4	28
Calzetteria di Castel Goffredo	Nord-Ovest	21,3	80
Mobile imbottito e Sistemi per dormire di Quarrata e Prato	Centro	21,1	57
Calzature di Casarano	Sud	20,7	29

Note: sono esclusi i distretti con meno di 20 aziende. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

4.5 L'impatto degli investimenti in energia rinnovabile sui risultati economici delle imprese distrettuali

Dopo averne descritto le principali caratteristiche in termini di diffusione settoriale, dimensionale e territoriale, analizzeremo le performance del campione in termini di crescita, profittabilità e solidità patrimoniale, con un focus particolare sulle imprese che hanno installato impianti incentivati dal GSE. Per fare questo, utilizzeremo alcuni indicatori di bilancio, distinguendo le imprese in base all'appartenenza o meno alle aree distrettuali e alla propensione a investire in impianti per la produzione di energia rinnovabile. Restringeremo, infine, ulteriormente il campo di analisi concentrando l'attenzione sulle imprese che fanno parte dei distretti industriali. L'obiettivo è, quindi, studiare in quale misura queste specificità si riflettono sulla struttura dei bilanci e sui risultati economici delle imprese che investono in impianti per la produzione di energia rinnovabile.

L'analisi si basa sui bilanci dell'anno 2021 del campione di imprese analizzato nei paragrafi precedenti. L'indicatore di redditività utilizzato è il Margine operativo lordo in percentuale del fatturato; l'indicatore di patrimonializzazione è il Patrimonio netto sul totale dell'attivo mentre il rapporto tra Immobilizzazioni materiali e attivo viene utilizzato in quanto può essere influenzato positivamente dall'investimento in impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili. Analizzeremo, inoltre, l'evoluzione dell'incidenza sul fatturato dei costi per servizi e godimento per beni di terzi, che include anche i pagamenti relativi all'acquisto di energia elettrica e può essere esaminata per valutare l'impatto dell'autoproduzione sui costi. Avendo le imprese italiane mostrato negli ultimi anni una crescente attenzione verso l'ambiente e tutte le tecnologie innovative che ne favoriscono la conservazione, pur consapevoli della non esaustività dei dati afferenti ai brevetti green depositati, sembra piuttosto interessante fornire uno spaccato dell'attività brevettuale delle tecnologie green e dei sistemi di gestione ambientale, che riguardano, tra l'altro, la produzione e lo stoccaggio di energia da fonti alternative (eolico, solare, geotermico, biomasse derivate dal riuso dei residui dell'agricoltura), la gestione dei rifiuti,

così come i materiali innovativi usati nell'edilizia o finalizzati alla sostituzione delle materie derivate dal petrolio⁵⁷.

Per le ragioni precedentemente esposte, la composizione settoriale e dimensionale del campione non consente un confronto diretto dei risultati economici dei distretti e delle aree non distrettuali, pertanto limiteremo il campo di analisi al campione distrettuale. Nel gruppo di imprese distrettuali, infatti, il peso degli aggregati settoriali è sufficientemente omogeneo tra imprese beneficiarie e non beneficiarie (Tab. 4.20), mentre la composizione per classi dimensionali rivela una certa disomogeneità (Tab. 4.21): il peso delle microimprese tra i beneficiari GSE è, infatti, pari alla metà della sua incidenza tra i non beneficiari (24% vs 47%). Di conseguenza i risultati aggregati possono essere condizionati da una diffusione relativamente maggiore di soggetti di medio-grandi dimensioni tra i beneficiari GSE.

Tab. 4.20 - Confronto del peso degli aggregati settoriali tra beneficiari e non beneficiari GSE: imprese distrettuali (%)

	Beneficiari GSE	Non beneficiari GSE	Totale
Sistema Moda	27,3	32,0	31,5
Meccanica	21,2	23,8	23,5
Casa	14,5	14,3	14,3
Filiera dei Metalli	9,8	11,2	11,0
Agro-Alimentare	14,8	9,3	9,9
Intermedi	10,9	7,4	7,8

Nota: la somma totale dei pesi non è pari a 100 in quanto sono stati considerati soltanto gli aggregati settoriali di maggiori dimensioni (non sono inclusi Mezzi di Trasporto e Altro). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Tab. 4.21 - Confronto del peso delle classi dimensionali tra beneficiari e non beneficiari GSE: imprese distrettuali (%)

	Beneficiari GSE	Non beneficiari GSE	Totale
Micro	24,0	47,0	44,5
Piccola	40,0	36,2	36,6
Media	25,0	13,1	14,5
Grande	10,9	3,7	4,5

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Le principali variabili di bilancio analizzate per confrontare le performance complessive delle imprese distrettuali beneficiarie e non beneficiarie di contributi GSE, sintetizzate in tabella 4.22, forniscono una chiara evidenza in favore delle imprese che hanno installato almeno un impianto per la produzione di energia rinnovabile; oltre a una maggiore crescita delle vendite delle imprese beneficiarie (7,6% vs 4,9% delle non beneficiarie), si registra un livello di marginalità più elevato (9,8% vs 8,1%) e tornato al di sopra dei livelli pre-pandemici (+0,6% vs +0,3% delle imprese non beneficiarie) e una riduzione dello 0,5% dei costi per servizi e godimento di beni di terzi (rispetto a un dato invariato delle imprese non beneficiarie), i cui livelli si attestano al 24% per le imprese beneficiarie e al 26,5% delle non beneficiarie.

Tra le beneficiarie è più elevata l'incidenza delle immobilizzazioni materiali sul totale dell'attivo (24,4% vs 14,5% delle non beneficiarie), in forza dell'importanza dell'investimento in un impianto per la produzione di energia da fonti rinnovabili, in particolar modo, come vedremo più avanti, quando il fatturato non è elevato. Degno di rilievo anche il dato sul livello di patrimonializzazione e leva finanziaria delle imprese con impianti incentivati dal GSE: la più alta redditività di queste imprese può averle aiutate nel tempo ad accantonare utili, con riflessi positivi sul patrimonio.

Un altro interessante aspetto dell'analisi è rappresentato dalla propensione a investire in tecnologie green e in sistemi di gestione ambientale: a questo proposito, si registra una maggiore diffusione tra le imprese distrettuali beneficiarie di incentivi GSE con le imprese di grandi dimensioni che, come vedremo, mostrano una maggiore capacità innovativa anche grazie a organizzazioni aziendali capaci di gestire i complessi procedimenti di concessione dei brevetti. Un brevetto green o un sistema di gestione ambientale certificato consentono, tra l'altro, la

⁵⁷ Le domande di brevetto ricomprese nelle tecnologie green sono individuate utilizzando le classi brevettuali catalogate dalla WIPO nell'IPC "green inventory". A questo proposito consultare il sito istituzionale della WIPO alla pagina <https://www.wipo.int/classifications/ipc/green-inventory/home>.

riduzione degli sprechi (idrici, energetici ecc.), e il miglioramento dell'immagine e della reputazione aziendale.

Tab. 4.22 - Confronto beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali; principali variabili di bilancio

	Beneficiari GSE	Non beneficiari GSE	Totale ⁵⁸
Imprese con almeno un brevetto (%)	13,9	7,8	8,5
Imprese con almeno un brevetto green (%)	3,0	1,1	1,3
Impresa con almeno una certificazione ambientale (%)	13,7	6,0	6,8
Variazione del fatturato 2021 vs '19 (%; valori mediani)	7,6	4,9	5,3
Margine operativo lordo su fatturato 2021 (%; valori mediani)	9,8	8,1	8,3
Margine operativo lordo su fatturato 2019 (%; valori mediani)	9,2	7,8	7,9
Variazione del Margine operativo lordo su fatturato 2021 vs. '19 (%; valori mediani)	0,6	0,3	0,3
Costi per servizi e godimento di beni di terzi su fatturato 2021 (%; valori mediani)	24,0	26,5	26,1
Costi per servizi e godimento di beni di terzi su fatturato 2019 (%; valori mediani)	24,4	26,5	26,3
Variazione dei Costi per servizi e godimento di beni di terzi su fatturato 2021 vs. '19 (%; valori mediani)	-0,5	0,0	-0,1
Immobilizzazioni materiali 2021 su totale attivo (%; valori mediani)	24,4	14,5	15,7
Leva finanziaria 2021 (%; valori mediani)	23,6	26	25,6
Patrimonio netto 2021 su totale attivo (%; valori mediani)	42,4	29,6	31,1

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Bisogna, però, considerare che le imprese beneficiarie tendono a essere di dimensioni maggiori e a concentrarsi in determinati aggregati settoriali; pertanto, è necessario individuare le differenze di performance che non sono direttamente collegate alle dimensioni o alla composizione settoriale. Per fare questo, abbiamo confrontato beneficiari e non beneficiari, a parità di dimensioni, per livello e variazione del Margine operativo lordo in % del fatturato 2021 vs '19, livello e variazione dei Costi per servizi e godimento di beni di terzi in % del fatturato 2021 vs. '19, Immobilizzazioni materiali 2021 in % del totale attivo e Patrimonio netto 2021 in % del totale attivo. Il confronto è stato poi fatto anche a livello settoriale.

L'evidenza di un miglior posizionamento delle imprese distrettuali che hanno installato impianti per la produzione di energia rinnovabile incentivati dal GSE si conferma per tutte le classi dimensionali. In primis, emergono vantaggi rilevanti in termini di Margine operativo lordo in percentuale del fatturato (Fig. 4.13): nel 2021, ad esempio, le imprese di grandi dimensioni beneficiarie GSE hanno mostrato una marginalità unitaria pari all'8,7% mentre le altre imprese di pari dimensioni si sono fermate al 7,9%; il differenziale è intorno allo 0,8% anche per le imprese di medie dimensioni e sale a due punti percentuali tra le piccole (10,1% vs 8,1%) e le micro (9,7% vs 7,7%). Anche in dinamica rispetto ai livelli pre-pandemici la marginalità unitaria registra un'evoluzione migliore tra i beneficiari GSE (0,6% vs 0,3% delle non beneficiarie) (Fig. 4.14), con piccole differenze a favore delle non beneficiarie di grandi e micro dimensioni, compensate dal dato migliore registrato dalle imprese beneficiarie di piccole dimensioni. I vantaggi in termini di marginalità sono, molto probabilmente, anche il riflesso di una minore incidenza dei Costi per servizi e godimento di beni di terzi su fatturato (Fig. 4.15): l'incidenza di questa voce di costo, che include anche i pagamenti relativi all'acquisto di energia elettrica, è inferiore tra le imprese beneficiarie GSE di piccole dimensioni a fronte di un dato leggermente superiore per le imprese appartenenti alle altre classi dimensionali. Non solo, anche la variazione intervenuta tra il 2019 e

⁵⁸ I dati presentati in questa tabella differiscono da quelli presentati nel capitolo 1 poiché in questo capitolo sono state considerate esclusivamente le imprese manifatturiere.

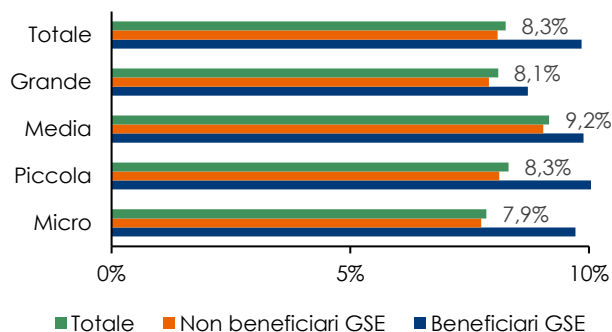
il 2021 è stata inferiore per le imprese beneficiarie GSE (-0,5% vs 0%) (Fig. 4.16): questo risultato riflette i divari osservati tra le imprese piccole e grandi. Tra le beneficiarie di grandi dimensioni si registra la maggiore diminuzione dell'incidenza dei Costi per servizi e godimento di beni di terzi (-1,1%), mentre tra le microimprese beneficiarie l'evoluzione di questa voce di bilancio rivela un incremento dell'1,8% rispetto allo 0,9% delle non beneficiarie della stessa dimensione.

Il rapporto tra immobilizzazioni materiali e attivo è sempre più elevato tra le imprese beneficiarie GSE, a indicazione del fatto che gli impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili rappresentano un investimento importante per le imprese di tutte le classi dimensionali. Il differenziale raggiunge i livelli più elevati tra le imprese beneficiarie micro e piccole rispetto alle non beneficiarie della stessa dimensione (Fig. 4.17), a conferma della maggiore rilevanza dell'investimento in un impianto rinnovabile quando il fatturato non è particolarmente elevato. Il differenziale è due volte e mezzo superiore nelle microimprese beneficiarie rispetto alle non beneficiarie della stessa dimensione (30% vs 12,6%). La figura 4.17 mette, tra l'altro, in luce che tra le imprese beneficiarie degli incentivi GSE esiste una relazione inversa tra dimensioni aziendali e immobilizzazioni materiali; non è così nel resto del campione a evidenza del fatto che gli impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili rappresentano un investimento importante soprattutto tra le imprese più piccole.

In termini di livello di patrimonializzazione, fattore fondamentale per la sostenibilità della crescita aziendale, le imprese con impianti di produzione di energia rinnovabile risultano più solide (Fig. 4.18). Le differenze di grado di patrimonializzazione, misurato come rapporto tra patrimonio netto e totale attivo, sono tanto più marcate quanto minore è la dimensione d'impresa; il grado di patrimonializzazione delle microimprese beneficiarie di incentivi GSE risulta, infatti, molto elevato e pari al 39,8%, ben 14 punti percentuali superiore all'equivalente delle imprese non beneficiarie e non molto distante da quello delle imprese più grandi (46,8%).

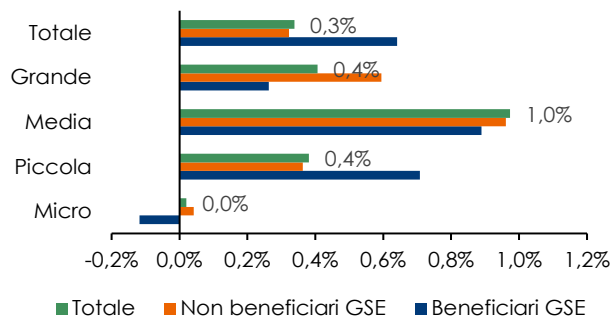
I risultati complessivi mostrano che le imprese piccole e micro sono quelle che traggono maggiormente beneficio dalla scelta di autoprodurre e utilizzare energia da fonti rinnovabili per la propria attività economica, mentre le imprese di grandi e medie dimensioni si caratterizzano per una crescita più sostenuta dei margini operativi e risultano più solide da un punto di vista patrimoniale. In generale, l'attenzione alla sostenibilità e alla stabilizzazione dei costi attraverso lo sviluppo di impianti per la produzione di energia pulita sembra essere correlata con una maggiore efficienza della gestione operativa e di quella finanziaria, tipiche delle grandi imprese più strutturate.

Fig. 4.13 - Livello del Margine operativo lordo su fatturato 2021: confronto per classe dimensionale beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali (% , valori medi)



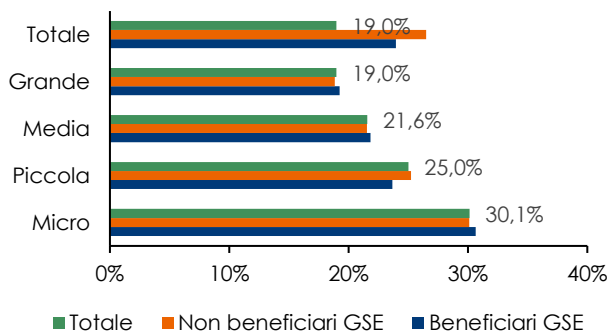
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Fig. 4.14 - Variazione del Margine operativo lordo su fatturato 2021 vs '19: confronto per classe dimensionale beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali (% , valori medi)



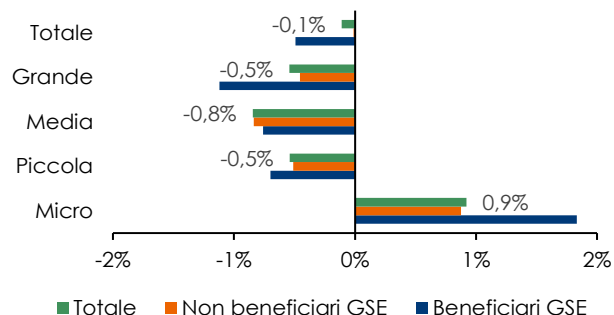
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Fig. 4.15 - Livello dei Costi per servizi e godimento dei beni di terzi 2021: confronto per classe dimensionale beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali (% , valori medi)



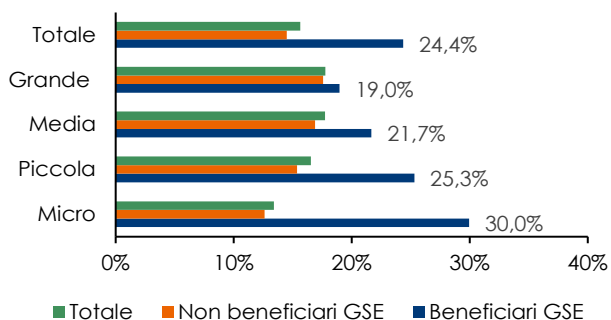
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Fig. 4.16 - Variazione dei Costi per servizi e godimento di beni di terzi 2021 vs. '19: confronto per classe dimensionale beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali (% , valori medi)



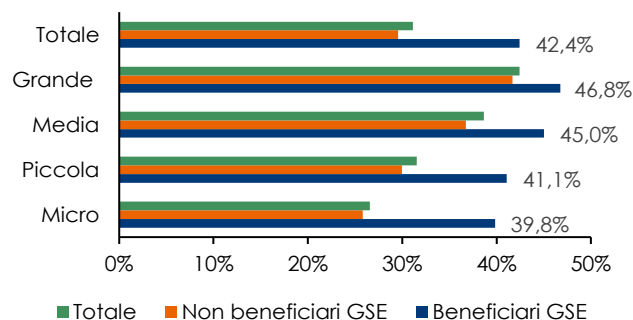
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Fig. 4.17 - Immobilizzazioni materiali 2021 su totale attivo: confronto per classe dimensionale beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali (% , valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Fig. 4.18 - Patrimonio netto 2021 su totale attivo: confronto per classe dimensionale beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali (% , valori medi)



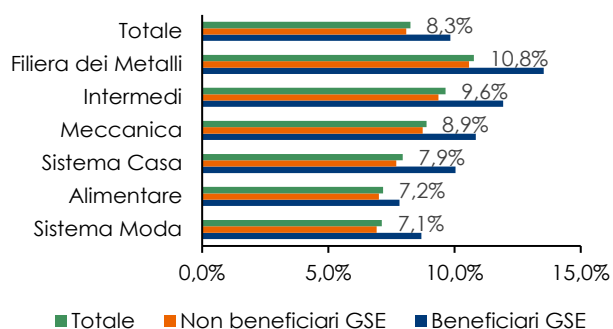
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Il miglior posizionamento delle imprese distrettuali che hanno installato impianti per la produzione di energia rinnovabile si conferma per tutti gli aggregati settoriali, con poche eccezioni. Infatti, sia il livello che l'andamento dei margini rivela che le imprese beneficiarie di tutte le filiere registrano performance migliori delle imprese prive di impianti incentivati, ad eccezione dell'aggregato settoriale dell'Alimentare, che registra un dato di crescita dei margini unitari leggermente migliore per le imprese non beneficiarie (0,2% vs 0,1% delle beneficiarie). Le maggiori differenze in termini di livello dei margini operativi tra beneficiarie e non beneficiarie si registrano nella Filiera dei Metalli (13,5% vs 10,6%), negli Intermedi (11,9% vs 9,4%) e nel Sistema Casa (10% vs 7,7%; Fig. 4.19); gli stessi aggregati settoriali confermano le differenze più marcate anche in dinamica, con le imprese beneficiarie della Filiera dei Metalli che crescono, in termini di delta del Margine operativo lordo rispetto al periodo pre-pandemico, dell'1,4% vs. 0,5% delle non beneficiarie (Fig. 4.20). Per quanto riguarda il livello dei costi per servizi e godimento di beni di terzi su fatturato, si conferma un dato migliore per le imprese beneficiarie di tutti gli aggregati settoriali ad eccezione della Filiera dei Metalli (Fig. 4.21). In dinamica, a fronte di un dato complessivo migliore per le imprese beneficiarie, si registrano variazioni di segno opposto tra i diversi macrosettori; migliore il dato delle beneficiarie del Sistema Casa, del Sistema Moda e della Meccanica, peggiore quello delle imprese incentivate dal GSE degli aggregati settoriali Intermedi, Filiera dei Metalli e Alimentare (Fig. 4.22).

Il rapporto tra immobilizzazioni materiali e totale attivo è sempre più elevato tra i beneficiari GSE ed è particolarmente alto negli aggregati settoriali caratterizzati da maggiore incidenza di imprese con impianti incentivati, come Alimentare, Intermedi e Filiera dei Metalli (Fig. 4.23). Le differenze si rivelano più marcate nel Sistema Casa (29,2% delle beneficiarie vs 18,4% delle non beneficiarie), nell'Alimentare (32% vs 23,7%) e negli Intermedi (29,7% vs 32%). Anche il livello di patrimonializzazione delle imprese beneficiarie rispetto alle imprese non beneficiarie si rivela superiore per tutti i macrosettori (Fig. 4.24), con differenze che vanno dal 17,7% del Sistema Moda al 9,2% dell'Alimentare. Tutti i macrosettori registrano un dato del patrimonio netto maggiore delle immobilizzazioni materiali (entrambi in percentuale dell'attivo), segnalando una situazione di sostanziale equilibrio tra fonti e impieghi a medio-lungo termine.

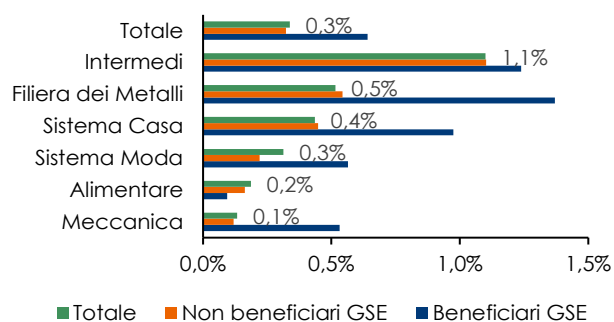
In generale, i dati confermano come tutti gli aggregati settoriali registrino migliori risultati economico-finanziari tra le imprese che hanno installato impianti incentivati dal GSE, con Intermedi, Filiera dei Metalli e Alimentare ad occupare le prime posizioni rispetto a tutti gli indicatori di bilancio analizzati⁵⁹.

Fig. 4.19 - Livello del Margine operativo lordo su fatturato 2021: confronto per aggregato settoriale beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali (%. valori medi)



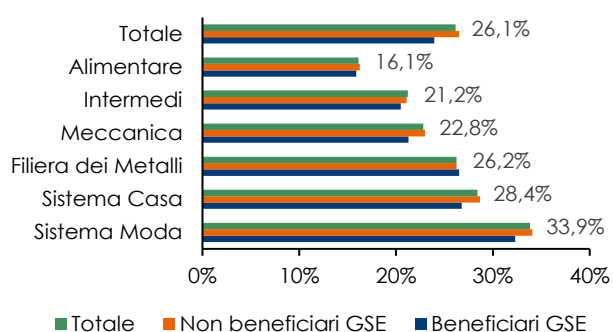
Nota: sono considerati solo i settori di maggiori dimensioni (non sono inclusi Mezzi di Trasporto e Altro). Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Fig. 4.20 - Variazione del Margine operativo lordo 2021 vs. '19: confronto per aggregato settoriale beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali (%. valori medi)



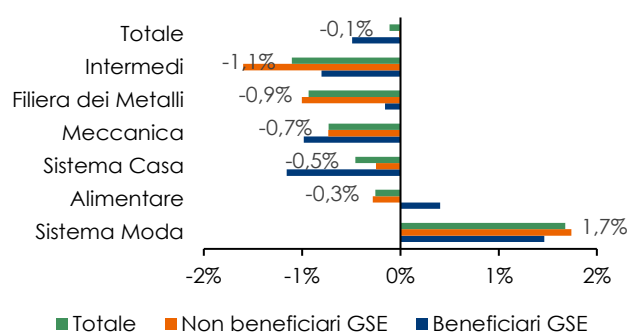
Nota: sono considerati solo i settori di maggiori dimensioni (non sono inclusi Mezzi di Trasporto e Altro). Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Fig. 4.21 - Livello dei Costi per servizi e godimento di beni di terzi 2021 vs '19: confronto per aggregato settoriale beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali (%. valori medi)



Nota: sono considerati solo i settori di maggiori dimensioni (non sono inclusi Mezzi di Trasporto e Altro). Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

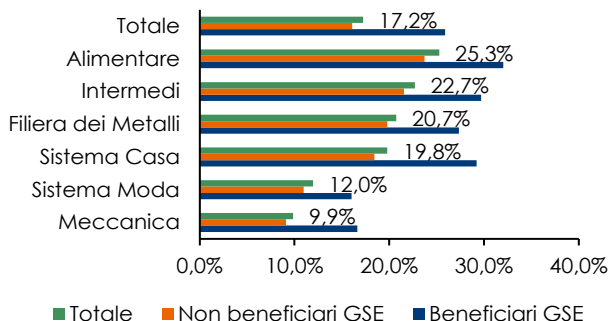
Fig. 4.22 - Variazione dei Costi per servizi e godimento di beni di terzi 2021 vs. '19: confronto per aggregato settoriale beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali (%. valori medi)



Nota: sono considerati solo i settori di maggiori dimensioni (non sono inclusi Mezzi di Trasporto e Altro). Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

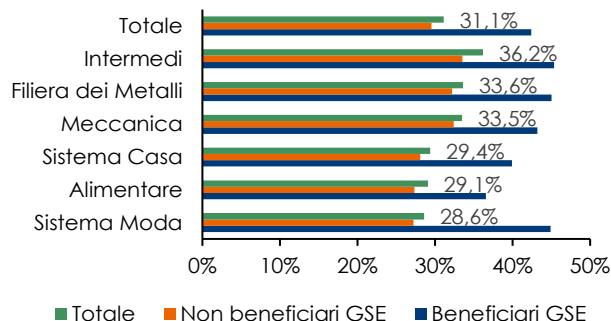
⁵⁹ I dati risentono, come si è visto, della composizione dimensionale degli aggregati settoriali che registra una prevalenza di imprese di grandi e medie dimensioni nelle filiere dell'Alimentare, degli Intermedi e della Meccanica.

Fig. 4.23 - Immobilizzazioni materiali 2021 su totale attivo: confronto per aggregato settoriale beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali (% , valori medi)



Nota: sono stati considerati soltanto gli aggregati settoriali di maggiori dimensioni (non sono inclusi Mezzi di Trasporto e Altro). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Fig. 4.24 - Patrimonio netto 2021 su totale attivo: confronto per aggregato settoriale beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali (% , valori medi)



Nota: sono stati considerati soltanto gli aggregati settoriali di maggiori dimensioni (non sono inclusi Mezzi di Trasporto e Altro). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

La propensione a investire in tecnologie green è maggiormente diffusa tra le imprese con impianti incentivati, con una forte correlazione rispetto alle dimensioni aziendali; le imprese beneficiarie di contributi GSE di grandi dimensioni mostrano, infatti, una propensione maggiore a depositare brevetti green rispetto alle imprese di dimensioni piccole e micro (Tab. 4.23)⁶⁰, mentre tra gli aggregati settoriali spicca su tutti il dato della Meccanica (Tab. 4.24).

Tab. 4.23 - Quota di imprese in possesso di almeno un brevetto green: confronto per dimensione tra beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali (%)

	Beneficiari GSE	Non beneficiari GSE	Totale
Grande	15,0	10,8	11,9
Media	4,3	3,0	3,3
Micro	0,0	0,2	0,2
Piccola	0,7	0,6	0,6
Totale	3,0	1,1	1,3

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Tab. 4.24 - Quota di imprese in possesso di almeno un brevetto green: confronto per aggregato settoriale tra beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali (%)

	Beneficiari GSE	Non beneficiari GSE	Totale
Meccanica	8,0	3,4	3,9
Intermedi	3,1	1,2	1,5
Filiera dei Metalli	2,0	0,6	0,7
Sistema Casa	3,0	0,4	0,7
Sistema Moda	0,7	0,2	0,2
Alimentare	0,7	0,1	0,2
Totale	3,0	1,1	1,3

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Anche per quanto riguarda le certificazioni ambientali⁶¹ la quota di imprese che ne possiede almeno una è maggiore tra i beneficiari degli incentivi GSE rispetto ai non beneficiari; analizzando il dato per classe dimensionale si registra lo stesso fenomeno dei brevetti green, con una percentuale di imprese di grandi dimensioni con certificazione ambientale ISO 14001 che supera il 46% tra i beneficiari GSE rispetto al 36,5% dei non beneficiari (Tab. 4.25). Sul fronte dei macrosettori (Tab. 4.26) eccellono, tra i beneficiari, gli Intermedi e il Sistema Casa con percentuali rispettivamente del 20,4% (14,9% i non beneficiari) e 16,7% (8,8%). Divari significativi sono presenti anche negli altri aggregati settoriali, a indicazione del fatto che le imprese attente all'ambiente tendono a portare avanti strategie evolute che interessano più aspetti, dal fotovoltaico ai sistemi di gestione ambientale, fino all'innovazione green.

⁶⁰ Per i dettagli sulla diffusione delle tecnologie green si rimanda all'approfondimento contenuto nel capitolo 5 del presente Rapporto distretti.

⁶¹ Oltre ai certificati ambientali sono stati considerati il marchio FSC e la certificazione EMAS.

Tab. 4.25 - Quota di imprese in possesso di almeno una certificazione ambientale: confronto per dimensione tra beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali (%)

	Beneficiari GSE	Non beneficiari GSE	Totale
Grande	46,5	36,5	39,2
Media	21,3	17,6	18,3
Piccola	6,7	4,6	4,8
Micro	2,6	1,4	1,5
Totale	13,7	6,0	6,8

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Tab. 4.26 - Quota di imprese in possesso di almeno una certificazione ambientale: confronto per aggregato settoriale tra beneficiari e non beneficiari GSE delle aree distrettuali (%)

	Beneficiari GSE	Non beneficiari GSE	Totale
Intermedi	20,4	14,9	15,7
Sistema Casa	16,7	8,8	9,6
Alimentare	14,1	6,7	8,0
Filiera dei Metalli	14,8	5,1	6,1
Meccanica	12,4	4,4	5,2
Sistema Moda	8,9	3,7	4,2
Totale	13,7	6,0	6,8

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID e GSE

Conclusioni

La questione energetica sta assumendo un ruolo sempre più rilevante nel corso degli ultimi anni, e le strategie delle imprese si stanno gradualmente orientando verso l'installazione di impianti per la produzione di energia rinnovabile, sebbene il ritmo di crescita appaia ancora lento rispetto a quanto sarebbe necessario per accelerare il processo di transizione ecologica, coerentemente con gli ambiziosi obiettivi comunitari di graduale azzeramento delle emissioni di gas serra. Si tratta di una sfida per tutto il sistema produttivo nazionale, e per il settore manifatturiero in modo particolare, che sta facendo emergere strategie sempre più orientate verso la ricerca di innovazione in tema di sostenibilità ambientale ed efficientamento energetico.

Abbiamo evidenziato alcuni comportamenti tipicamente adottati dalle imprese per tutelarsi dai rischi di volatilità e incertezza dei prezzi delle materie prime energetiche, soprattutto tra le energivore, che sono ricorse in misura maggiore all'installazione di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili. Le imprese distrettuali si rivelano, in quest'ambito, più virtuose rispetto alle imprese non appartenenti ai distretti, in quanto la percentuale di imprese energivore beneficiarie dei contributi GSE risulta più elevata nel confronto con l'analogo campione delle imprese non distrettuali, denotando una maggiore sensibilità rispetto al tema dell'efficientamento energetico, ferme restando le descritte limitazioni di analisi derivanti dall'eterogeneità, in termini dimensionali e settoriali, del campione analizzato.

All'interno del gruppo di imprese beneficiarie di incentivi GSE, si delinea una correlazione diretta tra strategie di investimento in impianti per la produzione di energia rinnovabile e risultati economico-finanziari, sia in termini di marginalità che di solidità patrimoniale, ma per inferire un nesso causale tra fattori determinanti e performance economico-finanziarie è necessario ricorrere a più sofisticate tecniche econometriche, che potrebbero eventualmente essere oggetto di futuri contributi. L'analisi dei risultati economici dimostra, nondimeno, come le imprese dei distretti che investono in impianti per la produzione di energia rinnovabile si posizionano generalmente meglio rispetto alle altre imprese del campione distrettuale. Le imprese con impianti incentivati crescono, infatti, più rapidamente delle imprese non incentivate, sono più efficienti in termini di redditività e caratterizzate da un livello di patrimonializzazione superiore. Lo spaccato per classi dimensionali delle aree distrettuali rivela come siano le imprese piccole e micro a trarre i maggiori vantaggi economici dall'installazione di impianti incentivati, anche perché ricevono significativi contributi in conto esercizio del Conto Energia, che alimentano i ricavi in misura percentualmente maggiore rispetto alle imprese grandi e medie. L'ulteriore dettaglio per aggregati settoriali fornisce informazioni aggiuntive relativamente ai settori che sembrano beneficiare maggiormente dell'implementazione di strategie di sviluppo orientate alla produzione di energia da fonti rinnovabili.

Appendice

In quest'appendice si forniscono i dettagli relativi ai requisiti che un'impresa deve possedere per potersi iscrivere nelle liste delle imprese energivore. Per quanto riguarda le elettrivore, è necessario, a norma del citato decreto 21 dicembre 2017, che l'impresa:

- abbia un consumo medio di energia elettrica pari almeno ad 1 GWh annuo calcolato nel periodo di riferimento, intendendo, per ciascun anno di competenza, quale periodo di riferimento il triennio che va da quattro a due anni precedenti;
- operi nei settori dell'allegato 3 della Comunicazione 2014/C 200/01 della Commissione europea recante "Disciplina in materia di aiuti di Stato a favore dell'ambiente e dell'energia 2014-2020";
- operi nei settori dell'allegato 5 alla suddetta Comunicazione e siano caratterizzate da un indice di intensità elettrica determinato, nel periodo di riferimento, ai sensi dell'allegato 4, come rapporto tra costo dell'energia e Valore Aggiunto Lordo (VAL), non inferiore al 20%;
- non rientri tra quelle di cui ai due punti precedenti, ma sia ricompresa negli elenchi delle imprese a forte consumo di energia redatti, per gli anni 2013 e 2014, dalla Cassa per i Servizi Energetici e Ambientali in attuazione dell'articolo 39 comma 1 del Decreto-legge 22 giugno 2012, n. 183⁶².

Per quanto attiene alle imprese gasivore, la deliberazione del 2 novembre 2022 n. 541 dell'ARERA⁶³, regola le modalità operative per il riconoscimento delle agevolazioni alle imprese a forte consumo di gas naturale e rende attuativo il decreto del Ministro della Transizione Ecologica n. 541 del 21 dicembre 2021⁶⁴. I requisiti per l'iscrizione di un'impresa nell'elenco delle imprese a forte consumo di gas naturale sono:

- un livello di consumo così come stabilito dall'art. 3 del D.M. 541/2021;
- l'operatività nei settori con un indice di intensità di scambi internazionali non inferiore al 4% così come stabilito dall'art 3 e dall'allegato 1 del D.M. 541/2021;
- la presenza di un indice di intensità gasivora stabilito dall'art. 4 del D.M. 541/2021;
- l'adozione di misure per l'uso efficiente dell'energia in conformità alle disposizioni dell'art. 8 del D.M. 541/2021.

L'art. 3 del decreto disciplina le modalità di individuazione delle imprese a forte consumo di gas naturale (consumo medio di gas naturale, calcolato per il periodo di riferimento, pari ad almeno 1 GWh annuo - ovvero 94.582 metri cubi standard annuali e che operano nei settori di cui all'allegato 1 del decreto) a cui compete un livello di contribuzione minima sulle componenti tariffarie relative alla distribuzione (RE^{IG})⁶⁵ e al trasporto (RE^{TIG})⁶⁶, espresse in euro al metro cubo

⁶² Decreto-legge 22 giugno 2012, n. 83 Misure urgenti per la crescita del Paese. (12G0109) convertito con modificazioni dalla Legge 7 agosto 2012, n. 134, relativo alla G.U. 11/08/2012, n. 187).

⁶³ Delibera ARERA del 2 novembre 2022 541/2022/R/gas "Disposizioni attuative per il riconoscimento delle agevolazioni per le imprese a forte consumo di gas naturale di cui al Decreto del Ministro della Transizione Ecologica n. 541 del 21 dicembre 2021".

⁶⁴ Decreto del Ministro della Transizione Ecologica n. 541 del 21 dicembre 2021 "Rideterminazione dei corrispettivi a copertura degli oneri generali del sistema del gas applicati alle imprese a forte consumo di gas naturale".

⁶⁵ La componente RE^{IG} è la componente tariffaria relativa alla distribuzione, espressa in euro al metro cubo standard, definita dalla ARERA a copertura degli oneri relativi alle misure ed interventi per il risparmio energetico e lo sviluppo delle fonti rinnovabili nel settore del gas naturale ad eccezione degli oneri derivanti dalle disposizioni di cui all'articolo 22 e all'articolo 32 del decreto legislativo n. 28 del 2011 Attuazione della direttiva 2009/28/CE sulla promozione dell'uso dell'energia da fonti rinnovabili, recante modifica e successiva abrogazione delle direttive 2001/77/CE e 2003/30/CE. (11G0067).

⁶⁶ La componente RE^{TIG} è la componente tariffaria relativa al trasporto, espressa in euro al metro cubo standard, definita dalla ARERA a copertura degli oneri per misure ed interventi per il risparmio energetico e lo sviluppo delle fonti rinnovabili nel settore del gas naturale ad eccezione degli oneri derivanti dalle disposizioni di cui all'articolo 22 e all'articolo 32 del decreto legislativo n. 28 del 2011

standard, definite dalla ARERA, a copertura degli oneri per misure ed interventi per il risparmio energetico e lo sviluppo delle fonti rinnovabili nel settore del gas naturale, secondo quanto stabilito dall'art. 4 del decreto medesimo. Per le imprese che possiedono i requisiti definiti dal menzionato art. 3 del decreto, il livello di contribuzione viene stabilito come segue:

- per le imprese caratterizzate da un indice di intensità gasivora sul VAL (I_{VAL})⁶⁷ maggiore o uguale al 20%, il livello di contribuzione agli oneri RE e RE' è pari al minor valore tra quello riportato nella tabella 1 in nota a piè di pagina⁶⁸ e il valore applicabile ai sensi del punto successivo;
- per le imprese caratterizzate da un indice di intensità gasivora sul VAL inferiore al 20%, il livello di contribuzione è pari a quello indicato nella tabella 2 in nota a piè di pagina, in funzione dell'intensità gasivora su fatturato (I_{FAT})⁶⁹.

Ai fini del calcolo dell'intensità gasivora rispetto al valore aggiunto lordo o al fatturato dell'impresa, di cui all'art. 4, l'ARERA calcola annualmente il prezzo medio del gas naturale ed emana disposizioni operative per la determinazione del valore aggiunto lordo e del fatturato.

L'art. 7 del decreto disciplina i criteri con cui vengono individuate le imprese con consumi superiori a 1 milione di metri cubi standard annuali di gas naturale per uso non energetico, che sono completamente esonerate dall'obbligo di pagamento delle componenti RE e RE' per consumi superiori a tale soglia nell'anno solare di riferimento. Nel rispetto delle disposizioni impartite dall'ARERA, in riferimento a ciascun anno di competenza viene fornito l'elenco di cui all'articolo 3, comma 2, delle imprese con consumo di gas superiori a 1 milione di metri cubi standard. Non accedono alle previste misure di agevolazione le imprese elettrivore e gasivore in difficoltà economica ai sensi della comunicazione della Commissione 2014/C 249/01 concernente gli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione di imprese non finanziarie in difficoltà.

Attuazione della direttiva 2009/28/CE sulla promozione dell'uso dell'energia da fonti rinnovabili, recante modifica e successiva abrogazione delle direttive 2001/77/CE e 2003/30/CE. (11G0067).

⁶⁷ Per VAL si intende il valore aggiunto lordo medio triennale a prezzi di mercato, al netto di eventuali imposte indirette e degli eventuali sussidi, calcolato per il periodo di riferimento, ovvero per ciascun anno di fruizione delle agevolazioni "n" è il triennio che va da "n-4" a "n-2".

⁶⁸ Tabella 1 - Livello di contribuzione rispetto alle componenti RE e RET per classe di intensità gasivora rispetto al VAL

- 1,5% del VAL se $20\% \leq I_{VAL} < 30\%$ (classe di agevolazione VAL.1)
- 0,8% del VAL se $30\% \leq I_{VAL} < 40\%$ (classe di agevolazione VAL.2)
- 0,6% del VAL se $40\% \leq I_{VAL} < 50\%$ (classe di agevolazione VAL.3)
- 0,5% del VAL se $I_{VAL} \geq 50\%$ (classe di agevolazione VAL.4)

⁶⁹ Tabella 2 - Livello di contribuzione rispetto alle componenti RE e RET per classe di intensità gasivora rispetto al FAT

- 100% se $I_{FAT} < 2\%$ (classe di agevolazione FAT.1)
- 20% se $I_{FAT} \geq 2\%$. (classe di agevolazione FAT.2)

Il potenziale delle comunità energetiche

Le persone fisiche, le imprese, gli enti territoriali e le autorità locali possono unirsi per produrre e condividere energia da fonti pulite, formando gruppi di autoconsumo collettivo o comunità energetiche rinnovabili. I consumatori di energia possono, infatti, associarsi per produrre localmente, tramite fonti rinnovabili, l'energia elettrica necessaria al proprio fabbisogno, condividendo la quantità in eccesso. L'energia elettrica condivisa beneficia di un contributo economico riconosciuto dal GSE a seguito dell'accesso al servizio di valorizzazione e incentivazione. Il GSE ha pubblicato le regole tecniche per accedere al servizio di incentivazione dell'energia elettrica condivisa per le due tipologie di configurazione⁷⁰, ovvero i gruppi di autoconsumo di energia rinnovabile che agiscono collettivamente e le comunità energetiche rinnovabili.

Pur simili tra loro, esistono, nondimeno, delle differenze tra le comunità energetiche e i gruppi di autoconsumo collettivo. Per costituire un gruppo di autoconsumo collettivo è necessario e sufficiente che i soggetti coinvolti sottoscrivano un contratto privato e che gli impianti e le utenze di consumo siano collocati all'interno dello stesso edificio, ad esempio un condominio; inoltre, chi partecipa all'accordo deve soddisfare alcuni requisiti, come la titolarità dei punti di connessione presenti nell'edificio, e non svolgere come attività professionale principale la produzione e lo scambio dell'energia elettrica. In questo caso, l'impianto di produzione del gruppo di autoconsumo di energia rinnovabile può essere di proprietà di un soggetto terzo o gestito da un soggetto terzo, purché quest'ultimo agisca in conformità alle istruzioni dell'autoconsumo di energia rinnovabile.

Le comunità energetiche sono associazioni di persone fisiche, imprese o enti locali che sottoscrivono contratti di diritto privato per la produzione, il consumo e la gestione dell'energia attraverso impianti locali alimentati da fonti rinnovabili. Diversamente dai gruppi di autoconsumo, le comunità energetiche sono soggetti giuridici, dotati di statuto, e l'esercizio dei poteri di controllo fa capo esclusivamente a persone fisiche, imprese la cui l'attività principale non sia costituita dalla produzione o commercio di energia, enti territoriali e autorità locali, enti religiosi e del terzo settore, nella cui disponibilità risultano gli impianti di produzione, che devono essere installati in prossimità dell'ubicazione dei consumatori finali dell'energia prodotta. L'elemento qualificante dell'atto costitutivo della comunità energetica è l'oggetto sociale, secondo cui le comunità energetiche devono fornire benefici di tipo ambientale, economico e sociale in favore dei membri della comunità. Inoltre, l'elemento di novità rispetto alla modalità collettiva di autoconsumo è rappresentato dalla possibilità di utilizzo della rete di distribuzione elettrica nazionale per la condivisione dell'energia prodotta in eccesso rispetto alle esigenze dell'associazione. Una volta messo in esercizio l'impianto, la comunità energetica può fare istanza, anche tramite un'azienda per questo delegata, al GSE per ottenere gli incentivi previsti dalla legge per l'energia condivisa. Qualora la produzione sia superiore al consumo, per l'energia eccedente viene riconosciuto alla comunità il valore economico dell'energia, senza ulteriori benefici.

Le comunità energetiche rinnovabili sono state istituite dalla direttiva RED II⁷¹, inizialmente recepita in Italia attraverso il decreto Milleproroghe 162/2019 (articolo 42 bis "Autoconsumo da fonti rinnovabili")⁷², successivamente modificato con il Decreto Legislativo 8 novembre 2021, n.

⁷⁰ Gestore Servizi Energetici, Gruppi di autoconsumatori di energia rinnovabile che agiscono collettivamente e comunità di energia rinnovabile. Regole tecniche per l'accesso al servizio di valorizzazione e incentivazione dell'energia elettrica condivisa.

⁷¹ [Direttiva \(UE\) 2018/2001 del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'11 dicembre 2018, sulla promozione dell'uso dell'energia da fonti rinnovabili](#) (testo modificativo e di rifusione della pregressa Direttiva 2009/28/UE, cd. RED I).

⁷² Decreto-legge 30 dicembre 2019, n. 162 Testo del decreto-legge 30 dicembre 2019, n. 162 (in Gazzetta Ufficiale - Serie generale - n. 305 del 31 dicembre 2019), coordinato con la legge di

A cura di
Massimiliano Rossetti

199⁷³, e i relativi provvedimenti attuativi, quali la delibera 318/2020/R/eel dell'ARERA⁷⁴ e il Decreto 16 settembre 2020 del Ministero dello Sviluppo Economico⁷⁵. La normativa di recepimento della direttiva comunitaria prevede, tra l'altro, l'innalzamento del limite di produzione da 200 kWh a 1 MWh e che il perimetro della comunità venga definito non più in base alle cabine secondarie a bassa tensione ma in base all'ubicazione delle cabine primarie, ovvero quelle di trasformazione da alta a media tensione. Un'accelerazione al processo di sviluppo delle comunità energetiche è stata recentemente impressa dal Ministero dell'Ambiente e Sicurezza Energetica rendendo pubbliche le mappe di tutte le cabine primarie presenti sul territorio nazionale, che dovrebbero consentire di individuare agevolmente qual è la cabina primaria a cui allacciarsi, e quindi insieme a quali altri soggetti, in quella stessa area, consociarsi per dar vita a una comunità energetica rinnovabile.

Affinché le comunità energetiche diventino realtà in Italia, è necessaria l'immediata emanazione dei decreti attuativi, che definiranno regole, modalità di costituzione e applicazioni tecniche e incentivi. Secondo un rapporto di Legambiente che analizza lo sviluppo delle fonti rinnovabili in Italia, il numero delle comunità energetiche e delle configurazioni collettive di autoconsumo, benché in crescita, non supera ancora la soglia delle 76 unità, tra operative e in fase progettuale, 59 delle quali sono di recente costituzione, che vedono il coinvolgimento di centinaia di famiglie e decine di comuni e imprese. Tuttavia, rimane grande il potenziale delle comunità energetiche per le imprese, e soprattutto, per le forti interconnessioni produttive e di scambio commerciale, per i distretti industriali, che potrebbero rendere ancora più vantaggiosa la costituzione di comunità energetiche, sia lato costi di investimento che lato offerta di energia a prezzi più stabili. Nel momento in cui scriviamo, il Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica ha finalmente impresso una decisa accelerazione sul fronte dell'emanazione dei decreti attuativi; ora si dovrà attendere il benestare della Commissione europea per la definitiva entrata in vigore.

conversione 28 febbraio 2020, n. 8 (in questo stesso Supplemento ordinario alla pag. 1), recante: «Disposizioni urgenti in materia di proroga di termini legislativi, di organizzazione delle pubbliche amministrazioni, nonché di innovazione tecnologica».

⁷³ Decreto Legislativo 8 novembre 2021, n. 199 Attuazione della direttiva (UE) 2018/2001 del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'11 dicembre 2018, sulla promozione dell'uso dell'energia da fonti rinnovabili. (21G00214).

⁷⁴ Deliberazione 4 agosto 2020 318/2020/R/eel Regolazione delle partite economiche relative all'energia elettrica condivisa da un gruppo di autoconsumatori di energia rinnovabile che agiscono collettivamente in edifici e condomini oppure condivisa in una comunità di energia rinnovabile.

⁷⁵ Ministero dello Sviluppo Economico Decreto 16 settembre 2020 Individuazione della tariffa incentivante per la remunerazione degli impianti a fonti rinnovabili inseriti nelle configurazioni sperimentali di autoconsumo collettivo e comunità energetiche rinnovabili, in attuazione dell'articolo 42-bis, comma 9, del decreto-legge n. 162/2019, convertito dalla legge n. 8/2020.

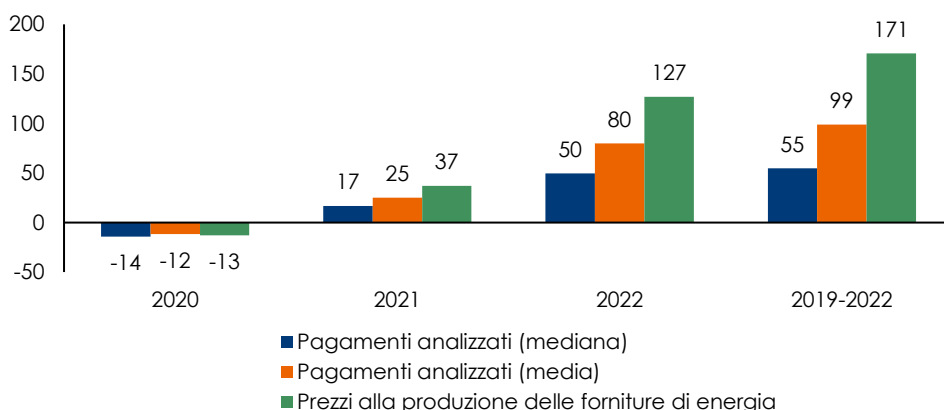
Evoluzione della bolletta energetica per le imprese dei distretti

Per approfondire ulteriormente il tema dell'aumento dei costi energetici delle imprese, abbiamo utilizzato una nostra banca dati originale che contiene i pagamenti delle utenze effettuati dalle imprese tramite addebito continuativo su conto corrente Intesa Sanpaolo verso imprese che forniscono energia censite da ARERA (Autorità di Regolazione per Energia, Reti e Ambiente). In particolare, abbiamo considerato nel nostro campione un gruppo di imprese ristretto⁷⁶, appartenente ai settori manifatturieri distrettuali e con continuità di pagamenti (numero di addebiti costante nel periodo di interesse 2019-2022). In totale abbiamo analizzato i pagamenti di 3.677 imprese specializzate in Prodotti in metallo, Meccanica, Sistema moda, Alimentare e bevande e Mobili⁷⁷. Di queste 1.091 imprese sono distrettuali e 2.586 non distrettuali.

A cura di
Romina Galleri
Sara Giusti
Angelo Palumbo

Il campione, benché ristretto, risulta solido in quanto le variazioni rispetto all'anno precedente dei pagamenti effettuati dalle imprese hanno un andamento coerente con la variazione dei prezzi alla produzione Istat delle forniture di energia negli anni 2020 e 2021 (nel 2020 -12% vs -13% e nel 2021 +25% vs +37%). Nel 2022, invece, si riscontra un distacco più accentuato tra la variazione dei pagamenti analizzati e la variazione dei prezzi alla produzione delle forniture di energia (80% vs 127%), anche se per entrambi si nota un aumento significativo che si spiega con la crisi energetica che ha colpito l'economia italiana lo scorso anno. Il distacco, invece, può essere ricondotto alla capacità delle imprese di efficientare i propri processi produttivi, ad esempio, rimodulando i turni per sfruttare fasce orarie più convenienti, revisionando i prodotti in ottica di risparmio energetico nella produzione, o ancora, grazie alla sottoscrizione di contratti di fornitura di energia con prezzi fissi o livelli massimi di spesa predefiniti. Anche l'autoconsumo derivante dall'utilizzo o nuova installazione di impianti ad energia rinnovabile può aver favorito le imprese, facendo crescere la spesa per energia meno rispetto ai prezzi alla produzione delle forniture di energia. Se invece di considerare i pagamenti in media li analizziamo in termini mediani, le variazioni sono più contenute, ma vanno nella stessa direzione. I dati in mediana danno conto della "distribuzione" del fenomeno e attribuiscono la stessa importanza ad ogni relazione, indipendentemente dall'importo del flusso di pagamento. Il fatto che i valori mediani siano inferiori a quelli in media significa che nel campione alcuni pagamenti di grandi dimensioni hanno registrato un aumento elevato.

Fig. 1 – Variazioni dei prezzi o dei pagamenti effettuati a favore di utility energetiche (%)



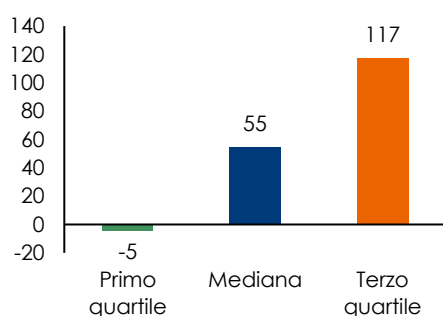
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat e Intesa Sanpaolo Integrated Database

⁷⁶ Il campione è stato selezionato al fine di considerare le imprese che mostravano una continuità nel tempo dei pagamenti, con il fine di non considerare situazioni di discontinuità (es: modifiche del conto di addebito, modifiche nella periodicità dei pagamenti, ecc.).

⁷⁷ Gli aggregati considerati differiscono dal perimetro utilizzato negli altri capitoli del documento (ad esempio non consideriamo il Sistema casa, ma solo il Mobile) in considerazione delle numerosità disponibili e per rendere più omogeneo il confronto all'interno dell'analisi.

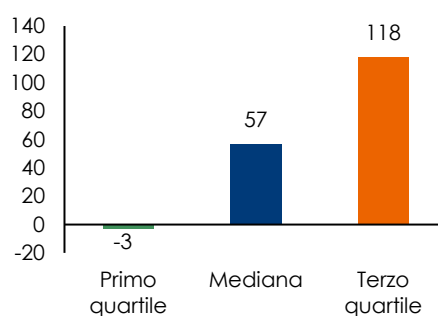
Peraltro, l'analisi per quartili evidenzia una grande variabilità del fenomeno, a indicazione che la crisi energetica ha colpito in maniera diversa le imprese, in funzione molto probabilmente del settore di appartenenza, ma anche delle strategie adottate per contrastare i forti rincari delle materie prime energetiche. A fronte di un aumento in mediana del 55% degli importi pagati dalle imprese per l'energia tra il 2019 e il 2022, per il primo quartile della distribuzione si rileva un lieve calo degli importi pagati (-5%), mentre i pagamenti risultano più che raddoppiati per il quartile maggiormente impattato (+117%). La variazione dei pagamenti per forniture energetiche delle imprese distrettuali del campione differisce solo minimamente rispetto a quanto descritto per il totale delle imprese.

Fig. 2 – Totale imprese analizzate: variazioni dei pagamenti effettuati a favore di utility energetiche tra il 2019 e il 2022 (quartili; %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Intesa Sanpaolo Integrated Database

Fig. 3 – Imprese distrettuali analizzate: variazioni dei pagamenti effettuati a favore di utility energetiche tra il 2019 e il 2022 (quartili; %)

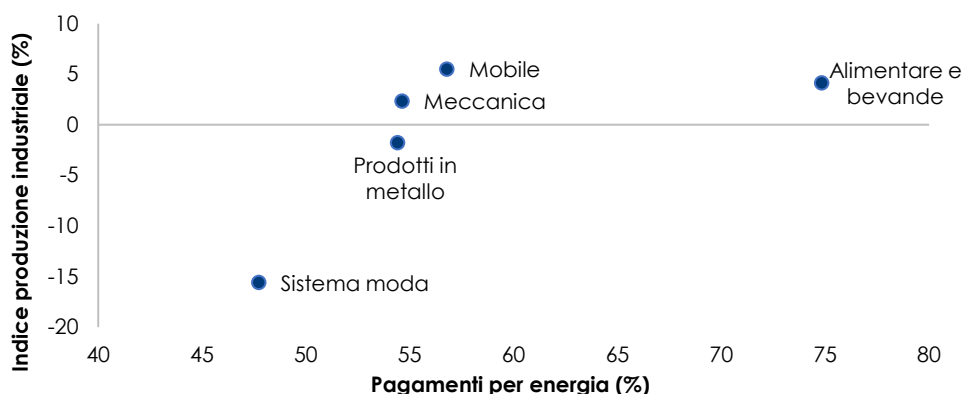


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Intesa Sanpaolo Integrated Database

Se ci si concentra sulle 1.091 imprese distrettuali e si realizza l'analisi per settore emerge un aumento rilevante e diffuso dei pagamenti per energia tra il 2019 e il 2022 (calcolati in termini di mediana). In particolare, il settore che presenta l'incremento più marcato è l'Alimentare e bevande (circa +75%), mentre gli altri comparti si collocano tra il +48% del Sistema moda e il +57% del Mobile. Gli aumenti dei pagamenti che si sono registrati tra il 2019 e il 2022 possono essere spiegati sia dall'aumento dei prezzi della materia prima energetica, sia da un effetto combinato legato all'andamento della produzione. Al fine di osservare la relazione tra questi elementi, le variazioni dei pagamenti per energia sono state messe in relazione con l'andamento della produzione industriale del settore e con il fatturato deflazionato, misure che ci permettono di cogliere l'effettiva evoluzione dei volumi di produzione, al netto dell'effetto dei prezzi.

Nel confronto con i prezzi alla produzione emerge che il settore dell'Alimentare e bevande ha registrato un aumento della produzione in linea con quanto rilevato per i settori della Meccanica e del Mobile; al contempo però ha subito un incremento più intenso dei pagamenti per energia. Questa evidenza può essere il riflesso di una maggiore incidenza del costo dell'energia nel settore Agro-alimentare, come emerge sia dalle tavole input-output dell'Istat, sia dal dato sull'incidenza di imprese elettrivore nel settore (Cfr. capitolo 4). Passando all'analisi di tutti i settori è evidente che per Sistema moda, Meccanica, Prodotti in metallo e Mobile l'aumento dei pagamenti per energia si colloca tra il 48 e il 57%, a fronte di un andamento della produzione industriale che è stato negativo per la Moda (-16%) e per i Prodotti in metallo (-2%), lievemente positivo per la Meccanica (+2,3%) e in crescita per i Mobili (+5,5%). Il settore che però si distingue per un maggior aumento del costo dell'energia (nell'ordine del 75%) è quello Alimentare e delle bevande, a fronte di una crescita della produzione industriale del 4% circa.

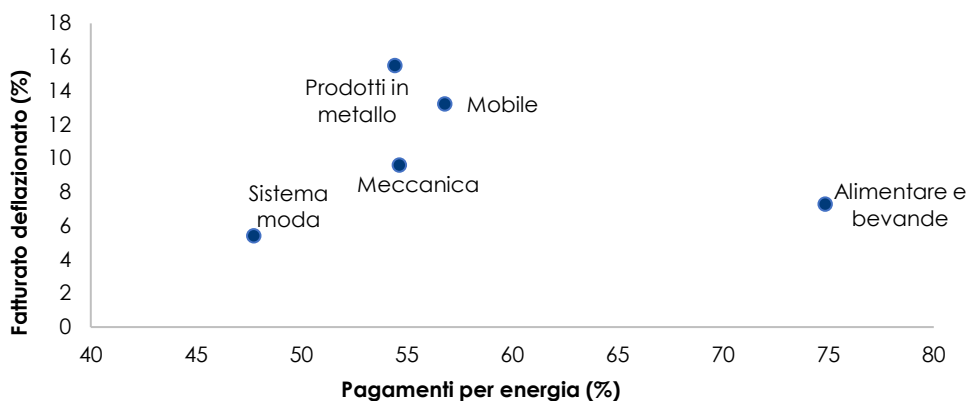
Fig. 4 – Distretti: variazione dei pagamenti effettuati a favore di utility energetiche tra il 2019 e il 2022 (%) e variazione dell'indice della produzione industriale tra il 2019 e il 2022 (%)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat e I Intesa Sanpaolo Integrated Database

Quanto detto fin qui trova riscontro anche mettendo in relazione l'aumento dei pagamenti per energia con l'andamento del fatturato deflazionato⁷⁸, sempre nel confronto fra il 2019 e il 2022. In particolare, si rafforza l'evidenza dell'Alimentare e bevande, settore che a fronte di un fatturato deflazionato che presenta una variazione in linea con il Sistema moda e inferiore a Meccanica, Mobile e Prodotti in metallo, si discosta in termini di aumento dei pagamenti per energia. È interessante osservare, inoltre come anche i settori che presentano un calo nella produzione come Moda e Prodotti in metallo, dal punto di vista del fatturato deflazionato si collocano in area positiva, per effetto di una strategia di prezzo o di una gestione dei magazzini che ha più che compensato il ritardo produttivo.

Fig. 5 – Distretti: variazione dei pagamenti effettuati a favore di utility tra il 2019 e il 2022 (%) e variazione dell'indice del fatturato a prezzi costanti tra il 2019 e il 2022 (%)



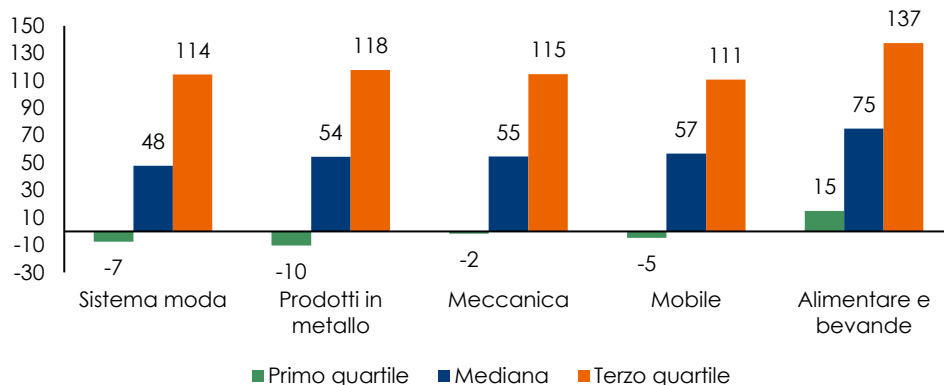
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat e Intesa Sanpaolo Integrated Database

Ciò detto, è elevata la dispersione dei risultati per quartili all'interno dei settori distrettuali analizzati: si passa da decrementi degli importi pagati per forniture di energia tra il 2019 e il 2022 del primo quartile a incrementi superiori al 110% per il terzo quartile. Ancora una volta, è il settore Alimentari e bevande che si distingue per essere stato protagonista di un incremento dei pagamenti per energia più intenso, non solo in termini mediani, ma anche considerando il primo e il terzo quartile. In particolare, a differenza degli altri settori, per Alimentari e bevande vi è stato

⁷⁸ Il fatturato deflazionato è ottenuto applicando alla variazione dell'indice di fatturato per settore la relativa variazione dei prezzi alla produzione

un incremento dei pagamenti per energia tra il 2019 e il 2022 anche per il primo quartile e per il terzo quartile l'aumento è stato superiore di oltre 20 punti percentuali rispetto agli altri settori analizzati (19 punti percentuali di distacco rispetto ai Prodotti in metallo e 26 punti percentuali di distacco rispetto al Mobile).

Fig. 6 – Imprese distrettuali analizzate: variazioni dei pagamenti effettuati a favore di utility energetiche espressi in quartili (%)



Nota: i settori sono ordinati per mediana crescente. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Intesa Sanpaolo Integrated Database

In conclusione, questo primo esercizio di analisi dei pagamenti per energia, ancora in fase embrionale, ci ha permesso di dare una prima quantificazione degli effettivi degli aumenti delle spese per energia sulle imprese distrettuali per settore. Da queste evidenze preliminari, il settore degli Alimentari e bevande, tra quelli a più alta intensità distrettuale, sembra essere stato maggiormente penalizzato dalla crisi energetica. È evidente poi l'alta variabilità dell'aumento dei prezzi, a indicazione che le diverse strategie di efficientamento dei processi, di riduzione dei consumi, di ottimizzazione dei contratti di fornitura e di potenziamento dell'utilizzo di rinnovabili possono aver inciso e non poco sulla capacità delle imprese di contenere l'impatto negativo dei rincari energetici sulla marginalità.

5. Soluzioni 4.0 e brevetti green come strategie innovative delle imprese

Introduzione

In questo capitolo l'analisi si focalizza su due leve strategiche innovative, che le imprese stanno sempre più frequentemente prendendo in considerazione per far fronte a un contesto competitivo ogni giorno più complesso, dove diventano fondamentali sia gli aspetti legati all'automazione e digitalizzazione dei processi produttivi, sia quelli che prevedono uno sviluppo che sia sostenibile da un punto di vista ambientale.

A cura di Serena Fumagalli

Nella prima parte, partendo dai risultati di alcune indagini sul territorio realizzate nel biennio 2021-2022, che consentono di valutare il posizionamento 4.0 di un campione di oltre 400 imprese manifatturiere, si analizzano le performance economico-reddituali di questi soggetti nel triennio 2019-2021, distinguendo tra coloro che hanno adottato soluzioni 4.0 e player che non l'hanno fatto.

Nella seconda parte, utilizzando una classificazione sulle classi tecnologiche brevettuali proposta dall'OECD, che permette di identificare le tecnologie green, è stata aggiornata al 2020 la fotografia sullo stato di diffusione delle tecnologie verdi nelle imprese dei distretti industriali italiani già realizzata in precedenti edizioni del Rapporto⁷⁹.

L'obiettivo del capitolo è quello di monitorare le più recenti tendenze in atto nel sistema produttivo in termini di innovazione tecnologica, sia in chiave 4.0 che green.

5.1 Soluzioni 4.0 ed evoluzione economico-reddituale delle imprese

5.1.1 Il posizionamento 4.0

A partire dall'introduzione del piano Industria 4.0 nel 2017, sono stati fatti passi avanti importanti nel nostro Paese per adeguare il livello tecnologico del sistema produttivo.

Secondo le indicazioni dell'indice DESI della Commissione Europea del 2022, il nostro Paese evidenzia infatti un buon posizionamento in termini di integrazione delle tecnologie digitali nei processi produttivi, occupando l'ottavo posto nel ranking europeo, un buon risultato se confrontato con il posizionamento complessivo dell'indice, dove l'Italia si colloca al 25° posto su 27.

Il sistema produttivo sta mostrando una buona capacità di adeguamento di fronte al processo di trasformazione tecnologica che sta coinvolgendo i diversi ambiti del sistema economico e che apre ampie possibilità di sviluppo competitivo per le imprese, di ridefinizione dei propri processi interni e dell'offerta verso il mercato.

Secondo quanto emerso dalle indagini che la Direzione Studi e Ricerche ha condotto sul territorio, in collaborazione con i Competence Center BI-REX e SMACT (attivi sul fronte dell'innovazione e del trasferimento tecnologico)⁸⁰, i principali obiettivi raggiunti con l'adozione di tecnologie 4.0 hanno infatti riguardato in particolare i processi, venendo utilizzate per favorire l'automazione delle diverse fasi produttive e per monitorare e controllare i passaggi lungo la catena del valore.

⁷⁹ Si vedano le edizioni n. 13 e n. 14 del Rapporto "Economia e Finanza dei distretti industriali", Intesa Sanpaolo.

⁸⁰ Per approfondimenti sui Competence Center e sui risultati dell'indagine Intesa Sanpaolo-SMACT si rimanda alle edizioni n. 13 e n.14 del Rapporto. Per i risultati della più recente indagine Intesa Sanpaolo BI-REX si veda l'approfondimento incluso nel capitolo.

Quali sono però gli effetti dell'adozione di soluzioni innovative 4.0 sulle performance economiche delle imprese? In questo paragrafo è presentata una prima analisi sui riflessi economici dell'adozione di tecnologie 4.0, partendo dalle informazioni ricavate da due indagini sul territorio, che consentono di distinguere le imprese che le hanno adottate da quelle che non l'hanno fatto, e osservando le performance economico-reddituali nel triennio 2019-2021.

5.1.2 Il campione

Il campione di analisi è stato costruito a partire dai risultati delle 2 indagini che la Direzione Studi e Ricerche ha realizzato con i Competence Center SMACT e BI-REX, specifiche sui percorsi di innovazione intraprese dalle imprese nell'adozione di tecnologie 4.0 e sulle sue implicazioni strategiche, gestionali ed organizzative.

In particolare, la survey con il Competence Center SMACT è stata realizzata tra settembre e novembre 2021, su un campione di imprese dei settori agro-alimentare, mobile e meccanica, operative in Veneto, Friuli-Venezia Giulia e Trentino-Alto Adige. L'indagine con il Competence Center BI-REX è stata condotta invece in Emilia-Romagna e Marche, nel periodo febbraio-giugno 2022, su un campione di imprese appartenenti ai comparti della metalmeccanica, dell'elettronica ed elettrotecnica, e dei settori ICT e servizi alle imprese.

In entrambe le rilevazioni sono state poste le stesse domande in merito all'utilizzo delle tecnologie 4.0, indagando la tipologia di tecnologia 4.0 introdotta, il suo anno di adozione e gli ambiti di applicazione nelle varie fasi dei processi aziendali. Questo ha permesso di analizzare il grado di diffusione delle tecnologie più avanzate nei diversi territori e settori, facendo emergere le modalità di attuazione di questo processo di trasformazione.

In entrambi gli studi emerge come l'introduzione di tecnologie 4.0 sia un fenomeno relativamente recente, sicuramente favorito da un'efficace azione di policy, con una maggiore diffusione di tecnologie di robotica e di cloud computing.

Partendo dalle domande relative alle tecnologie 4.0 implementate in azienda, e all'anno di adozione per rendere omogenee le evidenze in termini temporali, è stata costruita una dummy che indica se un'impresa adotta tecnologie 4.0 o no. Le risposte sono state standardizzate per tenere conto delle piccole differenze tra un questionario e l'altro. In particolare, per considerare il diverso periodo di somministrazione del questionario, sono state escluse le risposte per le tecnologie introdotte dopo il 2021.

Focalizzando l'analisi alla sola industria manifatturiera e considerando solo le imprese per cui si dispone dei dati di bilancio 2019-2021, ricavati dal database ISID, il campione oggetto di analisi conta 423 imprese, di cui oltre la metà (58%), definibili come imprese 4.0. Si tratta di un campione costituito per la maggior parte da piccole e piccolissime imprese, circa il 70% dei soggetti registra un fatturato inferiore a 10 milioni di euro nel 2019, e solo il 6,6% è di grandi dimensioni (maggiori di 50 milioni di euro). Le 423 imprese nel 2021 hanno occupato complessivamente oltre 24.000 addetti e hanno realizzato un fatturato pari a circa 8,4 miliardi di euro. Il dettaglio settoriale evidenzia una quota superiore di soggetti (56%) specializzata in settori a più alto tasso di innovazione e automazione, definiti come "meccatronica" (in cui sono inclusi i comparti meccanica, elettronica, elettrotecnica e mezzi di trasporto), mentre il 44% di player è attivo in settori più "tradizionali" (agro-alimentare, legno-arredo, filiera dei metalli).

Tab. 5.1- Il campione di analisi

Numero	Totale	Dimensione			Settore	
		Micro	Piccole	Medio-grandi	Meccatronica	Tradizionali
Imprese 4.0	245	34	111	100	144	101
Imprese non 4.0	178	68	76	34	92	86
Totale	423	102	187	134	236	187
Percentuali	Totale	Dimensione			Settore	
		Micro	Piccole	Medio-grandi	Meccatronica	Tradizionali
Imprese 4.0	57,9	33,3	59,4	74,6	61,0	54,0
Imprese non 4.0	42,1	66,7	40,6	25,4	39,0	46,0
Totale	100	100	100	100	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su indagini BI-REX-SMACT

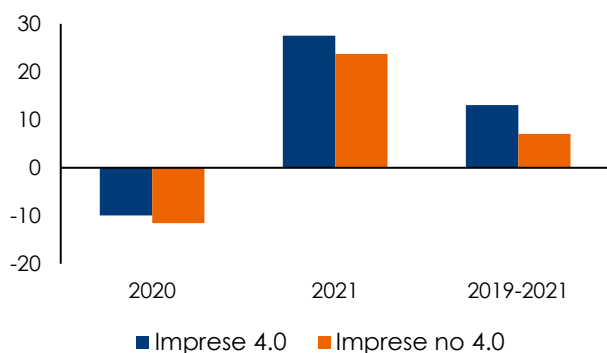
5.1.3 I risultati

L'analisi sull'evoluzione del fatturato nel triennio 2019-2021 evidenzia una migliore performance delle imprese 4.0 rispetto a quelle non 4.0. Nello specifico le imprese 4.0 hanno mostrato un calo del giro di affari più contenuto nel 2020 (-9,9%, variazione mediana), rimbalzando di oltre il 27% nel 2021, a fronte di un andamento meno brillante per le imprese che non hanno adottato soluzioni 4.0, che hanno chiuso il 2020 con un calo dell'11,5%, recuperando il 23,8% nel 2021. Le imprese 4.0 si posizionano su livelli di fatturato superiori del 13,1% nel 2021 rispetto al 2019, valori quasi doppi rispetto a quelle non 4.0.

Anche l'analisi per settore conferma i migliori risultati delle imprese 4.0. Nella meccatronica, che include i settori a più alto contenuto tecnologico, il fatturato del 2021 delle imprese 4.0 è cresciuto del 6,2% rispetto al 2019, a fronte di un aumento del 5,6% per i soggetti non 4.0. Più evidente la differenza nei settori tradizionali, dove l'adozione di 4.0 sembra rappresentare un elemento discriminante a sostegno della crescita. Nel 2021 le imprese 4.0 dei settori tradizionali hanno evidenziato un incremento di fatturato del 18,5% rispetto al 2019, a fronte di un aumento del 10,4% per quelle non 4.0. La performance dei settori tradizionali (migliore di quella meccatronica) è condizionata dai migliori risultati delle imprese del settore del legno, delle bevande e dell'industria dei metalli.

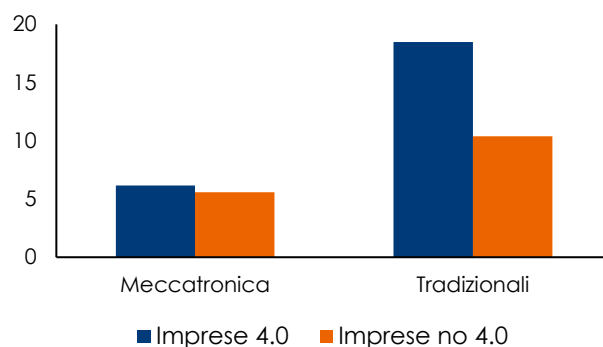
A livello dimensionale si osserva invece una migliore performance delle imprese 4.0 solo tra le piccole imprese, con una crescita del fatturato del 15,4% (variazione 2019-2021), a fronte di un 5,2% per quelle non 4.0. Tra le micro e le medio-grandi imprese emergono invece migliori risultati per le imprese non 4.0. Il dettaglio per settore e dimensione evidenzia però alcuni gruppi di imprese 4.0 che crescono più delle non 4.0 anche tra le grandi e le micro dei settori tradizionali.

Fig. 5.1 - L'evoluzione del fatturato: confronto tra imprese 4.0 e non nel triennio 2019-2021 (% , valori mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su indagini BI-REX-SMACT

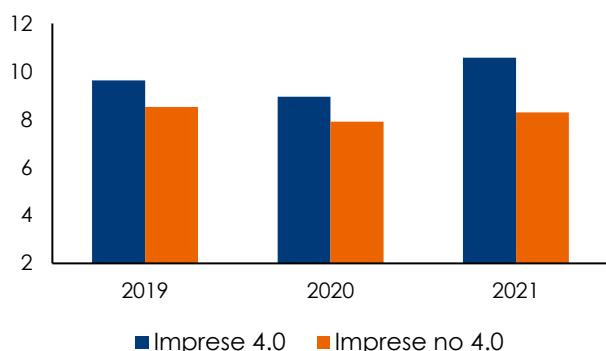
Fig. 5.2 - L'evoluzione del fatturato 2019-2021 per settore: confronto tra imprese 4.0 e non (% , valori mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su indagini BI-REX-SMACT

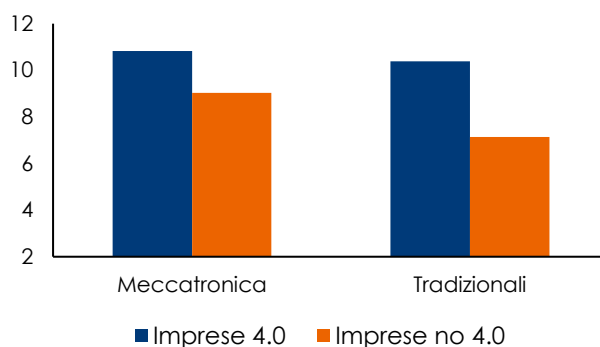
Le imprese 4.0 evidenziano performance più brillanti anche in termini di redditività in tutto il periodo in esame, con un livello di EBITDA margin superiore rispetto alle imprese non evolute dal punto di vista 4.0, con un differenziale che si è ampliato nel 2021. La marginalità dei soggetti 4.0 si conferma più elevata sia in termini settoriali che dimensionali. Nel 2021 sia le imprese 4.0 della meccanica che quelle appartenenti ai settori tradizionali si sono posizionate su livelli superiori al 10%, valori maggiori rispetto a quelli delle imprese non 4.0 con una differenza più marcata per quelle tradizionali dove l'EBITDA margin dei soggetti non 4.0 si ferma su valori pari al 7% (contro il 9% per i player non 4.0 della meccanica).

Fig. 5.3 - L'evoluzione dell'EBITDA margin: confronto tra imprese 4.0 e non nel triennio 2019-2021 (% , valori medi)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su indagini BI-REX-SMACT

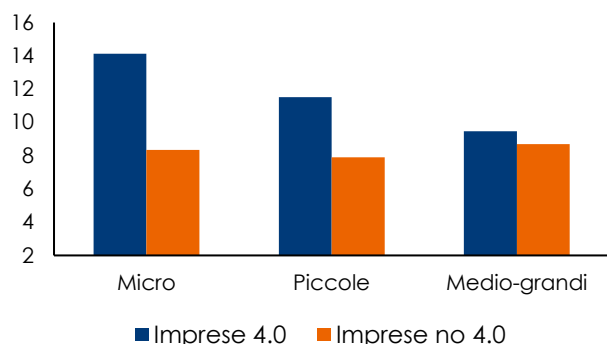
Fig. 5.4 - EBITDA margin 2021 per settore: confronto tra imprese 4.0 e non (% , valori medi)



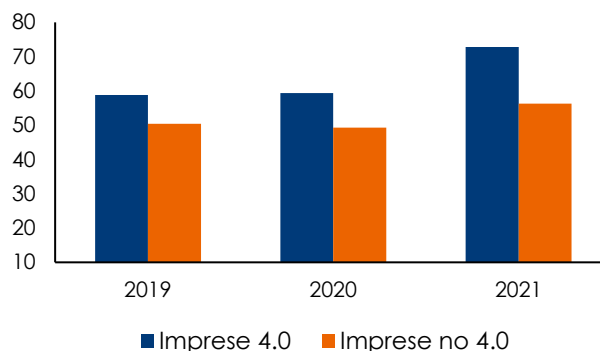
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su indagini BI-REX-SMACT

L'analisi dimensionale mostra per le imprese 4.0 livelli di EBITDA margin più elevati rispetto alle imprese non 4.0 in tutto il triennio considerato. In particolare, nel 2021 l'EBITDA margin dei player 4.0 si è posizionato su livelli pari a 14,1% nelle micro imprese, 11,5% nelle medie e 9,5% nelle grandi, a fronte di valori pari rispettivamente a 8,3%, 7,9% e 8,7% per i soggetti non 4.0. È interessante sottolineare come il gap più ampio in termini di margini tra imprese 4.0 e non, sia soprattutto per le piccolissime imprese. Questi player sembrano beneficiare più di altri, in termini di redditività, se adottano soluzioni tecnologicamente avanzate.

Anche in termini di produttività del lavoro, approssimata con il valore aggiunto per addetto, le aziende che hanno adottato soluzioni tecnologiche innovative evidenziano performance migliori in tutto il periodo considerato, rispetto a chi non le ha implementate, registrando un progressivo ampliamento del divario nel triennio in esame. Nel 2021, la produttività del lavoro delle imprese che utilizzano tecnologie 4.0, in crescita rispetto al biennio precedente, si è posizionata su livelli pari a circa 73 mila euro, a fronte di valori pari a 56 mila euro per le imprese non 4.0.

Fig. 5.5 - EBITDA margin 2021 per dimensione: confronto tra imprese 4.0 e non (% , valori medi)

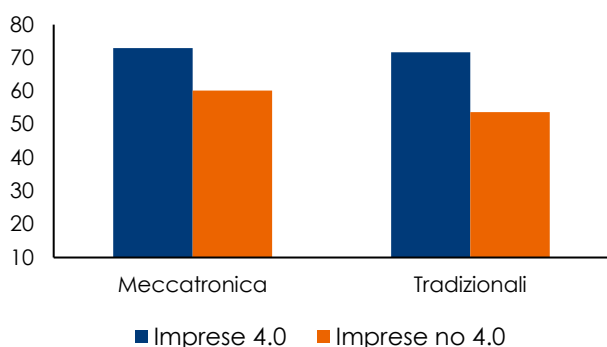
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su indagini BI-REX-SMACT

Fig. 5.6 - L'evoluzione valore aggiunto per addetto: confronto tra imprese 4.0 e non nel triennio 2019-2021 (migliaia di euro a prezzi correnti, valori medi)

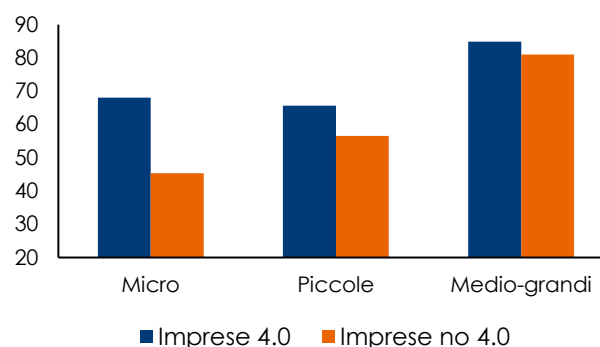
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su indagini BI-REX-SMACT

La miglior produttività del lavoro è confermata anche analizzando i dati per specializzazione produttiva e dimensione.

Nel 2021 sia le imprese 4.0 del settore della meccatronica che quelle specializzate nei comparti tradizionali hanno registrato un valore aggiunto per addetto sopra i 70 mila euro, meglio di quanto osservato per le imprese non tecnologicamente evolute, con valori pari rispettivamente a 60 mila euro (per la meccatronica) e 54 mila euro (per i settori tradizionali). Il differenziale di performance è ancora una volta più significativo per le imprese tradizionali rispetto a quelle della meccatronica. Anche l'analisi dimensionale conferma quanto già emerso a livello di redditività: le imprese 4.0 registrano migliori risultati in termini di valore aggiunto per addetto in tutte le classi dimensionali, con un delta maggiore tra le micro. Il differenziale si è ampliato per tutte le classi dimensionali e settori rispetto al 2019.

Fig. 5.7 - Valore aggiunto per addetto nel 2021: confronto tra imprese 4.0 e non per settore (migliaia di euro a prezzi correnti, valori medi)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su indagini BI-REX-SMACT

Fig. 5.8 - Valore aggiunto per addetto nel 2021: confronto tra imprese 4.0 e non per dimensione (migliaia di euro a prezzi correnti, valori medi)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su indagini BI-REX-SMACT

L'analisi mostra alcuni interessanti risultati. Le imprese che hanno adottato soluzioni 4.0 hanno migliori risultati in termini di redditività e produttività rispetto a soggetti non 4.0, per settore e dimensione. La differenza tra chi è 4.0 e chi non lo è appare più evidente sui risultati di redditività e produttività per quei player solitamente meno attivi sul fronte dell'innovazione, micro imprese specializzate in settori tradizionali. In questo caso l'adozione di soluzioni 4.0 sembrerebbe contribuire a un miglioramento dei risultati più di quanto si osserva in imprese specializzate in settori più innovativi e medio-grandi imprese, rappresentando un fattore di sviluppo fondamentale.

Nel complesso le imprese 4.0 evidenziano migliori performance anche in termini di crescita del fatturato rispetto a quelle non 4.0. Tale risultato non è però evidente a livello dimensionale, dove emergono performance meno brillanti nelle micro e medio-grandi imprese. Questa evidenza sembrerebbe suggerire come l'adozione di soluzioni 4.0 dia vantaggi soprattutto in termini di efficienza, monitoraggio dei processi produttivi e riduzione dei costi, in ottica di sviluppo di una smart factory, con evidenti ritorni reddituali, ma sembrerebbe invece meno evidente il raggiungimento di vantaggi commerciali, almeno in una fase iniziale, per tutti i soggetti 4.0.

5.2 Un aggiornamento sui brevetti green nei distretti industriali

5.2.1 La metodologia

In questo paragrafo è presentato l'aggiornamento dell'analisi sulla diffusione dei brevetti green nei distretti industriali, già illustrata nelle edizioni precedenti di questo rapporto. I brevetti green sono stati identificati utilizzando la metodologia adottata dall'OECD, aggiornata a dicembre 2020, e che classifica i titoli ambientali a partire dalle classi tecnologiche⁸¹. Sono individuate 3 macro-categorie: la "gestione ambientale", che include le invenzioni legate all'abbattimento dell'inquinamento dell'aria e/o dell'acqua, la gestione dei rifiuti e la bonifica del suolo; le invenzioni riguardanti la "mitigazione del cambiamento climatico", che include tutte quelle invenzioni volte a ridurre le emissioni di gas climalteranti in una pluralità di attività e settori e le "tecnologie relative all'acqua", che raccoglie le tecnologie afferenti alla conservazione e/o disponibilità d'acqua e la salvaguardia degli oceani.

A partire dal database dei brevetti a nostra disposizione, che contiene le domande di brevetto depositate all'European Patent Office tra il 1998 e il 2020, sono stati selezionati e individuati come green tutti quei brevetti che contengono almeno una delle classi tecnologiche identificate come ambientali dall'OECD. L'insieme dei brevetti green è stato poi associato a un campione di imprese manifatturiere localizzate nei distretti industriali e presenti in ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database), soggetti per cui si dispone in via continuativa dei bilanci di esercizio per il triennio 2019-21, nonché di informazioni relative alle variabili strategiche adottate da ciascuna impresa, tra cui il numero di brevetti depositati.

L'analisi presentata in questo paragrafo non è direttamente comparabile con quella presentata in precedenti edizioni del Rapporto poiché il database di partenza è differente, ma consente di tenere monitorato il fenomeno della diffusione di tecnologie green, che sta diventando sempre più cruciale per supportare la transizione ambientale proposta per la crescita sostenibile futura del paese.

5.2.2 La diffusione dei brevetti green nei distretti industriali

Le imprese del campione che hanno depositato almeno un brevetto all'EPO nel periodo 1998-2020 sono 5.540, il 6,1% del totale, di queste 3.932 sono localizzate in aree non distrettuali, mentre 1.608 si trovano nei distretti. La quota delle imprese che brevettano nei distretti risulta pari al 7,2%, un dato superiore a quello che si osserva nelle altre aree (5,8%).

⁸¹ Per un approfondimento si veda: <https://www.oecd.org/greengrowth/green-growth-indicators/>.

Tab. 5.2 - La diffusione dei brevetti green: confronto tra distretti e aree non distrettuali

	Numero imprese	Numero Imprese con brevetti	Numero imprese con brevetti green che brevetta	% Imprese con brevetti green su totale imprese	% imprese con brevetti green su chi brevetta	Numero brevetti totali	Numero brevetti green	Quota brevetti green su totale	Numero brevetti green ogni 100 imprese
Totale	90.679	5.540	828	6,1	0,9	41.101	2.764	6,7	3,0
Aree non distrettuali	68.377	3.932	581	5,8	0,8	27.106	2.085	7,7	3,0
Distretti	22.302	1.608	247	7,2	1,1	13.995	679,0	4,9	3,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su ISID

Il numero di imprese che brevetta in chiave green è pari a 828, l'1% sul totale delle imprese (14,9% sul totale delle aziende brevettatrici), registrando 2.764 titoli ambientali, il 6,7% del totale. La diffusione dei brevetti green si conferma un fenomeno ancora limitato, con qualche differenza tra aree distrettuali e non. Le imprese distrettuali del campione che hanno depositato almeno un brevetto green sono 247, l'1,1% sul totale delle imprese, un peso contenuto, solo lievemente superiore a quello che si osserva al di fuori dei distretti (0,8%). Il peso delle imprese che brevetta green sul totale delle imprese che brevetta risulta pari al 15,4% nei distretti e al 14,8% nelle aree non distrettuali. Analizzando la quota dei brevetti green depositati sul totale dei brevetti, è però nelle aree non distrettuali che si concentra una maggiore incidenza rispetto a quella che si osserva nei distretti (il 7,7% sul totale fuori dai distretti, 4,9% nei cluster). Da un lato, nei distretti, emerge una maggiore diffusione in termini di attori che brevettano, anche in chiave green, dall'altro, nelle aree non distrettuali, emerge una maggiore intensità del fenomeno, analizzata tramite la numerosità dei brevetti depositata e che segnala la presenza di alcuni grandi player con un'elevata propensione a brevettare. Analizzando però il dato relativo al numero di brevetti green sul totale delle imprese, che ci permette così di focalizzare l'attenzione sulla sola componente ambientale dell'attività innovativa, non si osservano differenze tra aree distrettuali e non, dove si registra lo stesso numero di brevetti green ogni 100 aziende del territorio.

L'analisi per settore di specializzazione evidenzia il ruolo del settore della meccanica come driver di innovazione, anche in ambito green. La meccanica detiene infatti la leadership, sia in termini di numero di imprese che brevetta (nel complesso e green) che di numerosità di brevetti, sia nei distretti che fuori dai distretti. Nello specifico nei distretti oltre la metà delle imprese che brevetta (53%) è specializzata nella meccanica, seguita a distanza dalle aziende del sistema casa (12,9%), sistema moda (12,2%) e produttori di beni intermedi (10,7%). Focalizzando l'attenzione alle imprese che brevettano in tecnologie ambientali emerge ulteriormente la rilevanza del settore della meccanica: nei distretti, circa il 70% delle imprese che ha depositato almeno un brevetto green appartiene a questo settore. Anche nelle aree non distrettuali, sebbene su livelli inferiori, oltre la metà delle imprese che brevetta in tecnologie ambientali è specializzata nella produzione di macchinari.

Analizzando la numerosità dei brevetti depositata si conferma il primato della meccanica, con una quota di brevetti green del 64,1% sul totale dei brevetti green depositati nei distretti industriali, e del 56,3% fuori dai distretti. In termini di numerosità spicca nei distretti il peso del sistema casa, mentre nelle aree non distrettuali emerge il peso del settore di mezzi di trasporto.

Tab. 5.3 - La diffusione dei brevetti per settore, dettaglio distretti e aree non distrettuali

	Composizione % di imprese che brevetta per settore		Composizione% di imprese che brevetta green per settore		Quota % imprese che brevetta green su totale brevettatrici		Composizione % di brevetti green per settore		Peso % brevetti green su totale brevetti		Numero brevetti green ogni 100 imprese per settore		
	Aree non distrettuali	Distretti distrettuali	Aree non distrettuali	Distretti distrettuali	Aree non distrettuali	Distretti distrettuali	Aree non distrettuali	Distretti distrettuali	Aree non distrettuali	Distretti distrettuali	No distretti	Distretti distrettuali	Totale
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	14,8	15,4	100,0	100,0	7,7	4,9	3,0	3,0	3,0
Agro-alimentare	2,8	3,0	1,4	1,6	7,3	8,3	0,5	4,4	3,6	8,7	0,1	0,7	0,3
Sistema Casa	7,9	12,9	5,3	7,3	10,0	8,7	4,5	15,3	4,3	4,6	1,6	3,4	2,2
Filiera dei metalli	16,3	5,6	12,7	6,1	11,5	16,7	6,4	3,2	6,6	8,2	0,9	1,1	0,9
Intermedi	14,1	10,7	16,5	9,3	17,3	13,4	13,3	5,3	8,1	5,2	3,6	2,4	3,4
Meccanica	46,7	53,0	53,7	68,4	17,0	19,8	56,3	64,1	7,8	4,9	6,2	9,6	6,9
Mezzi di trasporto	5,0	2,2	9,1	2,0	27,0	13,9	18,5	4,7	13,1	4,7	24,0	13,4	22,7
Sistema Moda	6,3	12,2	1,2	5,3	2,8	6,6	0,5	2,9	1,0	2,3	0,2	0,3	0,3

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su ISID

Il numero di brevetti green per impresa, a livello di settore ci consente di evidenziare ulteriormente la rilevanza del settore della meccanica, che registra 6,9 brevetti green ogni 100 imprese, più del doppio del totale del campione, con una maggiore intensità nei distretti industriali (9,6 versus 6,2). Emerge il dato del settore dei mezzi dei trasporti: con 22,7 brevetti green ogni 100 imprese, che riflette l'importanza della componente ambientale nei sistemi di propulsione.

Il dettaglio per singolo distretto evidenzia la rilevanza della Meccanica strumentale di Milano e Monza, e in generale il peso della filiera meccanica tra le principali realtà che brevettano green: nelle prime 17 posizioni per numero di brevetti green ben 7 cluster appartengono alla metalmeccanica. Emerge anche il peso dei due distretti degli elettrodomestici: Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano ed Elettrodomestici della Inox Valley, al secondo e terzo posto per numero di brevetti green registrati. Tra i principali distretti per peso dei brevetti ambientali spicca anche il cluster del Caffè, confetterie e cioccolato torinese e quello dei Rubinetti, valvole e pentolame di Lumezzane.

Tab. 5.4 - I principali distretti per brevetti green

	% imprese che brevetta	% imprese brevetti green su tot	% brevetti tot	% brevetti green	peso brevetti green su tot	Numero brevetti green ogni 100 imprese
Totale distretti	7,2	1,1	100,0	100,0	4,9	3,0
Meccanica strumentale di Milano e Monza	15,3	4,5	6,5	16,8	12,1	11,5
Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano	50,0	17,9	6,1	9,6	8,4	232,1
Elettrodomestici di Inox Valley	25,6	9,8	2,1	8,2	7,6	34,1
Termomeccanica scaligera	24,3	13,1	4,2	7,5	18,8	47,7
Meccatronica di Reggio Emilia	21,0	3,3	6,6	6,5	5,4	13,4
Macchine per l'imballaggio di Bologna	36,5	8,2	14,6	5,0	1,7	40,0
Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	16,1	2,8	3,3	4,3	5,9	5,1
Meccanica strumentale di Vicenza	20,3	2,8	3,6	3,8	5,9	6,6
Meccatronica dell'Alto Adige	14,0	4,1	1,4	2,4	7,5	9,3
Caffè, confetterie e cioccolato torinese	3,7	3,7	0,7	2,2	15,5	55,6
Metalli di Brescia	4,8	0,7	1,7	2,1	6,5	0,9
Rubinetti, valvole e pentolame di Lumezzane	26,5	4,5	1,53	2,1	6,7	10,6
Caffè di Trieste	15,4	7,7	1,51	1,9	18,1	100,0
Metalmeccanico del basso mantovano	19,9	2,3	0,55	1,8	5,2	7,0
Articoli in gomma e materie plastiche di Varese	14,5	2,5	1,30	1,6	5,5	4,5
Rubinetteria e valvolame Cusio-Valsesia	20,6	2,2	1,40	1,6	5,6	6,1
Termomeccanica di Padova	17,6	5,6	1,49	1,6	15,3	10,2

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su ISID

Il dato sul numero di brevetti green ogni 100 imprese fa emergere la rilevanza della tematica ambientale soprattutto nel distretto delle Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano, risultato sia di una elevata numerosità di brevetti green, sia del numero limitato di operatori del

distretto. Sui risultati del distretto pesa, infatti, la presenza di un grande player, attivo sul fronte dell'innovazione, anche in chiave ambientale. Spiccano per numero di brevetti green ogni 100 imprese anche i distretti del Caffè d Trieste e quello del Caffè, confetterie e cioccolato torinese.

Conclusioni

L'analisi presentata nel capitolo ci permette di fare alcune riflessioni su due leve strategiche innovative, che hanno un ruolo sempre più importante per lo sviluppo economico del nostro sistema produttivo.

L'analisi su un campione di imprese 4.0, intervistate negli anni 2021-2022 in Emilia-Romagna, Marche, Veneto, Friuli- Venezia Giulia e Trentino-Alto Adige restituisce la fotografia di un tessuto imprenditoriale che si sta evolvendo in chiave 4.0, adottando soluzioni innovative anche grazie alle politiche di incentivazione attive. Secondo quanto emerso dalle survey l'adozione di tecnologie 4.0 ha effetti sui processi produttivi, favorendo l'automazione e il monitoraggio delle diverse fasi.

Una prima analisi sui riflessi economici dell'adozione di tecnologie 4.0, evidenzia come le imprese 4.0 registrino migliori risultati in termini di crescita rispetto a quei soggetti che non sono 4.0. Le imprese più evolute mostrano migliori performance anche in termini di produttività e redditività, con risultati che si confermano sia a livello settoriale che dimensionale. È interessante sottolineare come il differenziale maggiore in termini di risultati tra imprese 4.0 e non, sia tra i soggetti più piccoli e nei settori tradizionali. L'adozione 4.0 sembrerebbe rappresentare un fattore discriminante per la crescita soprattutto per questi soggetti.

Per quanto riguarda le tecnologie green, l'aggiornamento della mappatura sulla diffusione dei brevetti ambientali tra le imprese dei distretti industriali conferma quanto già emerso negli scorsi anni. Si tratta di un fenomeno ancora di nicchia, che riguarda soprattutto alcuni settori della meccanica (dove c'è già una più intensa propensione ad innovare). Alcuni distretti si distinguono però per una maggiore attenzione alla variabile green anche grazie alla presenza di alcuni big player, come nel distretto delle Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano o del Caffè di Trieste.

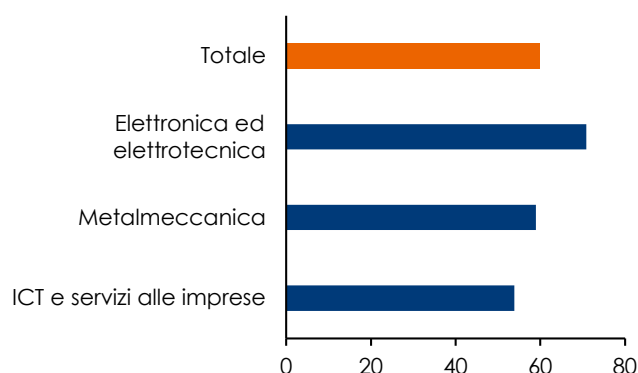
I principali risultati dell'indagine Intesa Sanpaolo BI-REX 2022

L'indagine Intesa Sanpaolo BI-REX, condotta tra febbraio e giugno 2022, è stata realizzata per esplorare i percorsi innovativi intrapresi dalle imprese nell'adozione di tecnologie 4.0 e studiarne le implicazioni strategiche, gestionali e organizzative.

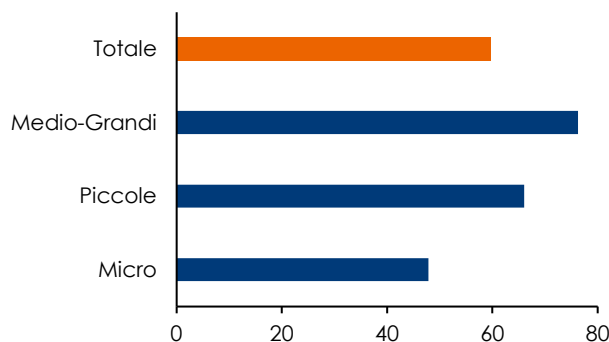
Il campione oggetto di analisi include 308 risposte di imprese localizzate in Emilia-Romagna o Marche attive nei settori della metalmeccanica, ICT, servizi alle imprese, elettronica ed elettrotecnica. Il 45,5% dei rispondenti è di dimensioni micro, il 35,4% sono piccole e il 19,4% sono grandi.

Più di metà delle imprese adotta tecnologie 4.0, con punte superiori al 70% per le imprese più grandi e attive nei settori dell'elettronica ed elettrotecnica. Anche tra le imprese più piccole emerge però un buon grado di diffusione del 4.0: quasi la metà dichiara infatti di adottare almeno una tecnologia 4.0.

A cura di Serena Fumagalli

Fig. 1 – Adozione di tecnologie 4.0 per settore (%)

Fonte: indagine BI-REX – Intesa Sanpaolo 2022

Fig. 2 - Adozione di tecnologie 4.0 per dimensione (%)

Fonte: indagine BI-REX – Intesa Sanpaolo 2022

Tra le tecnologie più adottate si osservano differenze settoriali, che riflettono le specificità di ciascuna specializzazione produttiva. Nell'industria spicca l'adozione di robotica (66% per la metalmeccanica, 53% per elettronica ed elettrotecnica), magazzini automatizzati (circa 30%), stampa 3D e cloud computing (circa 20%), mentre nei servizi si segnala il maggior utilizzo di intelligenza artificiale (29%), big data (17%) e IoT (29%). Più trasversale invece il ricorso alla cybersecurity, che però risulta ancora poco diffusa. Un'impresa su due adotta più di una tecnologia e ben il 10,3% delle imprese adottanti ne impiega almeno 5. Si tratta di un fenomeno recente, che ha avuto un'accelerazione a partire dal 2017, grazie a efficaci interventi di politica industriale, e ha favorito lo sviluppo di smart factory, con l'impiego cioè di tecnologie 4.0 soprattutto nei processi di produzione e di R&S.

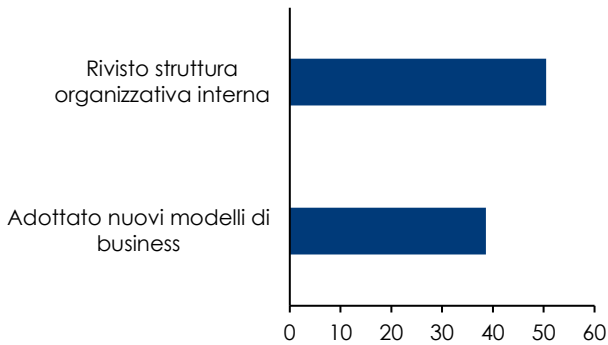
L'adozione del 4.0 è stata accompagnata anche da alcuni interventi sul capitale umano. Oltre la metà dei rispondenti dichiara che sono già state organizzate attività formative per gli addetti che lavorano nelle fasi di produzione e/o che è stato fatto ricorso a personale esterno specializzato, riflettendo la necessità di avere lavoratori qualificati in grado di gestire il processo di trasformazione in atto.

Gli effetti dell'utilizzo di soluzioni 4.0 si osservano anche sulla struttura organizzativa dell'azienda, e in misura minore, ma crescente rispetto a precedenti rilevazioni, sui modelli di business. Il processo di implementazione delle tecnologie 4.0 è stato promosso prevalentemente dai proprietari/titolari delle imprese, ma emerge il ruolo determinante di figure dedicate nei player di maggiori dimensioni.

I soggetti determinanti nell'adozione delle tecnologie 4.0 sono risultati i fornitori di tecnologie (nel 79% dei casi) e quelli di impianti e di macchinari (60%). Al terzo posto i consulenti (23%), seguiti dai clienti (13%). Per le imprese più evolute da un punto di vista tecnologico⁸², spicca il ruolo delle Università e dei Competence Center, mentre per le aziende ICT e dei servizi assume rilevanza anche la relazione con le start-up.

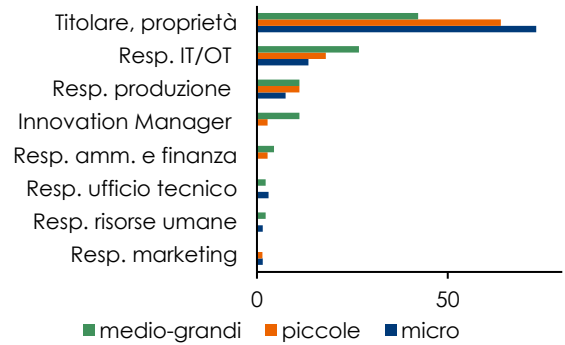
⁸² Per identificare il diverso grado di digitalizzazione delle imprese del campione è stato costruito un indicatore di intensità tecnologica che tiene conto di più fattori: investimenti ICT; tecnologie 4.0; ambiti di attività in cui sono utilizzate le tecnologie 4.0; periodo di introduzione delle tecnologie 4.0. Sulla base di tale indice sono state individuati 3 livelli di digitalizzazione: alta, media e bassa.

Fig. 3 - A seguito dell'adozione di tecnologie 4.0 l'azienda ha rivisto o intende rivedere nei prossimi due anni... (% su tot imprese 4.0)



Fonte: indagine BI-REX – Intesa Sanpaolo 2022

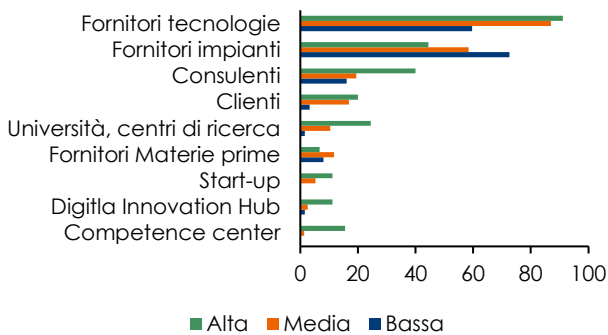
Fig. 4 - Chi è il principale responsabile dell'implementazione delle tecnologie 4.0 in azienda per dimensione (% su tot imprese 4.0)



Fonte: indagine BI-REX – Intesa Sanpaolo 2022

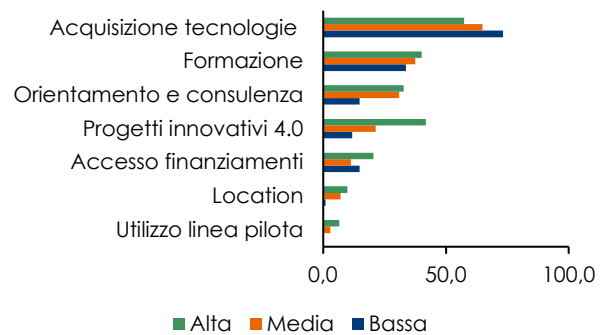
Per la maggior parte dei soggetti la relazione riguarda l'acquisto di tecnologia. In tale contesto si conferma centrale il ruolo dei fornitori di macchinari e impianti e di tecnologie, i quali risultano essere l'attore chiave nel processo di trasformazione. È interessante sottolineare come per le imprese ad alta digitalizzazione, sia importante la collaborazione per progetti innovativi, soprattutto con le Università e i Competence Center.

Fig. 5 - Soggetti determinanti nel processo di adozione di tecnologie 4.0, dettaglio per livello di digitalizzazione delle imprese 4.0 (%)



Fonte: indagine BI-REX – Intesa Sanpaolo 2022

Fig. 6 - I principali contenuti oggetto della relazione per lo sviluppo di soluzioni 4.0, dettaglio per livello di digitalizzazione delle imprese 4.0 (% possibili più risposte)



Fonte: indagine BI-REX – Intesa Sanpaolo 2022

Le imprese che adottano tecnologie 4.0 non effettuano un mero processo di acquisto di soluzioni tecnologiche ma, soprattutto quando interagiscono con clienti e Università, attivano processi di co-creazione tra l'impresa e gli altri attori coinvolti, mettendo in atto quel processo di trasferimento tecnologico fondamentale per supportare l'innovazione di un sistema economico.

6. Misure di welfare e di conciliazione tra famiglia e lavoro nei distretti

Introduzione

La manifattura italiana, dopo il rimbalzo post pandemico nel 2021, ha mantenuto anche nel 2022 un forte profilo di crescita che si è evidenziato superiore a quello dei principali competitor europei come Germania, Francia e Spagna. Una tale massiccia ripresa ha aggravato il tema delle risorse umane disponibili nelle aziende interessate da una serie di fenomeni che hanno modificato l'approccio al lavoro come lo smart working, diventato spesso irrinunciabile per alcuni tipi di profili tecnici come progettisti e ingegneri, o come la *great resignation* (grandi dimissioni) che non implica necessariamente l'abbandono totale del lavoro e che riguarda soprattutto i giovani che cercano nuove esperienze lavorative in cui trovare maggiore soddisfazione per gli incarichi svolti e per gli spazi di conciliazione tra vita professionale e vita personale. Se a questi aspetti si aggiunge anche l'urgenza della staffetta generazionale nel nostro Paese che vede crescere sempre più il peso dei lavoratori over 55, allora si comprende come il tema del capitale umano abbia assunto una centralità assoluta nei piani di crescita delle imprese manifatturiere italiane.

A cura di
Anna Maria Moressa

In questo capitolo si affronta dapprima lo stato di salute del mercato del lavoro, dopo la crisi pandemica, il rimbalzo del 2021 e la successiva ripresa 2022. Ci si focalizza sulle entrate previste dalle aziende e sulla crescente difficoltà di reperimento dei profili ricercati, letti secondo l'intensità di specializzazione distrettuale del territorio. Si analizzano poi le strategie messe in atto dalle aziende per risolvere, almeno in parte, queste criticità. In particolare, ci si sofferma sulle politiche di welfare aziendale, ovvero sulle azioni dirette a migliorare il benessere lavorativo dei dipendenti anche attraverso misure di conciliazione tra vita professionale e privata, introducendo ad esempio una maggiore flessibilità nell'orario di lavoro o sostenendo la genitorialità e la cura dei familiari. Si tratta di interventi più diffusi nelle aziende più strutturate e di maggiore dimensione che, come si evidenzia nell'ultima parte del capitolo, sono spesso accompagnati da ritorni economico-reddituali positivi anche nelle imprese più piccole.

6.1 Le previsioni di assunzione e le difficoltà di reperimento di nuovo personale

Nel 2022 le imprese manifatturiere hanno previsto l'entrata di 935 mila nuovi lavoratori, cioè il 10,9% in più rispetto alle entrate previste nel 2021 e il 9,5% in più rispetto al 2019⁸³, di cui il 38,6% nella fascia di età tra 30 e 44 anni e poco meno del 31% fino a 29 anni.

Il 2020, anno della pandemia, ha segnato una discontinuità nel trend di crescita delle assunzioni previste, con un crollo delle posizioni cercate nell'industria manifatturiera del -31,7% rispetto all'anno precedente, causato dai prolungati lockdown e dalla chiusura temporanea di gran parte delle attività produttive. Nel 2021 il venir meno delle restrizioni sulla mobilità e sulla socialità imposte dal COVID e la completa riapertura delle imprese su scala globale, hanno favorito un forte rimbalzo dell'attività produttiva manifatturiera, evidente anche dai risultati commentati nel capitolo 1 di questo Rapporto. L'effetto sulla ricerca del personale nell'industria manifatturiera è stato dirompente, con l'aumento del +44,6% delle nuove posizioni previste nel 2021 rispetto al 2020; la crescita è proseguita a doppia cifra anche nel 2022 (+10,9%).

Si è cercato di leggere l'evoluzione della ricerca di nuovo personale secondo l'intensità della presenza sul territorio di specializzazioni produttive distrettuali, utilizzando lo stesso indicatore delle precedenti edizioni del rapporto⁸⁴ che suddivide le province italiane in 4 classi (alta, media, bassa e nulla o molto bassa) sulla base della rilevanza dei distretti operanti in ciascuna di esse,

⁸³ Anpal-Excelsior, Allegato statistico bollettino annuale 2022.

⁸⁴ Direzione Studi e Ricerche Intesa Sanpaolo, Rapporto Economia e Finanza dei distretti industriali 2019, Cap. 6 "Valorizzazione delle competenze dei giovani diplomati nelle aree ad alta intensità distrettuale" a cura di A.M. Moressa; Rapporto Economia e Finanza dei distretti industriali 2020, Cap. 9 "Il Ruolo dell'Alta formazione terziaria in Italia e Germania" a cura di L. Borgomeo e A.M. Moressa.

tenendo conto sia dell'incidenza degli addetti distrettuali rispetto agli addetti del manifatturiero, sia dell'importanza degli addetti dei distretti della provincia rispetto al totale distrettuale a livello nazionale.

Nel 2022 i territori a media intensità distrettuale hanno previsto più di 320 mila nuove posizioni lavorative (pari al 34,3% del totale), seguiti dalle province ad alta intensità distrettuale con circa 242 mila posizioni (pari al 25,9% del totale) e dalle province a bassa intensità distrettuale con poco più di 207 mila posizioni (pari al 22,2% del totale). Le province ad alta intensità distrettuale hanno registrato la maggior crescita delle entrate previste nel biennio 2021-2022 (+45,2% nel 2021 sul 2020 e +13,6% nel 2022 sul 2021), sopra la media nazionale del manifatturiero.

Tab. 6.1 - Entrate previste nel manifatturiero negli anni tra il 2019 e il 2022 secondo l'intensità distrettuale provinciale (numero e %)

	2019		2020		2021		2022	
	Entrate previste	Peso %	Entrate previste	Peso %	Entrate previste	Peso %	Entrate previste	Peso %
Alta	220.783	25,9	146.880	25,2	213.304	25,3	242.408	25,9
Media	298.843	35,0	197.042	33,8	285.461	33,9	320.300	34,3
Bassa	183.749	21,5	128.953	22,1	184.346	21,9	207.963	22,2
Nulla o molto bassa	150.683	17,6	110.277	18,9	159.903	19,0	164.289	17,6
Italia	854.057	100,0	583.153	100,0	843.014	100,0	934.960	100,0

Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Anpal-Excelsior

Tab. 6.2 - Variazione annua delle entrate previste nel manifatturiero secondo l'intensità distrettuale provinciale (valori %)

	Variazione 2020-19	Variazione 2021-2020	Variazione 2022-2021	Variazione 2022-2019
Alta	-33,5	45,2	13,6	9,8
Media	-34,1	44,9	12,2	7,2
Bassa	-29,8	43,0	12,8	13,2
Nulla o molto bassa	-26,8	45,0	2,7	9,0
Italia	-31,7	44,6	10,9	9,5

Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Anpal-Excelsior

Tra il 2019 e il 2022 non si è attenuata la crescita del numero di nuove posizioni di difficile reperimento, per mancanza di candidati o per competenze inadeguate rispetto a quelle ricercate: nel 2022 l'incidenza tocca il picco del 47,7% nelle aree a media intensità distrettuale e del 45,7% in quelle ad alta intensità distrettuale, di poco superiore a quelle con bassa intensità distrettuale (44,8%).

Se si confronta l'aumento delle entrate previste tra il 2021 e il 2020 e tra il 2022 e il 2021 con l'aumento negli stessi periodi delle entrate difficili da reperire, si nota che queste ultime presentano, a livello Italia, 11 punti percentuali in più di crescita tra il 2021 e il 2020 e 17 punti percentuali in più tra il 2022 e il 2021. La difficoltà di trovare il personale con il profilo adeguato nelle nuove posizioni ricercate cresce inoltre in modo inverso all'intensità distrettuale: più è alta l'intensità distrettuale e meno cresce nel tempo la difficoltà di reperimento. Si passa infatti nel 2022 da un aumento del +27,9% sul 2021 delle posizioni di difficile reperimento nelle aree ad alta intensità distrettuale al +34,3% nelle aree a bassa intensità distrettuale. Questa diversa dinamica ha portato ad avvicinare le province a media o alta intensità distrettuale alle altre province in termini di quota di figure di difficile reperimento. Potrebbe trattarsi di un segnale di miglioramento del funzionamento all'interno degli ecosistemi distrettuali dell'intero processo di inserimento nel mondo del lavoro, che si fonda su una più adeguata formazione dei giovani negli istituti tecnici e professionali e negli Istituti Tecnologici Superiori (ITS) che vengono avvicinati alle esigenze di specializzazioni e di tecnologie richiesti dalle imprese, grazie alla crescente interazione nei

distretti tra le istituzioni formative locali e le imprese che spesso si offrono anche come sedi di stage per gli studenti⁸⁵.

Tab. 6.3 – Entrate di difficile reperimento tra il 2019 e il 2022 secondo l'intensità distrettuale provinciale (numero e %)

	2019		2020		2021		2022	
	Entrate Difficile reperimento	Peso %	Entrate Difficile reperimento	Peso %	Entrate Difficile reperimento	Peso %	Entrate Difficile reperimento	Peso %
Alta	80.508	36,5	56.209	38,3	86.719	40,7	110.884	45,7
Media	107.665	36,0	76.110	38,6	116.506	40,8	152.808	47,7
Bassa	58.431	31,8	44.754	34,7	69.306	37,6	93.088	44,8
Nulla o molto bassa	46.245	30,7	36.053	32,7	59.204	37,0	69.396	42,2
Italia	292.849	34,3	213.126	36,5	331.735	39,4	426.177	45,6

Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Anpal-Excelsior

Tab. 6.4 – Variazione annua delle entrate di difficile reperimento secondo l'intensità distrettuale provinciale (valori %)

	Variazione 2020-2019	Variazione 2021-2020	Variazione 2022-2021	Variazione 2022-2019
Alta	-30,2	54,3	27,9	37,7
Media	-29,3	53,1	31,2	41,9
Bassa	-23,4	54,9	34,3	59,3
Nulla o molto bassa	-22,0	64,2	17,2	50,1
Italia	-27,2	55,7	28,5	45,5

Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Anpal-Excelsior

6.2 L'adozione del welfare aziendale: evidenze da un campione di aziende virtuose

La difficoltà di trovare personale per la mancanza di candidati o di competenze è stato il tema più ricorrente della narrazione degli imprenditori in questi ultimi 3 anni, e l'aneddotica più frequente riporta i casi di aziende che si contendono gli operai specializzati e i profili più evoluti in tutti gli ambiti aziendali. Nello stesso tempo il Covid, con l'esperienza del lockdown che ha interrotto alcune attività in presenza nelle imprese e forzato lo smart working, ha indotto le imprese a introdurre nuove modalità di lavoro, di flessibilità e di conciliazione tra la vita professionale e la vita privata che hanno modificato le aspettative dei lavoratori con riferimento alla posizione lavorativa ideale. Dietro alle "grandi dimissioni" si nasconde soprattutto per le generazioni più giovani, la ricerca di un'occupazione più interessante non solo per la remunerazione, ma, soprattutto, per le condizioni di welfare e di benessere in azienda e non solo. Dall'altra parte si sta facendo strada tra gli imprenditori la consapevolezza che un piano di misure per il benessere dei propri dipendenti può contribuire non solo a fidelizzarli e a motivarli, ma può portare benefici diretti alla produttività del lavoro, con ritorni importanti in termini di risultati economico-reddituali dell'azienda.

I progetti di welfare nelle PMI sono in aumento, grazie anche agli incentivi derivanti dalle agevolazioni fiscali e alla semplificazione delle normative che hanno consentito alle aziende, anche quelle più piccole, di impegnarsi nel supporto del proprio capitale umano. Secondo il Rapporto 2022 Welfare Index PMI⁸⁶, più del 68% delle PMI italiane ha superato il livello base di

⁸⁵ Direzione Studi e Ricerche Intesa Sanpaolo, Rapporto Economia e Finanza dei distretti industriali 2019, Cap. 6 "Valorizzazione delle competenze dei giovani diplomati nelle aree ad alta intensità distrettuale" a cura di A.M. Moressa; Rapporto Economia e Finanza dei distretti industriali 2020; Direzione Studi e Ricerche Intesa Sanpaolo, Rapporto Economia e Finanza dei distretti industriali 2019, Cap. 8 "Le persone, risorsa chiave per la competitività delle imprese distrettuali" a cura di A.M. Moressa; Rapporto Economia e Finanza dei distretti industriali 2021.

⁸⁶ Welfare Index PMI - Rapporto 2022.

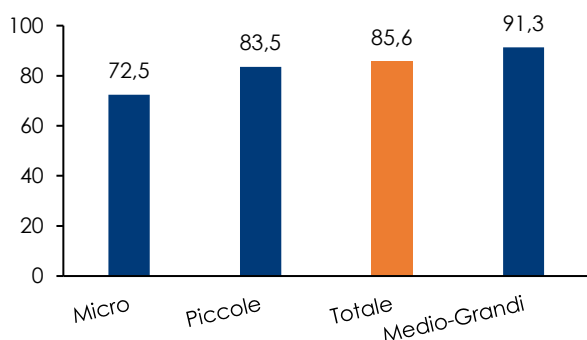
welfare aziendale. Inoltre, in Italia il numero delle imprese con livello di welfare molto alto e alto, è passato dal 14,2% del 2017 al 24,7% del 2022. La quota di imprese con livello alto di welfare è massima tra quelle con oltre 250 addetti (70,7% nel 2022 contro il 64,1% nel 2017) ed elevata nelle imprese tra 101 e 250 addetti (66,8% vs 59,8% nel 2017); tra le microimprese (da 6 a 9 addetti) la quota è più bassa, ma in miglioramento ed è salita al 15,1% dal 7,7% del 2017.

Per capire come l'adozione di politiche di welfare si stia sviluppando anche nelle PMI italiane con particolare riguardo alle imprese distrettuali e alle imprese a conduzione femminile rispetto a quella maschile, in questo capitolo si sono presi in esame i questionari di 1.949 imprese manifatturiere che si sono candidate tra il 2019 e il 2022 al premio di Intesa Sanpaolo "Imprese Vincenti" e al premio "Women Value Company" di Intesa Sanpaolo (quest'ultimo in collaborazione con la Fondazione Belisario); queste piccole e medie imprese si distinguono nel campo dell'innovazione, della sostenibilità, della digitalizzazione e della parità di genere. I dati raccolti consentono di ricavare interessanti indicazioni sull'adozione di attività di conciliazione tra la vita professionale e la vita privata e di iniziative che aumentano il benessere dei dipendenti.

Nel campione l'adozione di misure di welfare per i dipendenti risulta dell'85,6% ed è crescente secondo la dimensione aziendale (misurata per classi di fatturato)⁸⁷ e passa da un minimo del 72,5% delle imprese micro al massimo del 91,3% delle imprese di medio-grandi. Occorre specificare che i questionari non consentono di valutare il livello e l'intensità del welfare adottato dalle imprese se non per un sottoinsieme di queste che saranno esaminate separatamente nel prossimo paragrafo. Inoltre, la diffusione di politiche di welfare nel campione esaminato potrebbe essere distorta verso l'alto poiché tra i requisiti delle candidature ci sono anche le misure di benessere per i dipendenti.

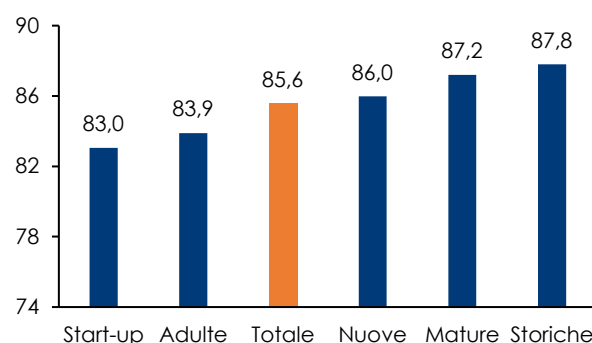
Si osserva una relazione crescente tra la data di costituzione delle imprese e l'incidenza di azioni per migliorare il benessere dei dipendenti: nelle start-up è dell'83,0%, mentre arriva all'87,8% nelle aziende storiche. Si tratta di scostamenti tutto sommato contenuti⁸⁸.

Fig. 6.1 - Incidenza delle imprese con azioni di welfare per dimensione secondo le classi di fatturato (Valori %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Fig. 6.2 - Incidenza delle imprese con azioni di welfare secondo l'età di costituzione (Valori %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

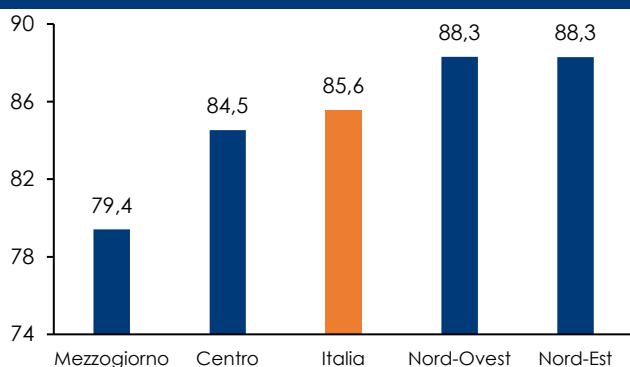
Nelle regioni settentrionali si nota una maggiore diffusione di azione di welfare rispetto al Mezzogiorno (88,3% del Nord-Est e nel Nord-Ovest contro il 79,4% del Mezzogiorno), risultato che è influenzato anche dalla minore dimensione media delle aziende nelle regioni meridionali.

⁸⁷ La dimensione è definita rispetto al fatturato nel 2019: sono Micro le imprese con meno di 2 milioni di euro; Piccole: da 2 a 10 milioni di euro; Medie: da 10 milioni a 50 milioni di euro; Grandi con più di 50 milioni di fatturato.

⁸⁸ Le imprese giovani sono costituite dal 2010 in poi, quelle adulte tra il 2000 e il 2009, quelle mature tra il 1986 e il 1999 e quelle storiche sono fondate prima del 1986.

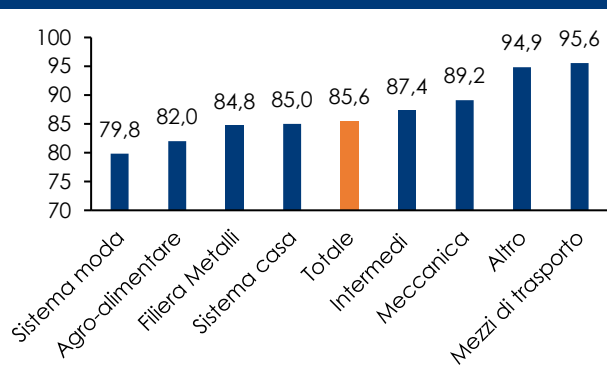
L'analisi per settore mette in evidenza delle differenze piuttosto forti come ad esempio tra il Sistema moda in cui è il 79,8% delle imprese che adotta misure di welfare e i Mezzi di trasporto (95,6%) o la Meccanica (89,2%), quest'ultima presente con aziende mediamente più grandi nel campione. Pertanto, sembrano essere molto rilevanti le dimensioni aziendali sul fronte dell'adozione di azioni di welfare.

Fig. 6.3 - Incidenza delle imprese con azioni di welfare per dimensione secondo le classi di fatturato 2019 (Valori %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

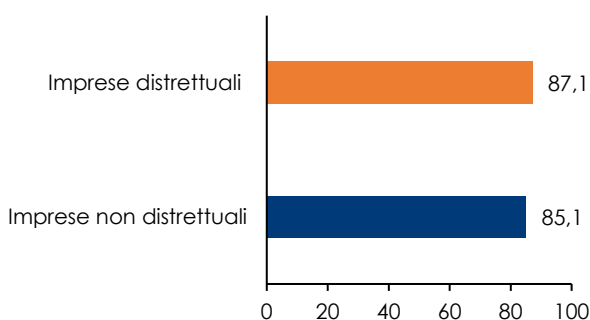
Fig. 6.4 - Incidenza delle imprese con azioni di welfare per dimensione secondo i settori di attività (valori %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

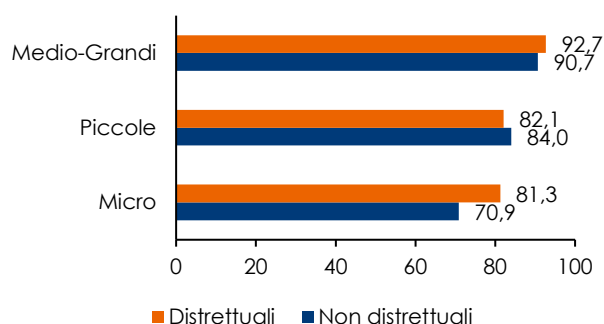
Nel campione preso in analisi, il confronto tra le imprese che appartengono a distretti (488) e quelle non distrettuali (1.461) rivela una intensità lievemente superiore nell'adozione di misure di welfare nelle prime (87,1% vs 85,1% non distrettuali) che persiste anche nella lettura per classi dimensionali, dove il divario a favore dei distretti si nota soprattutto nelle imprese micro (81,3% delle imprese distrettuali vs il 70,9% delle non distrettuali), ma anche nelle imprese di dimensioni maggiori (92,7% vs 90,7% delle imprese non distrettuali), mentre nelle piccole imprese la differenza è di poco a favore delle imprese non distrettuali. L'essere attivi all'interno dei distretti sembra dunque avere un'influenza positiva sull'attenzione al benessere dei dipendenti, avvicinando su questi aspetti le imprese più piccole a quelle di più grandi dimensioni: nei territori distrettuali sembra emergere un processo virtuoso di imitazione nell'introduzione di politiche di welfare aziendale.

Fig. 6.5 - Imprese distrettuali con azioni di welfare vs imprese non distrettuali (valori %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Fig. 6.6 - Imprese distrettuali con azioni di welfare vs imprese non distrettuali per dimensione aziendale

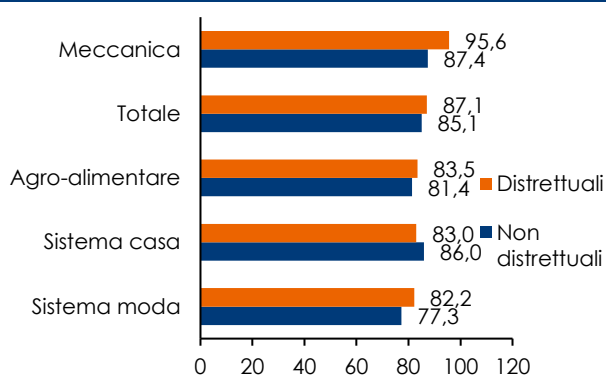


Nota: Micro= imprese con meno di 2 milioni di fatturato; Piccole=da 2 a 10 milioni di fatturato; Medio-grandi= più di 190 milioni di fatturato
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Nella Meccanica si osserva una maggior incidenza di imprese con iniziative di welfare delle imprese distrettuali rispetto a quelle non distrettuali, sia nelle medio-grandi dove la quasi totalità

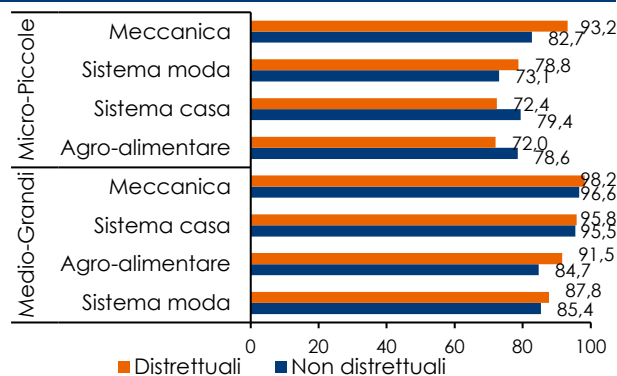
ha adottato misure di benessere per i dipendenti (98,2%), sia soprattutto nelle micro e piccole dove si registra un'altrettanta elevata percentuale di adozione (93,2%). C'è maggiore attenzione ai dipendenti anche nei distretti del Sistema moda e dell'Agro-alimentare rispetto alle realtà non distrettuali: nelle micro e piccole imprese distrettuali del Sistema moda è rilevante il divario rispetto alle imprese non distrettuali (78,8% le prime e 73,1% le seconde), così come nell'Agro-alimentare è elevata la distanza tra le imprese medio-grandi distrettuali con welfare (91,5%) e quelle non distrettuali (84,7). Nel Sistema casa invece le imprese distrettuali presentano una minore adozione del welfare rispetto alle non distrettuali soprattutto tra le imprese più piccole.

Fig. 6.7 - Imprese distrettuali con azioni di welfare vs imprese non distrettuali per settore (valori %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

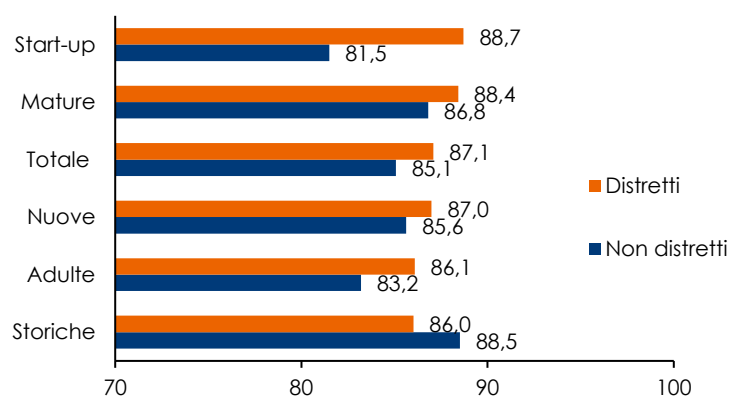
Fig. 6.8 - Imprese distrettuali con azioni di welfare vs imprese non distrettuali per settore e dimensione (valori %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

L'analisi per età delle aziende evidenzia in modo netto una sensibilità maggiore verso il benessere dei dipendenti da parte delle start-up che nascono in contesti distrettuali (88,7%) rispetto a quelli non distrettuali (81,5%), superiore anche a quella delle imprese più mature. Una possibile spiegazione è che le start-up che crescono in territori distrettuali spesso sono in filiera e sono funzionali alla crescita delle capofila "champion" distrettuali, dalle quali acquisiscono molto spesso gli orientamenti sui temi legati al benessere, alla sostenibilità e all'economia circolare.

Fig. 6.9 - Imprese con welfare distrettuali e non distrettuali secondo la classe di età (valori %)



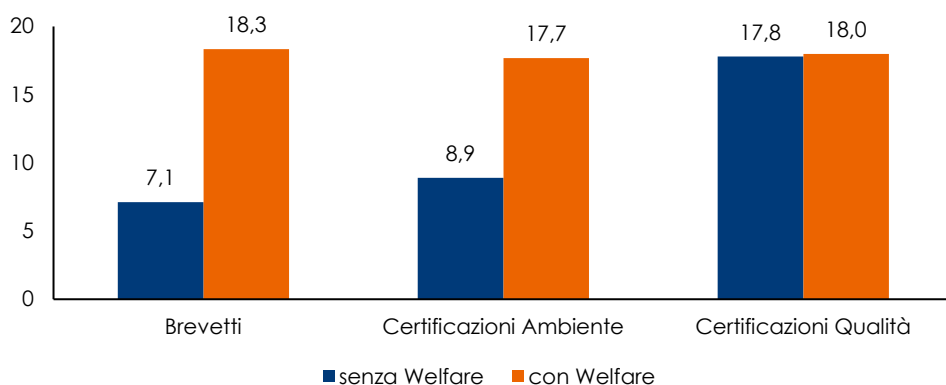
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

L'adozione di politiche di welfare rientra nel concetto più ampio di sviluppo sostenibile delle imprese che si sviluppa secondo tre direttrici principali: l'impatto sull'ambiente in termini di emissioni di gas serra, spreco di acqua ed efficientamento energetico (Environment footprint), il sostegno allo sviluppo sociale della comunità del territorio in cui l'azienda opera e le misure di inclusione e di pari retribuzione tra i generi (Social impact e community contribution) e la gestione

interna, gli stili direttivi, la gestione dei rischi e del board (governance). Dal Censimento permanente delle imprese italiane con più di 3 addetti risulta che il 71% riduce l'impatto ambientale delle proprie attività e il 70% adotta azioni per migliorare il benessere operativo⁸⁹.

E' ipotizzabile quindi che nelle imprese ci sia una correlazione positiva tra le due direttrici di sostenibilità, benessere lavorativo e ambiente, ed è proprio quello di cui il campione in esame dà conferma: tra il 2019 e il 2022 le aziende che hanno adottato azioni di welfare possiedono brevetti per il 18,3%, più del doppio di quelle che non hanno adottato welfare (7,1%), quelle che hanno welfare e possiedono certificazioni ambientali sono il 17,7% contro l'8,9% di quelle senza welfare. Meno accentuata invece appare la correlazione tra le certificazioni di qualità e l'adozione del welfare (18,0% vs 17,8% senza welfare). Si tratta molto probabilmente anche di un riflesso della propensione maggiore delle imprese più grandi ad adottare tali politiche; è infatti proprio tra le grandi imprese che è più alta la diffusione di imprese con brevetti e certificati ambientali.

Fig. 6.10 – Imprese con brevetti, certificazioni ambientali e di qualità secondo l'adozione o meno di welfare (valori in %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

6.3 Il genere dell'imprenditore e le azioni per conciliare lavoro e vita privata

Le politiche di welfare adottate dalle aziende possono contribuire anche a risolvere, almeno parzialmente, le difficoltà che incontrano le donne nel conciliare la vita lavorativa e la famiglia.

In Italia il rapporto tra tasso di occupazione delle donne di 25-49 anni con figli in età prescolare e tasso di occupazione di quelle senza figli nella stessa fascia d'età può fornire un indicatore indiretto che esprime la difficoltà delle donne a conciliare il lavoro con l'organizzazione familiare, in presenza di figli piccoli. Nel 2021, in Italia il tasso di occupazione delle donne di 25-49 anni con figli di età inferiore ai 6 anni è stato pari al 53,9%, mentre quello delle donne della stessa età senza figli è stato del 73,9%⁹⁰. Il rapporto tra numeratore (tasso occupazione donne 25-49 anni con figli in età scolare) e denominatore (tasso occupazione donne 25-49 anni senza figli) è pari al 73% (al 2021), -1,2 punti percentuali in meno rispetto al 2020: un ulteriore peggioramento determinato prevalentemente dall'aumento del numero di donne occupate senza figli. Nell'ultimo anno, si sono registrati arretramenti dell'indicatore in particolare nel Nord-Ovest (76,8%; -5,6pp rispetto al 2020) e nelle Isole (66,1%; -4,6pp). Segnali di miglioramento sono emersi invece nel Centro Italia (84,5%; +3,5pp) soprattutto nel Lazio (84,3%; +5,6 pp), e, al Sud, in Molise (93,1%; +11,8pp). Il confronto dei livelli di occupazione delle donne con figli rispetto a quelle senza figli risente

⁸⁹ Data Warehouse del Censimento permanente delle imprese Istat, riferimento anno 2018.

⁹⁰ Rapporto SDGs 2022. Informazioni statistiche per l'Agenda 2030 in Italia.

sensibilmente del livello di istruzione. L'indicatore è pari al 92,8% (+3,1pp rispetto al 2020) in presenza di un livello di istruzione terziario, si riduce al 70,9% (-3,3pp) se la donna ha al più un diploma di scuola secondaria di secondo grado e scende sotto il 50% quando il titolo di studio conseguito è di livello inferiore (48,7%; -1,7pp).

I servizi della prima infanzia offerti alle donne che lavorano con figli in età prescolare possono realmente contribuire allo sviluppo più inclusivo; basta osservare le regioni italiane dove questi servizi sono più diffusi per verificare che sono anche quelle dove la partecipazione femminile al mondo del lavoro è più elevata. In Emilia Romagna, ad esempio, i posti autorizzati nei nidi e nei servizi integrativi alla prima infanzia sono pari a più di 40 ogni 100 bambini (in Italia questo numero è pari a 27,2) e il tasso di attività femminile supera il 70% (la media italiana si ferma al 59,4%), su valori solo di poco inferiori alla media europea (71,1% vs 73,3%).

Un altro strumento per facilitare le donne soprattutto nei primi anni di vita dei figli e per conciliare la cura dei figli con l'impegno lavorativo è il part-time, che, tuttavia, non è distribuito in modo uniforme tra donne e uomini: nella Unione Europea nel 2019 il 30% delle donne lavorava in part-time contro l'8% degli uomini⁹¹. Ci sono poi forti differenze tra gli Stati membri, con le quote più alte di donne in part-time nei Paesi Bassi (75%), in Austria e Germania (47%) e Belgio (46%) e di uomini nei Paesi Bassi (28%), in Danimarca (15%) e Svezia (13%). L'Italia è vicina alla media europea con il 32,9% delle donne in part-time (sesta posizione) e l'8,2% degli uomini (nona posizione).

Secondo il Censimento permanente delle imprese manifatturiere l'80% delle imprese con più di 3 addetti ha attivato almeno un'azione per sostenere la genitorialità nel triennio 2016-2018, di cui il 70% ha applicato flessibilità nell'orario di lavoro in entrata e in uscita e il 38% ha concesso congedi e part-time in seguito alla nascita di un figlio oltre quanto previsto per legge.

Per un sottoinsieme del campione di aziende trattato in questo capitolo⁹² è stato possibile determinare se l'imprenditore o l'amministratore dell'azienda sia una donna o un uomo e, soprattutto, fare un focus sulla tipologia di misure per agevolare la genitorialità e il lavoro delle donne. In questo paragrafo si sono raccolte le risposte di 1.622 imprese a conduzione maschile o femminile che hanno adottato azioni per facilitare la genitorialità, aumentare il benessere lavorativo dei dipendenti e valorizzare il talento femminile. In questo caso, per tenere alta la numerosità delle aziende analizzate, oltre alle imprese manifatturiere, sono state considerate anche le aziende del resto dell'economia, come servizi, costruzioni e agricoltura⁹³.

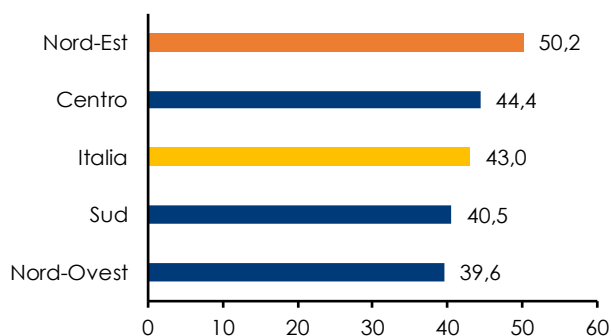
Poco meno della metà dei rispondenti sono imprenditrici donne (43%)⁹⁴, con incidenze maggiori nel Nord-Est e nel Centro (rispettivamente 50,2% e 44,4%), mentre nel Nord-Ovest si è rilevata la percentuale più bassa (39,6%). Se invece si osservano le percentuali di donne in ruoli di responsabilità si nota che hanno una maggiore incidenza rispetto agli uomini e ci sono meno differenze a livello geografico, dove spicca il Centro con il 64,4%, sopra la media Italia (62,4%); il Nord-Est in questo caso presenta la percentuale più bassa (60,2%), anche se il divario è contenuto.

⁹¹ La vita delle donne e degli uomini in Europa - un ritratto statistico, Eurostat.

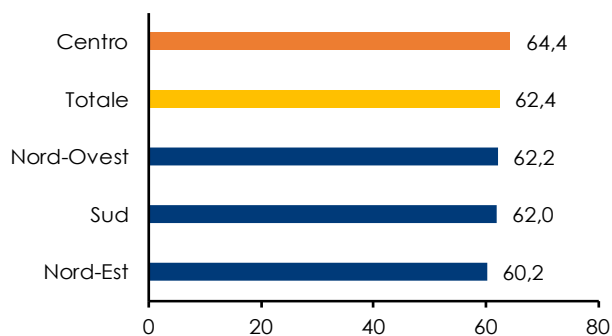
⁹² In questo paragrafo si sono analizzati i questionari dei partecipanti all'iniziativa Women Value Company.

⁹³ In questo sub campione le imprese manifatturiere sono 425, quelle dei servizi 528 e quelle del commercio 299.

⁹⁴ Il campione è ovviamente distorto e sovrarappresenta il peso della componente femminile a capo delle aziende e in ruoli di responsabilità. Si tratta di un riflesso del fatto che molte delle imprese considerate hanno partecipato all'iniziativa Women Value Company che è rivolta soprattutto all'imprenditoria femminile o alle imprese con una quota rilevante di addetti donna.

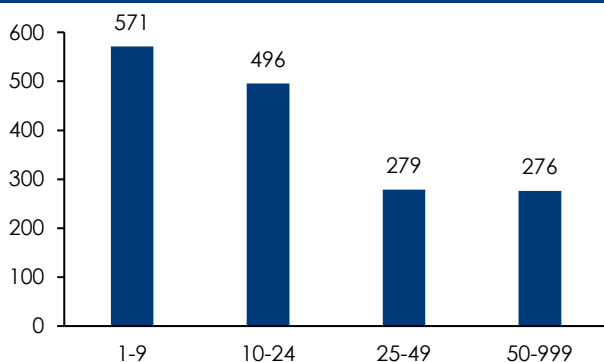
Fig. 6.11 - Incidenza delle imprese con donne imprenditrici o amministratrici per ripartizione territoriale (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

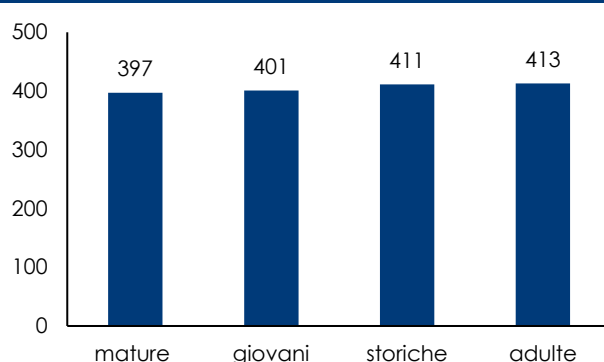
Fig. 6.12 - Incidenza delle donne in ruoli di responsabilità in azienda per ripartizione territoriale (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Nel campione prevalgono le imprese micro (571 con 1-9 addetti) e quelle piccole (496 con 10-24 addetti), mentre quelle medie (25-49 addetti) e grandi (50-999) insieme sono circa un terzo del totale (555 pari al 34%). Le imprese si distribuiscono in modo uniforme rispetto alle classi di età.

Fig. 6.13 - Numerosità delle imprese per classe di addetti

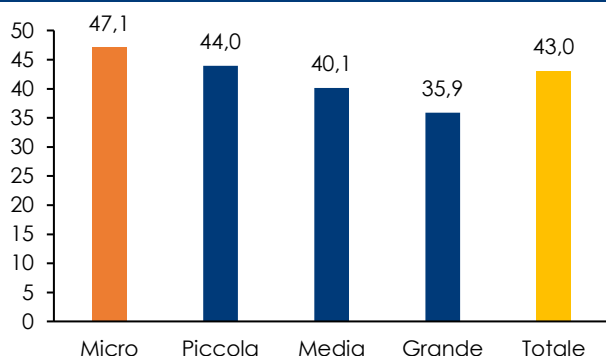
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Fig. 6.14 - Numerosità delle imprese per classe di età

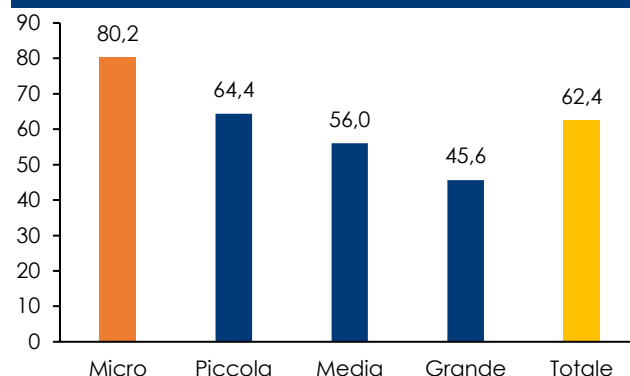
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Le donne imprenditrici prevalgono nelle aziende più piccole: sono il 47% nelle imprese micro e il 44,0% in quelle piccole, mentre diminuiscono all'aumentare della dimensione aziendale fino ad arrivare al 35,9% nelle grandi aziende. Se poi si considera la quota di donne in ruoli di responsabilità la forbice si apre ancora di più tra micro e grandi imprese (rispettivamente 80,2% nelle micro imprese vs 45,6% nelle grandi imprese)⁹⁵.

⁹⁵ Per rendere più omogenea la distribuzione del campione tra le varie classi la dimensione delle imprese in questo caso è stata calcolata secondo il numero di addetti dichiarato, micro da 1-9; delle piccole da 10 a 24, delle medie da 25 a 49; delle grandi da 50-999.

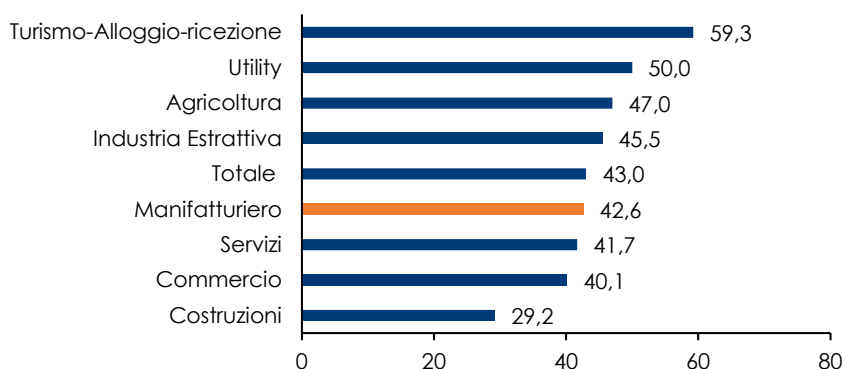
Fig. 6.15 - Incidenza delle Imprese con donne imprenditrici o amministratrici per dimensione aziendale (%)

Fonte: Elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Fig. 6.16 - Incidenza delle donne in ruoli di responsabilità per dimensione aziendale (%)

Fonte: Elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

La presenza di donne imprenditrici o amministratrici è massima nelle attività di turismo, alloggio e ricezione (59,3%), appena sotto la media nel manifatturiero (42,6% vs 43,0%) e minima nelle costruzioni (29,2%).

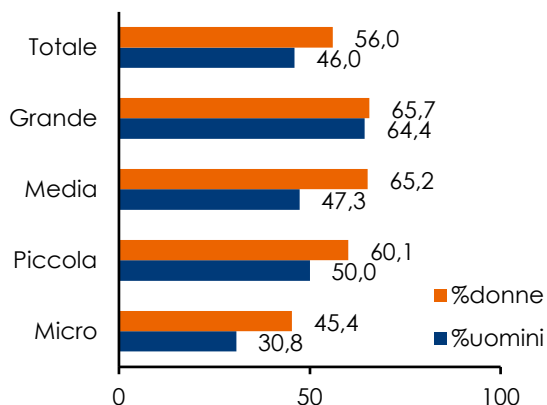
Fig. 6.17 - Incidenza delle imprese con donne imprenditrici o amministratrici per settore economico (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Si sono quindi confrontate le azioni di conciliazione tra vita professionale e vita privata: il 56,0% delle aziende a conduzione femminile ha messo in atto almeno un'azione di conciliazione della vita privata contro il 46,0% delle aziende a conduzione maschile.

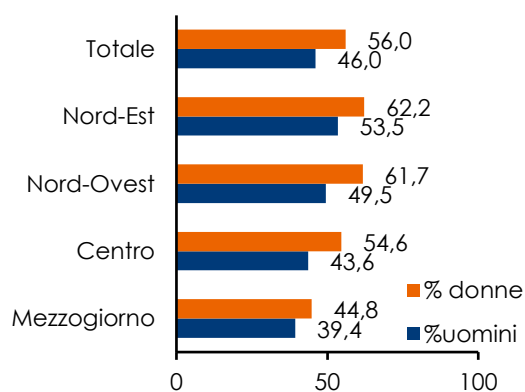
L'adozione di azioni di conciliazione tra vita lavorativa e quella privata è massima tra le imprese di grandi dimensioni, dove l'organizzazione più strutturata e il numero più ampio di dipendenti consentono di applicare orari di lavoro più flessibili e di affrontare investimenti anche più ingenti quali ad esempio quelli per asili nido aziendali. In questi casi le differenze tra aziende a guida femminile e aziende a conduzione maschile sono contenute (65,7% vs 64,4%). Nelle imprese di medie dimensioni si osserva la maggiore distanza tra le imprese a conduzione femminile (con un'incidenza del 65,2%) e quelle a guida maschile (47,3%). Le distanze sono accentuate anche tra le imprese di piccole e piccolissime dimensioni: tra quelle micro il differenziale sfiora infatti i quindici punti percentuali (45,4% vs 30,8%). A livello geografico si evidenziano sia il Nord-Est con il 62,2% delle imprese a conduzione femminile con iniziative di conciliazione contro il 53,5% di quelle maschili, e il Nord-Ovest con il 61,7% delle imprese femminili contro il 49,5% di quelle maschili. Nel Mezzogiorno si evidenziano i divari minori e le intensità di adozione più basse (44,8% vs il 39,4%).

Fig. 6.18 – Azioni di conciliazione tra vita professionale e privata secondo il genere dell'imprenditore/amministratore dell'impresa per dimensione aziendale (valori %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

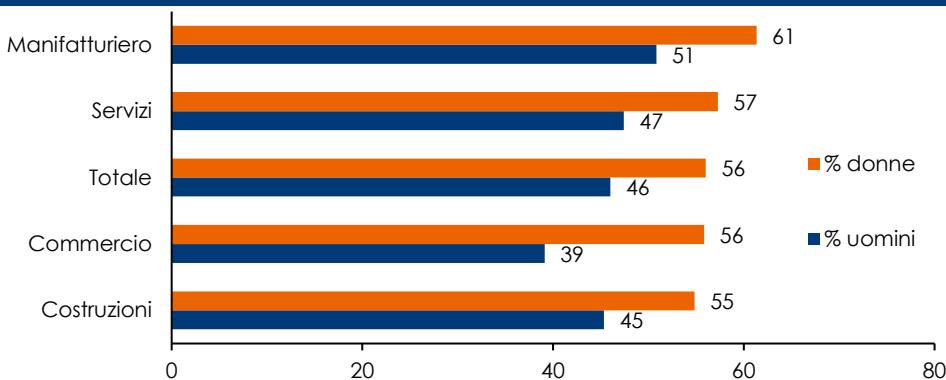
Fig. 6.19 – Azioni di conciliazione tra vita professionale e privata secondo il genere dell'imprenditore e la ripartizione geografica (valori %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Tra le imprese a guida femminile la propensione a introdurre azioni di conciliazione si avvicina al 60% in tutti i macro settori; in quelle a conduzione maschile, invece, la percentuale è quasi sempre inferiore al 50%, con l'eccezione del manifatturiero (51%) e un minimo del 39% nel commercio. Nel settore manifatturiero si registra l'intensità massima di imprese a conduzione femminile che adottano azioni di conciliazione con la vita professionale e quella privata (61%), superiore di 10 punti percentuali a quella delle imprese a conduzione maschile. Nel commercio si nota invece la differenza più rilevante (56% vs 39%).

Fig. 6.20 – Azioni di conciliazione tra vita professionale e privata secondo il genere dell'imprenditore/amministratore dell'impresa e il settore economico (%)

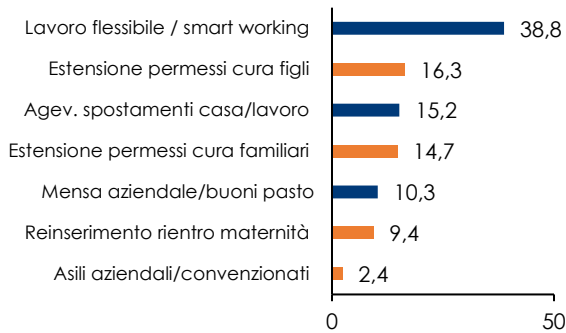


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Per quanto riguarda il dettaglio delle azioni messe in atto per la conciliazione della vita privata e della vita professionale e per il sostegno alla genitorialità, le aziende del campione hanno indicato il lavoro flessibile e lo smart working come l'azione più diffusa (38,8%), seguita dall'estensione dei permessi previsti per legge per la cura dei figli (16,3%), le agevolazioni per gli spostamenti tra casa e lavoro (15,2%), l'estensione dei permessi previsti per legge per la cura dei familiari (14,7%). Fatta eccezione per il lavoro flessibile, si tratta in generale di percentuali ancora basse che scendono ulteriormente quando si osservano l'offerta della mensa aziendale o dei buoni pasto (10,3%) e così pure i programmi di reinserimento delle madri lavoratrici al rientro dalla maternità; è poi marginale la possibilità di usufruire di asili nido aziendali o convenzionati con strutture del territorio. La percentuale di aziende che adotta le diverse misure aumenta con la

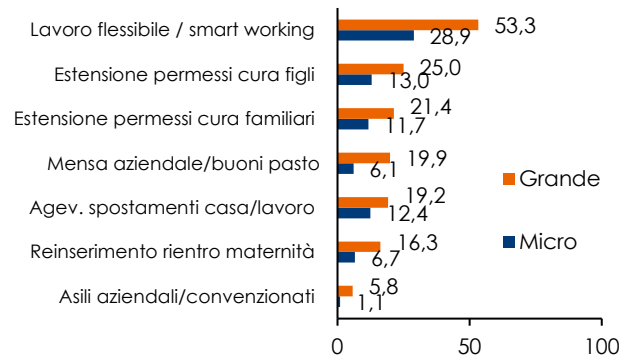
dimensione dell'azienda: più della metà delle grandi aziende ha introdotto flessibilità dell'orario e smart working; 1 su 4 concede permessi per la cura dei figli in più rispetto ai dettami di legge, 1 su 5 ha introdotto la mensa aziendale o i buoni pasto nonché agevolazioni per gli spostamenti casa/lavoro, 1 su 6 prevede programmi per il reinserimento al rientro dalla maternità.

Fig. 6.21 – Dettaglio incidenza azioni di conciliazione vita professionale e privata (% sul totale; possibili più risposte)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

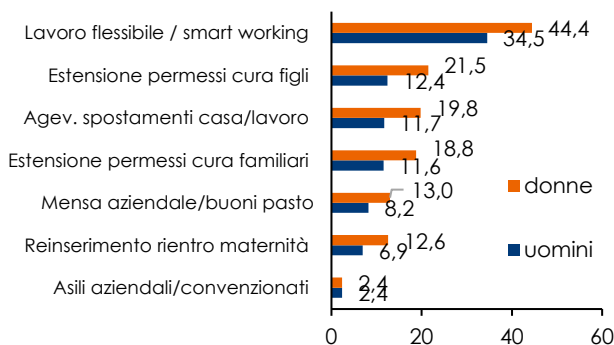
Fig. 6.22 – Dettaglio incidenza azioni di conciliazione vita professionale e privata: confronto imprese grandi vs micro (% sul totale; possibili più risposte)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

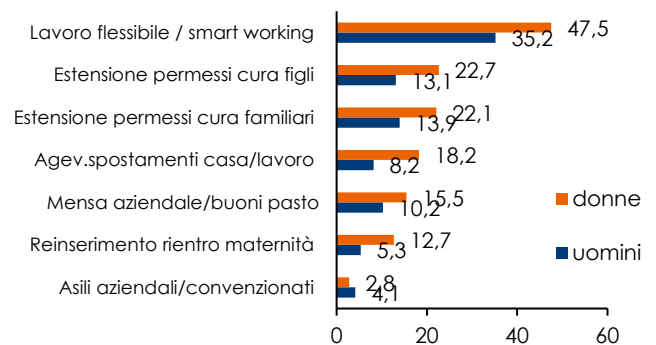
Il confronto delle singole azioni di conciliazione conferma la maggiore attenzione a queste tematiche da parte delle imprese a guida femminile: il divario sfiora quasi i 10 punti percentuali nella concessione della flessibilità dell'orario in entrata e in uscita e lo smart working, ed è rilevante anche per gli extra permessi concessi per i figli e le agevolazioni per gli spostamenti casa/lavoro. Ci sono poi differenze consistenti per gli extra permessi per la cura dei familiari e l'agevolazione al rientro dopo la maternità. In particolare, nel settore manifatturiero le imprese con guida femminile mostrano maggiore utilizzo degli strumenti legati alla flessibilità dell'orario e dei permessi per i figli e per i familiari e una accentuata sensibilità per agevolare gli spostamenti casa/lavoro dei dipendenti.

Fig. 6.23 – Dettaglio incidenza azioni di conciliazione vita professionale e privata confronto imprese a conduzione femminile vs conduzione maschile (% sul totale; possibili più risposte)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

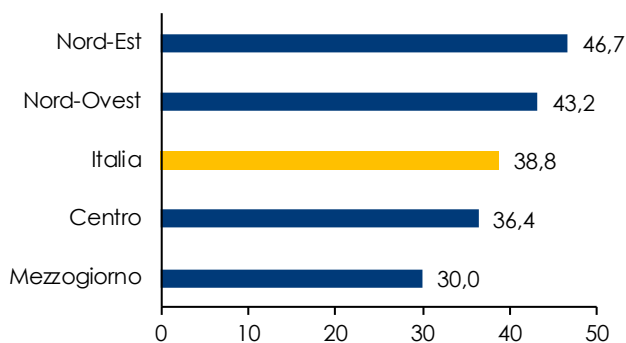
Fig. 6.24 – Manifatturiero: dettaglio incidenza azioni di conciliazione vita professionale e privata imprese a conduzione femminile vs conduzione maschile (% sul totale; possibili più risposte)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

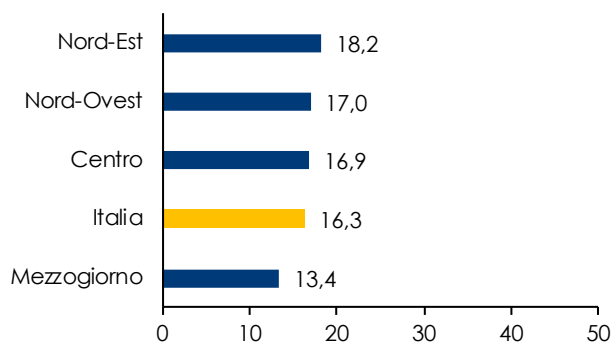
Nell'applicazione dello smart working e della flessibilità negli orari di lavoro si mettono in evidenza le aree geografiche del Nord-Est e del Nord-Ovest; questi territori risultano migliori anche nella concessione di più permessi per la cura dei figli e per la possibilità di disporre di asili nido aziendali o in convenzione con strutture locali. Il Mezzogiorno, in ritardo sulle altre misure, si evidenzia invece per una lieve maggiore diffusione delle politiche di reinserimento delle lavoratrici al rientro dalla maternità.

Fig. 6.25 – Dettaglio incidenza dell'adozione dello Smart Working e della flessibilità di orario per ripartizione geografica (%)



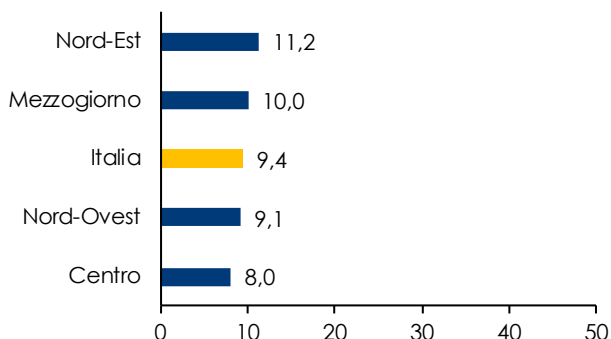
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Fig. 6.26 – Dettaglio incidenza dei permessi aggiuntivi per la cura dei figli per ripartizione geografica (%)



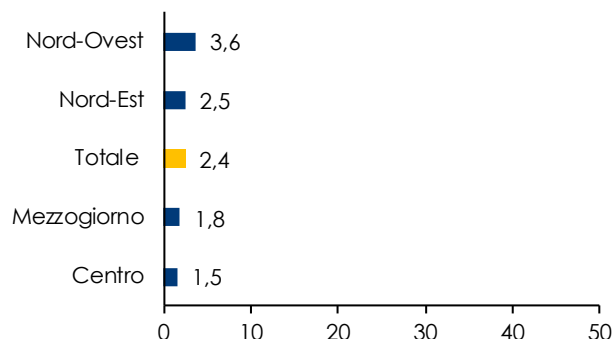
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Fig. 6.27 – Dettaglio incidenza dei permessi aggiuntivi per reinserimento al rientro della maternità per ripartizione geografica (%)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Fig. 6.28 – Dettaglio incidenza degli asili nido e/o delle convenzioni con strutture locali per ripartizione geografica (%)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

6.4 Impatto delle misure di welfare sui risultati economico-reddituali delle imprese

L'adozione di misure aggiuntive di welfare ai lavoratori può talvolta rappresentare un aggravio dei costi del lavoro per l'azienda a cui non corrispondono benefici economici immediati. Per indagare la correlazione che lega l'adozione del welfare ai risultati economici e alla produttività nelle aziende si sono analizzati in questo paragrafo i bilanci di esercizio (non consolidati) nel triennio 2019-2021 delle aziende del campione fin qui osservato che hanno dichiarato di aver adottato misure di welfare per i propri dipendenti. Sono state incluse le imprese con fatturato superiore a 400 mila euro nel 2019 e non inferiore a 150 mila euro nel 2020 e nel 2021, per un totale di 1.948 imprese manifatturiere. Nella lettura dei risultati occorre considerare alcuni caveat: un primo aspetto riguarda il possibile disallineamento temporale tra il momento dell'introduzione delle azioni di welfare e la misurazione sugli indicatori di bilancio nel triennio 2019-2021; un

secondo aspetto riguarda la composizione del campione, soprattutto per le imprese che hanno partecipato al bando Women Value Company che si rivolge specificatamente alle PMI che hanno interesse nel welfare e nella condizione femminile.

La prima evidenza è sulla crescita del fatturato nel triennio 2019-21 che vede un vantaggio per le aziende che hanno adottato misure di welfare (+15,1% in termini di mediana) rispetto a quelle che non hanno dichiarato alcuna azione (+11,6%). Se si considera la variazione post Covid, il rimbalzo del fatturato nelle aziende che adottano welfare tocca il +23,6% (2021 su 2020) contro il +20,7% delle aziende senza welfare. Nel triennio anche la redditività delle imprese adottanti misure di welfare cresce e raggiunge nel 2021 il 10,3% (valore mediano), mentre nelle altre imprese mostra una in lieve diminuzione rispetto ai valori medi del 2019.

Fig. 6.29 - Evoluzione del fatturato tra il 2019 e il 2021 delle imprese con welfare rispetto alle imprese senza welfare (valori % mediani)

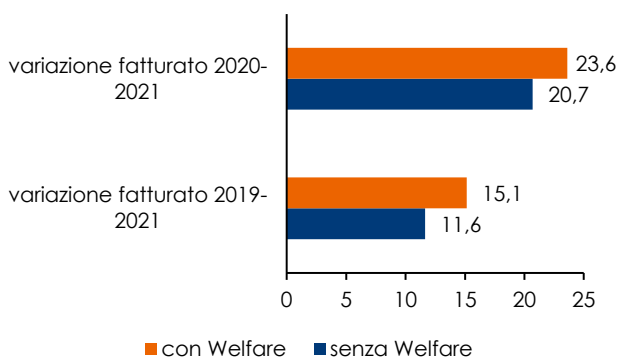
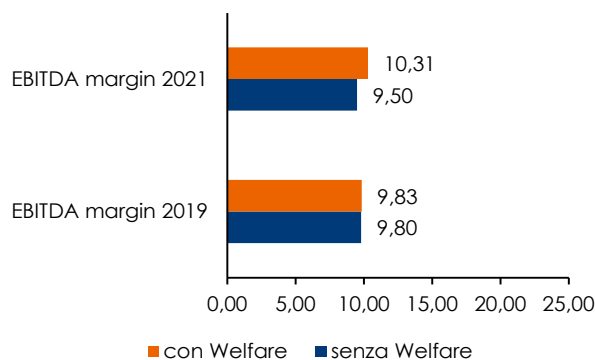


Fig. 6.30 - Confronto dell'EBITDA margin tra il 2019 e il 2021 delle aziende con welfare rispetto alle imprese senza welfare (valori % mediani)

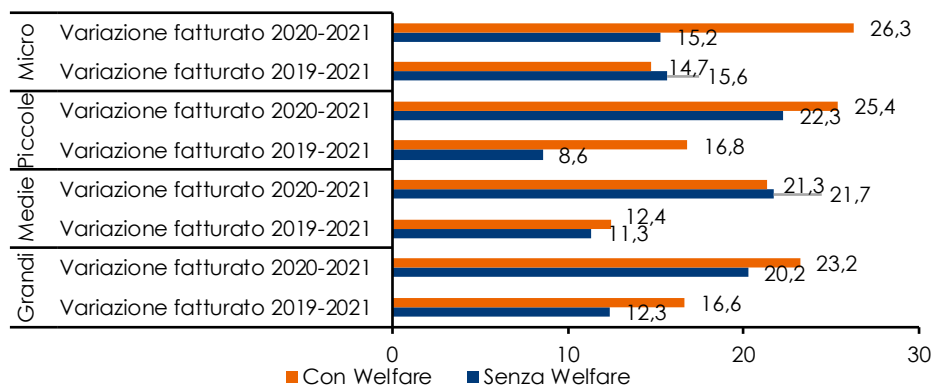


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Il differenziale delle variazioni di fatturato a seconda dell'adozione o meno del welfare si mantiene positivo anche nella lettura per classe dimensionale: nel triennio 2019-21 il vantaggio di crescita a favore delle imprese che hanno adottato politiche di welfare interessa tutte le classi dimensionali con l'eccezione delle micro imprese dove, però, si osserva un significativo divario di crescita del 2021 sul 2020 tra quelle che hanno adottato almeno una misura di welfare (+26,3%) e quelle senza (+15,2%). Nel triennio spicca il vantaggio nella crescita delle piccole imprese con welfare (+16,8%) che risulta doppio rispetto alle imprese di uguale dimensione ma senza azioni di welfare.

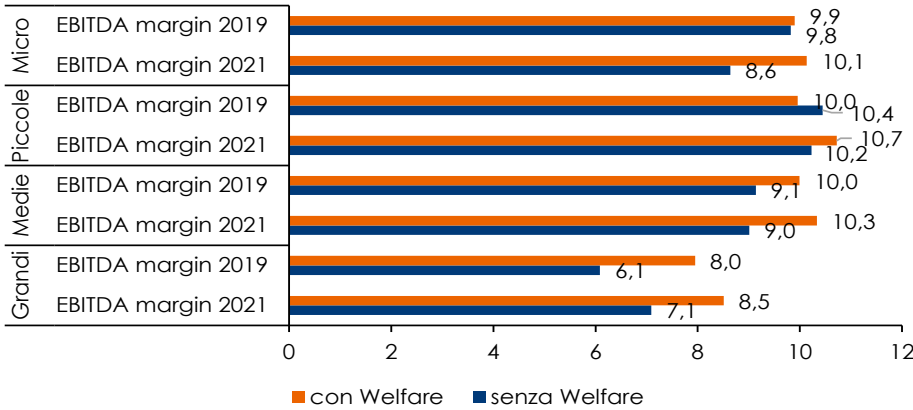
Fig. 6.31 - Confronto Variazione fatturato tra il 2019 e il 2021 delle aziende con welfare rispetto alle imprese senza welfare per classe dimensionale (valori % mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

L'analisi degli indicatori di redditività per dimensione aziendale conferma un miglioramento diffuso della redditività tra il 2019 e il 2021, con un ampliamento del divario tra le aziende con misure di welfare e quelle senza soprattutto per le imprese di minore dimensione.

Fig. 6.32 - Confronto dell'EBITDA margin tra il 2019 e il 2021 delle aziende con welfare rispetto alle imprese senza welfare per classe dimensionale (valori % mediani) EBITDA maiuscolo, tutto font nero

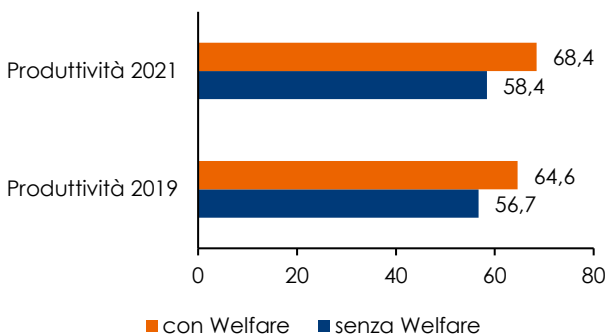


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

L'adozione dei premi aziendali, dei flexible benefit e delle soluzioni di assistenza sanitaria producono maggiore soddisfazione dei lavoratori e del clima aziendale e consentono di rafforzare la fidelizzazione dei lavoratori e di migliorare l'immagine e la reputazione aziendale anche per nuove risorse che intendano entrare in azienda. La domanda è se poi tale miglioramento abbia impatti osservabili anche nella produttività dei lavoratori stessi. Si sono messi a confronto gli indicatori di produttività (calcolati come Valore aggiunto per Addetto) tra il 2019 e il 2021 delle aziende con welfare e senza welfare: nel 2019 la produttività delle aziende con welfare era di 64.600 euro per addetto (mediana), un livello superiore a quello delle aziende senza welfare (56.700 euro). Nel 2021 il divario si è ampliato: la produttività nelle imprese con welfare è salita a 68.400 euro per addetto, portando il divario rispetto alle aziende senza welfare a 10.000 euro (dai circa 8.000 euro iniziali).

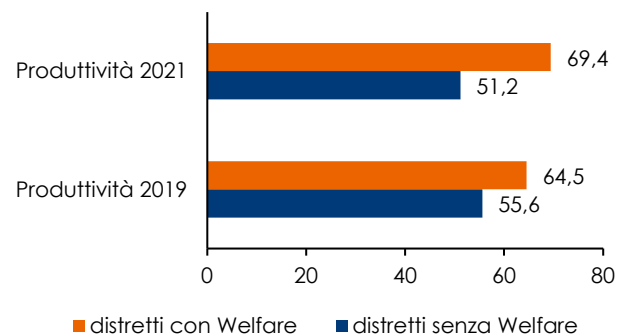
Se si circoscrive l'analisi ai distretti industriali (488 imprese), i differenziali si ampliano: tra le imprese distrettuali quelle che hanno adottato misure di welfare hanno infatti raggiunto livelli di produttività per addetto pari a 69.400 euro nel 2021, con una maggiore differenza dalle imprese distrettuali senza misure di welfare di circa 18.000 euro per addetto.

Fig. 6.33 – Produttività 2019-2021 delle imprese con welfare vs senza welfare (Valore Aggiunto per addetto- valori migliaia di euro mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

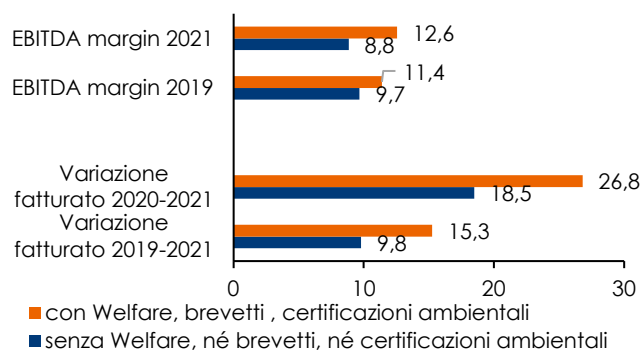
Fig. 6.34 - Produttività 2019-2021 delle imprese distrettuali con welfare vs senza welfare (Valore Aggiunto per addetto- valori migliaia di euro mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

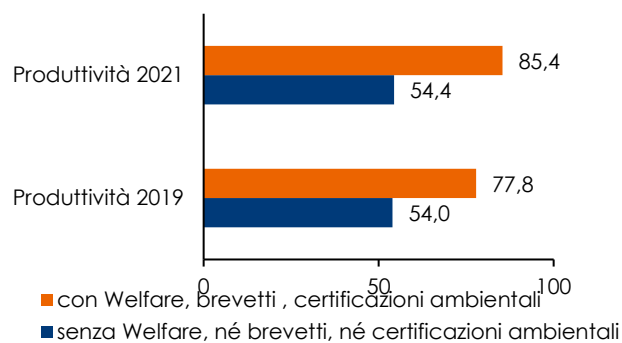
Si può quindi concludere che la cura del benessere per i propri dipendenti costituisca una leva strategica per le imprese, in grado di migliorare non solo la soddisfazione delle persone, ma anche di stimolare la produttività e la crescita economica aziendale. La correlazione tra welfare e crescita del business ha valenza bidirezionale e può essere spiegata anche all'inverso, cioè le imprese di successo che crescono di più investono maggiormente sul benessere interno dei dipendenti, ma non solo, sono più sensibili ai temi della sostenibilità e riescono ad essere più competitive perché puntano in modo più spinto sull'innovazione. A questo proposito è evidente come le imprese che oltre ad aver adottato azioni di welfare hanno nel proprio portafoglio certificati ambientali (EMAS, FSC per il settore forestale e del legno, Biologico per l'Agro-alimentare e altre certificazioni ambientali contenute nel database interno ISID⁹⁶) e brevetti hanno ottenuto performance economico-reddituali di gran lunga superiori alle imprese non attive in alcuna di queste strategie; inoltre, il differenziale tra queste imprese si è significativamente ampliato nell'ultimo triennio, sia in termini di redditività, sia per ciò che attiene alla produttività.

Fig. 6.35 - Evoluzione EBITDA margin e Variazione fatturato tra imprese con welfare, brevetti e certificazioni e imprese senza nessuno di questi (2019-2021 valori % mediani) font 8



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Fig. 6.36 - Evoluzione Produttività tra imprese con welfare, brevetti e certificazioni e imprese senza nessuno di questi (migliaia di euro, valori mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su questionari Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2022

Conclusioni

In questo capitolo si sono messe in evidenza le difficoltà crescenti delle imprese tra il 2019 e il 2022 ad assumere nuovo personale con le adeguate competenze richieste. E' cresciuta nel tempo anche la quota di risorse di difficile reperimento fino a toccare nelle aree ad alta intensità distrettuale il 45,7% del totale, anche se la variazione nei 4 anni del numero di risorse di difficile reperimento in queste aree è stata nettamente inferiore (+37,7%) rispetto a quella registrata nelle altre aree a minore intensità distrettuale (+59% nelle aree a bassa intensità distrettuale), a riprova della migliorata capacità nei distretti di riuscire ad adeguare la formazione tecnica e professionale ai bisogni della manifattura locale.

Per trattenere le risorse migliori le imprese hanno puntato su iniziative per la conciliazione della vita professionale e personale e su misure per aumentare il benessere dei dipendenti. L'analisi di un campione di imprese ha messo in evidenza che queste pratiche sono più frequenti con

⁹⁶ ISID è il database interno della Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo che associa ad ogni impresa variabili economico-finanziarie tratte dai bilanci di esercizio e informazioni sulle strategie aziendali: l'operatività all'estero, la presenza all'estero con filiali produttive e/o commerciali, l'innovazione misurata dai brevetti, l'attenzione al rispetto di standard qualitativi e ambientali nella gestione e nell'organizzazione dei processi produttivi (certificazioni), la creazione di marchi aziendali attraverso la richiesta di protezione sui mercati internazionali.

L'aumentare della dimensione aziendale soprattutto per le iniziative di welfare. Le imprese distrettuali mostrano un'incidenza del welfare lievemente superiore alle imprese non distrettuali soprattutto nel settore della Meccanica e in particolare tra le imprese più piccole del settore. Nei distretti, infine, le start-up adottano più frequentemente misure di welfare, poiché molto spesso sono portatrici di innovazione sostenibile e circolare per le aziende capofila distrettuali. In generale le misure per il benessere dei dipendenti sono presenti nelle imprese con un profilo ESG più sviluppato, che dispongono più frequentemente di certificazioni ambientali e mostrano una maggiore propensione a innovare tramite i brevetti.

All'interno del welfare, la conciliazione dei tempi di vita professionali e personali può essere un fattore determinante per innalzare la partecipazione al mondo del lavoro delle donne con figli in età scolare. Le misure di conciliazione crescono al crescere della dimensione aziendale e sono più diffuse tra le imprese a guida femminile anche nelle aziende più piccole. Prevalgono nelle imprese manifatturiere lo smart working e la flessibilità dell'orario (nelle imprese più grandi per più di una impresa su due), seguiti da un'estensione dei permessi per la cura dei figli e per la cura dei familiari. Nelle aree del Nord -Est e del Nord-Ovest si registra un maggior uso di queste misure, mentre nel Mezzogiorno le imprese si distinguono per una particolare cura del reinserimento delle lavoratrici al rientro della maternità.

Si è infine verificato come vi sia una relazione positiva tra adozione di misure di welfare e crescita di fatturato, redditività e produttività, in tutte le dimensioni aziendali. E' interessante osservare anche come le misure di welfare presentino una correlazione positiva con la produttività aziendale: le imprese attive su questo fronte nel 2021 hanno ottenuto un valore aggiunto per addetto superiore di circa 10.000 euro rispetto alle altre; nei distretti questo differenziale tocca quasi i 18.000 euro in più per addetto (il differenziale si è ampliato nel tempo dai 9.000 euro circa del 2019).

Il problema della mancanza di personale adeguato nelle imprese è il risultato di molti fattori che vanno dal divario formativo, al *mismatch* tra domanda e offerta di lavoro che non si limitano alla sfera retributiva, ma che riguardano anche la soddisfazione e il benessere nel posto di lavoro: le imprese che hanno fatto propria questa missione sono anche quelle che hanno ottenuto maggiore crescita e produttività, potendo contare su una migliore fidelizzazione dei propri dipendenti.

Welfare, tecnologia e capitale umano nel manifatturiero bergamasco

Il mondo del lavoro è profondamente cambiato negli anni: Industria 4.0, ovvero l'introduzione di tecnologia e del digitale nelle aziende, ha modificato il modo di fare impresa, con riflessi importanti anche sulla forza lavoro, sulle competenze richieste e, più in generale, sulla vita in azienda che, tra le altre cose, può anche divenire più sicura e vicina alle proprie aspettative. Si assiste al venir meno di mansioni e figure professionali non più richieste, ma anche alla creazione di nuovi posti di lavoro evoluti, con ripercussioni sia sulla qualità sia sulla quantità della prestazione lavorativa.

In un'accezione negativa le macchine possono essere viste come sostitute del lavoro dell'uomo, in una positiva la relazione uomo macchina può portare a vantaggi in termini di produttività, diminuzione delle ore indispensabili per compiere alcune funzioni, aumento della sicurezza, minore sforzo fisico, con un conseguente miglioramento della qualità della vita.

Si pensi ai vantaggi di cui può beneficiare il comparto manifatturiero, nel quale la provincia di Bergamo è ampiamente specializzata: la tecnologia consente di efficientare e monitorare i processi produttivi e la gestione dei magazzini, potenziare le attività di ricerca, ridurre tempi e costi di prototipazione, introdurre nuovi modelli di business, ampliare i mercati di sbocco o di

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

approvvigionamento attraverso il B2B e il B2C⁹⁷, integrare efficacemente le varie aree dell'azienda, dalla produzione al magazzino e alla R&S, fino al personale e all'amministrazione.

La trasformazione tecnologica richiede ai lavoratori un ruolo nuovo e più qualificato, che non si limita più all'esecuzione di un compito all'interno di un processo produttivo, ma che porta una partecipazione sempre più attiva e integrata.

In questa fase di profonda trasformazione e di crescente introduzione e integrazione di tecnologia in azienda, si trovano molto spesso a convivere vecchi e nuovi mestieri, vecchie e nuove generazioni nonché diverse nazionalità. Si tratta dunque di un passaggio molto delicato, che va gestito al meglio e in cui si pone con impellenza il tema della formazione e della riqualificazione del personale, avendo come priorità la valorizzazione, l'inclusione e il benessere di tutte le "generazioni" presenti in azienda, anche attraverso l'introduzione del welfare aziendale, divenuto nel tempo uno strumento di competitività, uno degli elementi decisivi per attrarre i migliori talenti e anche per trattenerli. In particolare, durante la pandemia e successivamente, ha assunto sempre maggior rilevanza il tema della flessibilità oraria e dello smart-working, che ha contribuito e che continua a contribuire all'accelerazione dei processi di digitalizzazione delle imprese.

Il ruolo sociale del welfare aziendale diventa sempre più determinante anche per l'inclusione al lavoro delle donne, attraverso la predisposizione di soluzioni che rendano più compatibili la conciliazione del lavoro con la vita privata: dai servizi legati al people care, alla genitorialità, al servizio di baby-sitting, di assistenza agli anziani o a familiari non autosufficienti.

Non è un caso che le regioni italiane con servizi per la prima infanzia più diffusi sono anche quelle in cui la partecipazione femminile al mondo del lavoro è più elevata. In Emilia-Romagna i posti autorizzati nei nidi e nei servizi integrativi alla prima infanzia sono pari a più di 40 ogni 100 bambini⁹⁸ (in Italia questo numero è pari a 27,2) e il tasso di attività femminile supera il 70% (la media italiana si ferma al 59,4%), su valori solo di poco inferiori alla media europea (71,1% vs 73,3%⁹⁹). Sul fronte occupazionale la Lombardia è ben posizionata in ambito nazionale con un tasso di attività femminile del 68,4%; in provincia di Bergamo la percentuale si colloca sopra la media italiana (63,7%), ma è decisamente inferiore a quella maschile (82,7%). Si può fare di più, soprattutto se si considera l'elevato fabbisogno di lavoratori espresso da questo territorio. Un sostegno potrà venire da un potenziamento degli interventi (statali, regionali, ma anche a livello di impresa) diretti a conciliare la vita lavorativa e la famiglia. Basti pensare ad esempio che in Lombardia il numero di posti autorizzati nei nidi e servizi integrativi alla prima infanzia ogni 100 bambini da 0 a 2 anni è solo di poco superiore alla media italiana (30,5 vs 27,2), ma inferiore di dieci unità rispetto al dato emiliano-romagnolo.

Oltre alla sostenibilità sociale, il welfare aziendale può rappresentare un importante strumento anche di sostenibilità ambientale, a supporto in particolare degli spostamenti casa-lavoro, con uno scopo duplice: quello di ridurre le emissioni di CO₂, ma anche lo stress legato ai trasferimenti.

⁹⁷ Con il termine B2B si fa riferimento al "business to business" (tradotto in italiano "da attività ad attività") attraverso il quale le aziende vendono i propri prodotti e/o servizi direttamente ad altre aziende; col termine B2C invece si fa riferimento al "business to consumer" (tradotto in italiano "da attività a consumatore"), attraverso il quale le aziende vendono i propri prodotti e/o servizi ai consumatori singoli, ovvero al cliente che li utilizza per uso personale.

⁹⁸ Fonte Istat, dato al 2020.

⁹⁹ Fonti Istat e Eurostat 2021.

Sono molteplici le iniziative in tal senso, tra cui il car pooling¹⁰⁰, la predisposizione di spazi per il co-working e non ultimo lo smart working.

Attraverso questi interventi (o meglio ancora investimenti) è possibile attivare un circolo virtuoso che accresce i livelli di soddisfazione dei dipendenti, il loro senso di appartenenza e, molto verosimilmente, la loro produttività.

I dati dell'Istat¹⁰¹ confermano come molte imprese siano già attive con iniziative dirette a migliorare il benessere lavorativo dei propri dipendenti: tra le imprese italiane con almeno 3 addetti siamo al 68,9%; percentuali analoghe si osservano in Lombardia (68,3%), mentre la provincia di Bergamo si distingue positivamente con il 69,7%. Tra le misure dirette a sostenere la genitorialità spiccano la flessibilità dell'orario di lavoro (di entrata, uscita, pausa, ecc.), attivata da poco meno della metà delle imprese lombarde (e punte del 73,4% tra le grandi imprese con almeno 500 addetti), i permessi, i congedi e il part time per la nascita di un figlio oltre quanto previsto dalla legge e i permessi per l'inserimento dei figli al nido o alla scuola materna, concessi da circa un quarto delle imprese. Nelle attese delle imprese questi numeri sono destinati ad aumentare significativamente, soprattutto per quanto concerne lo smart working che, già prima dell'accelerazione impressa dalla pandemia, era adottato dal 37,4% delle imprese lombarde di grandi dimensioni (ci si fermava intorno al 10% tra quelle più piccole). In prospettiva, il tema del welfare sarà sempre più centrale per la sostenibilità aziendale e dovrà essere inteso in senso più ampio ed esteso anche a fornitori, clienti, collettività e società nel suo complesso.

Una prima valutazione dei riflessi economici delle politiche di welfare e degli investimenti in tecnologia può essere colta a partire dalle informazioni provenienti da un'indagine condotta a fine 2018 dalla Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo in collaborazione con CdO Bergamo su un esteso campione di imprese manifatturiere bergamasche¹⁰². La rilevazione ha consentito di qualificare il posizionamento strategico delle imprese (anche in termini di introduzione in azienda di azioni di welfare aziendale e di tecnologia), di studiare le esternalità positive presenti nel territorio e di individuare le priorità per il tessuto produttivo locale. A distanza di qualche anno, è ora possibile leggere le performance economico-reddituali delle imprese bergamasche nel triennio 2019-21 in funzione del loro impegno rilevato nel 2018 in termini di welfare e tecnologia.

Le imprese complessivamente esaminate, per le quali cioè sono disponibili i bilanci aziendali degli ultimi tre anni, sono 195¹⁰³, nel 2021 hanno impiegato circa 8.000 addetti¹⁰⁴ e hanno realizzato un fatturato pari a circa 2,7 miliardi di euro. Prevalgono le imprese di piccole e piccolissime dimensioni che costituiscono il 72% del totale, ma sono ben rappresentate anche le imprese medie e grandi. È alta l'incidenza di imprese attive nella filiera metalmeccanica che, in termini di addetti, hanno un peso superiore al 40%; seguono la gomma e la plastica, col 17% degli addetti, in coerenza con la specializzazione produttiva dell'industria locale.

È da subito evidente la relazione tra la diffusione delle tecnologie 4.0 e la produttività (approssimata dal valore aggiunto per addetto) e la redditività delle imprese (misurata dall'EBITDA margin; Fig. 1 e 2). In particolare, le imprese 4.0 già nel 2019 avevano livelli di produttività e redditività più elevati; il divario si è ampliato nel 2021, ovvero nell'anno che ha segnato il rimbalzo dopo il crollo del 2020. Tra le imprese che non hanno investito in tecnologia si

¹⁰⁰ Condivisione di un'auto di proprietà di un lavoratore con altri colleghi per gli spostamenti casa-azienda o per le trasferte di lavoro attraverso l'utilizzo di piattaforme dedicate.

¹⁰¹ Censimento permanente delle imprese, dato al 2018.

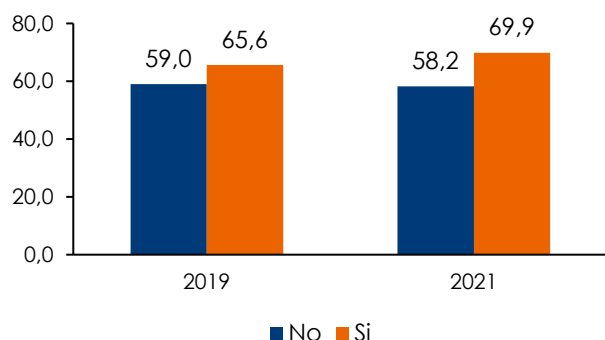
¹⁰² L'indagine era stata condotta nel periodo ottobre-novembre 2018 su un campione di circa 1.000 imprese manifatturiere bergamasche, con un tasso di partecipazione vicino al 25%.

¹⁰³ Rispetto al campione di imprese che hanno partecipato all'indagine del 2018, non abbiamo potuto analizzare 26 aziende, per mancanza dei bilanci 2021 al momento dell'elaborazione.

¹⁰⁴ Addetti Inps e Cerved al 2021.

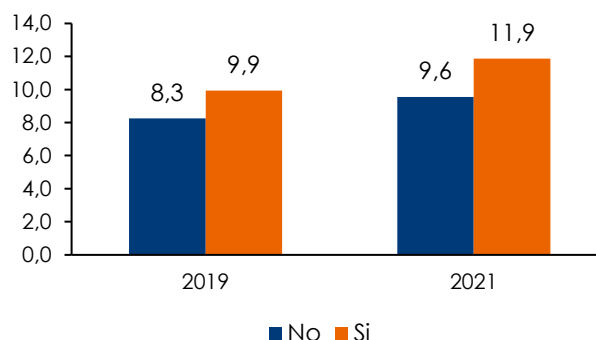
è addirittura assistito a un lieve ridimensionamento della produttività (in calo di 800 euro per addetto su base annua); tra quelle 4.0 si è invece registrato un aumento significativo e pari a più di 4.000 euro. Inoltre, le imprese che hanno adottato tecnologie 4.0 hanno visto salire il numero di addetti del 3,9% tra il 2019 e il 2021; tra le altre imprese, invece, si è assistito a un calo del 2,2%. Purtroppo, i dati disponibili non consentono di individuare le competenze delle persone assunte, nonché gli ambiti di attività in cui sono state impiegate. Non è poi possibile capire in che misura l'introduzione di tecnologia possa aver spiazzato vecchie lavorazioni o possa aver portato ad adottare azioni di riqualificazione del personale.

Fig. 1 – Imprese che hanno adottato tecnologie 4.0. Risultati in termini di produttività del lavoro (migliaia di euro a prezzi correnti; valori mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Fig. 2 - Imprese che hanno adottato tecnologie 4.0. Risultati in termini di EBITDA margin (valori mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

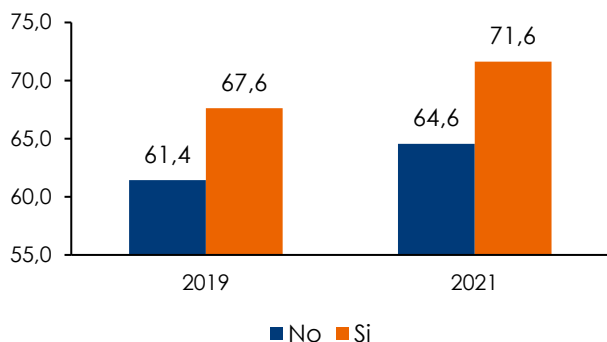
Altrettanto interessanti sono le evidenze che emergono in termini di adozione di welfare aziendale che risulta più diffuso tra le imprese guidate da giovani: il 44% delle imprese con un amministratore di età inferiore ai 40 anni nel board adottava già nel 2018 politiche di welfare, contro il 34% del resto delle imprese. Gli amministratori più giovani, cioè, sembrano essere più attenti a introdurre azioni dirette a favorire l'equilibrio tra vita privata e lavoro e, più in generale, a migliorare la vita in azienda delle persone e il loro benessere complessivo. Esiste anche una relazione positiva tra tecnologia e welfare: tra le imprese 4.0, infatti, nel 2018 era più diffusa l'adozione di politiche di welfare aziendale (41% vs 34%). Il ricorso al welfare aziendale sale poi al crescere delle dimensioni aziendali: era pari al 49% per le imprese di più grandi dimensioni; più attardate le piccole imprese (34,8%) e le micro imprese (24,5%).

Le imprese che già nel 2018 adottavano politiche di welfare sono quelle che tra il 2019 e il 2021 hanno registrato la crescita maggiore degli addetti (+3,2%); tra le altre imprese manifatturiere bergamasche l'occupazione è salita meno intensamente (+1,7%). Si tratta molto verosimilmente di un riflesso della migliore evoluzione di queste imprese nel periodo analizzato; in termini mediani, infatti, il loro fatturato ha registrato una crescita del 13,4%, più del resto delle imprese (+7,8%).

Inoltre, le imprese che proponevano azioni di welfare nel 2018 mostrano livelli di produttività superiori alle altre, con un differenziale che si è ampliato nel triennio 2019-21 (Fig. 3). Il loro indice di produttività del lavoro è infatti passato da 67.600 euro nel 2019 a 71.600 euro nel 2021 (+6%), rispetto a un incremento del 5% tra le imprese che non proponevano azioni di welfare; il differenziale di produttività è così salito a 7.000 euro (partiva da 6.200 euro nel 2019).

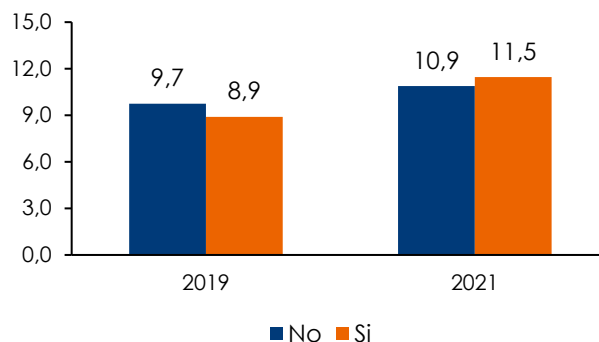
In termini di marginalità, si è assistito a una crescita per entrambe le categorie osservate (Fig. 4), più intensa però tra quelle con azioni di welfare che, partendo da livelli di EBITDA margin inferiori (nel 2019 8,9% vs 9,7%), sono così riuscite nel 2021 a superare le altre imprese (11,5% vs 10,9%).

Fig. 3 – Imprese che propongono forme di welfare aziendale. Risultati in termini di produttività del lavoro (migliaia di euro a prezzi correnti; valori mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Fig. 4 - Imprese che propongono forme di welfare aziendale. Risultati in termini di EBITDA margin (%; valori mediani)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Quanto emerso evidenzia il ruolo delle politiche di welfare e degli investimenti in tecnologia nel sostenere la competitività delle imprese. Spiccano, in particolare, i dati sulla produttività del lavoro delle imprese che hanno adottato politiche di welfare, a conferma che le strategie dirette a migliorare la vita in azienda e a conciliare lavoro-famiglia in un'ottica anche di benessere complessivo, portano indubbi vantaggi sul rendimento della forza lavoro. Si può pertanto affermare che le imprese bergamasche che già prima del Covid-19 avevano avviato esperienze di welfare hanno saputo affrontare meglio della concorrenza le sfide generate dalla pandemia. Si tratta di prime evidenze che offrono comunque indicazioni interessanti sul ruolo che il welfare aziendale può ricoprire nel sostenere la competitività delle imprese, accompagnando le scelte di investimento in tecnologia 4.0 e innalzando la fidelizzazione e la soddisfazione della forza lavoro, nonché promuovendo l'attrattività lavorativa dell'azienda stessa.

Metalmeccanica di Mantova: i risultati di un'indagine sulle imprese

La metalmeccanica è il settore portante del manifatturiero della provincia di Mantova e il distretto della Metalmeccanica del basso mantovano si colloca tra i distretti industriali mappati e monitorati annualmente a livello nazionale da Intesa Sanpaolo.

Ma quali sono i suoi confini territoriali? Come sono posizionate le imprese mantovane in termini di innovazione e digitalizzazione? Il territorio offre ancora vantaggi competitivi, anche in termini di competenze tecnologiche? I giovani sono interessati al lavoro in azienda?

Sono questi gli interrogativi a cui abbiamo cercato di rispondere attraverso un progetto di ricerca promosso dal Centro Tecnologico di Arti e Mestieri e realizzato insieme a un gruppo di lavoro composto da Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo, Camera di Commercio di Mantova, Api Industria Mantova, Confindustria Mantova, Confederazione nazionale artigiani e piccole e medie imprese Mantova, Confartigianato Imprese Mantova.

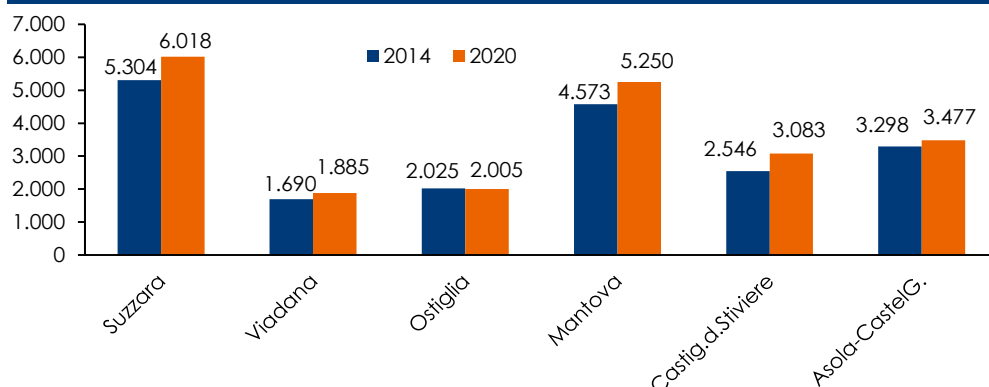
Da un'analisi sui dati forniti dalla Camera di Commercio di Mantova e relativi a unità locali e addetti, si conferma il ruolo importante e crescente della filiera metalmeccanica nella provincia di Mantova. La forte specializzazione nel settore si è dapprima sviluppata all'interno di un nucleo di comuni (in seguito chiamati anche Core o nucleo storico che comprende i comuni di Suzzara, Pegognaga, Gonzaga, Motteggiana, San Benedetto Po e Moglia). Attorno all'area Core, nel

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

tempo è cresciuto il ruolo anche di altre aree della provincia¹⁰⁵, con l'ingresso in comparti analoghi a quelli dei comuni storici, ma anche in produzioni complementari.

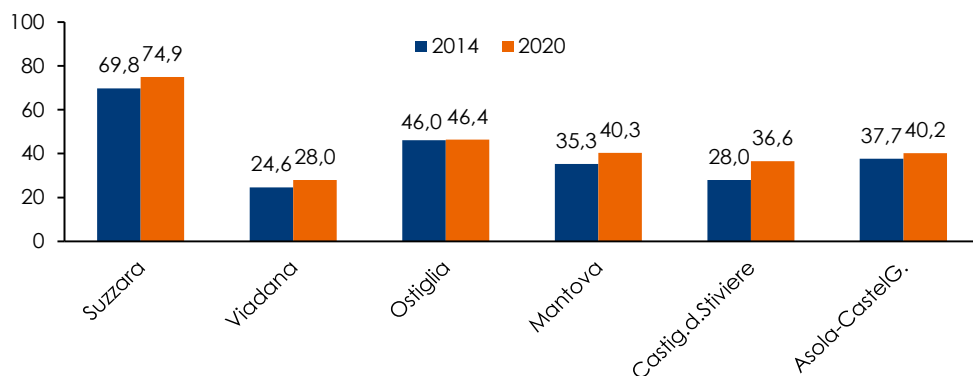
L'area di Suzzara, o Core, si conferma comunque l'area con il più alto numero di addetti (più di 6.000, Fig. 1) e la rilevanza maggiore del settore, con i tre quarti degli addetti della manifattura (Fig. 2). Considerando anche le altre aree economiche, il peso della filiera metalmeccanica in provincia di Mantova, in termini di addetti nel 2020, era pari al 44% del manifatturiero, cinque punti in più rispetto al 2014. Anche il peso in termini di export è andato crescendo nel tempo, arrivando ad avvicinarsi alla soglia del 60% negli ultimi anni (55% nel 2022).

Fig. 1 - Aree economiche della provincia di Mantova: numero addetti nella metalmeccanica



Nota: Ateco 24 (metallurgia), 25 (prodotti in metallo), 27 (elettrotecnica ed elettrodomestici), 28 (meccanica), 29 (automotive), 30 (altri mezzi di trasporto), 33 (installazione e riparazione macchinari). Per la definizione comunale delle sei aree si rimanda alla Nota a piè di pagina. Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo e SIPE CCIAAMN su dati Infocamere

Fig. 2 - Peso degli addetti nella metalmeccanica sul manifatturiero (%)



Nota: Ateco 24 (metallurgia), 25 (prodotti in metallo), 27 (elettrotecnica ed elettrodomestici), 28 (meccanica), 29 (automotive), 30 (altri mezzi di trasporto), 33 (installazione e riparazione macchinari). Per la definizione comunale delle sei aree si rimanda alla Nota a piè di pagina.

Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo e SIPE CCIAAMN su dati Infocamere

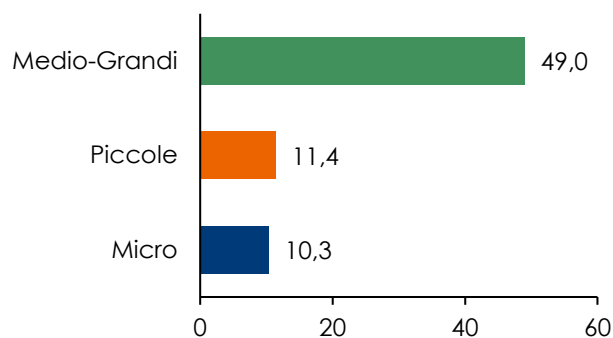
¹⁰⁵ L'area economica di **Suzzara** comprende i comuni Core ovvero Suzzara, Pegognaga, Motteggiana, San Benedetto Po e Moglia; **Viadana**: Viadana, Gazzuolo, Dosolo, Sabbioneta, Commessaggio, Marcaria, Rivarolo Mantovano, Bozzolo, Pomponesco e San Martino Dall'Argine; **Ostiglia**: Borgocarbonara, Magnacavallo, Quistello, San Giacomo Delle Segnate, Ostiglia, San Giovanni Del Dosso, Schivenoglia, Sernide e Felonica, Serravalle a Po, Sustinente, Poggio Rusco e Quingentole; **Mantova**: Bagnolo San Vito, Castelbelforte, Castel D'Ario, Castellucchio, Curtatone, Mantova, Mamirolo, Porto Mantovano, Rodigo, Roncoferraro, Roverbella, San Giorgio Bigarello, Villimpenta e Borgo Virgilio; **Castiglione delle Stiviere**: Goito, Guidizzolo, Medole, Monzambano, Volta Mantovana, Castiglione Delle Stiviere, Ponti Sul Mincio, Cavriana e Solferino; **Asola-Castelgoffredo**: Acquanegra Sul Chiese, Asola, Canneto Sull'Oglio, Casalmoro, Casaloldo, Casalromano, Castel Goffredo, Ceresara, Gazoldo Degli Ippoliti, Mariana Mantovana, Piubega e Redondesco.

Agli interrogativi sul posizionamento strategico delle imprese del distretto e sui punti di forza e sulle criticità del territorio si è cercato di rispondere attraverso un'indagine condotta tra maggio e settembre del 2022. L'indagine è stata condotta partendo da un campione complessivo di circa 500 imprese operative nella provincia di Mantova, selezionate tra i clienti del Gruppo Intesa Sanpaolo e/o indicate dalla Camera di Commercio. Sono state raccolte 102 risposte con un tasso di partecipazione del 20%. Il 40% delle imprese è attivo nei comuni Core (area Suzzara). Il 41,6% delle imprese è di dimensioni Micro (meno di due milioni di euro di fatturato); il 36,6% sono Piccole (2-10 milioni) e il 21,8% Medio-Grandi (almeno 10 milioni; con un peso del 44,7% in termini di fatturato). Il 43,6% delle aziende appartiene alla Meccanica, il 35,6% alla Produzione di metalli e alla Metallurgia, il 20,8% a Elettrotecnica, Automotive, altri mezzi di trasporto e comparti della filiera. Più della metà delle imprese sono attive in lavorazioni intermedie (54,5%), il 23,8% in macchinari e il 21,8% in servizi e lavorazioni conto terzi. Complessivamente il fatturato delle imprese intervistate ammontava nel 2019 a circa 1,6 miliardi di euro, di cui oltre il 50% attribuibile alle imprese della meccanica.

Le risposte raccolte hanno consentito di realizzare un check up del distretto metalmeccanico mantovano, facendo luce su punti di forza, criticità e opportunità.

La propensione all'export è particolarmente marcata per le imprese medio-grandi (Fig. 3), mentre le imprese micro sono particolarmente esposte verso il loro primo cliente (Fig. 4). Questo aspetto può da un lato garantire una certa continuità all'impresa che produce e vende principalmente per un cliente, ma dall'altro la espone a una mancata diversificazione del rischio.

Fig. 3 - Fatturato estero (% del fatturato totale)

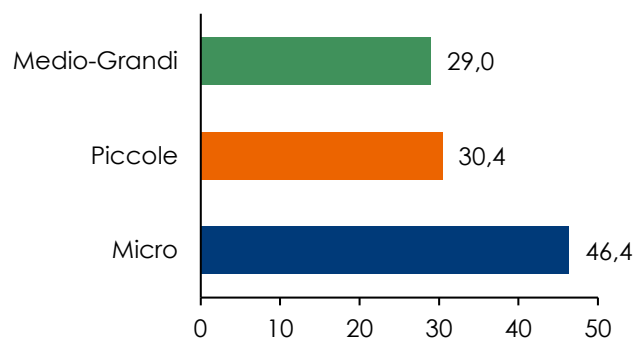


Domanda: Quanto hanno inciso in % i seguenti fattori sul fatturato totale del 2019: Fatturato estero; Primo cliente; Prodotti nuovi.

Nota: medie ponderate.

Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

Fig. 4 - Primo cliente (% del fatturato totale)

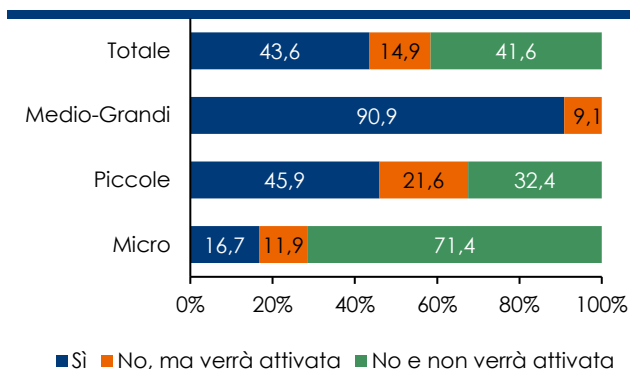


Domanda: Quanto hanno inciso in % i seguenti fattori sul fatturato totale del 2019: Fatturato estero; Primo cliente; Prodotti nuovi.

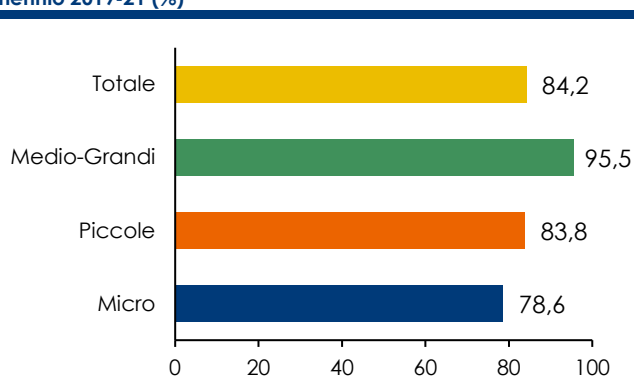
Nota: medie ponderate.

Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

Dall'indagine emerge una buona propensione a innovare: l'attività di Ricerca e Sviluppo formalizzata è svolta dal 43,6% delle imprese intervistate; questa percentuale sale a poco meno del 60% se si considera anche chi ha intenzione di attivarla nel prossimo futuro (Fig. 5). Il risultato cambia in modo considerevole se si osservano invece le risposte per dimensione aziendale: nove imprese medio-grandi su dieci realizzano attività di ricerca formalizzata; si scende a poco meno di un'impresa su due tra quelle piccole e al 16,7% tra le micro. Il quadro è decisamente migliore quando si considerano le imprese che hanno introdotto almeno un'innovazione nel triennio 2019-21 (Fig. 6): il dato complessivo è pari all'84,2%, con punte del 95,5% tra le imprese medio-grandi; in questo caso si distinguono positivamente anche le imprese di più piccole dimensioni, generalmente più consone ad adottare innovazioni di tipo informale (83,8% tra le piccole e 78,6% tra le micro).

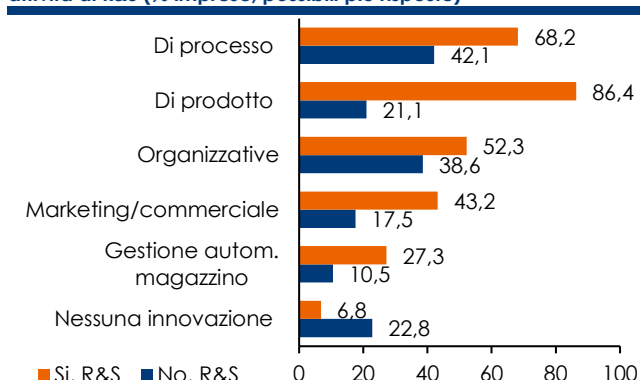
Fig. 5 - Attività di R&S formalizzata (% imprese)

Domanda: La sua azienda svolge attività di Ricerca e Sviluppo?
Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

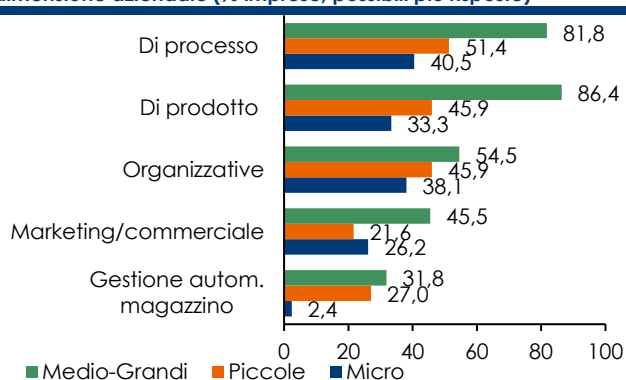
Fig. 6 – Imprese che hanno introdotto almeno un'innovazione nel triennio 2019-21 (%)

Domanda: Nel triennio 2019-21 nella Sua azienda sono state introdotte: innovazioni di prodotto; Innovazioni di processo; Innovazioni organizzative; Innovazione di marketing/commerciali; Innovazioni/trasformazione per la gestione automatica della logistica/magazzino; Nessuna innovazione.
Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

Chi svolge attività di ricerca formalizzata ottiene dei ritorni importanti in termini di capacità di introdurre innovazione di prodotto (86,4% vs 21,1%, Fig. 7): le differenze sono significative anche per le altre tipologie di innovazione (processo, organizzative, marketing/commerciale, magazzino), sebbene più contenute. Il dettaglio per fascia dimensionale mostra, ancora una volta, il ruolo più attivo delle imprese medio-grandi (Fig. 8).

Fig. 7 – Innovazioni introdotte nel triennio 2019-2021: dettaglio per attività di R&S (% imprese; possibili più risposte)

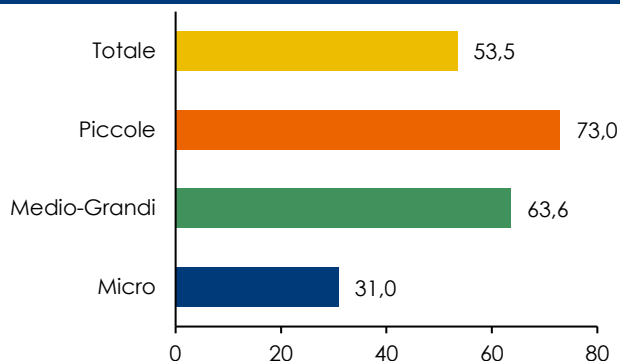
Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

Fig. 8 – Innovazioni introdotte nel triennio 2019-2021: dettaglio per dimensione aziendale (% imprese; possibili più risposte)

Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

Attraverso l'indagine si sono poi voluti approfondire i temi legati alla transizione tecnologica. Poco più di un'impresa su due ha introdotto tecnologie 4.0 (53,5%; Fig. 9) e anche in questo caso il risultato varia in funzione delle dimensioni aziendali, con punte del 73% tra le piccole imprese; si scende al 31% tra le micro imprese, mentre le imprese medio-grandi si fermano al 63,6%. In quest'ultimo caso, tuttavia, gran parte delle imprese non ancora attive nel 4.0 dichiarava che i progetti verso quella direzione fossero in fase di valutazione: tra i principali freni all'adozione delle tecnologie 4.0 si trovano (Fig. 10) l'incertezza dei ritorni dell'investimento, le difficoltà nel trovare figure professionali e partner adeguati. Tra le imprese più piccole, inoltre, manca la consapevolezza dell'importanza che la tecnologia potrebbe avere per il proprio business. Soprattutto tra le imprese più piccole, è presente un gap informativo su quelli che potrebbero essere i vantaggi derivanti dall'adozione di tecnologie 4.0.

Fig. 9 – Imprese che hanno adottato tecnologie 4.0 (%)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

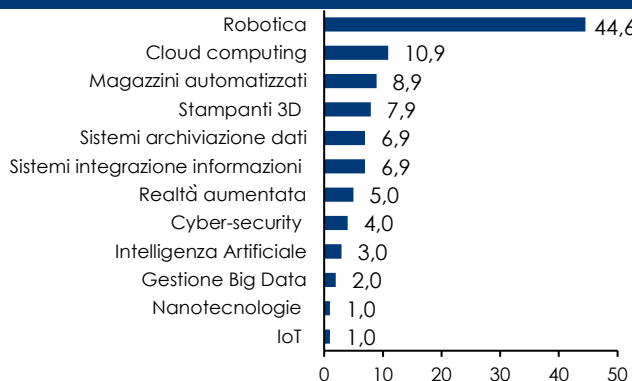
Fig. 10 – Difficoltà nell'adozione di tecnologie 4.0 (% imprese; no 4.0)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

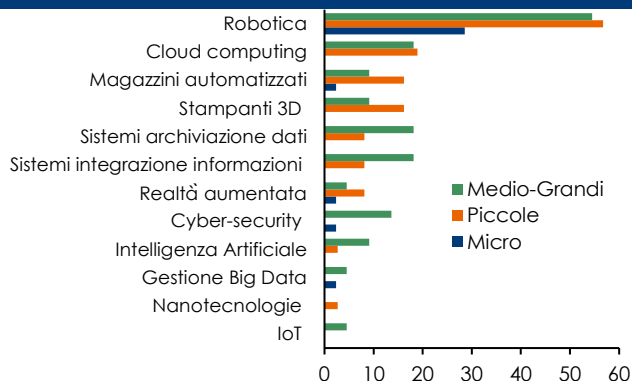
Tra le tecnologie adottate, prevale l'introduzione di robotica (Fig. 11), soprattutto in ambito produttivo (Fig. 13). La tecnologia è ancora poco diffusa nelle aree della ricerca e sviluppo, nella logistica, nella commercializzazione e nelle attività amministrative. Le imprese medio-grandi (Fig. 12), pur con un profilo più evoluto in termini di adozione di tecnologie 4.0, mostrano una propensione più spiccata ma comunque bassa a investire in cloud computing, cyber-security, sistemi di archiviazione dati e sistemi di integrazione informazioni, nonché a utilizzare la tecnologia per fare ricerca e sviluppo e nella logistica (Fig. 14).

Fig. 11 – Tipologia di tecnologie 4.0: totale (% imprese 4.0; possibili più risposte)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

Fig. 12 – Tipologia di tecnologie 4.0: dettaglio per dimensione aziendale (% imprese 4.0; possibili più risposte)



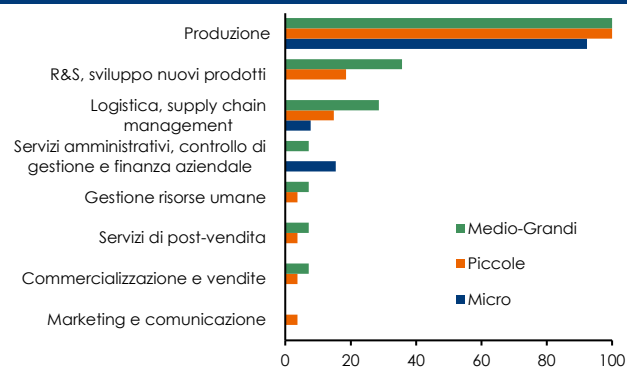
Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

Fig. 13 – Campi di applicazione 4.0 (% imprese 4.0; possibili più risposte)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

Fig. 14 – Campi di applicazione 4.0: dettaglio per dimensione aziendale (% imprese 4.0; possibili più risposte)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

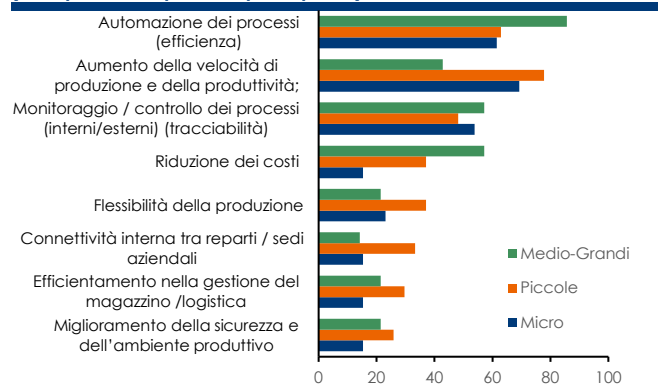
Sono tre i principali obiettivi che le aziende hanno dichiarato di aver raggiunto grazie all'adozione di tecnologie 4.0 (Fig. 15): l'automazione dei processi con vantaggi in termini di efficienza (indicata dal 68,5% delle imprese 4.0), l'aumento della velocità di produzione e della produttività (66,7%), il monitoraggio e il controllo dei processi con ritorni in termini di tracciabilità (51,9%). Seguono la riduzione dei costi e la flessibilità della produzione. Percentuali inferiori si osservano poi per la connettività interna tra reparti e sedi aziendali, l'efficientamento nella gestione del magazzino e il miglioramento della sicurezza e dell'ambiente produttivo, anche a riflesso, molto probabilmente, dell'utilizzo della tecnologia ancora prevalentemente circoscritto all'area produttiva.

Fig. 15 – Obiettivi raggiunti 4.0: totale (% imprese 4.0; possibili più risposte)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

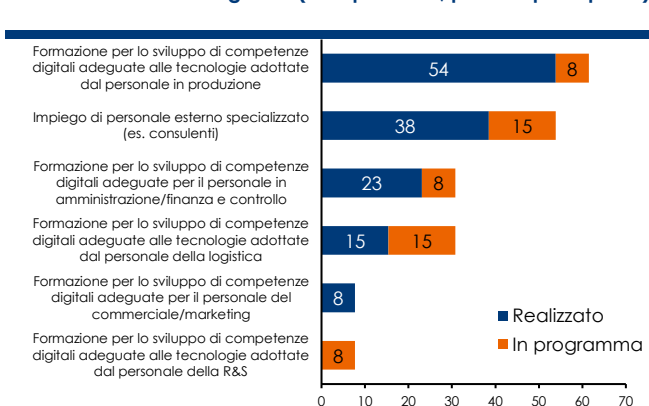
Fig. 16 - Obiettivi raggiunti 4.0: dettaglio per dimensione aziendale (% imprese 4.0; possibili più risposte)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

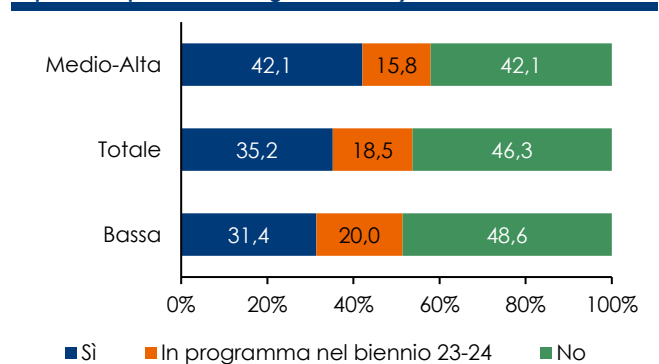
Attraverso la ricerca si è poi voluto indagare sulle iniziative messe in campo dalle imprese sul fronte del capitale umano per aiutarlo a recepire la tecnologia che è stata portata in azienda a seguito dell'adozione di tecnologie 4.0. Emerge così che quattro imprese su cinque hanno fatto formazione ad hoc per lo sviluppo di competenze digitali adeguate o hanno assunto personale esterno già specializzato (Fig. 17). Tuttavia, poco più di un'impresa su tre ha rivisto l'organizzazione (il 35,2%), decisione che avrebbe verosimilmente consentito di sfruttare al meglio il potenziale degli investimenti realizzati; la percentuale sale, ma si ferma comunque al 53,7%, se si considerano anche le imprese che hanno intenzione di intervenire sull'organizzazione nel biennio 2023-24 (Fig. 18).

Fig. 17 – Azioni realizzate sul capitale umano in seguito all'adozione di tecnologie 4.0 (% imprese 4.0; possibili più risposte)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

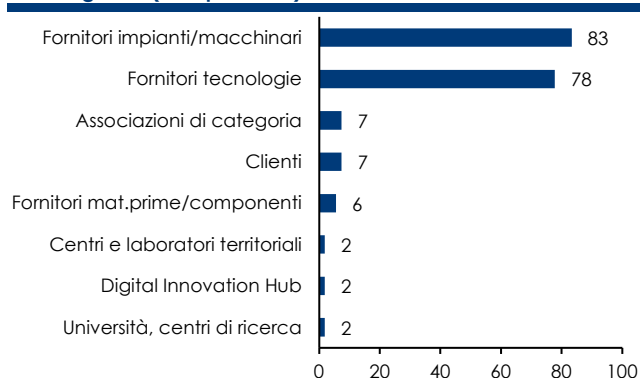
Fig. 18 - A seguito dell'adozione di tecnologie 4.0 l'azienda ha rivisto o intende rivedere la propria struttura organizzativa (% imprese 4.0 per livello di digitalizzazione)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

Sempre in tema 4.0, le aziende intervistate hanno indicato tra i principali partner tecnologici i fornitori di impianti e macchinari (83% delle imprese 4.0) e i fornitori di tecnologie (78%). Percentuali inferiori al 10% si osservano invece per gli altri partner (Fig. 19). Si tratta molto spesso di fornitori di prossimità (Fig. 20), localizzati in provincia o in altre aree della regione o probabilmente nella vicina Emilia-Romagna. Le relazioni tendono a essere continuative soprattutto per le imprese più evolute tecnologicamente e per le imprese 4.0 localizzate nei comuni storici del distretto.

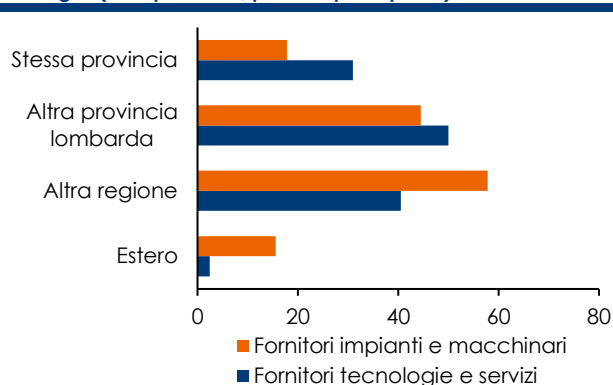
Fig. 19 -Soggetti determinanti nel processo di adozione di tecnologie 4.0 (% imprese 4.0)



Nota: la domanda prevedeva anche come possibili risposte che non sono state selezionate: tecnopoli, organizzazioni non profit, imprese concorrenti, start-up innovative, CCIAA Mantova, competence center.

Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

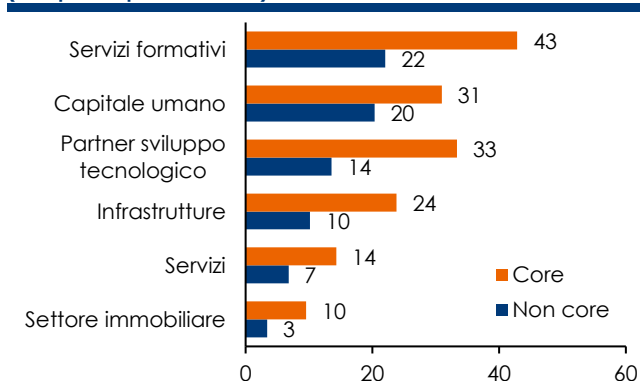
Fig. 20 -La provenienza prevalente dei principali partner tecnologici (% imprese 4.0; possibili più risposte)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

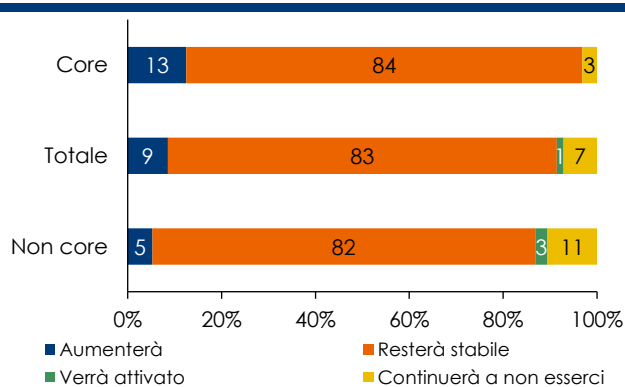
L'indagine si è poi concentrata sui vantaggi competitivi offerti dalla provincia alle imprese locali attive nella filiera metalmeccanica. Emergono differenze piuttosto marcate tra comuni Core e il resto della provincia (Fig. 21). Nei primi è, infatti, nettamente più alta la quota di imprese che indica vantaggi in termini di servizi formativi (43% vs 22%), capitale umano (31% vs 20%) e presenza di partner tecnologici (33% vs 14%). Tuttavia, sul fronte commerciale è interessante osservare come anche nei comuni non Core sia alta la quota di imprese che riconosce la presenza di relazioni con fornitori locali: questa nell'82% dei casi resterà stabile nei prossimi anni, aumenterà per il 5% delle imprese e verrà attivata dal 3%. Solo l'11% delle imprese intervistate in questi territori continuerà a non avere relazioni con i fornitori della provincia (Fig. 22). Questa percentuale scende addirittura al 3% tra le imprese del nucleo Core e a zero tra le imprese medio-grandi, che sono poi anche quelle che spesso assumono un ruolo di capofila.

Fig. 21 -Vantaggi percepiti dalle aziende dall'essere operative nella provincia di Mantova, dettaglio per comune di operatività (% risposte «punti di forza»)



Nota: Servizi (nidi, assistenza, sanità, trasporti...), Settore immobiliare (es. alloggi). Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

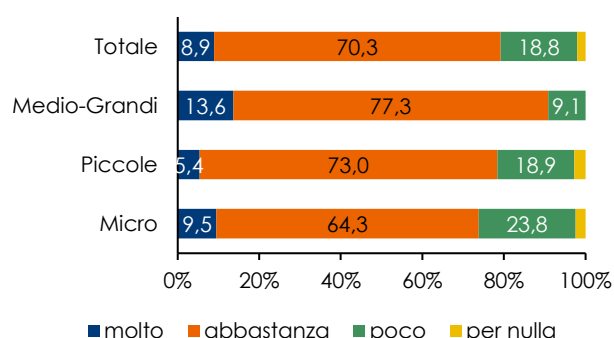
Fig. 22 -Ricorso ai fornitori di Mantova nei prossimi anni (% imprese per comune di operatività)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

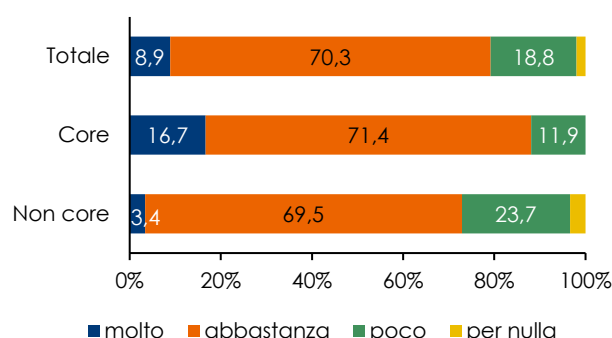
Se ci si concentra poi sull'offerta formativa emerge un buon grado di soddisfazione (79,2%¹⁰⁶), soprattutto tra le imprese più grandi (Fig. 23) e tra quelle localizzate nei comuni Core (Fig. 24): rispettivamente al 90,9% e all'88,1%. Tra le imprese micro e nei comuni Non core si resta su percentuali elevate ma si scende, rispettivamente, al 73,8% e al 72,9%. Solo il 18,8% delle imprese segnala la mancanza di offerta formativa sui temi di interesse; tuttavia, questa percentuale sale al 42,1% tra le imprese più evolute tecnologicamente, a indicazione del fatto che nel territorio ci potrebbe essere un deficit di offerta formativa sulla tecnologia.

Fig. 23 – Grado di soddisfazione dell'offerta formativa per dimensione aziendale (% imprese)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

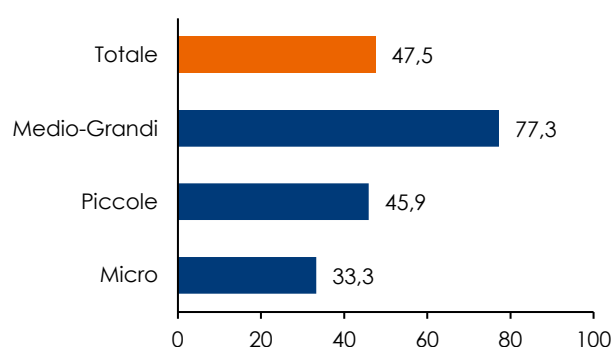
Fig. 24 – Grado di soddisfazione dell'offerta formativa per comune di attività (% imprese)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

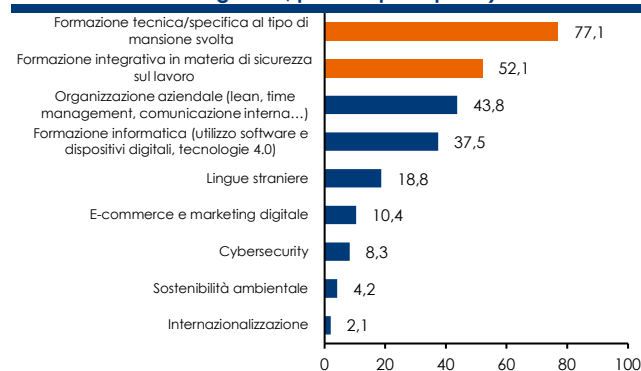
Sempre in tema di formazione, si rileva che poco meno di un'impresa su due mette a disposizione formazione non obbligatoria (47,5%, Fig. 25); la percentuale sale a quasi quattro su cinque tra quelle medio-grandi (77,3%) o che hanno un'intensità tecnologica medio-alta (78,9%). Tra le tipologie prescelte di formazione non obbligatoria prevalgono quella tecnica (realizzata dal 77,1% dei soggetti) e sulla sicurezza (52,1%); seguono la formazione sull'organizzazione aziendale (43,8%) e sull'informatica (37,5%); molto distanti le altre tipologie di formazione (Fig. 26). Tra quelle più arretrate spicca la cybersecurity, indicata dall'8,3% delle imprese, percentuale che rimane molto bassa anche nelle imprese più evolute sul fronte tecnologico (20%).

Fig. 25 – Formazione non obbligatoria: dettaglio per dimensione aziendale (% imprese)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

Fig. 26 – Tipologia di formazione non obbligatoria (% imprese con formazione non obbligatoria; possibili più risposte)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

Anche in provincia di Mantova affiora forte il tema del *mismatch* tra domanda e offerta di lavoro. Le imprese intervistate hanno infatti segnalato, attraverso le risposte al questionario, elevate e diffuse difficoltà nel trovare operai specializzati (Fig. 27): la percentuale raggiunge il 68,3% per il

¹⁰⁶ Insieme delle valutazioni molto o abbastanza positive.

totale campione, con punte del 76,3% tra le aziende localizzate nei comuni non Core (vs 57,1% nei comuni Core) e del 78,9% tra quelle più evolute sul fronte tecnologico. Emergono anche criticità nel trovare operai generici (35,6%), verosimilmente a seguito di un tasso di disoccupazione molto basso nella provincia. Seguono le difficoltà nella ricerca di addetti alla progettazione e alla ricerca e sviluppo (22,8%), soprattutto tra le imprese medio-grandi (40,9%) e piccole (35,1%) e tra quelle a medio-alta intensità tecnologica (47,4%).

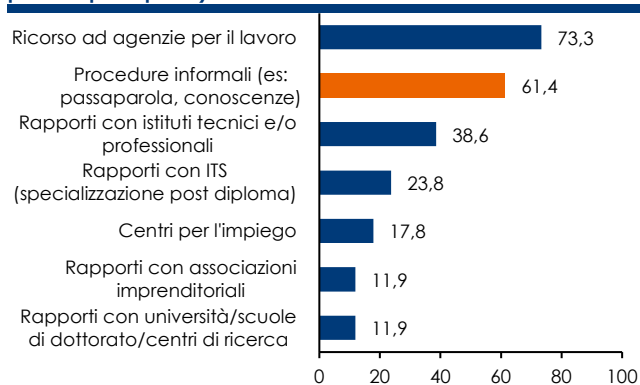
Fig. 27 - Figure professionali ricercate (% imprese)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

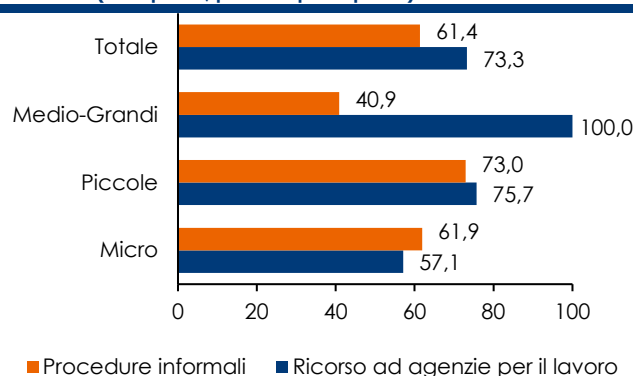
Per la ricerca di personale le imprese dichiarano di privilegiare il ricorso ad agenzie per il lavoro (73,3%) e a procedure informali (61,4%, Fig. 28), basate sul passaparola e sulle conoscenze. A seguire i rapporti con gli istituti tecnici o professionali (38,6%), gli ITS (23,8%), i centri per l'impiego (17,8%), le associazioni imprenditoriali (11,9%) e l'università (11,9%). Sono piuttosto marcate le differenze se si osserva il fenomeno per dimensione aziendale (Fig. 29) e intensità tecnologica: tra le imprese micro, infatti, prevalgono le procedure informali (61,9% vs 57,1% delle agenzie per il lavoro), mentre tra quelle medio-grandi è prevalente il ricorso alle agenzie per il lavoro (100% vs 40,9% delle procedure informali). Tra le imprese 4.0 più evolute è poi alto il ricorso a istituti tecnici o professionali (63,2% vs il 27,7% delle imprese che non hanno investito nel digitale) e agli ITS (47,4% vs 17%).

Fig. 28 - Politiche di assunzione adottate: totale (% imprese; possibili più risposte)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

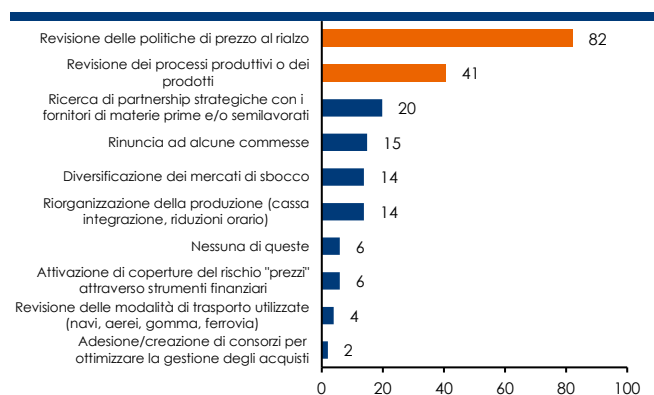
Fig. 29 - Politiche di assunzione adottate: per dimensione aziendale (% imprese; possibili più risposte)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

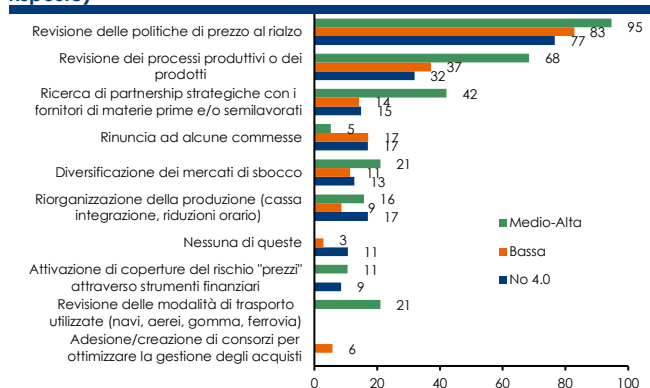
Nell'ultima parte dell'indagine ci si è soffermati sulle strategie adottate dalle imprese della filiera metalmeccanica mantovana per affrontare il particolare contesto competitivo nel quale si trovavano a operare (Fig. 30): post-pandemia, conflitto russo-ucraino, crisi energetica, inflazione alta. Le risposte prevalenti indicavano la revisione delle politiche di prezzo (82% delle imprese) e la rivisitazione dei processi produttivi e dei prodotti per ridurre il consumo di materie prime (41%). Le imprese più evolute tecnologicamente (Fig. 31) sembrano essere in una posizione di vantaggio rispetto alle altre: tra loro è più alta la quota di quelle che, oltre a rivedere i prezzi al rialzo (95%) e a efficientare i processi (68%), sta cercando di attivare partnership strategiche con i fornitori di materie prime e semilavorati (42%). A queste imprese sono inoltre più chiare le priorità future, quali capitale umano, innovazione, digitale e transizione green. Nel resto del tessuto produttivo questi obiettivi al momento della rilevazione erano meno diffusi.

Fig. 30 - Le strategie adottate per affrontare l'attuale contesto competitivo (% imprese; possibili più risposte)



Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

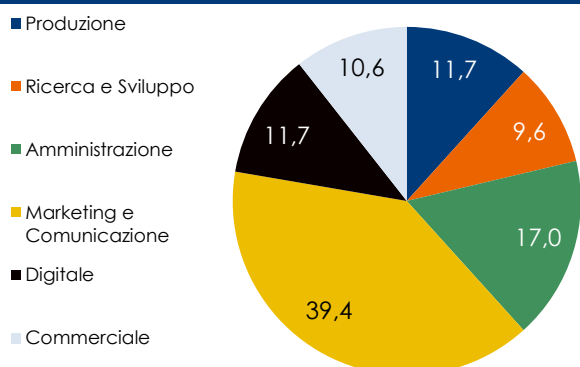
Fig. 31 - Le strategie adottate per affrontare l'attuale contesto competitivo, per grado di digitalizzazione (% imprese; possibili più risposte)



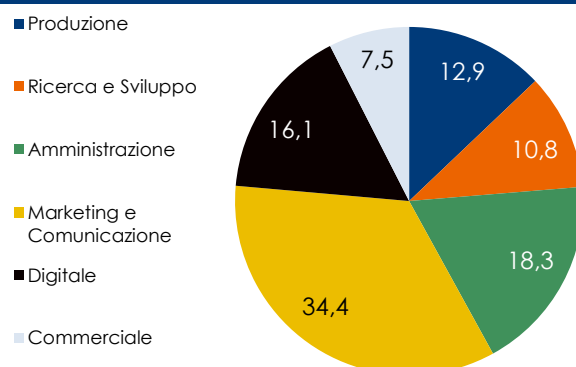
Fonte: Indagine sulle imprese della metalmeccanica mantovana

Grazie poi alla forte attenzione verso il territorio da parte della Consulta Economica d'Area Oltrepò Mantovano e la collaborazione anche degli altri partner del progetto iniziale, nell'aprile del 2023 è stato organizzato un altro momento di confronto e scambio. Con l'obiettivo di avvicinare i giovani alle imprese e contribuire a risolvere, almeno in parte, il *mismatch* tra domanda e offerta di lavoro, lo studio sopra esposto è stato proposto e discusso, anche con un centinaio di studenti degli Istituti scolastici della provincia di Mantova, in un evento durante il quale si è interagito con gli studenti per capire quanto conoscessero le opportunità di lavoro offerte dal tessuto produttivo mantovano e quali attese avessero sulla loro carriera lavorativa.

È stato così proposto un breve questionario (Fig. 32 e 33) dal quale è emerso che più di un terzo dei ragazzi intervistati vorrebbe lavorare nel Marketing e nella Comunicazione: a seguito della presentazione dello studio, sono aumentate le percentuali di chi vorrebbe lavorare nel Digitale e nella Ricerca e Sviluppo.

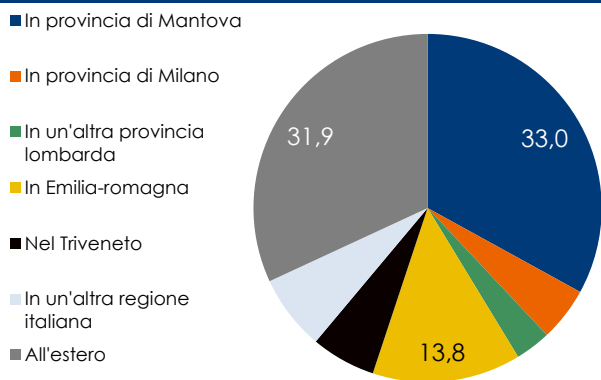
Fig. 32 – A quali ambiti lavorativi sei interessato (pre-presentazione)

Fonte: OPEN DAY 2023 "Un dialogo aperto tra scuola ed impresa" II° Edizione

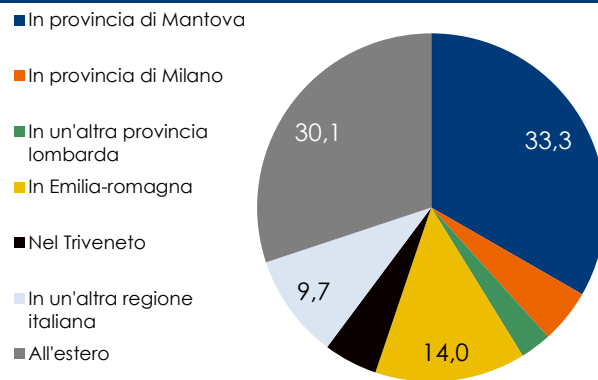
Fig. 33 – A quali ambiti lavorativi sei interessato (post-presentazione)

Fonte: OPEN DAY 2023 "Un dialogo aperto tra scuola ed impresa" II° Edizione

La cosiddetta fuga di cervelli, riportata nelle statistiche nazionali, è stata confermata anche dagli studenti delle scuole superiori mantovane che hanno partecipato al breve sondaggio. Sebbene, al termine del percorso di studi, un terzo di essi dichiarò di voler iniziare una carriera lavorativa a Mantova, c'è un altro 30% invece che vorrebbe trovare lavoro all'estero. Si è così provato a interagire col dialogo e indagare meglio sulle motivazioni che hanno portato a queste scelte, e soprattutto sul come e perché gli studenti abbiano mantenuto ferme le proprie posizioni, anche dopo aver appreso le opportunità lavorative offerte dalla metalmeccanica mantovana. Tra gli aspetti che portano a scartare l'Italia, in generale, rispetto a un altro paese estero emergono il precariato, il gap retributivo e la minore flessibilità lavorativa.

Fig. 34 – Al termine del tuo percorso di studi, dove pensi di cercare lavoro? (pre-presentazione)

Fonte: OPEN DAY 2023 "Un dialogo aperto tra scuola ed impresa" II° Edizione

Fig. 35 – Al termine del tuo percorso di studi, dove pensi di cercare lavoro? (post-presentazione)

Fonte: OPEN DAY 2023 "Un dialogo aperto tra scuola ed impresa" II° Edizione

Tuttavia, i risultati della nostra inchiesta evidenziano la presenza sul territorio di un nucleo di imprese competitive e innovative, in grado di offrire opportunità lavorative comparabili a quelle di altre realtà europee. È però fondamentale lavorare per superare l'immagine di un paese vecchio dove si cresce solo per anzianità; vanno pertanto premiate le competenze, aiutando i giovani a divenire la linfa nuova delle aziende. Vanno promossi il dialogo tra generazioni, l'inclusione e la "diversità" in ogni sua forma affinché questi siano elementi di arricchimento e stimolo ad un senso di appartenenza alla stessa organizzazione.

7. Il passaggio generazionale: quanto è urgente nelle imprese distrettuali?

Introduzione

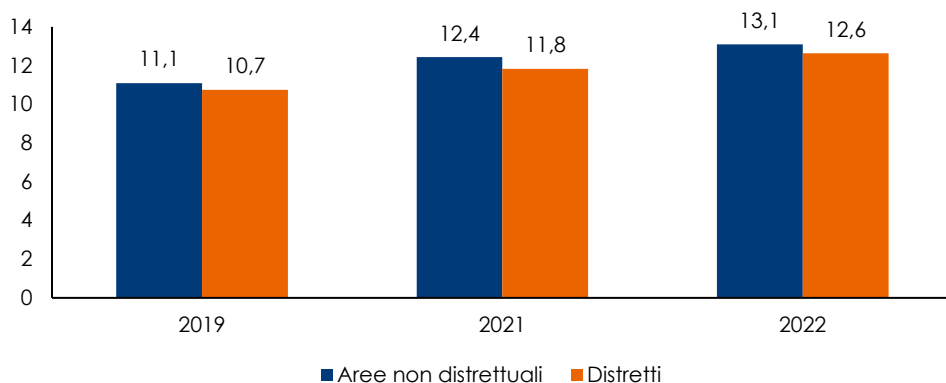
Tema di grande interesse è il passaggio generazionale all'interno delle imprese. In questo capitolo proponiamo una fotografia dei board negli anni 2019, 2021 e 2022 per le 90.679 imprese oggetto di questo Rapporto¹⁰⁷. Con i dati anagrafici sugli amministratori abbiamo identificato le imprese con un board costituito integralmente da over 65, che presuppone un'urgenza di passaggio generazionale in tempi relativamente brevi, nonché la presenza di almeno un under 40. Abbiamo poi confrontato il posizionamento strategico e le performance delle imprese in funzione della composizione per età del board. Infine, ci siamo concentrati sulle imprese che nell'ultimo triennio hanno modificato il proprio board, per capire se e come si è verificato un ringiovanimento.

A cura di
Romina Galleri
Sara Giusti
Rosa Maria Vitulano

7.1 Le imprese con tutto il board composto da over sessantacinquenni

Il 12,6% delle imprese distrettuali ha un board costituito interamente da componenti con età superiore ai 65 anni; la situazione è lievemente peggiore per le aree non distrettuali, dove questa quota passa al 13,1%. L'analisi dell'ultimo quadriennio evidenzia una certa lentezza nell'apportare modifiche al board all'interno delle imprese, e questo comporta l'invecchiamento del board insieme ai suoi componenti. I dati, infatti, mostrano un lieve peggioramento tra le imprese osservate sia per i distretti che per le aree non distrettuali nel breve arco di tempo analizzato: dal 2019 la quota di imprese con board completamente over 65 è aumentata, era pari al 10,7% per i distretti e 11,1% per le aree non distrettuali. Probabilmente la pandemia ha rallentato ulteriormente le operazioni di modifica del board in molte imprese che avrebbero avuto necessità di nuovi ingressi.

Fig. 7.1 – Board completamente over 65 (% di imprese)



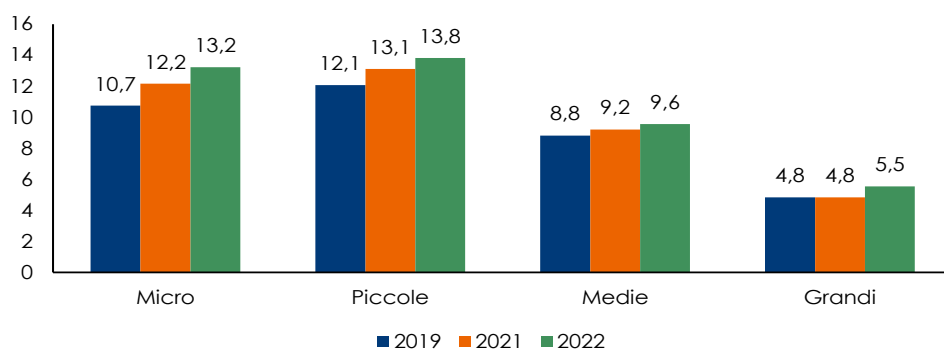
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

L'analisi per dimensione evidenzia che la quota di imprese con tutto il board over 65 è inversamente proporzionale alle dimensioni aziendali: più le imprese sono piccole e più questa quota è elevata (13,2% e 13,8% per le imprese micro e piccole distrettuali nel 2022); più le imprese sono grandi e più questa quota si riduce (5,5% per le grandi imprese dei distretti nel 2022). Questa

¹⁰⁷ Il campione di analisi parte da quello presentato nel capitolo 1 (67.823 imprese appartenenti ad aree non distrettuali e 22.095 imprese distrettuali); le imprese analizzate sulla composizione del board per le quali erano disponibili le informazioni sui rappresentanti aziendali sono 89.918 imprese nel 2022, 90.156 nel 2021 e 89.950 nel 2019. L'analisi sulle imprese che hanno apportato modifiche al board è riferita invece a 81.647 imprese (di cui 20.198 imprese appartenenti a distretti) in quanto sono state considerate solo le imprese per le quali era disponibile l'informazione per tutti gli anni oggetto di analisi. La nostra analisi esclude, quindi, un numero molto limitato di imprese rispetto al campione del capitolo 1.

evidenza è spiegata anche dal fatto che le imprese più grandi hanno board mediamente più numerosi, quindi la sola presenza di over 65 è oggettivamente più difficile: ad esempio nel nostro campione, come vedremo in seguito, le micro imprese hanno un amministratore unico in più del 50% dei casi, mentre questa percentuale si riduce sotto il 10% per le imprese grandi. L'analisi del quadriennio evidenzia che l'aumento della quota di imprese con board completamente over 65 ha interessato soprattutto le imprese di dimensioni minori. Le micro imprese hanno incrementato la percentuale di board completamente over 65 (era il 10,7%). Anche per le piccole imprese vi è stato un aumento (dal 12,1%). Per le medie e grandi imprese questo fenomeno è stato meno intenso (l'aumento è stato di meno di un punto percentuale).

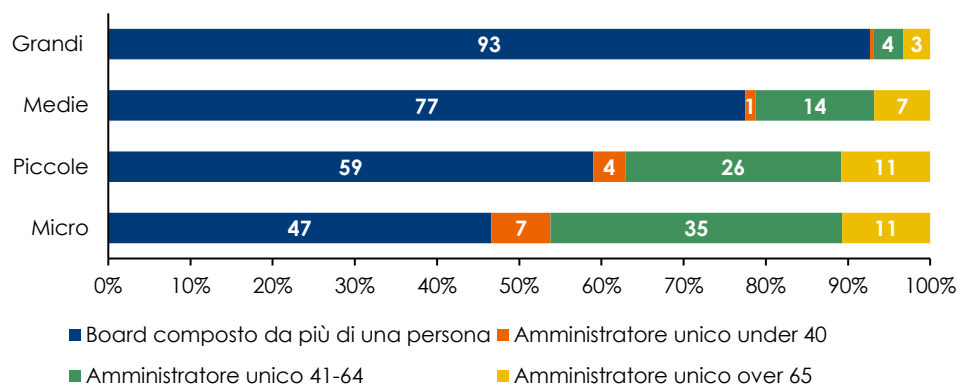
Fig. 7.2 – Distretti: board completamente over 65 per dimensione aziendale (% di imprese)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

L'analisi può essere arricchita distinguendo le aziende guidate da un amministratore unico. Queste sono particolarmente rilevanti nella classe dimensionale micro e piccola (rispettivamente 53% e 41%), meno per le medie imprese (23%) e poco rappresentate nelle grandi imprese (7%). Le imprese distrettuali con amministratore unico under 40 sono il 7% delle micro imprese, il 4% delle piccole e l'1% delle medie. Nelle grandi imprese l'amministratore unico under 40 è quasi completamente assente. Le maggiori criticità nel gestire il passaggio generazionale riguardano le imprese con unico amministratore di età superiore ai 65 anni: qualora l'inserimento di un giovane in azienda non sia avvenuto attraverso altre figure manageriali, la staffetta generazionale potrebbe generare delle criticità e mettere a rischio la stessa sopravvivenza dell'azienda. Le imprese distrettuali con amministratore unico over 65 sono l'11% delle imprese micro e piccole, il 7% delle medie imprese e il 3% delle grandi (i dati relativi alle imprese collocate nelle aree non distrettuali sono simili).

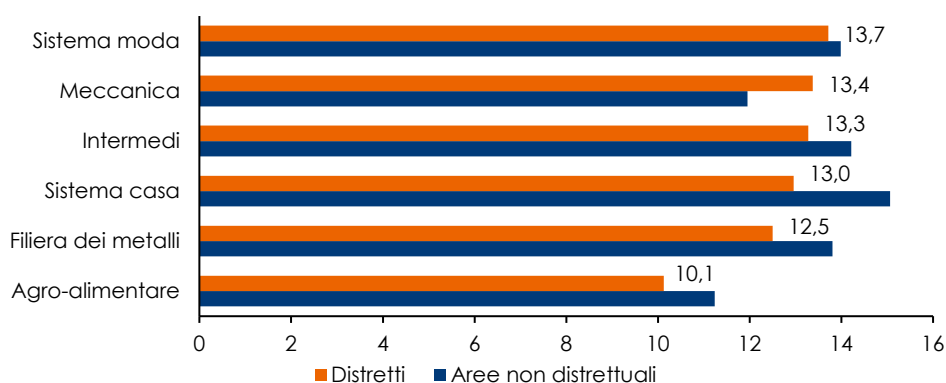
Fig. 7.3 – Distretti: distribuzione del board per tipologia e per dimensione (% imprese, anno 2022)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Concentrandoci sul solo anno 2022, notiamo che il settore Agro-alimentare è quello con la minor quota di imprese con board completamente over 65, questo è vero sia per i distretti che per le aree non distrettuali. Per quasi tutti i settori, invece, le imprese distrettuali registrano quote inferiori rispetto alle aree non distrettuali. Le differenze maggiori tra distretti e non riguardano il Sistema casa. Fa eccezione la Meccanica.

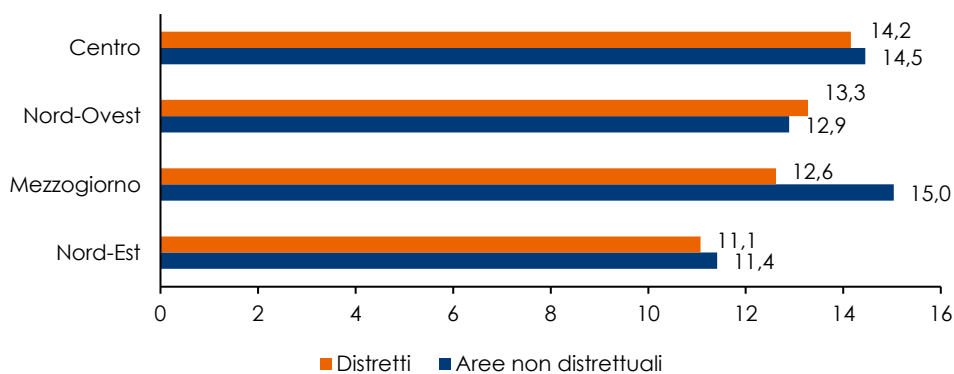
Fig. 7.4 – 2022: board completamente over 65 per settore (% di imprese)



Nota: non sono stati indicati i settori Mezzi di trasporto e Altro per difficoltà di comparazione tra le specializzazioni dei distretti e delle aree non distrettuali. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

L'analisi per area geografica per i distretti evidenzia una percentuale di imprese con board tutto over 65 superiore nel Centro Italia (14,2%), seguono Nord-Ovest (13,3%), Mezzogiorno (12,6%) e Nord-Est (11,1%). La differenza maggiore tra distretti e aree non distrettuali si nota nel Mezzogiorno, dove le aree non distrettuali hanno una quota di imprese con board tutto over 65 del 15% (2,4 punti percentuali in più). Ciò si verifica per il peso particolarmente elevato nei distretti del Mezzogiorno dell'Agro-alimentare, che abbiamo visto essere il settore con la quota minore di imprese con l'intero board over 65.

Fig. 7.5 - Board completamente over 65 per area geografica (% di imprese; anno 2022)

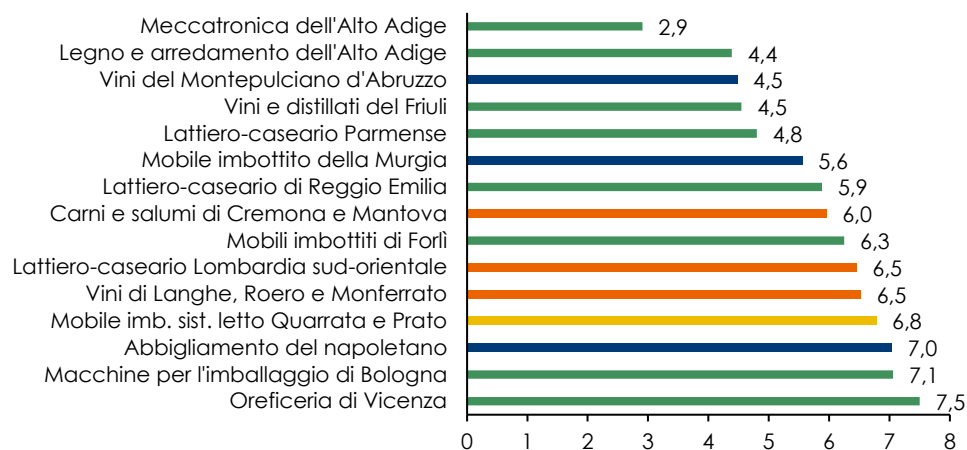


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Tra i distretti che si distinguono per la minor quota di imprese con tutto il board over 65, non a caso, ritroviamo molti distretti del Nord-Est. Al primo posto, con una quota del 2,9%, la Meccatronica dell'Alto Adige, particolarmente virtuosa nonostante non sia caratterizzata da una presenza superiore alla media di imprese di grandi dimensioni (5% vs 4%), ma anzi da una maggior presenza di micro imprese (49% vs 45%). Al secondo posto ritroviamo ancora una volta un distretto alto atesino, questa volta del Legno e arredo, con una quota di imprese con board

interamente over 65 del 4,4%. A seguire tre distretti Agro-alimentari: Vini del Montepulciano d'Abruzzo e Vini e distillati del Friuli (entrambi 4,5%) e il Lattiero-caseario parmense (4,8%).

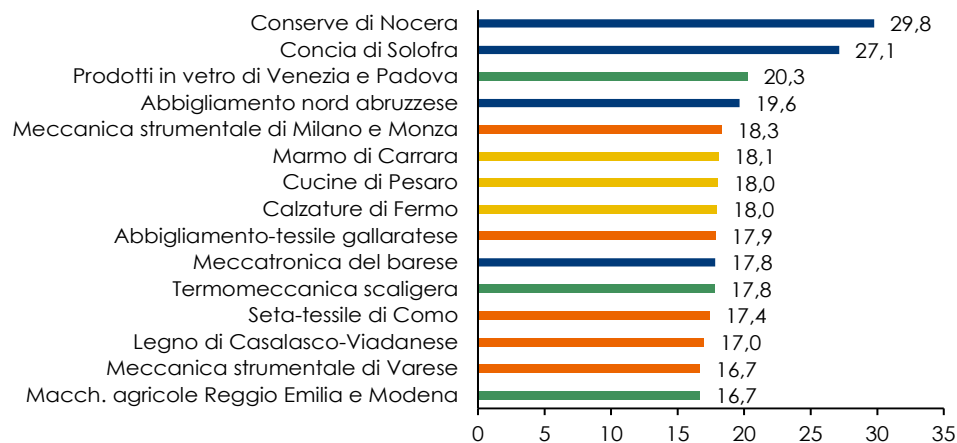
Fig. 7.6 – I 15 distretti con la minor quota di board completamente over 65 (% imprese, anno 2022)



Nota: sono stati considerati i distretti con più di 50 imprese. I colori distinguono le macro aree geografiche.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Al contrario, tra i distretti con la quota maggiore di imprese con il board completamente over 65 si segnalano ai primi posti due distretti del Mezzogiorno: Conserve di Nocera (29,8%) e Concia di Solofra (27,1%). Questi distretti si caratterizzano per una quota di società con unico amministratore circa doppia rispetto alla media dei distretti (conserve di Nocera 77%, Concia di Solofra 84% vs media distretti 43%), quindi con meno probabilità di inserire altri amministratori se non in fase di definitivo passaggio generazionale.

Fig. 7.7 – I 15 distretti con la maggior quota di board completamente over 65 (% imprese, anno 2022)



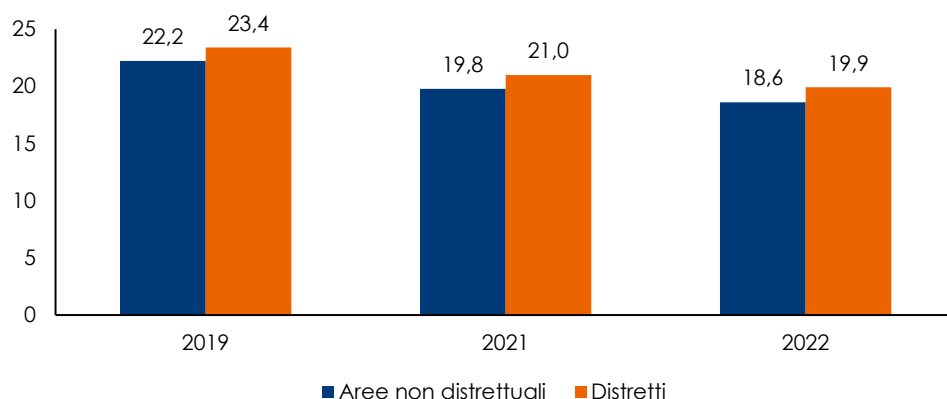
Nota: sono stati considerati i distretti con più di 50 imprese. I colori distinguono le macro aree geografiche.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

7.2 Le imprese con almeno un under quarantenne nel board

Se ci si focalizza sull'inserimento nei board aziendali di almeno un giovane dal 2019 la quota di under 40 nei board delle imprese distrettuali è lievemente diminuita passando dal 23,4% al 19,9% del 2022. Questo si spiega, ancora una volta, con la capacità limitata di rinnovamento: probabilmente i giovani presenti all'inizio del periodo di analisi sono, per così dire, invecchiati con

l'impresa; inoltre, le caratteristiche del campione oggetto di analisi (imprese per le quali siamo in possesso dei dati di bilancio nel triennio 2019-2021) escludono le imprese di più recente costituzione, che potenzialmente potrebbero essere quelle a maggior guida giovane. Nonostante i distretti abbiano mantenuto una quota di under 40 più alta rispetto alle aree non distrettuali, non si rilevano particolari differenze.

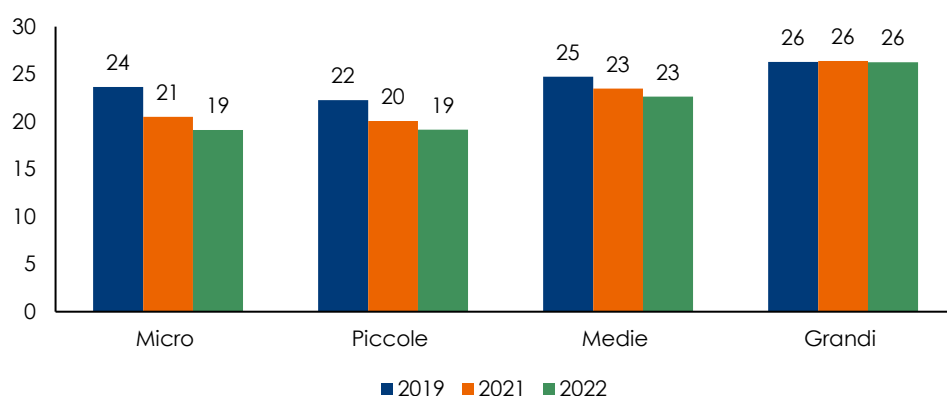
Fig. 7.8 – Almeno un under 40 nel board (% di imprese)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

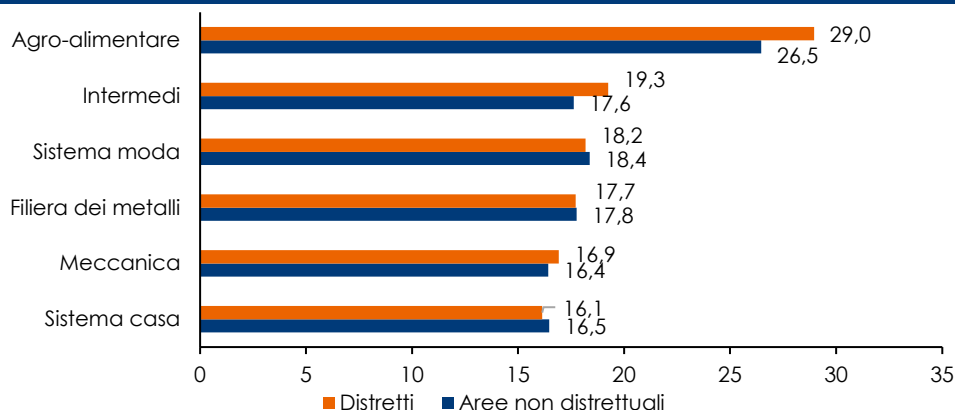
Per quanto riguarda i distretti è interessante notare che, mentre nel 2019 non sussistevano grandi differenze per dimensione aziendale (quota di under 40 pari al 24% nelle micro imprese e pari al 26% nelle grandi imprese), le differenze si sono accentuate nell'ultimo triennio: per le grandi la quota di imprese con almeno un under 40 nel board è rimasta stabile, mentre per le imprese più piccole, questa è diminuita notevolmente, di 5 punti percentuali per le micro imprese, di 3 punti percentuali per le piccole imprese e di 2 punti percentuali per le medie imprese.

Fig. 7.9 – Distretti: almeno un under 40 nel board per dimensione aziendale (% di imprese)



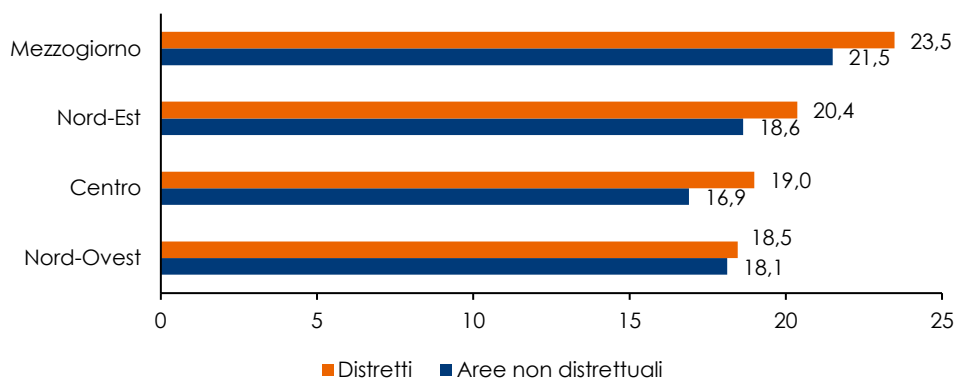
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

L'analisi per settore mette in evidenza positiva l'Agro-alimentare, dove i board con almeno un under 40 sono il 29% per i distretti e il 26,5% per le aree non distrettuali. Per gli altri settori (tutti tra il 19 e il 16%), non emergono differenze tra distretti e aree non distrettuali, ad eccezione degli Intermedi dove i distretti mostrano una quota di imprese con almeno un under 40 nel board più elevata rispetto alle aree non distrettuali.

Fig. 7.10 – Almeno un under 40 nel board per settore, 2022 (% di imprese)

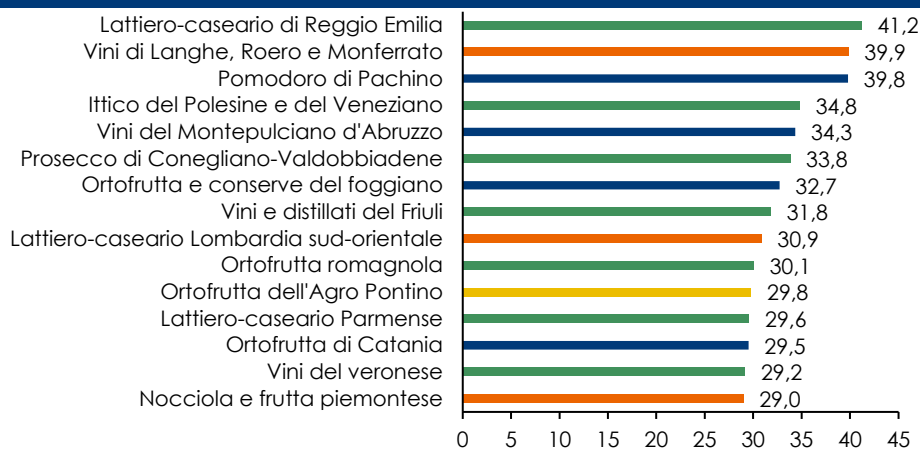
Nota: non sono stati indicati i settori "mezzi di trasporto" e "altro" per difficoltà di comparazione tra le specializzazioni dei distretti e delle aree non distrettuali. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

In tutti i territori i distretti si contraddistinguono per una maggior quota di imprese con almeno un under 40 nel board rispetto alle aree non distrettuali. Il Mezzogiorno è l'area con le percentuali più alte (23,5% nei distretti e 21,5% nelle aree non distrettuali). Seguono il Nord-Est e il Centro e chiude il Nord-Ovest con il 18,5% (per i distretti).

Fig. 7.11 – Almeno un under 40 nel board per area geografica, 2022 (% di imprese)

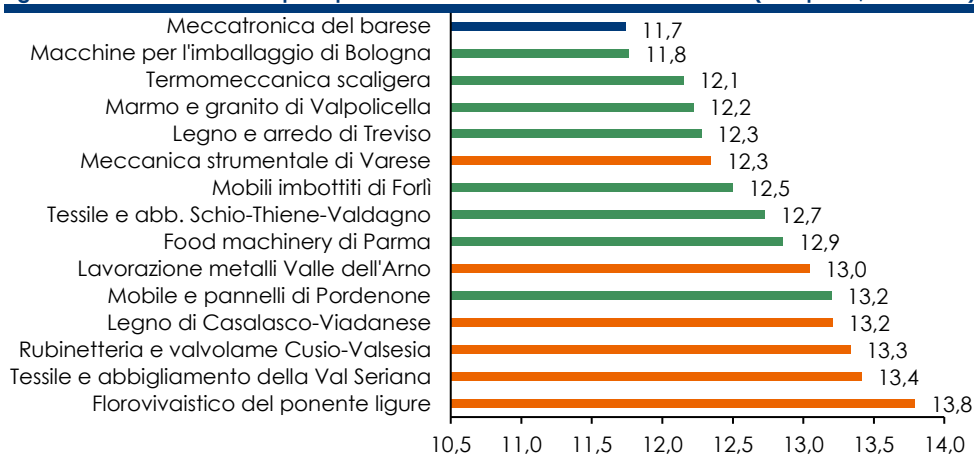
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

I distretti più virtuosi nell'inserimento di almeno un under 40 nel board sono tutti agro-alimentari. In particolare, si differenziano positivamente: il Lattiero-caseario di Reggio Emilia (41,2%), i Vini delle Langhe, Roero e Monferrato (39,9%) e i Pomodoro di Pachino (39,8%), con una buona distribuzione territoriale.

Fig. 7.12 – Primi 15 distretti per maggior quota di board con almeno un under 40 (% imprese, anno 2022)

Nota: sono stati considerati i distretti con più di 50 imprese. I colori distinguono le macro aree geografiche. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Al contrario, i distretti che hanno meno board con almeno un under 40 sono la Meccatronica del barese (11,7%), le Macchine per l'imballaggio di Bologna (11,8%) e la Termomeccanica scaligera (12,1%).

Fig. 7.13 – I 15 distretti con la quota più bassa di board con almeno un under 40 (% imprese, anno 2022)

Nota: sono stati considerati i distretti con più di 50 imprese. I colori distinguono le macro aree geografiche. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

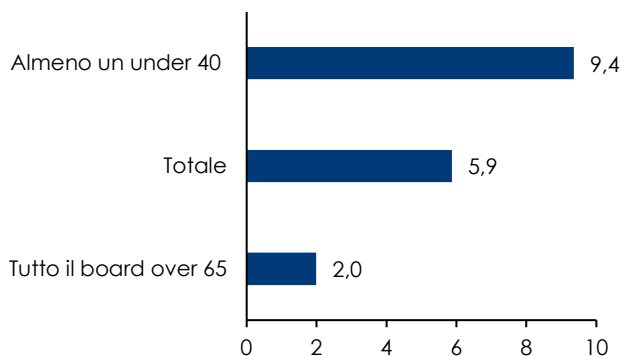
7.3 Età dei componenti del board e competitività

È importante che le imprese introducano giovani nel proprio board, anche perché molto spesso si osservano ritorni positivi in termini di evoluzione economico-reddituale. Analizzando i bilanci delle imprese distrettuali appartenenti al campione relativo all'anno 2022¹⁰⁸ è possibile notare che quelle con almeno un under 40 nel board sono cresciute di più in termini di fatturato: hanno realizzato un incremento di fatturato in termini mediani tra il 2019 e il 2021 del 9,4%, a fronte di un aumento del 5,9% per il campione totale e del 2% delle imprese a guida totalmente over 65.

¹⁰⁸ Si ricorda che le imprese distrettuali per le quali abbiamo indicazioni sulla composizione del board sono 22.095 in riferimento all'anno 2022, un numero lievemente diverso rispetto al campione utilizzato nel capitolo 1.

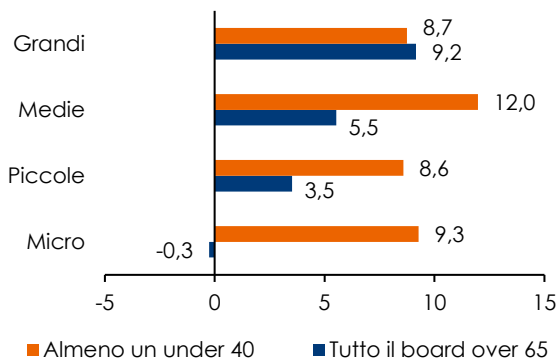
Il vantaggio dell'inserimento di almeno un under 40 nel board è evidente in gran parte delle dimensioni aziendali: spiccano, in particolare, i risultati ottenuti dalle medie imprese con giovani amministratori che tra il 2019 e il 2021 hanno ottenuto una crescita pari al 12%, più del doppio rispetto alle medie imprese con soli over sessantacinquenni alla guida. Inoltre, avere un board interamente over 65 penalizza, in termini di crescita di fatturato, soprattutto le imprese più piccole: in particolare per le micro imprese la crescita di fatturato risulta nulla.

Fig. 7.14 – Distretti: crescita del fatturato tra il 2019 e il 2021 per composizione del board (var. % mediana)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

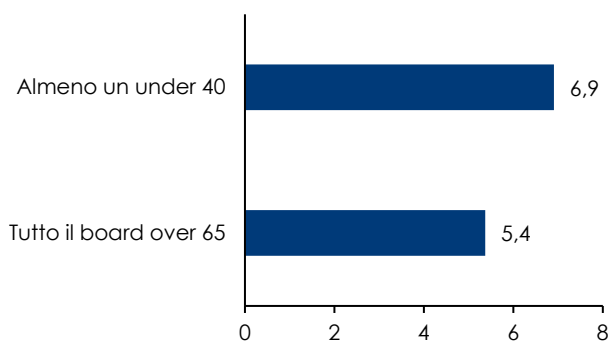
Fig. 7.15 – Distretti: crescita del fatturato tra il 2019 e il 2021 per dimensione e composizione del board (var. % mediana)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

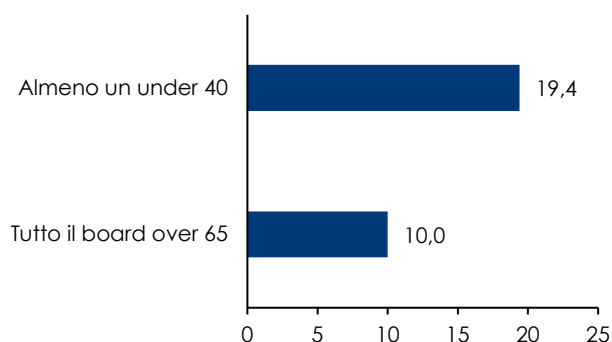
Le imprese con almeno un under 40 nel board, inoltre, si dimostrano più innovative, brevettando di più: il 6,9% è in possesso di almeno un brevetto, a differenza delle imprese con tutto il board over 65, per cui questa percentuale si ferma al 5,4%. Inoltre, tra le imprese che brevettano, quelle con almeno un under 40 nel board possiedono più frequentemente brevetti green (19,4% vs 10% per le imprese con tutto il board over 65), a conferma della maggior sensibilità degli amministratori più giovani verso le tematiche ambientali.

Fig. 7.16 – Distretti: imprese con almeno un brevetto sul totale (%)



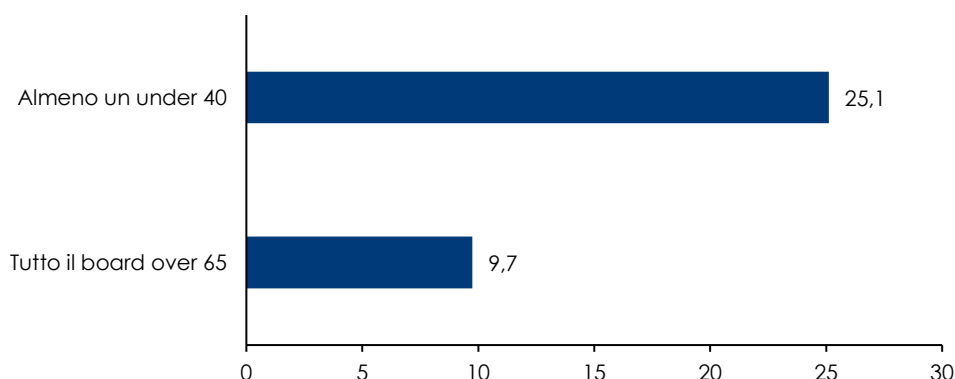
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Fig. 7.17 – Distretti: imprese con almeno un brevetto green tra quelle con brevetti (%)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Questa evidenza è confermata anche dalla quota di imprese con certificazioni ambientali che è decisamente più elevata tra le imprese con almeno un under 40 nel board (una su 4), rispetto a quelle con tutto il board over 65 (una su 10).

Fig. 7.18 – Distretti: imprese con almeno una certificazione ambientale per composizione del board (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

7.4 Le modifiche del board nel quadriennio 2019-2022

L'evidenza emersa nei paragrafi precedenti offre indicazioni chiare rispetto alla lentezza con cui il tessuto produttivo italiano sta portando avanti il processo di rinnovamento generazionale della governance. I board delle aziende stanno, infatti, invecchiando: è aumentata la quota di imprese guidate solo da over sessantacinquenni e, al contempo, si è ridotto il peso delle aziende amministrate anche da giovani con meno di quarant'anni. I risvolti di questa situazione sono chiari: le imprese possono perdere dinamismo e, nei casi peggiori, essere costrette a chiudere.

Eppure, come verrà mostrato nel resto di questo capitolo, ci sono imprese che nel quadriennio 2019-2022 hanno modificato e rinnovato il proprio board, in molti casi abbassando l'età media degli amministratori. È questa l'evidenza che emerge se ci si concentra sulle imprese per le quali era disponibile l'informazione dei componenti del board e che hanno modificato uno o più membri tra il 2019 e il 2022¹⁰⁹. Oltre alla quantificazione delle imprese, si è cercato di definire come si sono articolate le modifiche in riferimento alla classe di età nei board. Complessivamente sono state analizzate 81.647 imprese (di cui 20.198 imprese appartenenti a distretti) e tra queste si sono rilevati circa 20 mila casi di cambiamenti nel board che hanno coinvolto il 20,7% del campione, con una diffusione leggermente maggiore tra le imprese distrettuali che hanno registrato una percentuale del 21,8% rispetto al 20,3% per le aree non distrettuali (il divario sarebbe ancora maggiore a parità di composizione settoriale con un peso di imprese con modifiche del board che scenderebbe al 19%). Nel dettaglio dei diversi settori di specializzazione, si conferma la maggior diffusione di modifiche nel board per i settori distrettuali, unica eccezione il comparto dei Beni intermedi con una leggera differenza per le aree non distrettuali. Tra i diversi settori si rileva un'elevata eterogeneità nella presenza di modifiche: nei distretti si passa dal 17,0% del Sistema moda al 28,8% dell'Agro-alimentare con circa 12 punti di differenza, mentre nelle aree non distrettuali questo divario è un po' più contenuto, ma restano sempre più di 8 punti di differenza tra la Filiera dei metalli (16,2%) che è il settore con la minor presenza di modifiche nel board e la Meccanica (24,5%) che rappresenta il comparto con maggiori variazioni (Tab. 7.1).

¹⁰⁹ L'analisi è stata ampliata considerando l'ultimo anno disponibile, il 2022, benché sia necessario sottolineare che questa informazione potrebbe subire degli aggiornamenti e che potrebbe sottostimare le imprese che hanno effettuato modifiche. Infatti, la segnalazione di modifiche nella compagine societaria potrebbe richiedere una tempistica più ampia per assolvere alle pratiche e alle segnalazioni necessarie.

Tab. 7.1 - Il campione di analisi e la diffusione di modifiche nel board per settore (%)

	Distretti			Aree non distrettuali		
	Nr imprese con modifiche	Totale imprese	% con modifiche	Nr imprese con modifiche	Totale imprese	% con modifiche
Totale	4.408	20.198	21,8	12.483	61.449	20,3
Sistema moda	941	5.546	17,0	886	5.356	16,5
Meccanica	1.017	4.140	24,6	4.105	16.757	24,5
Agro-alimentare	1.220	4.230	28,8	2.356	9.887	23,8
Sistema casa	525	2.731	19,2	881	5.361	16,4
Filiera metalli	361	1.867	19,3	2.246	13.847	16,2
Beni intermedi	266	1.355	19,6	1.381	6.913	20,0
Mezzi di trasporto	55	222	24,8	319	1.429	22,3

Nota: i settori sono rappresentati in ordine decrescente per numero imprese distrettuali. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Dopo aver quantificato il fenomeno, l'aspetto che rileva maggiormente è capire come si sono modificati i board delle imprese e cosa hanno significato questi passaggi in termini di composizione per fascia di età. Per cercare di rappresentare questo fenomeno, le 16.891 imprese che hanno registrato una modifica nel board sono state catalogate per classe di età nel 2019 e nel 2022, al fine di cogliere se la modifica ha determinato un miglioramento o un peggioramento.

Si possono verificare nove situazioni in funzione della posizione nel 2019 e nel 2022: tra queste nove casistiche si possono individuare situazioni di miglioramento determinato dall'ingresso di giovani o di persone con meno di 65 anni in aziende che erano precedentemente composte da tutto il board over 65, e all'opposto situazioni di peggioramento con aziende composte anche da giovani nel 2019 e che sono divenute prive di giovani nel 2022 o con aziende che al termine del triennio sono risultate completamente composte da over sessantacinquenni partendo da una situazione diversa (Tab. 7.2).

Tab. 7.2 – Le casistiche di miglioramento/peggioramento della composizione del board per classe di età

Classe di età 2019	Classe di età 2022	Connotazione
Tutto over 65	Almeno un under 40	+
Tutto over 65	Altro	+
Altro	Almeno un under 40	+
Almeno un under 40	Altro	-
Almeno un under 40	Tutto over 65	-
Altro	Tutto over 65	-

Fonte: Intesa Sanpaolo

L'applicazione di questi criteri al campione di imprese che hanno effettuato modifiche nel board, distinguendo tra imprese distrettuali e non, evidenzia 850 imprese distrettuali che migliorano il profilo del board per classi di età e 2.403 per le aree non distrettuali, con un peso percentuale sul totale campione pari al 19,3% per entrambe le categorie. La percentuale di casi in cui si osserva un peggioramento è pari al 12,3% nei distretti e al 13,3% nelle aree non distrettuali. Se si analizza la composizione come saldo tra casistiche in miglioramento rispetto ai casi di deterioramento, si rileva un saldo positivo in entrambi i casi, ma con le imprese distrettuali che mostrano un saldo netto maggiore. In particolare, per le imprese distrettuali il saldo netto è pari al 7,0% rispetto alle imprese delle aree non distrettuali che si attestano al 6,0% (Fig. 7.19).

Tab. 7.3 – La distribuzione delle imprese che hanno effettuato modifiche nel board per classe di età (numero e %)

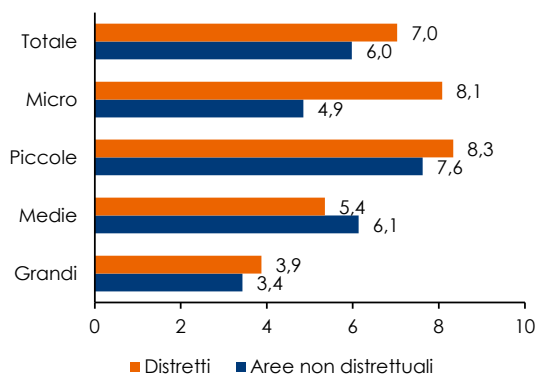
Classe età 2022	Distretti			Totale	Aree non distrettuali			Totale
	Almeno un under 40	Altro	Tutto over 65		Almeno un under 40	Altro	Tutto over 65	
Totale	1.554	2.684	170	4.408	4.060	7.882	541	12.483
Almeno 1 under 40	901	440	17	1.358	2.203	1.310	76	3.580
Altro	580	2.047	83	2.710	1.684	6.035	280	7.999
Tutto over 65	73	197	70	340	173	546	185	904
Composizione % del campione								
Totale	35,3	60,9	3,9	100,0	32,5	63,1	4,3	100,0
Almeno 1 under 40	20,4	10,0	0,4	30,8	17,6	10,4	0,6	28,7
Altro	13,2	46,4	1,9	61,5	13,5	48,3	2,2	64,1
Tutto over 65	1,7	4,5	1,6	7,7	1,4	4,4	1,5	7,2

Nota: lo sfondo delle celle distingue i casi di miglioramento (azzurro) e peggioramento (arancione)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

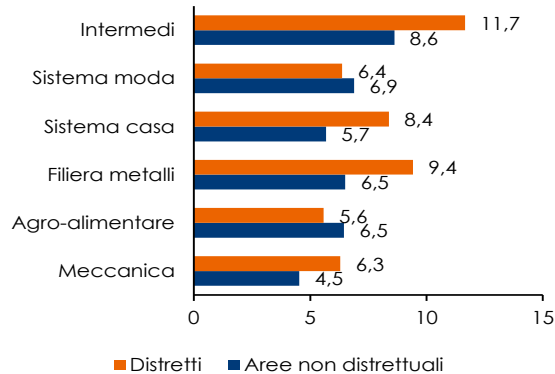
L'analisi dei saldi in termini di classe dimensionale conferma il valore maggiore per i distretti in tutte le categorie, unica eccezione per le imprese medie; inoltre, è proprio tra le imprese più piccole dove i distretti si differenziano maggiormente con un saldo pari a 8,1%, superiore di oltre 3 punti rispetto alle aree non distrettuali (Fig. 7.19). Anche in termini settoriali il saldo dei distretti supera quello delle aree non distrettuali in quattro settori (Beni intermedi, Sistema casa, Filiera dei metalli e Meccanica) con differenze anche rilevanti di circa 3 punti; negli altri due comparti, Moda e Agro-alimentare, invece la differenza a favore delle aree non distrettuali risulta nettamente più contenuta (Fig. 7.20).

Fig. 7.19 – Il saldo netto delle modifiche del board verso il ringiovanimento per classe dimensionale (differenza tra % miglioramento e % peggioramento)



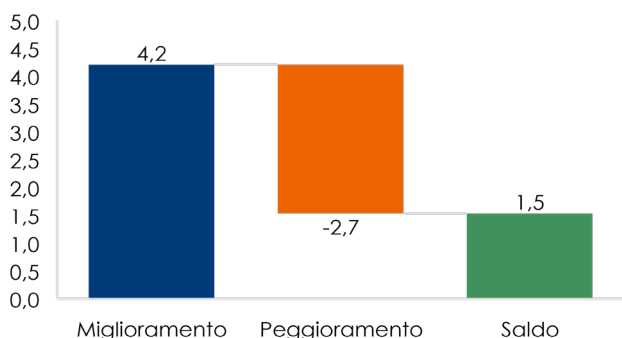
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Fig. 7.20 – Il saldo netto delle modifiche del board verso il ringiovanimento per classe dimensionale (differenza tra % miglioramento e % peggioramento)

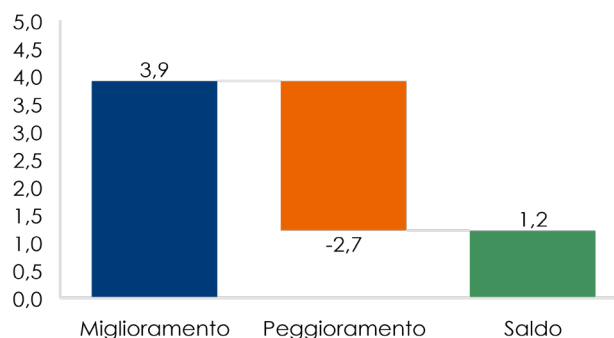


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Le variazioni che si sono registrate in miglioramento e in peggioramento possono essere rapportate al totale campione analizzato: questa ulteriore percentuale evidenzia un saldo positivo leggermente maggiore per i distretti con un valore di 1,5% rispetto a 1,2% per le aree non distrettuali. La differenza tra questi risultati è spiegata dalla percentuale maggiore di casi in miglioramento per i distretti (4,2% verso 3,9%), mentre in termini di peggioramento le percentuali risultano totalmente allineate (Fig. 7.21 e 7.22).

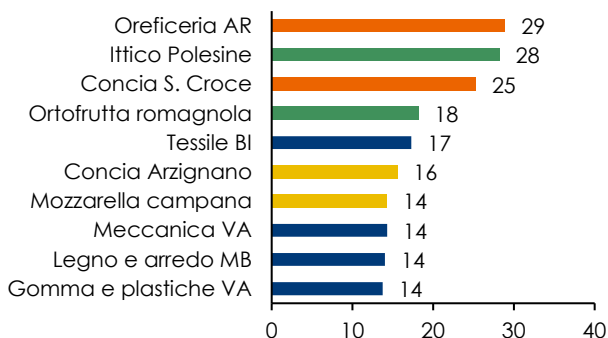
Fig. 7.21 – Distretti: le modifiche del board verso il ringiovanimento sul totale imprese (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

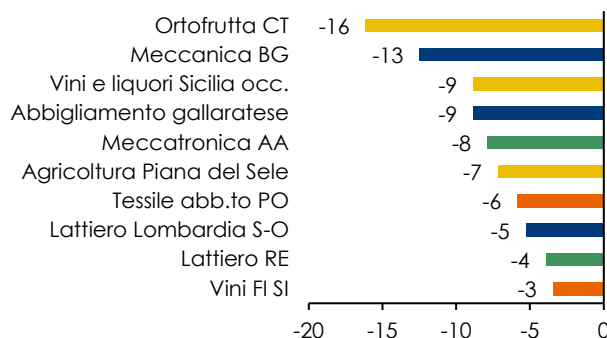
Fig. 7.22 – Aree non distrettuali: le modifiche del board verso il ringiovanimento sul totale imprese (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Se si analizzano nel dettaglio i distretti in termini di saldo¹¹⁰ si può osservare come il distretto che ha mostrato una tendenza più virtuosa nell'avvicinarsi di componenti nel board è l'Oreficeria di Arezzo con un saldo netto di +29%, seguito dal distretto dell'Ittico del Polesine e del Veneziano che si colloca al secondo posto con un solo punto di differenza (+28%) e dalla Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno con un saldo di +25% (Fig. 7.23). Per contro, il distretto che sconta il saldo peggiore è l'Ortofrutta di Catania con un valore di -16%, preceduto dalla Meccanica strumentale di Bergamo (-13%) e dai Vini e liquori della Sicilia occidentale (-9%) (Fig. 7.24). Dal punto di vista settoriale e territoriale non si rilevano particolari evidenze o specificità, ma anzi si osserva un'eterogeneità sia dal punto di vista geografico (tutte le aree sono rappresentate sia tra i distretti più virtuosi, sia tra quelli peggiori) sia per quanto riguarda le specializzazioni produttive.

Fig. 7.23 – I distretti che hanno apportato modifiche nel board: i migliori distretti per ringiovanimento (differenza tra % miglioramento e % peggioramento)

Nota: i colori distinguono le aree geografiche: blu per Nord-Ovest; verde per Nord-Est, arancione per Centro e giallo per Mezzogiorno Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Fig. 7.24 – I distretti che hanno apportato modifiche nel board: i peggiori distretti per ringiovanimento (differenza tra % miglioramento e % peggioramento)

Nota: i colori distinguono le aree geografiche: blu per Nord-Ovest; verde per Nord-Est, arancione per Centro e giallo per Mezzogiorno Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Conclusioni

L'analisi presentata in questo capitolo mostra un aumento della quota di imprese con tutto il board over 65 nell'arco dell'ultimo quadriennio. Questo trend è attribuibile principalmente alle imprese micro e piccole, mentre la quota nelle grandi è rimasta pressoché invariata. Le criticità maggiori riguardano le imprese con amministratore unico over 65: sono pari all'11% tra le imprese

¹¹⁰ Sono stati considerati solo i distretti con almeno 30 imprese che hanno apportato modifiche al board.

micro e piccole. I distretti si posizionano leggermente meglio delle aree non distrettuali. L'Agro-alimentare si è rivelato particolarmente virtuoso: è il settore con la minor quota di board tutto over 65 e con la maggior quota di imprese con almeno un under 40. Il Nord-Est si evidenzia per minor quota di board tutto over 65, mentre passa al secondo posto dopo il Mezzogiorno quando si parla di board con almeno un under 40.

L'invecchiamento degli amministratori si è verificato nonostante tra le imprese distrettuali che hanno apportato modifiche al board nel quadriennio 2019-2022 abbiano prevalso quelle che hanno ringiovanito i propri amministratori (4,2%) rispetto a quelle che hanno inserito figure con un'età maggiore (1,7%). Si tratta di percentuali evidentemente contenute e del tutto insufficienti per contrastare il naturale invecchiamento degli amministratori. Nelle aree non distrettuali la situazione è addirittura peggiore.

È dunque necessario accelerare i processi di ringiovanimento del board, visti anche i ritorni positivi ottenuti dalle imprese che sono riuscite a intraprendere virtuosi processi di accompagnamento generazionale: le imprese con almeno un under 40 nel board nell'ultimo triennio sono cresciute di più in termini di fatturato e risultano essere più innovative e più attente agli aspetti ambientali.

Evoluzione della presenza femminile nei board tra 2019 e 2022

L'analisi delle modifiche del board è stata replicata anche in riferimento alla presenza femminile e a come si è evoluta tra 2019 e 2022; le possibili combinazioni sono state classificate attribuendo una valenza positiva in caso di aumento o negativa in caso contrario (Tab. 1).

A cura di Sara Giusti

Tab. 1 – Le casistiche di miglioramento/peggioramento della composizione del board per categoria di presenza femminile nel board

Classe di età 2019	Classe di età 2022	Connotazione
Fino al 50% donne	Più del 50% donne	+
No donne	Fino al 50% donne	+
No donne	Più del 50% donne	+
Più del 50% donne	No donne	-
Più del 50% donne	Fino al 50% donne	-
Fino al 50% donne	No donne	-

Fonte: Intesa Sanpaolo

L'analisi per l'evoluzione della presenza femminile nei board delle imprese evidenzia 718 imprese distrettuali che migliorano il profilo del board per presenza femminile e 2.137 per le aree non distrettuali. Sono le aree non distrettuali a mostrare i valori più elevati, con una percentuale del 17,1%, superiore di quasi un punto rispetto ai distretti che si fermano al 16,3%. Anche in questo caso il calcolo del saldo mostra un valore netto positivo per entrambe le categorie, con un risultato sostanzialmente allineato e pari a 2,7% (Tab. 2).

Tab. 2 – La distribuzione delle imprese che hanno effettuato modifiche nel board per presenza femminile (numero e %)

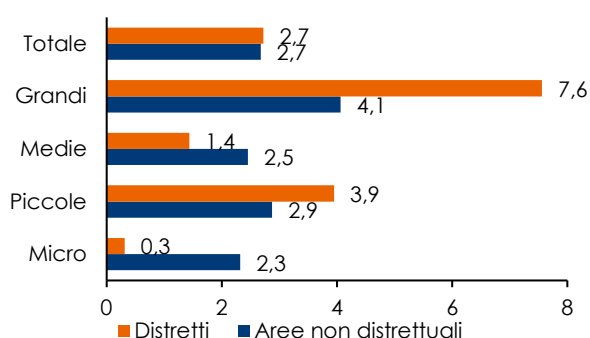
	Distretti				Aree non distrettuali			
	Più del 50% donne	Fino al 50% donne	No donne	Totale	Più del 50% donne	Fino al 50% donne	No donne	Totale
Classe 2022								
Totale	759	1.222	2.427	4.408	2.223	3.172	7.088	12.483
Più del 50% donne	376	158	175	709	1.015	484	562	2.061
Fino al 50% donne	194	729	265	1.188	593	1.759	757	3.109
No donne	189	335	1.987	2.511	615	929	5.769	7.313
Composizione % del campione								
Totale	17,2	27,7	55,1	100,0	17,8	25,4	56,8	100,0
Più del 50% donne	8,5	3,6	4,0	16,1	8,1	3,9	4,5	16,5
Fino al 50% donne	4,4	16,5	6,0	27,0	4,8	14,1	6,1	24,9
No donne	4,3	7,6	45,1	57,0	4,9	7,4	46,2	58,6

Nota: lo sfondo delle celle distingue i casi di miglioramento (azzurro) e peggioramento (arancione)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

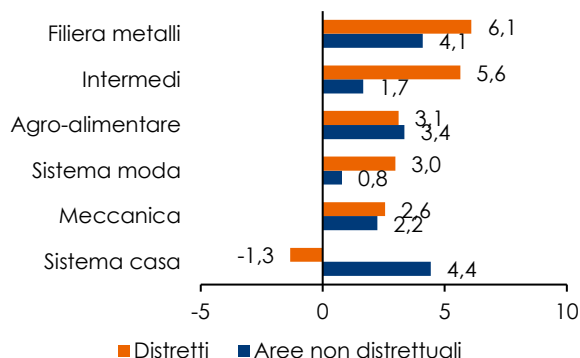
Dal punto di vista della classe dimensionale, i distretti presentano saldi maggiori rispetto alle aree non distrettuali per le imprese piccole e grandi; in quest'ultima categoria la differenza di saldo a favore dei distretti è pari a 3,5 punti. Per contro, le micro imprese distrettuali presentano un saldo solo leggermente positivo, a differenza delle aree non distrettuali per le quali il saldo risulta pari a +2,3% (Fig. 1). In termini settoriali, le differenze più rilevanti si osservano per i Beni intermedi a favore dei distretti (+5,6% per i distretti verso +1,7% per le aree non distrettuali con una differenza di 4 punti) e per il Sistema casa a favore dei non distretti; in particolare in questo caso il saldo delle imprese distrettuali risulta leggermente negativo -1,3% con circa 6 punti di differenza rispetto alle imprese non distrettuali (Fig. 2).

Fig. 1 – Il saldo netto delle modifiche del board per introduzione di figure femminili per classe dimensionale (differenza tra % miglioramento e % peggioramento)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

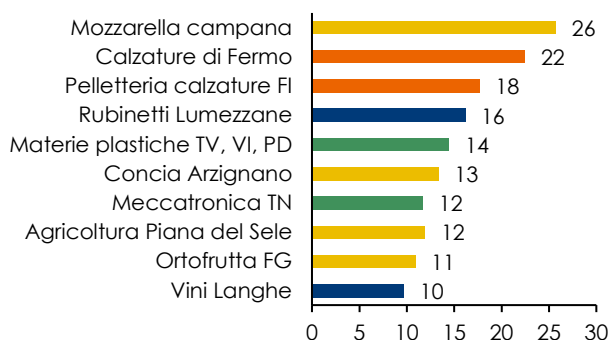
Fig. 2 – Il saldo netto delle modifiche del board per introduzione di figure femminili per settore (differenza tra % miglioramento e % peggioramento)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

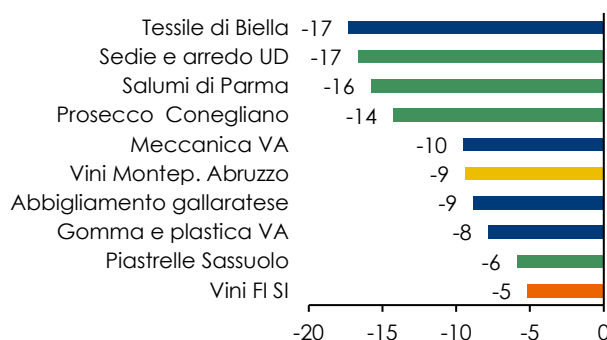
È possibile, anche in questo caso, stilare una classifica per i distretti che tra 2019 e 2022 hanno migliorato la presenza di donne nei propri board: al primo posto si colloca il distretto della Mozzarella di bufala campana con un saldo del +26%, seguito dalle Calzature di Fermo (+22%) e dalla Pelletteria e calzature di Firenze (+18%) (Fig. 3). La parte finale della classifica vede invece all'ultimo posto il distretto del Tessile di Biella e delle Sedie e complementi d'arredo di Udine con un saldo pari a -17% (Fig. 4). Non si rilevano specificità territoriali o settoriali con una buona rappresentatività sia in positivo, sia in negativo delle aree geografiche e delle filiere produttive.

Fig. 3 - I distretti che hanno apportato modifiche nel board: i migliori distretti per saldo netto per presenza femminile (differenza tra % miglioramento e % peggioramento)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Fig. 4 – I distretti che hanno apportato modifiche nel board: i peggiori distretti per saldo netto per presenza femminile (differenza tra % miglioramento e % peggioramento)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

8. L'evoluzione della struttura geografica delle importazioni nei settori ad alta intensità distrettuale

Introduzione

Complice la ripresa economica intercorsa nel periodo post-pandemico, favorita anche dalle ingenti politiche di sostegno che hanno interessato in maniera consistente l'area UE, il 2021 è stato un anno di forte crescita dell'interscambio commerciale, che ha consentito alle principali manifatture europee di Italia, Germania e Spagna di ripristinare completamente i livelli di export e di import pre-Covid, a valori correnti (per l'Italia export +6,9% sul 2019 e import +9,8%). Solo la Francia, pur avendo recuperato i livelli di import, a fine 2021 non aveva chiuso interamente il gap maturato sul fronte dell'export. La dinamicità della crescita europea ha sostenuto l'import-export di beni manufatti anche nella prima parte dello scorso anno.

A cura di Enza De Vita e
Anna Cristina Visconti

Tuttavia, il 2022 si è caratterizzato per l'insorgere di diversi fattori critici, in primis la guerra in Ucraina, che ha innescato una crisi energetica senza precedenti storici recenti e ha determinato una penuria di materie prime e semilavorati chiave per l'industria manifatturiera, sia direttamente (per il venir meno della produzione locale, molto rilevante per alcuni semilavorati metallurgici, oltre che per le commodity agricole), sia indirettamente attraverso l'imposizione di sanzioni alla Russia, che sono andate a colpire in modo mirato alcuni beni quali petrolio greggio (da dicembre 2022), prodotti petroliferi raffinati (da febbraio 2023), carbone e altri combustibili fossili solidi, acciaio, prodotti siderurgici, ferro, oro (compresi articoli di gioielleria), cemento, asfalto, legno, carta, gomma sintetica e materie plastiche, prodotti ittici e liquori (ad esempio caviale e vodka), sigarette e cosmetici. Inoltre, il conflitto ha deteriorato ulteriormente un contesto operativo già di per sé caratterizzato da elementi di fragilità, comportando un aumento dell'incertezza a livello globale.

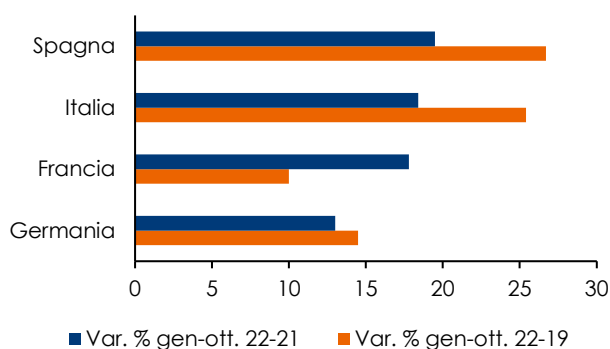
È interessante analizzare se e in che misura la struttura geografica dell'interscambio commerciale italiano nel 2022 possa essersi modificata alla luce di queste considerazioni. Nella prima parte del capitolo si offrirà una breve panoramica sui cambiamenti intercorsi nei flussi di export e di import, nonché nel saldo commerciale, rispetto alla situazione 2019 pre-Covid¹¹¹, estendendo l'analisi anche alle manifatture concorrenti di Germania, Francia e Spagna. Nella seconda parte del capitolo ci si concentrerà, invece, sulle importazioni italiane dei settori ad alta intensità distrettuale (filiera metalmeccanica, Sistema moda, Legno-arredo e Altri intermedi, quali carta, e gomma/plastica) al fine di scattare una fotografia più dettagliata dei cambiamenti intervenuti nella rete di approvvigionamento, per paesi fornitori e per merceologia. L'analisi proposta sfrutta, infatti, la granularità dei dati disponibili sul commercio dell'Italia. In particolare, i dati di interscambio in formato Harmonised System (HS-2017 a sei digit), disponibili sia in valore che in quantità, consentono di individuare con precisione le merci in arrivo nel nostro paese. L'incrocio con la classificazione BEC (Broad Economic Categories, Rev.5) permette inoltre di distinguere tra importazioni di beni di consumo/investimento e importazioni di beni intermedi, per meglio isolare alcuni fenomeni di rimodellamento delle reti di fornitura che potrebbero essersi verificati in conseguenza della crisi pandemica e della guerra russo-ucraina. Nella parte finale di questo capitolo ci si concentrerà sull'evoluzione dei flussi di import dei distretti italiani del Sistema moda e dell'industria del Legno-arredo nel 2022, mettendo in evidenza i cambiamenti delle aree geografiche di approvvigionamento.

¹¹¹ Si precisa che il 2019 era già stato interessato da un rallentamento del commercio mondiale, che poi si è acuito con la crisi Covid.

8.1 L'interscambio commerciale delle principali manifatture europee

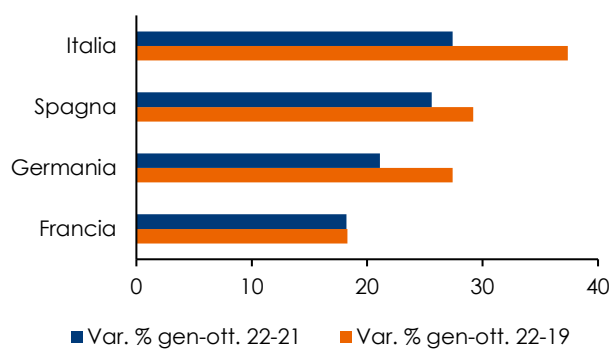
Nei primi dieci mesi del 2022, l'Italia si è confermata molto dinamica in termini di crescita delle esportazioni a valori correnti (+19,4% su base tendenziale Figura 8.1), insieme alla Spagna (+19,5%). A breve distanza si è posizionata la Francia (+17,8%). Meno brillante la Germania, penalizzata dall'andamento fiacco della filiera automotive, che incamera comunque un +13%. I dati in valore risentono, però, della spirale inflativa generata dal conflitto russo-ucraino, che ha colpito sia gli input energetici sia le commodity non energetiche, diffondendosi progressivamente lungo le filiere. La spinta dei prezzi è anzi ancor più visibile sui dati delle importazioni, che nel periodo gennaio-ottobre 2022 hanno evidenziato un aumento diffuso dei flussi in valore nei quattro paesi, soprattutto in Italia (+28,4% la variazione tendenziale, Figura 8.2) e Spagna (+25,6%), ma anche in Germania (+21,1%) e Francia (+18,2%). L'incremento è ancor più marcato se il confronto viene eseguito sul pre-Covid: +36,8% l'import in Italia rispetto al 2019; +29,2% in Spagna; +27,4% in Germania.

Fig. 8.1 - Esportazioni di Italia, Germania, Francia, Spagna (var. % 10 mesi 2022 su 2021 e 2019, valori correnti)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.2 - Importazioni di Italia, Germania, Francia, Spagna (var. % 10 mesi 2022 su 2021 e 2019, valori correnti)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

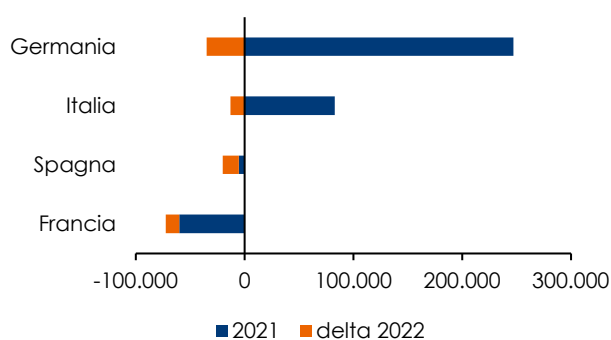
La crescita sostenuta delle importazioni conferma il buon stato di salute del mercato interno ma può segnalare, al contempo, anche la difficoltà del tessuto produttivo nazionale nel cogliere appieno il potenziale della domanda, molto focalizzata sulla transizione digitale ed energetica, o nel restare competitivo dal punto di vista produttivo, in un contesto sfidante per via dei costi energetici elevati.

Se si guarda ai saldi commerciali (Figure 8.3 e 8.4), infatti, si osserva innanzitutto un netto peggioramento dei settori produttori di intermedi e di prodotti a supporto della doppia transizione. Si rileva innanzitutto un forte appesantimento del deficit 2022 della **Metallurgia** (pari a 12,7 miliardi di euro nel gennaio-ottobre a valori correnti; +5,8 miliardi di deficit rispetto al corrispondente periodo del 2021, trainato dal maggior disavanzo dei segmenti dei metalli non ferrosi e siderurgia, a fronte di un aumento dell'avanzo commerciale dei tubi e fonderie), che accomuna, oltre all'Italia, i concorrenti di Francia e Germania. Fa eccezione la Spagna, dove lo scorso anno si è registrato ancora un avanzo commerciale nel settore, sebbene in netto peggioramento sul 2021. Situazione simile nell'**Elettronica**, che appare anzi in deficit in tutte e quattro le manifatture europee analizzate, con un netto peggioramento nel 2022 per Italia (12,6 miliardi di disavanzo nel gennaio-ottobre 2022, +2 miliardi di deficit sul 2021), Germania e Spagna, e lieve per la Francia. Sostanzialmente azzerato il saldo commerciale dell'**Elettrotecnica** italiana, divenuto anzi negativo nel 2022 (per 1,7 miliardi di euro nel periodo gennaio-ottobre), guidato dal forte aumento dell'import del segmento del materiale elettrico per uso industriale (il segmento fili e cavi si presenta ancora in avanzo). Il peggioramento ha riguardato anche i concorrenti di Francia e Spagna (dove si è verificato anzi un ampliamento del deficit già in essere nel 2021) e la Germania, che pure conserva ancora un avanzo commerciale nel settore. Anche

il settore degli **Altri intermedi**, che comprende carta, gomma/plastica e legno, in Italia ha visto annullarsi l'avanzo commerciale degli scorsi anni (0,3 miliardi complessivi, -2,7 miliardi sul 2021), a seguito di un aumento del deficit del legno e della carta e di una attenuazione dell'avanzo del segmento gomma/plastica. Eterogenea la situazione negli altri paesi, con la Germania che ha visto incrementare ulteriormente l'avanzo commerciale di Altri intermedi, la Francia con un deficit in peggioramento e la Spagna che, al pari dell'Italia, registra un deficit a fronte di un saldo positivo nel 2021.

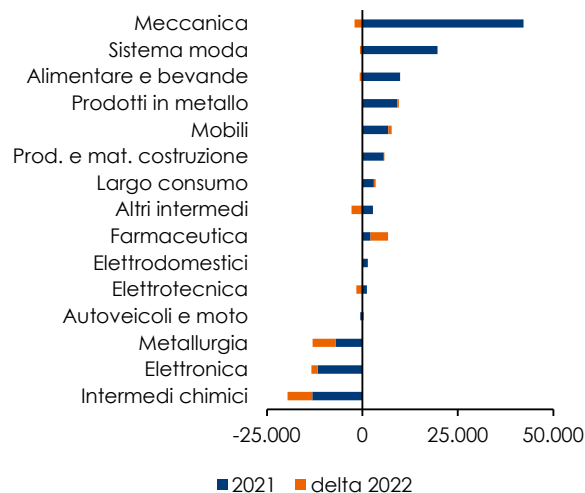
Positivo nel 2022, ma in lieve erosione, il saldo commerciale di Meccanica e Sistema moda. La **Meccanica** italiana, primo settore in assoluto per incidenza sul nostro saldo manifatturiero, ha chiuso i primi dieci mesi dello scorso anno con avanzo di 40,8 miliardi di euro (0,3 miliardi in meno del corrispondente periodo 2021) e con un peggioramento diffuso a tutti i comparti di specializzazione, tranne le macchine agricole. In lieve aumento, nello stesso periodo, il saldo tedesco di settore; in deficit i concorrenti di Francia e Spagna. Il **Sistema moda**, secondo nel ranking per incidenza sul saldo manifatturiero italiano, ha visto il proprio avanzo contrarsi di 0,6 miliardi di euro (19 miliardi complessivi), in un contesto di ampio deficit per gli altri concorrenti. La lieve contrazione è da ascrivere ai segmenti abbigliamento, maglieria e tessile, a fronte di una maggiore tenuta dei segmenti di pelli, calzature e pelletteria. L'arretramento del saldo dei due pilastri dell'avanzo commerciale italiano ha determinato anche un'erosione del saldo manifatturiero italiano al netto dei prodotti petroliferi (di circa 11,5 miliardi di euro, per un totale di 73 miliardi nel gennaio-ottobre 2022), solo in parte sostenuto da un ampliamento dell'avanzo commerciale di Mobili e Prodotti in metallo: 7,6 miliardi di euro complessivi i **Mobili** nei primi dieci mesi (+0,9 miliardi rispetto al gennaio-ottobre 2021) e 9,4 miliardi di euro i **Prodotti in metallo** (+0,8 miliardi). Il settore dei Mobili italiano, tra l'altro, è l'unico a registrare un avanzo, a fronte di un deficit negli altri tre paesi concorrenti.

Fig. 8.3 - Saldo commerciale manifatturiero di Italia, Germania, Francia e Spagna (10 mesi, milioni di euro correnti)



Nota: Manifatturiero al netto dei prodotti petroliferi raffinati.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

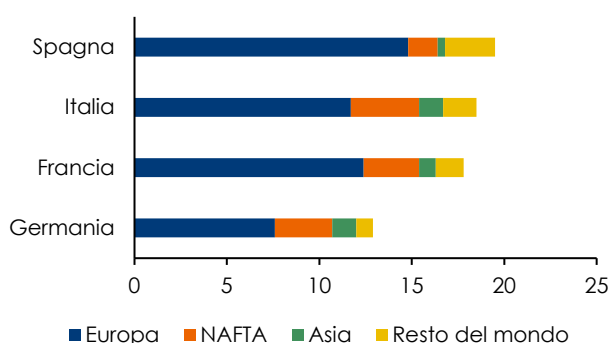
Fig. 8.4 - Italia - Saldo commerciale dei settori manifatturieri (10 mesi, milioni di euro correnti)



Nota: Manifatturiero al netto dei prodotti petroliferi raffinati.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

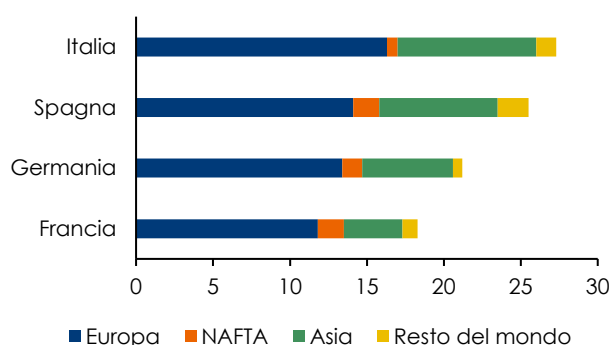
Guardando alla geografia degli scambi - e in particolare ai contributi¹¹² delle principali aree geografiche alla crescita dell'import-export europeo di beni manufatti (Figure 8.5 e 8.6) - l'Europa mantiene il suo primato quale principale area di destinazione e di approvvigionamento, in tutti e quattro i paesi qui analizzati: Italia, Germania, Francia e Spagna. Seppure le altre aree geografiche contribuiscano in misura meno rilevante, nei primi dieci mesi del 2022 emergono alcune evidenze interessanti, quali il ruolo chiave giocato dall'area NAFTA (dal 2020 USMCA) per l'export e dall'Asia per l'import.

Fig. 8.5 - Esportazioni: contributi alla var. % tendenziale nei primi 10 mesi del 2022, per area di destinazione (valori correnti)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

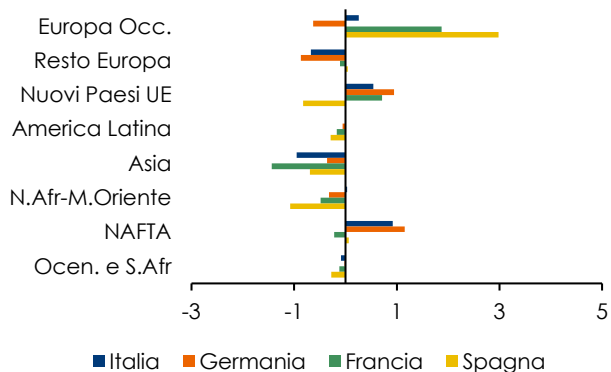
Fig. 8.6 - Importazioni: contributi alla var. % tendenziale nei primi 10 mesi del 2022, per area di approvvigionamento (valori correnti)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

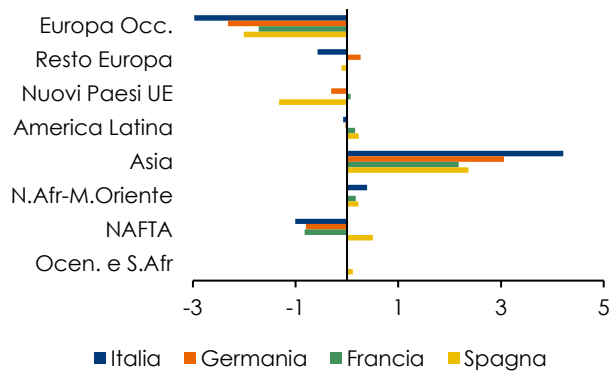
Anche confrontando la struttura geografica dell'export 2022 con quella pre-Covid (delta peso % delle aree di sbocco, Figura 8.7), emerge chiaramente come l'area di export che ha acquisito più importanza per Italia e Germania sia proprio quella NAFTA. L'apprezzamento del dollaro ha sicuramente favorito le esportazioni extra-UE, specie negli Stati Uniti (in assoluto il primo mercato di sbocco per contributo alla crescita tendenziale dell'export gennaio-ottobre 2022 di Italia e Germania, Figure 8.7 e 8.8) e, in generale, nei mercati dell'area dollaro.

Fig. 8.7 - Esportazioni: delta peso % delle aree di sbocco 2022-2019 (10 mesi - valori correnti)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.8 - Importazioni: delta peso % delle aree di approvvigionamento 2022-2019 (10 mesi - valori correnti)

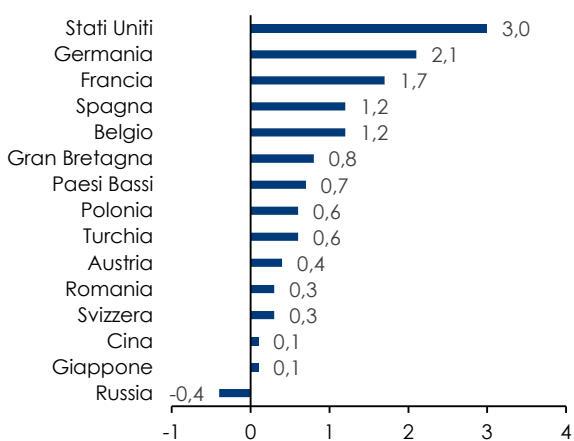


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

¹¹² Il contributo di un'area all'evoluzione dell'import/export di un paese è pari alla variazione (tendenziale) dell'import/export di quell'area moltiplicata per il peso dell'area sul totale dell'import/export del paese. Si tiene conto così sia del dinamismo più recente ma anche dell'importanza di un'area per la struttura geografica degli scambi di un paese. La somma dei contributi delle aree corrisponde alla variazione complessiva dell'import/export di un paese in un dato periodo.

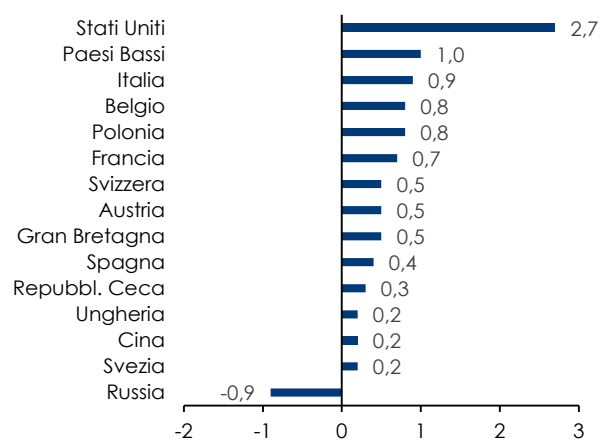
Anche i Nuovi Paesi UE hanno assunto maggiore importanza per l'export 2022 di Italia e Germania rispetto al pre-Covid, a scapito di una contrazione di Asia e Resto d'Europa, dove il calo dei flussi diretti in Russia e Ucraina è stato però in parte controbilanciato dalla Turchia, che, nel caso dell'Italia, è divenuta il nono paese per contributo alla crescita delle esportazioni nel gennaio-ottobre 2022. Il fenomeno turco si osserva anche analizzando i dati di Francia e Spagna (Figure 8.11 e 8.12), dove il paese compare nella lista dei primi quindici mercati per contributo alla crescita dell'export 2022 (primi dieci mesi). Il confronto con il 2019 fa emergere, inoltre, un incremento sostenuto del peso dell'Europa Occidentale e, limitatamente alla Francia, dei Nuovi Paesi UE. La Francia, infatti, è in assoluto il primo paese per contributo alla crescita tendenziale dell'export spagnolo, seguita da Belgio, Italia e Germania. La classifica francese per singoli paesi, invece, fa emergere al primo posto il mercato statunitense, che ha recuperato terreno nel gennaio-ottobre 2022 dopo la debolezza del biennio 2020-'21, seguito dai paesi dell'Europa Occidentale (su tutti Germania, Spagna e Belgio).

Fig. 8.9 - Italia - Esportazioni, contributi alla crescita tendenziale (10 mesi 2022 - valori correnti)



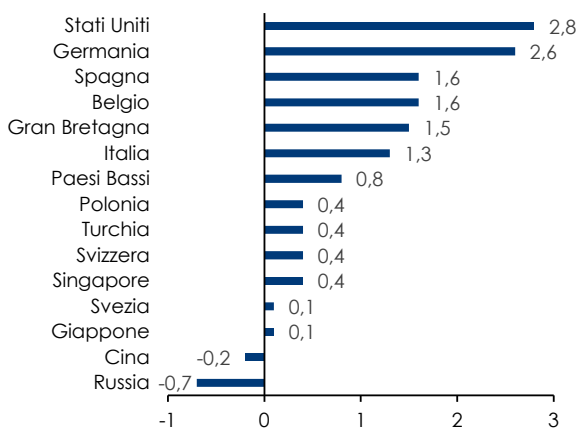
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.10 - Germania - Esportazioni, contributi alla crescita tendenziale (10 mesi 2022 - valori correnti)



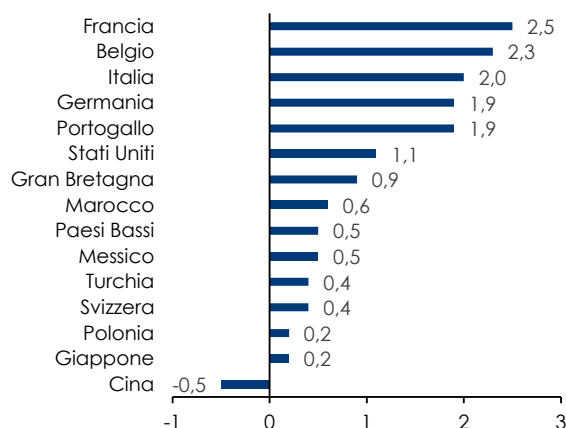
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.11 - Francia - Esportazioni, contributi alla crescita tendenziale (10 mesi 2022 - valori correnti)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.12 - Spagna - Esportazioni, contributi alla crescita tendenziale (10 mesi 2022 - valori correnti)

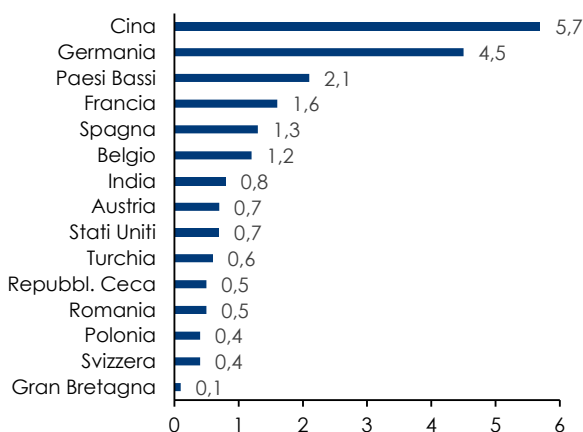


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

In tema di approvvigionamenti, i mercati asiatici hanno giocato un ruolo tutt'altro che secondario nel corso del 2022 (Figura 8.6), divenendo anzi sempre più determinanti, in particolare

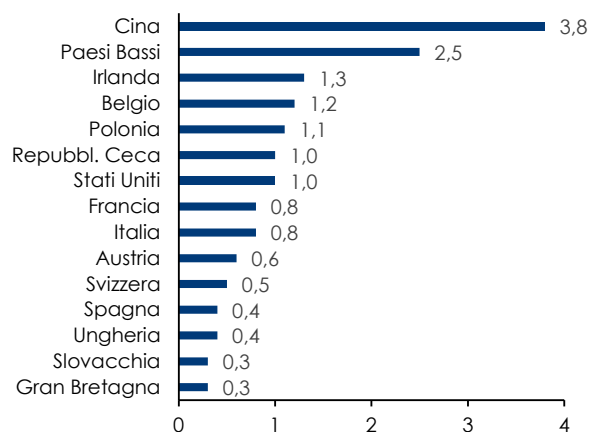
per l'Italia, che ha visto la quota di import proveniente dall'Asia passare dal 17% circa del 2019 ad oltre il 21% del 2022. Il fenomeno trova conferma anche nell'analisi eseguita sui flussi in quantità, che non incorporano gli effetti dei rincari eccezionali dei noli marittimi, rimasti elevati per tutto il primo semestre 2022, specialmente sulle rotte dall'Asia¹¹³.

Fig. 8.13 - Italia - Importazioni, contributi alla crescita tendenziale (10 mesi 2022 - valori correnti)



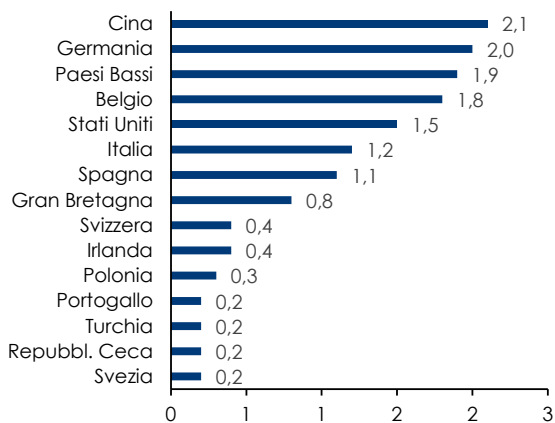
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.14 - Germania - Importazioni, contributi alla crescita tendenziale (10 mesi 2022 - valori correnti)



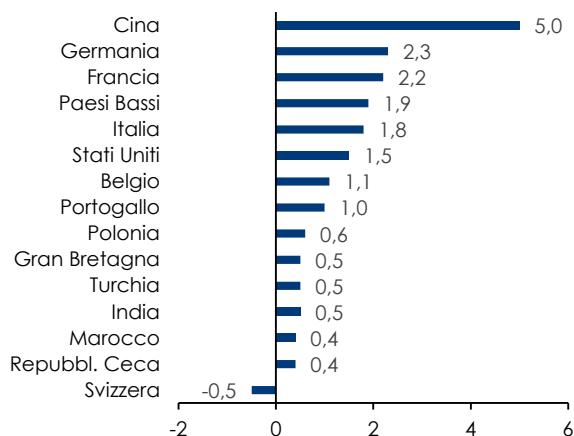
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.15 - Francia - Importazioni, contributi alla crescita tendenziale (10 mesi 2022 - valori correnti)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.16 - Spagna - Importazioni, contributi alla crescita tendenziale (10 mesi 2022 - valori correnti)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Oltre alla Cina, che in assoluto ricopre la prima posizione tra i paesi di approvvigionamento di Italia, Germania, Francia e Spagna per contributo alla crescita 2022 (primi dieci mesi, Figure 8.13, 8.14, 8.15 e 8.16), da segnalare anche l'India, al settimo posto nel ranking italiano e al dodicesimo posto in quello spagnolo. Si tratta di un paese che sta crescendo molto come potenza industriale e che è stato fondamentale nel corso del 2022 per gli approvvigionamenti di alcuni prodotti. I

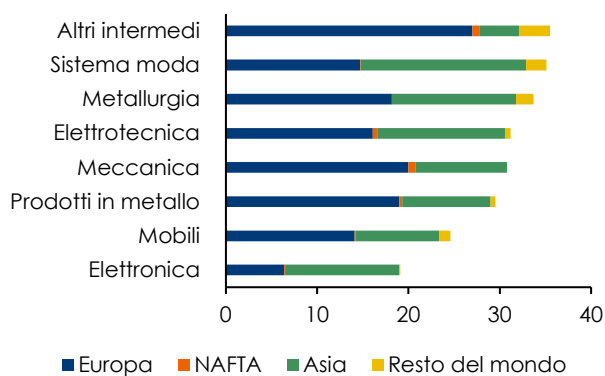
¹¹³ I dati di import sono Cost Insurance Freight (CIF) ovvero includono le spese per l'assicurazione e il trasporto della merce dall'origine alla destinazione e quindi potrebbero risultare maggiormente inflazionati per i paesi extra-europei, sebbene ci si trovi attualmente in un contesto di calo dei costi di trasporto, dopo i picchi raggiunti nel 2021. L'analisi dei dati in quantità (chilogrammi) consente di avere una conferma della rilevanza del fenomeno asiatico.

dati settoriali ci consentiranno di espandere meglio il raggio di analisi anche verso i mercati dell'America Latina, del Nord Africa-Medio Oriente, dell'Oceania-Sud Africa ma anche di alcuni mercati come la Turchia, che nel 2022 hanno giocato un ruolo altrettanto importante per rifornire l'Europa di input intermedi strategici, mostrando anche evidenti difficoltà del tessuto produttivo italiano nell'accorciare le catene globali del valore. Si tratta infatti di un processo che, per alcuni settori, sembrava essersi avviato nel corso del 2021, ma che l'innestarsi del periodo inflativo e la necessità di reperire prodotti a prezzi vantaggiosi, in un contesto di costi energetici elevati, sembra essersi interrotto.

8.2 L'import dei settori italiani ad alta intensità distrettuale

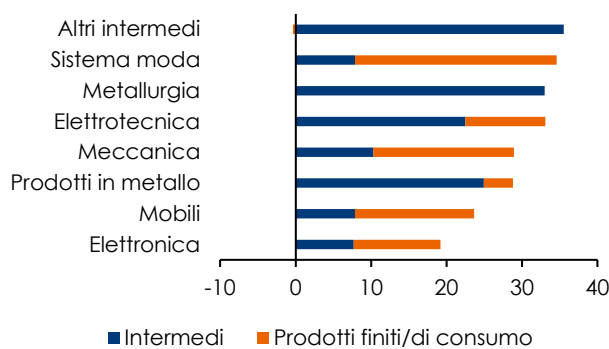
Di seguito si riportano in sintesi le rappresentazioni delle geografie delle importazioni e la ripartizione merceologica secondo la definizione BEC dei settori ad alta intensità distrettuale, oggetto dell'analisi di questo capitolo.

Fig. 8.17 – Importazioni italiane per settori e per aree di approvvigionamento, contributi alla var. % tendenziale (10 mesi 2022 - valori correnti)



Nota: settori ordinati per la variazione totale dell'import a valore. Il contributo di ogni area è pari alla variazione dell'import di quell'area (gen-ott 2022 rispetto al 2021), ponderata per il peso sul totale dell'import del settore nel 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.18 – Importazioni italiane per settori e categoria di beni – contributi alla var. % tendenziale (10 mesi 2022 - valori correnti)



Nota: settori ordinati per la variazione totale dell'import a valore. Il contributo di ogni categoria di beni è pari alla variazione dell'import di quella categoria (gen-ott 2022 rispetto al 2021), ponderata per il peso della categoria sul totale dell'import del settore nel 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

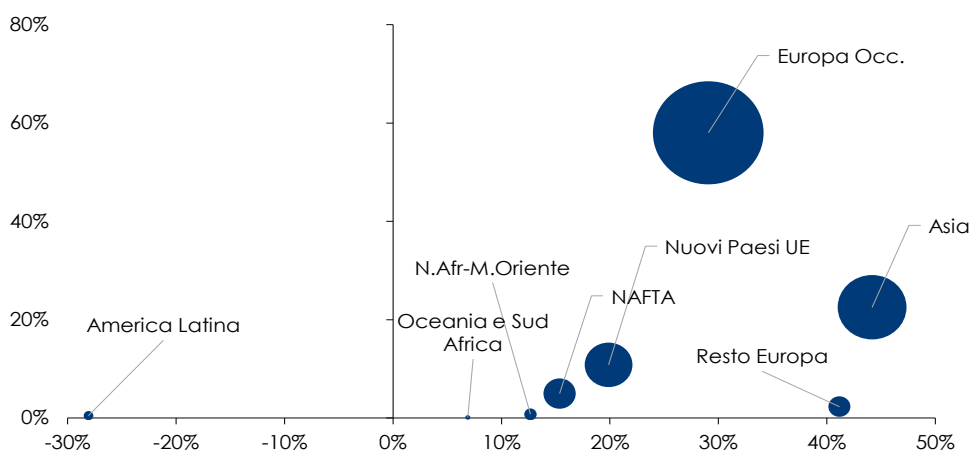
8.2.1 La filiera metalmeccanica

Il settore della Meccanica

La **Meccanica** (Tabella 8.1, Figura 8.19) è uno dei settori chiave dell'attività distrettuale italiana ed è tra quelli che mostrano un peso considerevole dell'Asia sulla propria struttura geografica degli approvvigionamenti. Nel periodo pre-Covid l'**Asia** rappresentava già il secondo bacino di approvvigionamento della Meccanica in Italia (con un peso del 21,4% sull'import in valore), dietro l'**Europa Occidentale** (58,3%). Nel corso del 2022 è riuscita a crescere in termini di incidenza, a fronte di una contrazione del peso dell'Europa Occidentale: i dati in valore rivelano, infatti, un import dai paesi asiatici più dinamico di quello dai paesi europei nei primi dieci mesi dell'anno, nell'ordine del +44,2% sul corrispondente periodo 2021. La tendenza è guidata dalla Cina, in assoluto il primo paese per contributo alla crescita dell'import di settore (+7,2%, in Figura 8.21), davanti a Germania (+5,6%), Paesi Bassi (+2,8%), Spagna (+2,2%) e Francia (+2,1%). A seguire nel ranking 2022 delle aree di fornitura troviamo i **Nuovi Paesi UE** e il **NAFTA** che, nonostante abbiano visto ridursi la loro importanza in termini relativi (ovvero di quota sulle importazioni a valore della meccanica italiana, rispetto al 2021), si sono comunque mostrati in crescita nel gennaio-ottobre 2022 (rispettivamente +19,9% e +15,4% tendenziale le importazioni a valore), grazie al traino di Polonia e Repubblica Ceca (nel gruppo dei Nuovi Paesi UE) e degli Stati Uniti (nel gruppo NAFTA). In leggero aumento nel 2022 il peso degli acquisti di meccanica

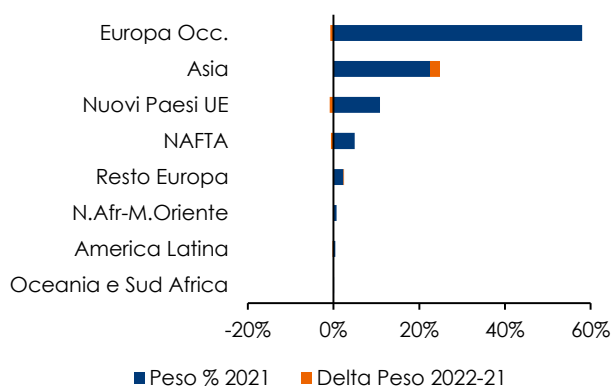
dal **Resto d'Europa**, grazie a un incremento particolarmente vigoroso dei flussi a valore nel gennaio-ottobre (+41,2%) guidato dalla Turchia (+1% il contributo alla crescita dell'import di meccanica nei primi dieci mesi del 2022), che ha rappresentato l'ottavo mercato di approvvigionamento della meccanica italiana. Gli acquisti da **Nord Africa-Medio Oriente**, **America Latina** e **Oceania-Sud Africa**, che mostrano un peso complessivamente contenuto sull'import settoriale (1% circa nei primi dieci mesi del 2022), hanno registrato variazioni tendenziali eterogenee nel periodo gennaio-ottobre 2022: alla buona crescita del Nord Africa-Medio Oriente e dell'Oceania-Sud Africa si è contrapposto un calo dell'America Latina. Le dinamiche fin qui descritte sono sintesi di una combinazione di import di prodotti finiti e di beni intermedi (parti di macchinari riconducibili allo stesso codice di specializzazione della meccanica, Ateco 28); si rimanda alle analisi sui singoli comparti di specializzazione di seguito elencati, per maggiore dettaglio.

Fig. 8.19 – Evoluzione dell'import 2022 di meccanica (euro, prezzi correnti), per aree geografiche (asse x: var.% 2022-21; asse y e dimensione bolle: peso dell'area su totale import 2021)



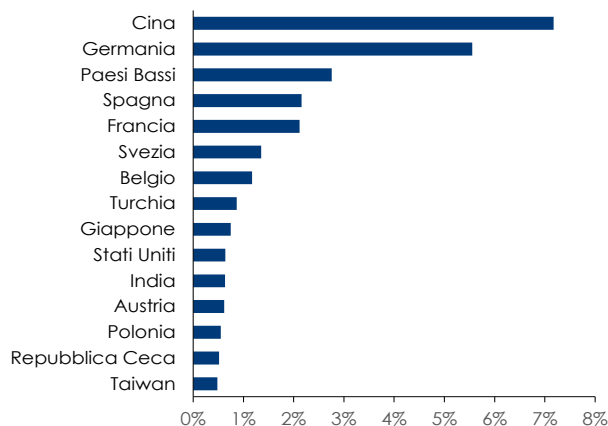
Nota: la variazione percentuale dell'import è gen-ott 2022 su corrispondente periodo del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.20 – Meccanica: peso dell'import 2021 delle aree e delta peso % 2022-2021 (10 mesi, prezzi correnti)



Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.21 – Meccanica: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)



Nota: paesi ordinati per contribuzione 2022. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.1 – Meccanica: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	58,3	58,0	57,3	29,1	16,9
Asia	21,4	22,5	24,8	44,2	10,0
Nuovi Paesi UE	11,1	10,8	9,9	19,9	2,2
NAFTA	5,9	5,0	4,4	15,4	0,8
Resto Europa	2,2	2,3	2,5	41,2	0,9
Nord Africa-Medio Oriente	0,6	0,7	0,6	12,7	0,1
America Latina	0,3	0,5	0,2	-28,1	-0,1
Oceania e Sud Africa	0,2	0,1	0,1	6,9	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	30,7	30,7

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Per i **beni di investimento** finiti della Meccanica, acquistati nel gennaio-ottobre 2022 (in aumento tendenziale del +36,6% in valore, per un peso del 53,1% sull'import complessivo di Meccanica), l'**Europa Occidentale** resta il principale bacino di approvvigionamento (con un contributo del 21,3% alla crescita dell'import complessivo del comparto, in Tabella 8.2), ma il contributo dell'**Asia** è stato comunque rilevante (+10,9%) nella maggior parte delle categorie merceologiche in cui è scomponibile il settore della Meccanica, ad iniziare (in ordine di importanza per l'import del settore) da altre macchine di impiego generale, pompe e compressori, macchine utensili per la formatura dei metalli, macchine da miniera/cava/cantiere, apparecchi di sollevamento, macchine per l'agricoltura, macchine per l'industria tessile/abbigliamento/pelle e cuoio, che hanno tutte registrato un incremento dell'import 2022 in valore rispetto al periodo gennaio-ottobre 2021.

Tab. 8.2 – Meccanica – beni di investimento: struttura geografica dell'import di 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	62,4	61,4	60,6	34,7	21,3
Asia	21,3	22,7	24,6	48,1	10,9
Nuovi Paesi UE	8,7	9,1	7,8	17,6	1,6
NAFTA	4,2	3,5	3,4	34,2	1,2
Resto Europa	2,3	2,3	2,7	61,9	1,4
Nord Africa-Medio Oriente	0,6	0,6	0,5	9,1	0,1
America Latina	0,4	0,3	0,2	33,9	0,1
Oceania e Sud Africa	0,1	0,1	0,1	7,7	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	36,6	36,6

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

I **beni intermedi** importati direttamente dalla Meccanica, ovvero le **parti di macchinari** (con un incremento tendenziale del +22,5% e un peso sull'import settoriale 2022 pari al 46,9%) sono attivati principalmente dalle categorie macchine per energia meccanica, macchine di impiego generale e macchine per impieghi speciali. In termini di provenienza geografica di questi beni (Tabelle 8.3, 8.4, 8.5), tutte e tre le merceologie evidenziano una netta preferenza per l'**Europa Occidentale** (soprattutto Germania, Francia e Paesi Bassi, ma si segnala anche il contributo dell'Austria per crescita dell'import 2022), con quote di incidenza sull'import complessivo dei comparti nettamente superiori a quelle dell'**Asia**. I paesi asiatici sono stati però protagonisti di una forte crescita tendenziale degli approvvigionamenti nel corso del 2022, con la Cina che occupa ormai la prima posizione della classifica dei principali paesi per contributo all'import 2022 di intermedi per la meccanica in tutte e tre le specializzazioni (macchine per energia meccanica, macchine di impiego generale e macchine per impieghi speciali; Figure 8.22, 8.23, 8.24). Oltre la Cina, si segnalano anche India e Taiwan nella lista dei fornitori di intermedi per macchine per energia

meccanica, Thailandia e Taiwan in quella delle macchine di impiego generale e India e Corea del Sud nel ranking dei fornitori di intermedi per macchine per impieghi speciali. Decisamente minoritario, rispetto all'Asia, l'apporto di beni intermedi di meccanica dai **Nuovi Paesi UE**, anche se la classifica per singoli paesi (primi 15 per contributo alla crescita dell'import in valore) rivela un ruolo chiave di Bulgaria e Slovacchia nel segmento macchine per energia meccanica, Polonia, Repubblica Ceca e Slovacchia nel segmento macchine di impiego generale, Romania nel segmento macchine per impieghi speciali. Da segnalare, infine, gli Stati Uniti (tra i paesi dell'area **NAFTA**) per l'aumento sostenuto delle forniture di intermedi destinati a macchine per impieghi speciali nel gennaio-ottobre 2022 e della Turchia (tra i paesi del **Resto Europa**) per gli acquisti di intermedi destinati in particolare a macchine di impiego generale.

Tab. 8.3 – Macchine per energia meccanica - beni intermedi: struttura geografica dell'import di 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	52,6	51,9	51,7	18,7	9,7
Asia	23,9	24,7	27,9	34,3	8,5
Nuovi Paesi UE	11,1	11,2	10,2	8,1	0,9
NAFTA	10,2	9,2	7,9	2,2	0,2
Resto Europa	1,2	1,2	1,2	16,8	0,2
Nord Africa-Medio Oriente	0,5	0,4	0,6	51,2	0,2
America Latina	0,3	1,1	0,3	-61,9	-0,7
Oceania e Sud Africa	0,2	0,1	0,1	10,7	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	19,3	19,3

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.4 – Macchine per impiego generale - beni intermedi: struttura geografica dell'import di 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	53,9	50,5	48,0	25,1	12,7
Asia	20,1	23,6	25,5	42,6	10,0
Nuovi Paesi UE	18,1	17,6	18,9	41,4	7,3
Resto Europa	2,9	4,0	3,9	25,5	1,0
NAFTA	3,3	2,6	2,4	18,3	0,5
Nord Africa-Medio Oriente	1,3	1,4	1,1	8,7	0,1
Oceania e Sud Africa	0,1	0,2	0,1	-19,9	0,0
America Latina	0,3	0,1	0,1	70,6	0,1
Totale	100,0	100,0	100,0	31,6	31,6

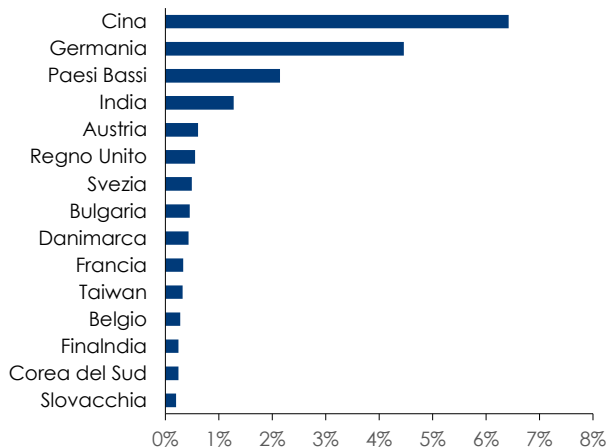
Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.5 – Macchine per impieghi speciali - beni intermedi: struttura geografica dell'import di 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	56,2	57,0	53,5	14,7	8,4
Asia	23,3	24,1	28,8	46,3	11,1
Nuovi Paesi UE	10,7	10,0	8,9	8,5	0,9
Resto Europa	4,1	4,5	4,4	19,7	0,9
NAFTA	4,0	3,0	3,1	23,8	0,7
Nord Africa-Medio Oriente	1,2	1,0	1,0	15,6	0,2
America Latina	0,3	0,3	0,2	-17,8	0,0
Oceania e Sud Africa	0,2	0,1	0,1	-7,5	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	22,1	22,1

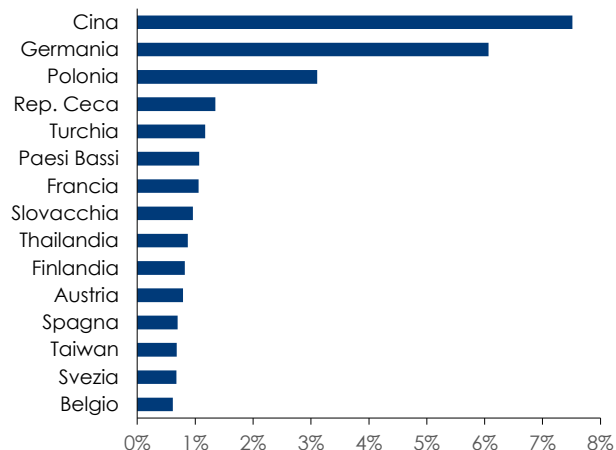
Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.22 – Macchine per energia meccanica - beni intermedi: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)



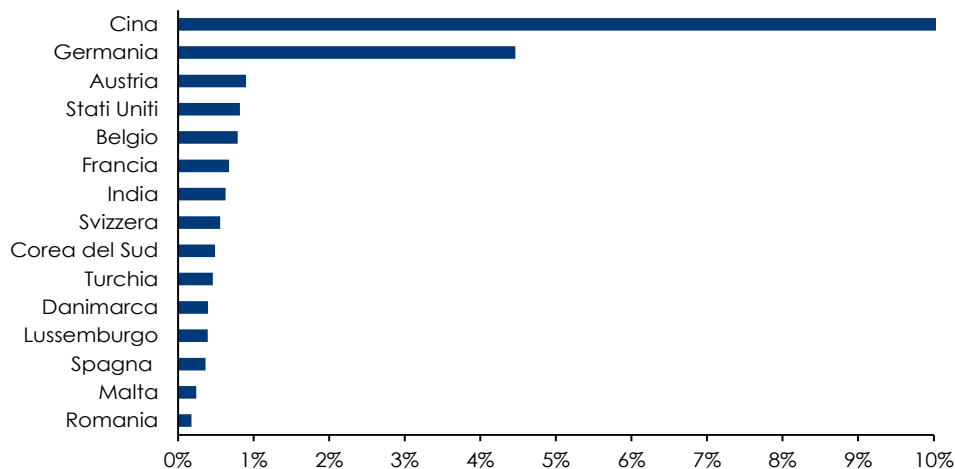
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.23 – Macchine di impiego generale - beni intermedi: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.24 – Macchine per impieghi speciali - beni intermedi: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)

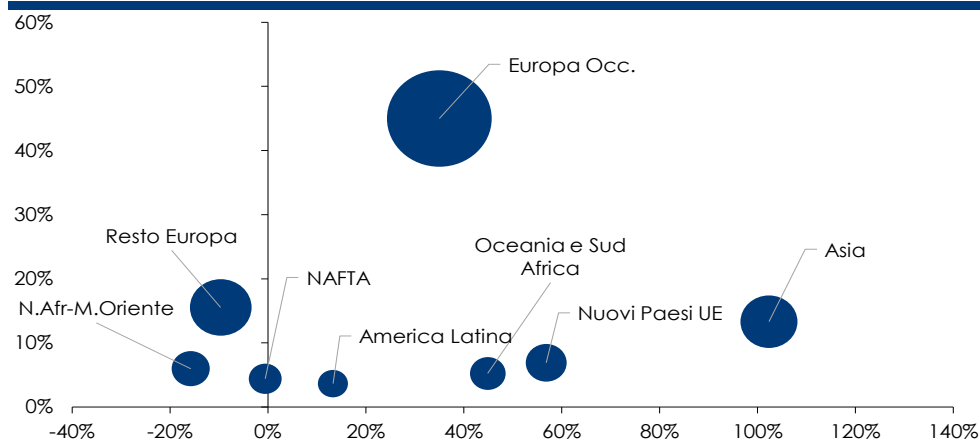


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Il settore della Metallurgia

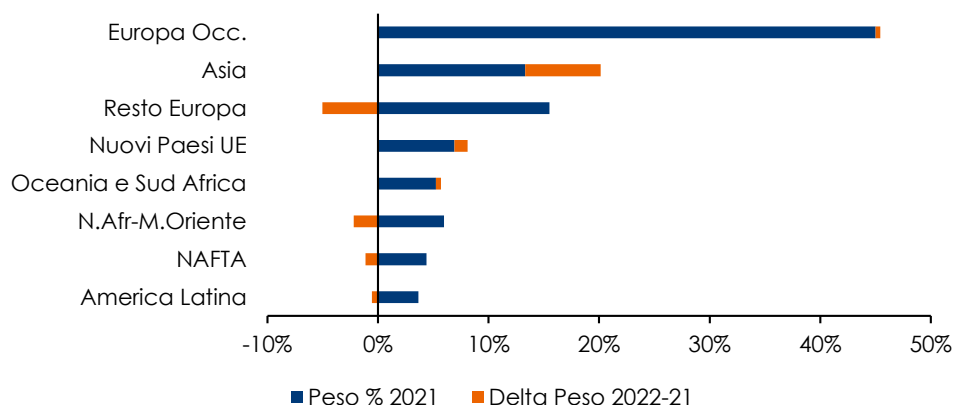
Legati a doppio filo alle lavorazioni di Meccanica, i prodotti della **Metallurgia** sono quelli che più hanno risentito delle spinte inflative cui si accennava in apertura, derivanti dalla fase rialzista dei prezzi internazionali delle commodity post scoppio del conflitto russo-ucraino, registrando un +33,7% di import tendenziale a valore nel gennaio-ottobre 2022. Anche nel caso dei metalli, si osserva un ruolo ancora predominante dell'**Europa Occidentale** quale principale bacino di approvvigionamento (con un peso del 45,4% nei primi dieci mesi del 2022, Tabella 8.6, Figure 8.25 e 8.26), sebbene ridimensionato rispetto alla fase pre-pandemica, e un balzo significativo dell'**Asia**, con un'incidenza del 20,2% sull'import complessivo di metallurgia nel 2022 (dieci mesi), a fronte di un 12,9% nel corrispondente periodo 2019.

Fig. 8.25 – Evoluzione dell'import 2022 di metallurgia (euro, prezzi correnti), per aree geografiche (asse x: var. % 2022-21; asse y e dimensione bolle: peso dell'area su totale import 2021)



Nota: la variazione percentuale dell'import è gen-ott 2022 su corrispondente periodo del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.26 – Metallurgia: peso dell'import 2021 delle aree e delta peso % 2022-2021 (10 mesi, prezzi correnti)



Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.6 – Metallurgia: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	47,1	45,0	45,4	35,0	15,8
Asia	12,9	13,3	20,2	102,3	13,6
Resto Europa	15,3	15,5	10,5	-9,6	-1,5
Nuovi Paesi UE	7,0	6,9	8,1	56,8	3,9
Oceania e Sud Africa	6,3	5,2	5,7	44,9	2,4
Nord Africa-Medio Oriente	2,6	6,0	3,8	-15,7	-0,9
NAFTA	3,9	4,4	3,3	-0,5	0,0
America Latina	4,9	3,7	3,1	13,3	0,5
Totale	100,0	100,0	100,0	33,7	33,7

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Il fenomeno è visibile soprattutto nei **tubi in acciaio** (che hanno registrato un +40,9% di aumento tendenziale dell'import a valore nel gennaio-ottobre 2022, in Tabella 8.7) dove il ridimensionamento del peso dell'**Europa Occidentale** sull'import complessivo del comparto (42,6% nel gennaio-ottobre 2022, a fronte di un 47,8% nel 2021 e di un 62,6% nel 2019) è imputabile principalmente alle forniture in arrivo dalla Germania, scavalcata dalla Spagna in termini di contributo alla crescita degli approvvigionamenti 2022 (Figura 8.27). Al contempo, nel corso dell'anno si è osservato un vigoroso aumento degli approvvigionamenti di tubi dall'**Asia** (secondo bacino di approvvigionamento, con un peso del 23,7% nel gennaio-ottobre 2022, influenzato principalmente da Cina e India), dai **Nuovi Paesi UE** (con un peso complessivo del 20,6%, e un ruolo dominante di Romania, Repubblica Ceca e Polonia) e dal **Resto d'Europa** (soprattutto Turchia ma anche Ucraina, che pur in presenza di un calo della produzione imputabile agli effetti del conflitto, è comunque riuscita a riconfermarsi tra i primi 15 paesi per contributo alla crescita dell'import italiano 2022 di tubi).

L'**Asia** ha acquisito importanza anche in termini di forniture al segmento della **siderurgia** (che ha registrato complessivamente un +40,7% tendenziale di import in valore nel gennaio-ottobre 2022, in Tabella 8.8), determinando un contributo alla crescita superiore a quello dell'**Europa Occidentale**, che comunque si mantiene preponderante con una quota del 41,6% nel 2022 grazie al traino di Germania e Francia e al un ruolo chiave dei Paesi Bassi, quale snodo del commercio extra-UE (tramite il porto di Rotterdam, il più grande d'Europa). La tendenza è guidata dalla Cina, in assoluto il primo paese per contributo alla crescita dell'import di settore (Figura 8.28) e mercato di riferimento per prodotti piani di acciaio o ferro, semiprodotto di ferro o acciaio, barre di acciaio o di ferro. Oltre alla Cina, i dati più recenti mostrano inoltre un aumento del peso degli acquisti da Corea del Sud, Taiwan, Vietnam, Giappone (in particolare prodotti piani di ferro o acciaio, prodotti piani di acciaio al silicio detti "magnetici") e India (ferro-silicio-manganese, ferro e acciaio), che in parte compensano la forte contrazione dell'import dall'Ucraina (che ha riguardato principalmente semiprodotto di ferro o acciaio, ghise grezze, prodotti piani di ferro o di acciaio, ferro-nichel) e il calo delle forniture della Russia (ghise grezze, semiprodotto di ferro o acciaio, prodotti piani di acciaio), conseguenza del deterioramento delle relazioni con il paese dopo lo scoppio del conflitto, oltre che delle sanzioni economiche imposte su alcune categorie merceologiche. Un aumento considerevole delle importazioni, guidato da un effetto di sostituzione degli input in arrivo dalla zona di guerra, si è osservato anche dalla Turchia (soprattutto di semiprodotto di ferro o acciaio), che insieme a Ucraina e Russia appartiene all'area **Resto Europa** (che complessivamente scende al 13,4% in termini di incidenza sull'import complessivo di siderurgia, dal 22,7% del 2021, confermandosi comunque il terzo bacino di approvvigionamento). Un ruolo chiave lo hanno giocato anche i **Nuovi Paesi UE** che, pur vedendo scendere leggermente la propria quota di incidenza sull'import 2022 del comparto (al 5,8% nel gennaio-ottobre 2022), hanno comunque fornito un contributo positivo alla crescita degli approvvigionamenti di siderurgia lo scorso anno (+2,1% tendenziale), riconducibile a maggiori forniture in ingresso da Polonia (ferro-silicio-manganese, prodotti piani di acciaio al silicio, barre di ferro o acciaio), Repubblica Ceca (fondini di ferro o acciaio, barre di ferro o acciaio) e Slovacchia (prodotti piani di ferro o acciaio, prodotti piani di acciai al silicio). In aumento anche l'import dall'**America Latina** (con un contributo dell'1% alla crescita degli approvvigionamenti gennaio-ottobre 2022 della siderurgia italiana e un peso dell'1,7% sul valore complessivo degli acquisti del comparto), in prevalenza Brasile (ferro-nichel, semiprodotto di ferro o acciaio, ghise grezze, ferro-silicio), e dall'area **Oceania e Sud Africa** (soprattutto ghise grezze, ferro-silicio-manganese, prodotti piani di acciaio dal Sud Africa). Pressoché nullo il peso dell'area **NAFTA** sulle importazioni complessive del comparto siderurgico nei primi dieci mesi dello scorso anno, pur in presenza di un discreto incremento delle forniture dal Messico (prodotti piani di ferro o acciaio). Lieve riduzione degli acquisti di input siderurgici da **Nord Africa-Medio Oriente** (-0,3% il contributo alla crescita dell'import gennaio-ottobre 2022, per un peso complessivo del 2,7% sugli approvvigionamenti del comparto), in primis dall'Egitto (prodotti piani di ferro o acciaio, ferro-silicio, fondini di ferro o acciaio).

I **metalli non ferrosi** presentano una struttura degli approvvigionamenti molto diversificata tra le aree geografiche (Tabella 8.9), sebbene con un peso rilevante dell'**Europa Occidentale** (da cui proviene il 48,9% dell'import complessivo del segmento nel 2022, in valore, in aumento dal 47,8% del 2021 ma in calo dal 49,2% del 2019). Osservando i contributi alla crescita dei singoli paesi fornitori (Figura 8.29), troviamo saldamente al primo posto la Germania, seguita da Svizzera e, ancora una volta, i Paesi Bassi. L'**Oceania e Sud Africa** si conferma al secondo posto in termini di peso sull'import complessivo del comparto: la crescita delle importazioni da Mozambico (alluminio e fili di alluminio), Congo (rame e zinco) e Australia (alluminio, oro e argento) è riuscita a controbilanciare la flessione delle forniture dal Sud Africa (in particolare di rodio, nichel), che resta comunque il primo mercato di approvvigionamento dell'area. Interessanti movimenti si sono osservati, nei dati più recenti, anche delle altre aree, ad iniziare dall'aumento degli acquisti dai **Nuovi Paesi UE**, con un peso sull'import complessivo di metalli non ferrosi che passa dal 6,5% del 2021 al 9% del 2022 (dieci mesi) e un contributo alla crescita gennaio-ottobre 2022 pari al 4,9%, riconducibile prevalentemente a maggiori forniture in ingresso da Bulgaria (rame e lamiere e lastre di rame, zinco, fogli e nastri sottili di alluminio), Slovenia (leghe di alluminio, fogli e nastri sottili di alluminio, barre e profilati pieni) e Polonia (rame, barre e profilati pieni di leghe di alluminio, leghe di alluminio, palladio, zinco, rodio). L'**Asia** è cresciuta in termini di importanza per l'import di metalli non ferrosi (+3,9 punti percentuali il delta quota 2022 su 2021 e +6,2% il contributo alla crescita dell'import del segmento nel gennaio-ottobre dello scorso anno), grazie in primo luogo alle forniture dall'India (alluminio e sue leghe, barre e profilati di alluminio, ossido di alluminio), dalla Cina (alluminio, argento, lavori di titanio e stagno) e dal Kazakistan (zinco, alluminio, oro e argento), scavalcando il **Resto Europa**, che ha registrato un contributo negativo alla crescita dell'import 2022 del comparto (-0,4%) per un peso dell'8% (dal 10,5% dei primi dieci mesi del 2021), riconducibile prevalentemente alla forte flessione delle forniture in ingresso dalla Russia (palladio, rodio, rame, oro e platino), controbilanciata solo in parte dal deciso aumento degli acquisti dalla Turchia (fili e leghe di rame, fogli, nastri e lamiere di alluminio, leghe di alluminio, lamiere e lastre di ottone). Da segnalare, infine, una riduzione del peso del **NAFTA** sull'import 2022 di metalli non ferrosi (6,1%, dall'8% del 2021), causata soprattutto dagli Stati Uniti (palladio, oro), del **Nord Africa-Medio Oriente**, dove a guidare la tendenza sono gli Emirati Arabi Uniti (oro¹¹⁴), e dell'**America Latina**, in particolare Brasile (oro).

Tab. 8.7 – Tubi: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	62,6	47,8	42,6	25,5	12,2
Asia	14,4	18,5	23,7	80,1	14,8
Nuovi Paesi UE	14,6	20,2	20,6	43,7	8,8
Resto Europa	5,5	10,3	10,0	37,6	3,9
NAFTA	1,5	1,4	1,4	37,4	0,5
Nord Africa-Medio Oriente	1,0	1,6	1,3	9,1	0,1
America Latina	0,2	0,1	0,3	184,1	0,2
Oceania e Sud Africa	0,1	0,0	0,2	1095,4	0,2
Totale	100,0	100,0	100,0	40,9	40,9

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

¹¹⁴ Gli Emirati Arabi Uniti possiedono importanti impianti di raffinazione e lavorazione dell'oro, oltre a rappresentare uno dei principali mercati del gioiello al mondo.

Tab. 8.8 – Siderurgia: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

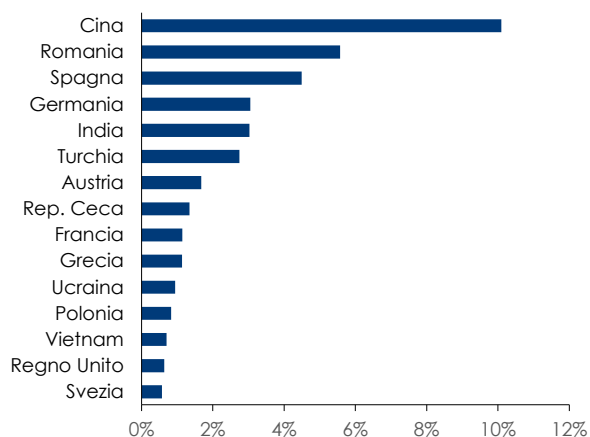
Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	42,6	40,8	41,6	43,4	17,7
Asia	21,0	23,7	33,0	96,1	22,8
Resto Europa	24,8	22,7	13,4	-16,9	-3,8
Nuovi Paesi UE	6,1	6,1	5,8	35,1	2,1
Nord Africa-Medio Oriente	1,8	4,1	2,7	-8,5	-0,3
America Latina	2,4	1,4	1,7	75,2	1,0
Oceania e Sud Africa	1,1	1,1	1,6	101,2	1,1
NAFTA	0,2	0,2	0,2	71,6	0,1
Totale	100,0	100,0	100,0	40,7	40,7

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

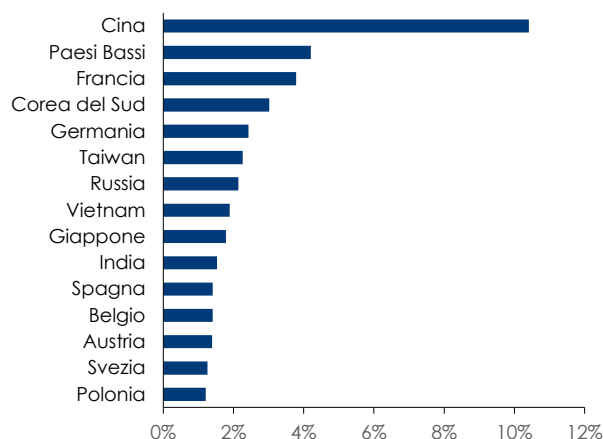
Tab. 8.9 – Metalli non ferrosi: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	49,2	47,8	48,9	28,8	13,8
Oceania e Sud Africa	11,0	8,5	9,3	38,6	3,3
Nuovi Paesi UE	6,0	6,5	9,0	75,5	4,9
Asia	5,9	4,8	8,7	131,0	6,2
Resto Europa	8,9	10,5	8,0	-4,0	-0,4
NAFTA	7,6	8,0	6,1	-4,1	-0,3
Nord Africa-Medio Oriente	3,6	8,1	5,2	-19,0	-1,5
America Latina	7,9	5,9	4,7	1,3	0,1
Totale	100,0	100,0	100,0	26,0	26,0

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

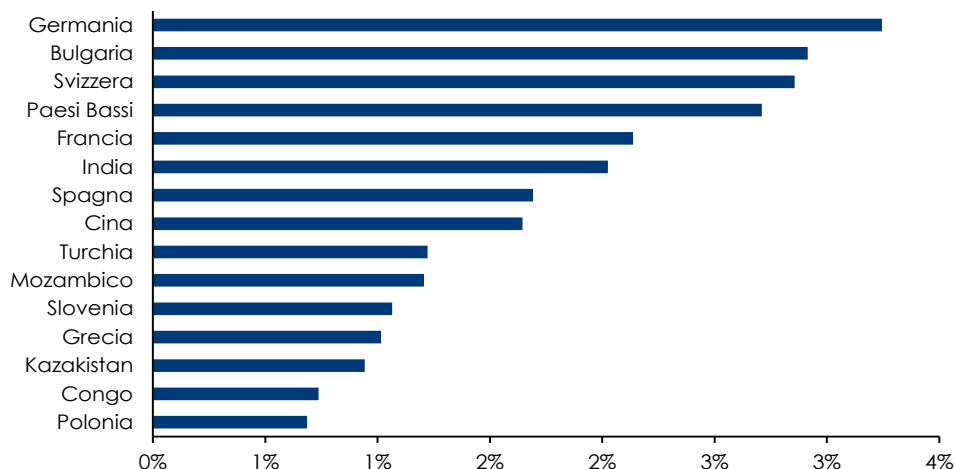
Fig. 8.27 – Tubi: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.28 – Siderurgia: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.29 – Metalli non ferrosi: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)

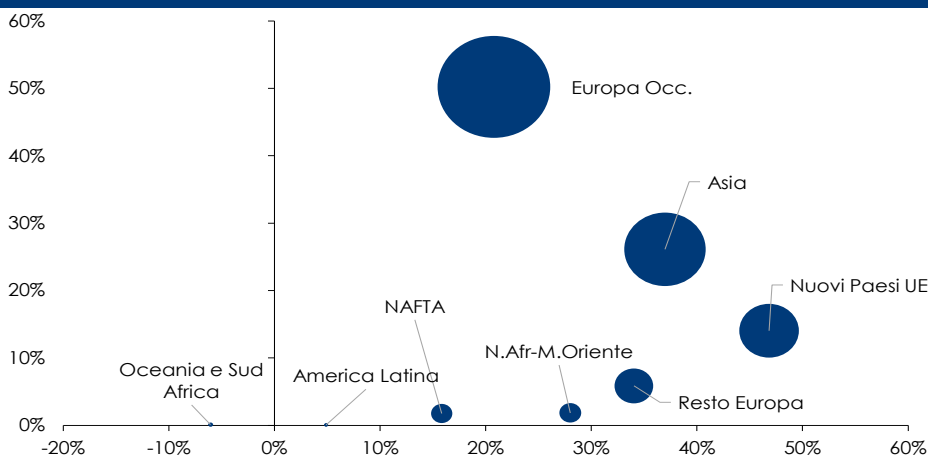


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Il settore dei Prodotti in metallo

Anche quello dei **Prodotti in metallo** (Tabella 8.10 e Figura 8.30) è un settore a elevata vocazione distrettuale che ha risentito di una forte spinta inflativa nel corso del 2022, registrando una crescita tendenziale delle importazioni del 29,5% a valori correnti nel gennaio-ottobre (comunque non dissimile dall'incremento registrato dai flussi in quantità, +20,7%). Nella fase di approvvigionamento, si riconferma la forte dipendenza del settore dal bacino dell'**Europa Occidentale**, dal quale proviene circa la metà delle importazioni. La crescita delle forniture da quest'area (+10,4% il contributo nel gennaio-ottobre 2022) non è però riuscita a confermarne la quota di incidenza sull'import complessivo del settore, che è passata dal 50,2% del 2021 al 46,8% del 2022 a beneficio di **Asia e Nuovi Paesi UE**. Questi ultimi, pur restando fermi al secondo e terzo posto nel ranking delle aree di fornitura, acquisiscono una maggiore rilevanza, con un peso del 27,6% e del 15,9% rispettivamente nei primi dieci mesi del 2022. Unica modifica strutturale intervenuta nella geografia degli approvvigionamenti è la graduale perdita di rilevanza dell'area **NAFTA**, soprattutto rispetto all'anno 2019 pre-Covid, che ha ceduto il passo al **Nord Africa-Medio Oriente**, con un peso comunque contenuto (1,8%) e in lieve calo sul 2021. In base alla classifica dei singoli paesi per contributo alla crescita dell'import di settore (Figura 8.31), troviamo la Cina in testa (+7,5%), davanti a Germania (+4,8%), Romania (+4,2%, nel gruppo dei Nuovi Paesi UE), Austria (1,9%) e Turchia (1,4%, nel gruppo del Resto Europa). Si evidenzia come la Romania abbia più che triplicato, in questo settore, le forniture verso l'Italia nel periodo gennaio-ottobre 2022, arrivando a sopravanzare la Turchia (si rimanda per dettagli al successivo paragrafo relativo agli elementi da costruzione in metallo). L'impatto del conflitto russo-ucraino risulta invece contenuto, considerando il peso dei territori di guerra sulla struttura degli approvvigionamenti (Russia 0,2% nel 2021 e Ucraina 0,1%). Tuttavia, è interessante osservare come le dinamiche più recenti mostrino gli effetti delle sanzioni imposte alla Russia, che ha visto dimezzare le sue forniture di prodotti in metallo all'Italia. Per contro, l'Ucraina è riuscita, nonostante le difficoltà belliche, ad incrementare le merci in uscita verso il nostro paese.

Fig. 8.30 – Evoluzione dell'import 2022 dei prodotti in metallo (euro, prezzi correnti), per aree geografiche (asse x: var. % 2022-21; asse y e dimensione bolle: peso dell'area su totale import 2021)



Nota: la variazione percentuale dell'import è gen-ott 2022 su corrispondente periodo del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.10 – Prodotti in metallo: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	49,4	50,2	46,8	20,8	10,4
Asia	26,0	26,1	27,6	37,0	9,7
Nuovi Paesi UE	15,1	14,0	15,9	46,8	6,6
Resto Europa	5,4	5,9	6,1	34,0	2,0
Nord Africa-Medio Oriente	1,9	1,9	1,8	28,0	0,5
NAFTA	2,2	1,8	1,6	15,8	0,3
Oceania e Sud Africa	0,1	0,1	0,1	-6,0	0,0
America Latina	0,1	0,1	0,1	4,9	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	29,5	29,5

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

La merceologia prevalente per l'import settoriale è quella di **ferramenta e altri articoli in metallo** (Tabella 8.11 e Figura 8.32), che ha registrato un +28,5% tendenziale nei primi dieci mesi 2022, a valori correnti. Gli acquisti sono diretti per l'88% verso beni intermedi (quali griglie, reti, catene, viti e bulloni) e per il 12% verso prodotti finiti, anche per uso domestico (serbatoi di minori dimensioni e il pentolame). Le dinamiche geografiche ricalcano quelle già descritte per il settore a livello nazionale, con la Cina saldamente al primo posto per contributo alla crescita degli approvvigionamenti gennaio-ottobre 2022 (sia per gli intermedi che per i prodotti finiti) e con peso in aumento sull'import complessivo del comparto, seguita dalla Germania con un contributo positivo, ma un peso in riduzione. Evidente anche il fenomeno Turchia, al terzo posto della classifica dei paesi fornitori e in crescita in termini di peso. Si segnalano anche i contributi di Romania e Bulgaria (Nuovi Paesi UE), al settimo e ottavo posto della classifica, entrambi con un peso in aumento sull'import di ferramenta.

Il contributo asiatico è apparso in forte crescita anche nella **coltelleria, utensileria e serramenta** (Tabella 8.12 e Figura 8.33), segmento che racchiude al suo interno merci eterogenee (quali coltelli e lame destinati agli utilizzi più svariati, forme per metalli, vetro, serrature, anche per automobili, guarnizioni per autoveicoli ed edifici). L'Asia ha raggiunto, nel 2022, un peso superiore al 24% sull'import in valore del comparto, ma gli approvvigionamenti dall'Europa Occidentale restano comunque preponderanti (60% circa) e vedono in testa la Germania (che precede la

Cina nel ranking per singoli paesi), con Austria e Paesi Bassi a distanza. Interessante anche l'analisi dei contributi per merceologia, che evidenzia come nel caso dell'import dall'Europa Occidentale siano i prodotti intermedi a fornire il maggiore contributo alla crescita (parti di utensili non montati, ferramenta per mobili, serrature per edifici), mentre per gli acquisti dall'Asia siano i prodotti finiti (prodotti per formare la gomma o le materie plastiche, ad iniezione o compressione, posateria, utensili e attrezzi per uso manuale).

Gli **elementi da costruzione in metallo** (Tabella 8.13), fortemente attivati dalla ripresa post-pandemica del ciclo edilizio, hanno scontato una elevata pressione inflativa nel corso dell'ultimo biennio, per via degli aumenti consistenti dei costi degli input produttivi, sperimentando una crescita tendenziale delle importazioni a valore del +96,5% nel periodo gennaio-ottobre 2022 (più contenuta a volume). In termini di provenienza geografica dei prodotti (che includono solo prodotti intermedi come parti di costruzioni in metallo, materiali per impalcature, torri e piloni in metallo), quelli importati dai Nuovi Paesi UE hanno più che raddoppiato il proprio peso sul totale dell'import del comparto (dal 17,1% del 2021 al 37,1% del 2022, dieci mesi), quasi pareggiando la quota dell'Europa Occidentale (il cui peso scende dal 53,5% del 2021 al 38,8% del 2022) e staccando nettamente l'Asia. Quest'ultima area, pur a fronte di un contributo positivo alla crescita dell'import 2022 di elementi da costruzione in metallo, guidato da una Cina in terza posizione assoluta nel ranking dei paesi fornitori e da un'India in forte ascesa, non è andata oltre un peso del 13% (in contrazione dal 16,1% del 2021). Il fenomeno è però in gran parte riconducibile a una fornitura spot di costruzioni e parti di costruzioni dalla Romania (di ghisa, ferro o acciaio, confermata anche in quantità espresse in chili), che ha portato il paese in testa al ranking per contributo alla crescita dell'import a valore nel gennaio-ottobre 2022, davanti alla Germania, che è scivolata al secondo posto (Figura 8.34). In ridimensionamento rispetto al 2021 anche il peso del Resto Europa (dal 9% all'8,3%), pur a fronte di una forte crescita tendenziale delle importazioni provenienti dall'area (guidate dalla Turchia e dall'Albania).

Tab. 8.11 – Ferramenta e altri articoli in metallo: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	42,1	43,4	40,1	18,6	8,1
Asia	32,8	32,7	35,7	40,6	13,3
Nuovi Paesi UE	13,6	12,9	13,2	31,4	4,1
Resto Europa	5,9	6,5	6,7	32,7	2,1
Nord Africa-Medio Oriente	2,5	2,2	2,2	26,7	0,6
NAFTA	2,8	2,2	2,0	15,5	0,3
Oceania e Sud Africa	0,1	0,1	0,1	30,6	0,0
America Latina	0,1	0,1	0,1	43,0	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	28,5	28,5

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.12 – Coltelleria, utensileria e serramenta, serbatoi e radiatori in metallo: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

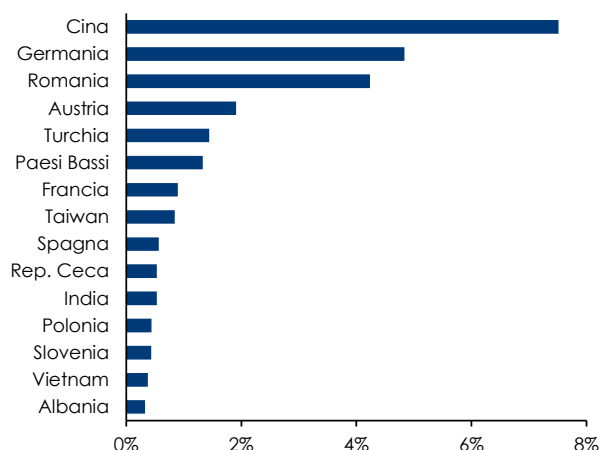
Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	58,5	59,7	59,6	15,0	8,9
Asia	21,6	22,1	24,4	27,3	6,0
Nuovi Paesi UE	14,1	12,8	10,9	-1,8	-0,2
Resto Europa	3,2	3,0	2,7	2,6	0,1
NAFTA	1,8	1,7	1,7	16,0	0,3
Nord Africa-Medio Oriente	0,6	0,5	0,5	19,6	0,1
America Latina	0,2	0,1	0,1	-20,3	0,0
Oceania e Sud Africa	0,1	0,1	0,0	-33,4	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	15,2	15,2

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

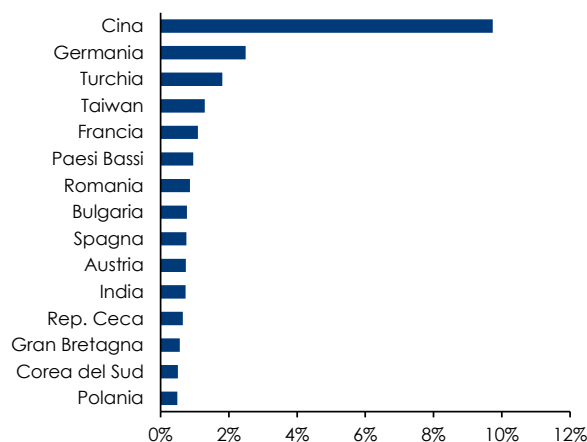
Tab. 8.13 – Elementi da costruzione in metallo: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	56,6	53,5	38,8	42,6	22,8
Nuovi Paesi UE	16,8	17,1	37,1	326,7	55,9
Asia	14,7	16,1	13,0	59,0	9,5
Resto Europa	9,6	9,0	8,3	81,6	7,3
Nord Africa-Medio Oriente	1,6	3,4	2,3	32,3	1,1
NAFTA	0,5	0,6	0,3	8,7	0,0
Oceania e Sud Africa	0,1	0,3	0,1	-46,7	-0,2
America Latina	0,0	0,0	0,0	75,4	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	96,5	96,5

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

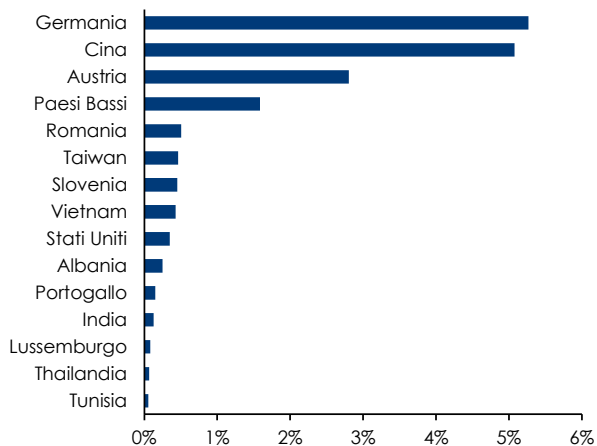
Fig. 8.31 – Prodotti in metallo: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.32 – Ferramenta e altri articoli in metallo: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)

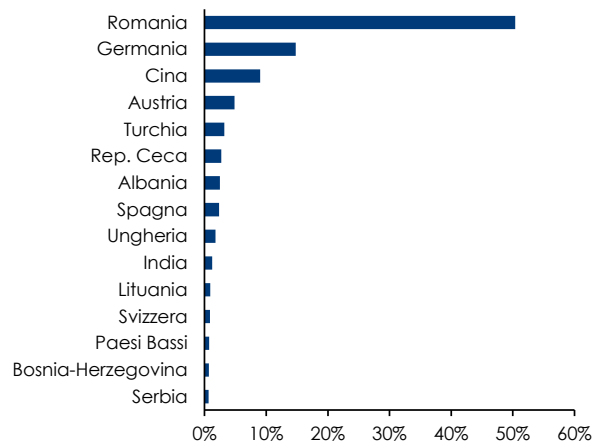
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.33 – Coltelleria, utensileria e serramenta: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.34 – Elementi da costruzioni in metallo: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)

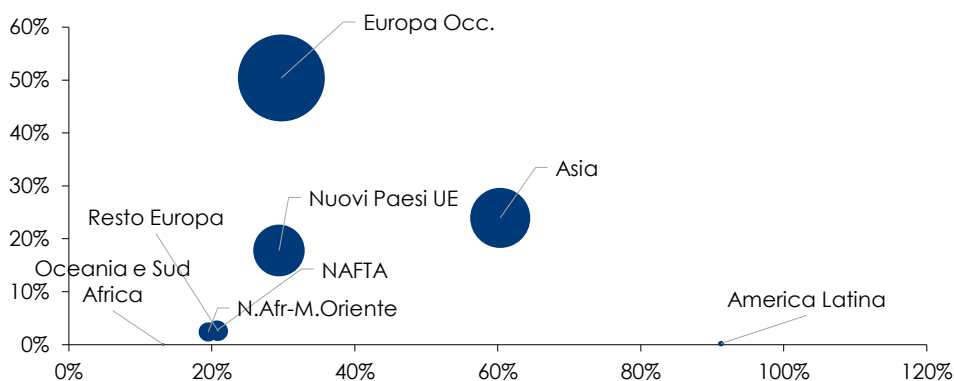


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Il settore dell'Elettrotecnica

Contributi importanti alla filiera Metalmeccanica vengono anche dal settore dell'**Elettrotecnica**¹¹⁵, il cui import in valore è aumentato in maniera rilevante nel periodo gennaio-ottobre 2022, rispetto allo stesso periodo del 2021, trainato dalla ripresa del settore delle Costruzioni e, soprattutto, dalla transizione energetica. Un contributo significativo alla crescita degli approvvigionamenti 2022 è giunto sia dai beni di consumo attivati dal settore sia, soprattutto, dai beni intermedi, ma con significative differenze tra i vari comparti. In termini geografici, il principale mercato di approvvigionamento è rappresentato ancora dai paesi dell'**Europa Occidentale**. Il peso dell'area è però andato ridimensionandosi nel corso del 2022 (dal 50,4% dei primi dieci mesi 2021 al 47,9%). In calo anche la quota dei **Nuovi Paesi UE** (dal 17,8% del gennaio-ottobre 2021 al 16,9% dei primi dieci mesi 2022), a fronte di un aumento del peso dei **paesi asiatici** (dal 24% del 2021 al 28,2% del 2022, dieci mesi).

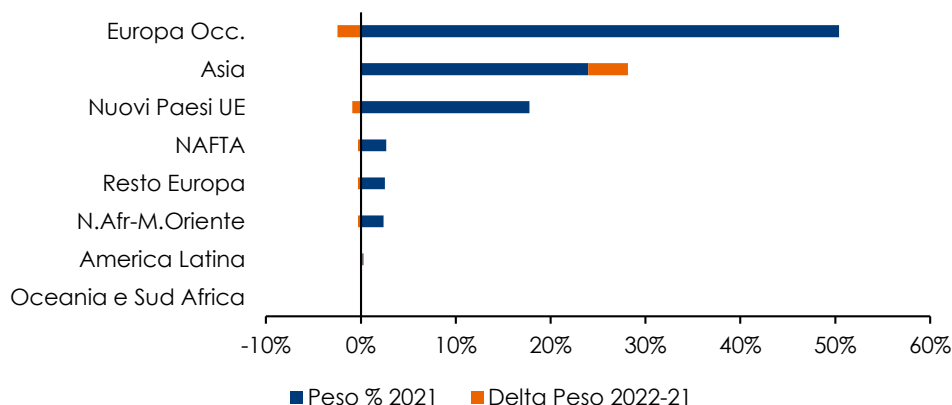
Fig. 8.35 – Evoluzione dell'import 2022 di prodotti dell'elettrotecnica (euro, prezzi correnti), per aree geografiche (asse x: var. % 2022-21; asse y e dimensione bolle: peso dell'area su totale import 2021)



Nota: la variazione percentuale dell'import è gen-ott 2022 su corrispondente periodo del 2021.

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

¹¹⁵ L'analisi qui riportata comprende i settori ricompresi negli ateco 271, 272 e 273: si tratta dei comparti più strettamente connessi alla transizione energetica, con una forte rilevanza strategica.

Fig. 8.36 – Elettrotecnica: importazioni 2022, delta peso % delle aree 2022-2021 e 2019 (euro, 10 mesi, prezzi correnti)

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.14 – Elettrotecnica: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	55,5	50,4	47,9	29,7	15,0
Asia	20,5	24,0	28,2	60,3	14,5
Nuovi Paesi UE	15,8	17,8	16,9	29,4	5,2
NAFTA	3,0	2,7	2,4	20,7	0,6
Resto Europa	2,3	2,5	2,2	20,9	0,5
Nord Africa-Medio Oriente	2,5	2,4	2,1	19,5	0,5
America Latina	0,2	0,2	0,3	91,2	0,2
Oceania e Sud Africa	0,1	0,0	0,0	13,2	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	36,4	36,4

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Queste dinamiche sono guidate innanzitutto da uno dei comparti maggiormente attivati dalla transizione energetica, ovvero **apparecchi per la generazione, la trasformazione e la distribuzione dell'elettricità** (Ateco 271), che ha visto contrarsi il peso dell'import proveniente dai paesi dell'**Europa Occidentale**, nonostante un ruolo chiave sia ancora giocato da paesi fornitori quali Germania, Francia e Paesi Bassi, che fungono, questi ultimi, anche da principale snodo del commercio extra-UE (tramite il porto di Rotterdam, il più grande d'Europa). Nel corso del 2022 si è osservato un aumento significativo delle forniture in arrivo dall'**Asia** sia in termini di prodotti finiti, tra i quali convertitori statici, generatori, trasformatori e gruppi elettrogeni, sia di beni intermedi legati soprattutto alla fase di trasmissione e distribuzione dell'elettricità (come quadri di distribuzione, parti di trasformatori, interruttori automatici e di sicurezza, fusibili, relè): il contributo dell'Asia alla crescita dell'import di intermedi è stato pari all'8,1% nel gennaio-ottobre 2022, per un peso dell'area ormai prossimo al 17%, in aumento sul 2021 (Tabella 8.15). Sempre a livello di beni intermedi, un ruolo chiave è giocato anche dai **Nuovi Paesi UE**, in particolare da Repubblica Ceca e Ungheria, (Figura 8.37) che, nonostante la crescita dell'Asia, mantengono la seconda posizione nel ranking complessivo delle aree di approvvigionamento (con un peso del 20,8%, sempre in Tabella 8.15).

Per il comparto di **fili, cavi e interruttori** (Ateco 273), fatto esclusivamente di **beni classificati come intermedi**, nei primi dieci mesi del 2022 si osserva una vigorosa crescita tendenziale dell'import a valore di **Asia** e **Nuovi Paesi UE** (rispettivamente +16,7% e +18,2%, Tabella 8.16), anche se il

maggior dinamismo dell'**Europa Occidentale** (+22,4%) ha fatto sì che il peso di entrambe le aree si sia ridotto leggermente rispetto al 2021. Il comparto presenta una struttura geografica dell'import nei primi dieci mesi del 2022 che vede le tre aree ricoprire i primi tre posti nella classifica sia per peso che per contributo alla crescita dell'import 2022. Nel ranking 2022 nei primi quindici paesi per contributi alla crescita del settore (Figura 8.38), troviamo la Germania, saldamente al primo posto (con un apporto del +7,3% tendenziale), davanti a Cina (+1,9%), Francia (+1,4%) e Paesi Bassi (+1%). Da segnalare inoltre come importante bacino di approvvigionamento del comparto anche quello dei Nuovi Paesi UE e in particolare di Romania e Repubblica Ceca (rispettivamente al quinto e al nono posto della classifica dei principali paesi di fornitura).

Tra i vari comparti dell'elettrotecnica, la variazione più elevata dell'import si è osservata per gli **accumulatori** (Ateco 272), comparto cruciale¹¹⁶ per le soluzioni di stoccaggio dell'energia in molteplici settori (dalla distribuzione di elettricità alla mobilità elettrica). L'import dei primi 10 mesi del 2022 si attesta infatti su livelli elevati rispetto al corrispondente periodo del 2021 (+69,1% in valore, dato che comprende sia i beni intermedi sia i prodotti finiti). Il contributo maggiore a questa impennata viene in particolare dai **beni intermedi** (Tabella 8.17, Figura 8.39) e, in termini di aree geografiche di approvvigionamento, dall'**Asia**, in primis Cina e Corea del Sud che, insieme a Taiwan e Vietnam, si posizionano tra i primi quindici paesi per contributo alla crescita dell'import 2022. Tale risultato è legato principalmente alla vigorosa crescita della produzione di batterie elettriche (al litio e al piombo) e di piastre, separatori ed altre parti di accumulatori elettrici, che rende questi paesi dei fornitori strategici. Nel ranking 2022 per peso delle aree di approvvigionamento l'**Asia**, la cui quota si è peraltro leggermente incrementata rispetto al 2021, grazie al traino della Cina, si posiziona comunque al secondo posto complessivo, dietro all'**Europa Occidentale**. Seguono i **Nuovi Paesi UE** (con in testa Ungheria, Slovenia e Repubblica Ceca), che hanno contribuito positivamente alla crescita dell'import di beni intermedi di elettrotecnica nei primi dieci mesi del 2022 (+8,9% tendenziale). Oltre alla presenza di scambi intra-firm, l'incremento delle forniture da questi Paesi è stato trainato (soprattutto nel confronto con il periodo pre-pandemia) dal vigoroso aumento della produzione di batterie al litio e al piombo in Ungheria¹¹⁷, dove diversi grandi player mondiali hanno aperto importanti stabilimenti (le cosiddette *gigafactory*) per rispondere alla crescente domanda globale di accumulatori. Sempre in termini di peso dell'import a valore nel periodo gennaio-ottobre 2022, l'**Europa Occidentale** e l'**Asia** si posizionano al primo e al secondo posto anche nel sotto-comparto dei **prodotti finiti**, grazie soprattutto all'aumento della quota di acquisti di pile al litio ed elettriche. A seguire nel ranking, si è leggermente incrementata la quota delle merci provenienti dai **Nuovi Paesi UE**, condizionata da Polonia (pile al diossido di manganese), Repubblica Ceca (pile al litio) e Bulgaria (pile elettriche).

¹¹⁶ Le batterie al litio sono, insieme anche ai semiconduttori, considerati prodotti strategici anche nella strategia industriale della Commissione Europea (si veda il documento SWD (2021) 352 final della Commissione europea: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/swd-strategic-dependencies-capacities_en.pdf).

¹¹⁷ Il valore della produzione di batterie al litio in Ungheria è più che raddoppiato tra il 2019 ed il 2020, passando da circa 800 milioni di euro a quasi 1,7 miliardi (fonte: Prodcom).

Tab. 8.15 – Apparecchi generazione, trasformazione, distribuzione dell'elettricità - beni intermedi: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	60,8	57,5	55,0	26,0	15,0
Nuovi Paesi UE	20,5	21,1	20,8	30,1	6,3
Asia	11,9	14,2	17,0	57,1	8,1
NAFTA	3,0	3,2	3,1	29,7	0,9
Nord Africa-Medio Oriente	2,2	2,3	2,4	34,3	0,8
Resto Europa	1,5	1,5	1,5	35,1	0,5
America Latina	0,1	0,1	0,1	50,6	0,0
Oceania e Sud Africa	0,1	0,1	0,1	13,4	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	31,8	31,8

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.16 – Fili, cavi e interruttori - beni intermedi: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	56,6	54,1	55,6	22,4	12,1
Asia	17,9	19,3	18,9	16,7	3,2
Nuovi Paesi UE	13,8	13,4	13,3	18,2	2,4
Nord Africa-Medio Oriente	5,3	5,5	4,8	4,7	0,3
Resto Europa	3,1	3,9	3,8	15,1	0,6
NAFTA	3,3	3,8	3,5	9,5	0,4
America Latina	0,0	0,0	0,0	149,9	0,0
Oceania e Sud Africa	0,0	0,0	0,0	51,4	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	19,1	19,1

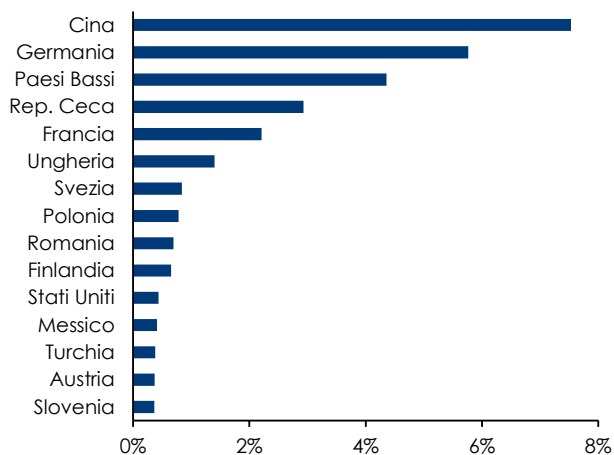
Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.17 – Accumulatori e batterie - beni intermedi: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	46,2	33,9	35,8	84,5	28,6
Asia	29,8	24,9	35,3	147,7	36,8
Nuovi Paesi UE	20,2	38,6	27,2	23,1	8,9
Resto Europa	1,2	1,4	0,9	8,1	0,1
NAFTA	2,0	0,9	0,7	36,1	0,3
Nord Africa-Medio Oriente	0,7	0,3	0,2	-1,7	0,0
Oceania e Sud Africa	0,0	0,0	0,0	-19,4	0,0
America Latina	0,0	0,0	0,0	-74,8	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	74,7	74,7

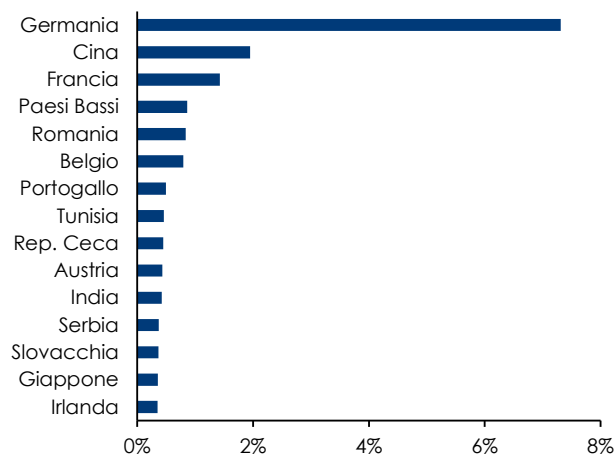
Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.37 – Apparecchi generazione, trasformazione, distribuzione elettricità - beni intermedi: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)



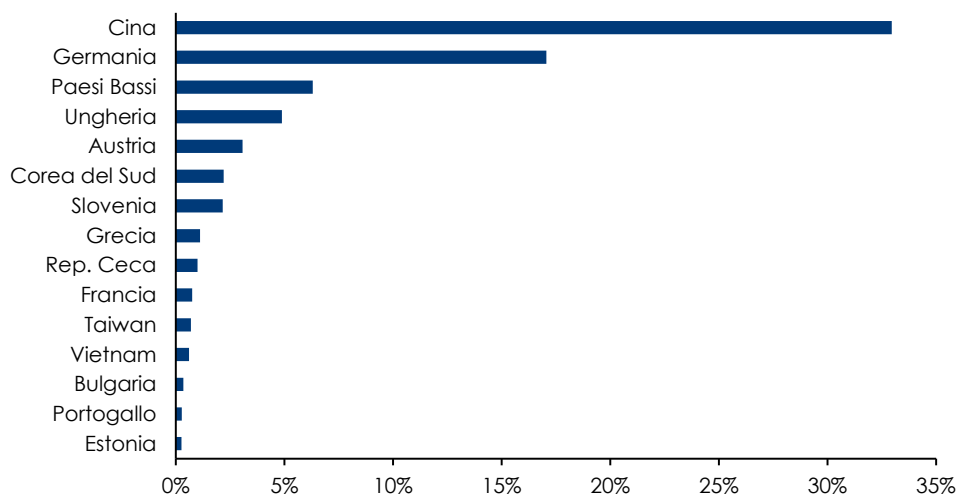
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.38 – Fili e cavi - beni intermedi: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.39 – Accumulatori e batterie - beni intermedi: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)

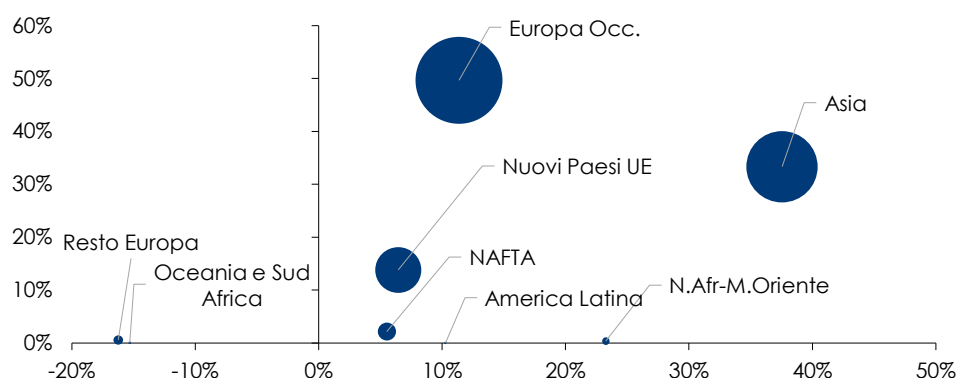


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Il settore dell'Elettronica

È interessante completare la rassegna della filiera Metalmeccanica con l'analisi dell'**Elettronica**, settore che ha visto crescere del 19,2% tendenziale le proprie importazioni in valore nel gennaio-ottobre 2022 (Tabella 8.18). Anche in questo caso, il principale bacino di approvvigionamento è l'**Europa Occidentale**, con un peso prossimo al 50% e un incremento dell'import pari al +11,4% (nel confronto con l'analogo periodo del 2021). Rispetto al 2021 (dieci mesi), la quota europea si è però leggermente ridimensionata, a causa della riduzione di peso delle forniture provenienti soprattutto da Germania, Francia e Irlanda, a favore di una crescita di importanza dell'**Asia** (che ha raggiunto un peso del 38,5%).

Fig. 8.40 – Evoluzione dell'import 2022 di elettronica (euro, prezzi correnti), per aree geografiche (asse x: var. % 2022-21; asse y e dimensione bolle: peso dell'area su totale import 2021)



Nota: La variazione percentuale dell'import è gen-ott 2022 su corrispondente periodo del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.18 – Elettronica: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota %	Quota %	Quota %	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
	10 mesi 2019	10 mesi 2021	10 mesi 2022		
Europa Occidentale	47,7	49,6	46,4	11,4	5,6
Asia	34,2	33,3	38,5	37,5	12,5
Nuovi Paesi UE	14,5	13,8	12,3	6,4	0,9
NAFTA	2,6	2,2	1,9	5,5	0,1
Resto Europa	0,4	0,6	0,4	-16,2	-0,1
Nord Africa-Medio Oriente	0,5	0,4	0,4	23,3	0,1
Oceania e Sud Africa	0,1	0,0	0,0	-15,3	0,0
America Latina	0,0	0,0	0,0	10,3	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	19,2	19,2

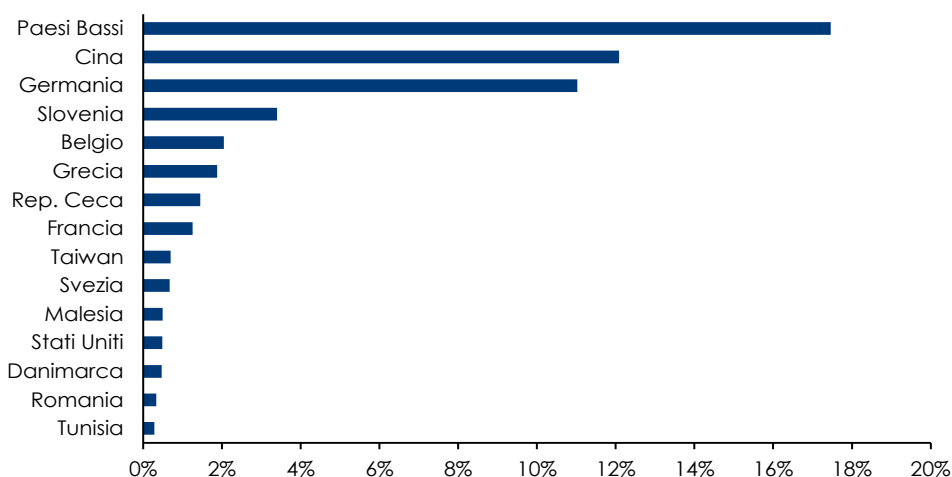
Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Il dettaglio per specializzazione produttiva rivela che la dinamica 2022 dell'import di elettronica è trainata quasi esclusivamente dal comparto dei **semiconduttori** (Tabella 8.19, Figura 8.41), che attiva circa il 65% degli approvvigionamenti del settore. A confermare il ruolo determinante della transizione energetica anche per l'Elettronica, i prodotti che hanno contribuito maggiormente all'aumento dell'import sono le celle fotovoltaiche assemblate in moduli o costituite in pannelli, i circuiti integrati elettronici, i processori, dispositivi di controllo, memorie e amplificatori, i circuiti stampati e i dispositivi fotosensibili (ovvero i semiconduttori che vengono utilizzati per la produzione dei pannelli fotovoltaici), che complessivamente coprono oltre i tre quarti dell'import 2022 del comparto. Il bene più importato in assoluto sono le celle fotovoltaiche (con un peso del 23% circa) e i paesi da cui provengono sono soprattutto Cina, Germania, Slovenia, Francia e Paesi Bassi (che a loro volta fanno da snodo per tanti dei prodotti in ingresso in Europa). Il secondo bene più importato nel periodo gennaio-ottobre 2022 sono stati i circuiti integrati elettronici e il terzo i processori, dispositivi di controllo, memorie e amplificatori, con un ruolo rilevante di Germania, Francia, Cina e, ancora una volta, Paesi Bassi con il porto di Rotterdam. Seguono, infine, le forniture di circuiti stampati (con gli aumenti più significativi provenienti da Cina e Giappone, Romania, Germania e Stati Uniti) e dispositivi fotosensibili, provenienti soprattutto da Germania, Slovenia, Cina, oltre che dai Paesi Bassi. Negli ultimi anni, soprattutto durante il periodo dell'emergenza sanitaria, il predominio dei prodotti elettronici asiatici, in primis dei semiconduttori e componenti elettronici, si è quindi rafforzato, evidenziando peraltro come il continente europeo non sia evidentemente ancora riuscito a generare piattaforme produttive in grado di rispondere al forte aumento della domanda.

Tab. 8.19 – Semiconduttori - beni intermedi: struttura geografica dell'import di 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	56,6	58,6	59,6	54,0	31,7
Asia	31,8	30,9	29,3	43,8	13,5
Nuovi Paesi UE	6,8	6,6	8,0	84,1	5,5
Resto Europa	0,4	0,4	0,2	-2,6	0,0
NAFTA	2,7	2,4	1,9	19,5	0,5
Nord Africa-Medio Oriente	1,6	1,1	1,0	31,9	0,4
America Latina	0,0	0,0	0,0	62,9	0,0
Oceania e Sud Africa	0,0	0,0	0,0	-19,1	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	51,6	51,6

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.41 – Semiconduttori – beni intermedi: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

8.2.2 I settori dei beni intermedi ad alta intensità distrettuale

Il settore della carta e degli articoli in carta

Fortemente impattato dalle dinamiche inflazionistiche, il settore della carta e degli articoli in carta mostra una crescita elevata delle importazioni, +51,5% tendenziale a valore nei primi 10 mesi 2022 (Tabella 8.20), confermata in misura più contenuta dalla crescita delle quantità. Strutturalmente la prima area di approvvigionamento del settore è l'**Europa Occidentale**, con una quota superiore al 60%. Nel 2022 l'area ha ceduto quasi un punto percentuale di quota di mercato, per effetto del calo registrato dagli articoli in carta per l'industria e il consumo (-4,6 punti). Al suo interno resta stabile la Germania (18,3%), primo paese di riferimento del settore, mentre cedono lievemente Svezia, Francia, Austria e Spagna, paesi che forniscono comunque un contributo positivo alla crescita dell'import. In recupero invece la quota della Finlandia, compresa tra i primi paesi di approvvigionamento. La seconda area di importazione è l'**America Latina** che, con un incremento a valore del 55% circa, aumenta seppur di poco il proprio peso, portandolo al 14,3%. In questo caso sono il Brasile, secondo paese di approvvigionamento, e l'Uruguay, al decimo posto, a crescere in peso grazie alla loro specializzazione in paste chimiche di legno semilavorate utilizzate nell'industria tipografica. Sostanzialmente stabili in termini di quota sono i **Nuovi Paesi UE** che rappresentano il terzo fornitore, con la Polonia, la Slovenia e la Slovacchia come paesi di riferimento dell'area. L'**Asia**, che si colloca al quarto posto per forniture (ma al secondo per i soli articoli in carta per l'industria e il consumo) guadagna 1,5 punti in termini di peso, trainata dalla Cina, settimo paese fornitore.

Crescono da quest'area le forniture di articoli da cucina usa e getta (vassoi, piatti, scodelle, tazze, bicchieri in carta o cartone) ma anche scatole, cartonaggi e pieghevoli in carta e cartone. In lieve flessione l'area **NAFTA**, che non ha ancora raggiunto i livelli del 2019, e quella del **Resto Europa**, al cui interno le importazioni dalla Turchia, quasi triplicate, hanno compensato i cali dalla Russia ma non sono riuscite a riconfermare la quota dell'area.

Tab. 8.20 – Carta e articoli in carta: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	62,0	62,6	61,6	49,2	30,8
America Latina	13,0	14,0	14,3	54,9	7,7
Nuovi Paesi UE	9,3	10,1	10,0	50,9	5,1
Asia	4,6	4,7	6,2	98,7	4,6
NAFTA	7,7	4,8	4,4	39,0	1,9
Resto Europa	3,0	3,4	2,9	30,5	1,0
Nord Africa-Medio Oriente	0,2	0,3	0,4	89,1	0,3
Oceania e Sud Africa	0,2	0,1	0,1	37,2	0,0
Totale	100	100	100	51,5	51,5

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Il settore della gomma

Quello dei prodotti in gomma (Ateco 2219, non inclusivo del segmento degli pneumatici) è un settore impattato marginalmente dal rialzo dei prezzi del 2022; la dinamica dell'import ne è quindi poco influenzata e la crescita nei primi dieci mesi 2022 è solamente dell'1,0% a valore (Tabella 8.21). I prodotti di importazione, secondo la classificazione BEC, possono essere ricondotti per oltre l'80% alla categoria di beni intermedi, destinati quindi a rifornire il processo produttivo del nostro paese. L'**Europa Occidentale** costituisce il principale bacino di approvvigionamento con una quota (45,2%) in espansione nel 2022 di oltre 4 punti percentuali ma che non chiude ancora il gap con il pre-Covid. La Germania si conferma ampiamente come primo paese fornitore, ma quote importanti sono detenute anche da Francia e Spagna e si segnala nel 2022 l'avanzamento dell'Irlanda. L'**Asia**, da cui sopraggiungono la maggior parte dei prodotti finiti in gomma importati, è il secondo bacino di rifornimento, con un peso che si assesta al 32,2% (-5,7 punti percentuali) dopo il forte balzo dell'immediato post-Covid (+10,7 punti nel periodo 2019-2021). È la Malesia, terzo paese di approvvigionamento, a determinare queste oscillazioni della quota dell'area; da questo paese giungono infatti grandi quantitativi di guanti di gomma vulcanizzata non indurita per uso non chirurgico, bene fortemente richiesto in periodo Covid. Più stabili sono i **Nuovi Paesi UE**, con Polonia, Romania e Repubblica Ceca come attori principali. Si incrementano le quote di **Resto Europa** e **NAFTA** seppure su livelli molto più contenuti; in questi casi i trend vengono tracciati dalla Turchia e dagli Stati Uniti.

Tab. 8.21 – Gomma: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	49,9	41,0	45,2	11,3	4,7
Asia	27,2	37,9	32,2	-14,1	-5,3
Nuovi Paesi UE	14,4	13,9	14,0	1,8	0,2
Resto Europa	5,2	4,6	5,1	11,4	0,5
NAFTA	2,4	2,1	2,9	39,5	0,8
America Latina	0,4	0,2	0,3	58,7	0,1
Nord Africa-Medio Oriente	0,5	0,2	0,3	22,8	0,1
Oceania e Sud Africa	0,0	0,0	0,0	-60,2	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	1,0	1,0

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Il settore della plastica

Il settore della plastica incorpora un rialzo dei prezzi nel 2022 leggermente superiore alla media del manifatturiero che ha contribuito a determinare una crescita tendenziale dell'import dei primi 10 mesi del 2022 pari al 26,1% (Tabella 8.22), crescita che in ogni caso resta a doppia cifra anche misurata sulle quantità. I prodotti in plastica di importazione sono catalogabili quasi interamente come beni intermedi destinati ad ulteriore trasformazione dalla nostra industria manifatturiera. In questo settore non si evidenziano cambiamenti di rilievo nelle politiche di approvvigionamento. Circa il 60% dei beni importati provengono dall'**Europa Occidentale**, con una quota di mercato che cala in misura marginale (-0,6 punti). La Germania, primo paese di riferimento, nel 2022 conferma la propria posizione con un lieve rialzo del proprio peso, come avviene anche per il Belgio (quarto paese), mentre Francia e Spagna (rispettivamente terzo e quinto), pur in un contesto di dinamiche di crescita positive, cedono lievemente le loro quote. Resta stabile l'**Asia**, con una quota del 17,7% quasi interamente di pertinenza della Cina, che si conferma il secondo paese di approvvigionamento del settore. I **Nuovi Paesi UE** consolidano la quota di mercato (13,5%) con la partecipazione di diversi paesi dell'area (Polonia, Ungheria, Romania, Repubblica Ceca e Slovenia).

Tab. 8.22 – Plastica: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

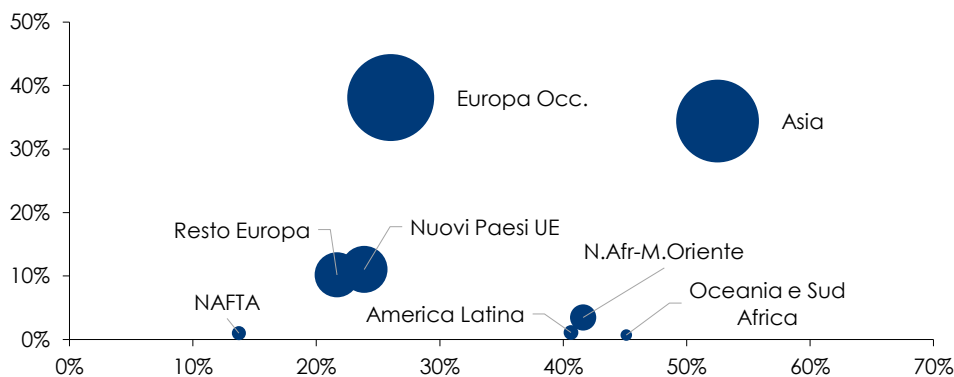
Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	61,1	59,3	58,7	24,8	14,7
Asia	16,6	17,7	17,7	25,8	4,6
Nuovi Paesi UE	12,6	13,1	13,5	29,7	3,9
Resto Europa	3,8	4,2	4,7	42,3	1,8
Nord Africa-Medio Oriente	3,4	3,4	3,6	30,9	1,1
NAFTA	2,3	2,1	1,7	4,3	0,1
America Latina	0,2	0,2	0,1	-4,5	0,0
Oceania e Sud Africa	0,1	0,1	0,1	29,9	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	26,1	26,1

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

8.2.3 Il Sistema moda

Nel periodo gennaio-ottobre 2022 il Sistema moda è risultato uno dei settori più dinamici in termini di import, con una crescita tendenziale in valore del 35,2% che è apparsa sostenuta in tutte le aree di provenienza delle merci (Tabella 8.23).

Fig. 8.42 – Evoluzione dell'import 2022 del Sistema moda (euro, prezzi correnti), per aree geografiche (asse x: var.% 2022-21; asse y e dimensione bolle: peso dell'area su totale import 2021)



Nota: La variazione percentuale dell'import è gen-ott 2022 su corrispondente periodo del 2021.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Nello specifico, anche per la filiera della moda si riscontra un contributo particolarmente elevato delle importazioni a valore dal mercato asiatico (+18,1%), sul quale incidono anche gli elevati costi logistici del trasporto via mare, che hanno caratterizzato il primo semestre 2022; a confermare però il vigoroso ritorno dell'Asia nel ruolo di fornitore vi è la crescita in quantità, che è la più robusta di tutte le aree. L'aumento degli approvvigionamenti dall'Asia è riscontrabile sia a livello di beni intermedi, sia di beni di consumo. Questo dinamismo ha avuto un effetto strutturale sull'import a valore dei dieci mesi 2022, ponendo nuovamente il **continente asiatico** in cima alla classifica per peso (38,8%, dal 34,4% del 2021), con una quota superiore a quella pre-Covid, a scapito dell'**Europa Occidentale** (scesa al 35,5% dal 38,1%) che perde così quanto aveva recuperato nel 2021.

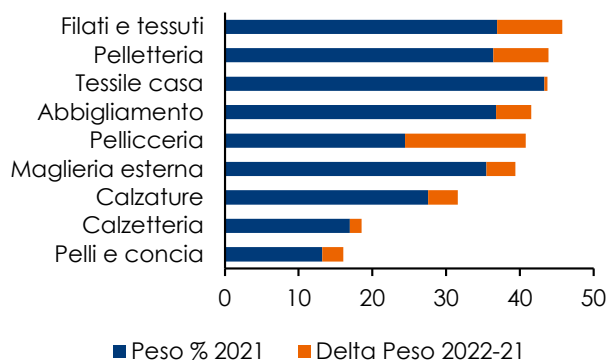
L'avanzamento dell'Asia è una caratteristica che accomuna quasi tutti i comparti della filiera (Figura 8.43), da quelli più a monte, come i filati e tessuti, a quelli più a valle, come l'abbigliamento e maglieria, sebbene con diversa intensità e modalità, e con dinamiche differenti tra i dati in quantità e quelli in valore; gli unici segmenti in cui l'Asia non incrementa le quote di mercato sono il tessile per la casa e, in parte, la calzetteria. Di seguito si osservano più nel dettaglio i segmenti dei filati e tessuti e della pelle e concia, quasi interamente composti da prodotti intermedi, e quelli dell'abbigliamento, pelletteria e calzature, principalmente beni di consumo, che ben rappresentano le due categorie merceologiche.

Tab. 8.23 – Sistema moda: struttura geografica dell'import a valori 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Import a valori	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Asia	36,0	34,4	38,8	52,5	18,1
Europa Occidentale	35,3	38,1	35,5	26,0	9,9
Nuovi Paesi UE	11,9	11,0	10,1	23,9	2,6
Resto Europa	9,7	10,2	9,2	21,7	2,2
Nord Africa-Medio Oriente	3,9	3,5	3,6	41,6	1,4
America Latina	1,2	1,1	1,1	40,6	0,4
NAFTA	1,0	1,0	0,8	13,7	0,1
Oceania e Sud Africa	1,0	0,7	0,7	45,1	0,3
Totale	100,0	100,0	100,0	35,2	35,2

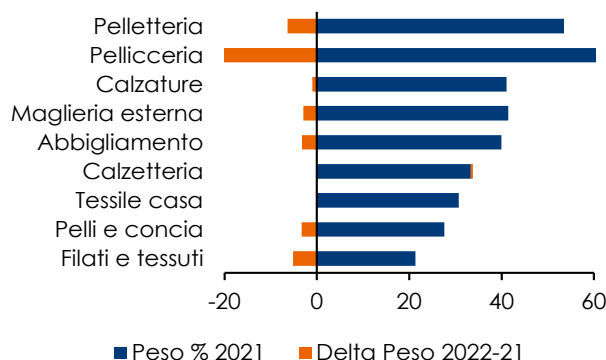
Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.43 – Sistema moda - import dall'Asia per comparti; peso 2021 e delta peso % 2022-21 (10 mesi, prezzi correnti)



Nota: settori ordinati per peso dell'area sul settore nel 2022. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

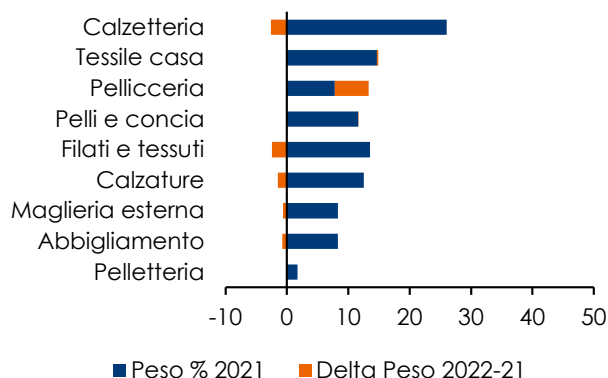
Fig. 8.44 – Sistema moda - import dall'Europa Occidentale per comparti; peso 2021 e delta peso % 2022-21 (10 mesi, prezzi correnti)



Nota: settori ordinati per peso dell'area sul settore nel 2022. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.45 – Sistema moda - import dai Nuovi Paesi UE per comparti; peso 2021 e delta peso % 2022-21 (10 mesi, prezzi correnti)

Nota: settori ordinati per peso dell'area sul settore nel 2022.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.46 – Sistema moda - import dal Resto Europa per comparti; peso 2021 e delta peso % 2022-21 (10 mesi, prezzi correnti)

Nota: settori ordinati per peso dell'area sul settore nel 2022.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

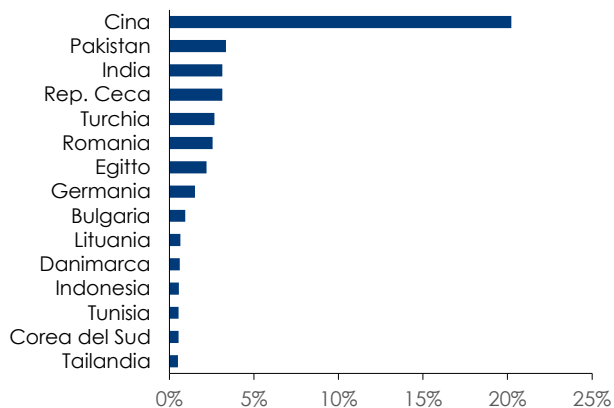
Per quanto riguarda i **filati e tessuti**, il recupero dell'**Asia** appare particolarmente rilevante: la sua quota di incidenza sulle importazioni italiane del comparto cresce di 8,9 punti percentuali in valore nei primi dieci mesi del 2022 (Tabella 8.24). Al suo interno spicca il contributo della Cina (+20,2%) seguita da Pakistan e India (Figura 8.47). Significativo anche l'avanzamento, in seconda posizione nel ranking delle aree di fornitura, dei **Nuovi Paesi UE**, che sorpassano l'Europa Occidentale, seppur di poco, beneficiando di una maggiore vivacità (l'effetto asiatico però ne riduce la quota di mercato che scende di 1,5 punti percentuali, al 18,3%). Si segnalano le contribuzioni positive dei tre più importanti paesi fornitori dell'area (Repubblica Ceca, Romania e Bulgaria). Pur in un contesto di aumento dei flussi importati, l'**Europa Occidentale** è l'area che perde più quote di mercato (-5,2 punti percentuali a valore), con la Germania che fornisce ancora un contributo positivo alla crescita ma cede in termini di peso; per contro Francia e Spagna contribuiscono negativamente alla crescita a seguito di un calo a valore delle importazioni e, di conseguenza, cedono quote. In flessione anche il peso del **Resto Europa** (-2,4 punti), in presenza di una dinamica positiva dei flussi a valore (+18,4%). A guidare l'area è la Turchia, secondo fornitore della filiera, con una quota del 10,6%. Da ultimo si evidenzia il contributo alla crescita dell'import di filati e tessuti apportato dal **Nord Africa-Medio Oriente**, la cui quota di mercato avanza dal 3,8% al 4,5%; in questo caso è l'Egitto a trainare l'area.

Tab. 8.24 – Filati e tessuti: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Asia	42,3	36,9	45,8	79,6	29,4
Nuovi Paesi UE	21,6	19,8	18,3	33,8	6,7
Europa Occidentale	17,5	21,4	16,2	9,6	2,0
Resto Europa	9,9	13,5	11,1	18,4	2,5
Nord Africa-Medio Oriente	4,0	3,8	4,5	70,2	2,7
America Latina	2,0	2,0	2,2	58,1	1,2
Oceania e Sud Africa	1,7	1,7	1,7	38,1	0,7
NAFTA	0,8	0,7	0,3	-47,6	-0,3
Totale	100,0	100,0	100,0	44,8	44,8

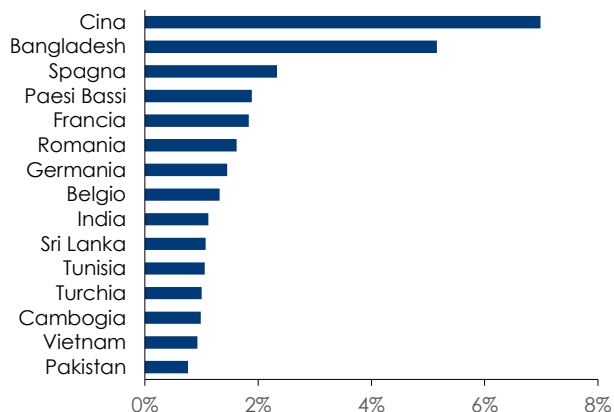
Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.47 – Filati e dei tessuti: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import di beni intermedi in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.48 – Abbigliamento: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import di beni intermedi in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Nel segmento dell'**abbigliamento**, la ripresa delle importazioni dall'**Asia**, che non si limita a recuperare i valori pre-Covid, porta questa regione a divenire la principale area di approvvigionamento, accrescendo la quota di mercato a scapito delle tre aree europee (Tabella 8.25). La quota in valore sale infatti di 4,7 punti percentuali (41,5% il peso 2022), sostenuta dagli arrivi dalla Cina e dal Bangladesh (Figura 8.48). Di conseguenza l'**Europa Occidentale**, pur in un contesto di crescita delle sue forniture, retrocede al secondo posto nel ranking delle aree di approvvigionamento, con un peso del 36,8% nel 2022. Al suo interno Spagna, Francia e Germania apportano un contributo positivo di rilievo. Analoga situazione per i **Nuovi Paesi UE**, dove alla buona tenuta di Romania e Bulgaria si contrappone un contributo negativo di Polonia e Repubblica Ceca, e per il **Resto Europa**, dove i principali paesi (Turchia, Albania e Serbia) apportano un contributo positivo.

Tab. 8.25 – Abbigliamento: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Asia	39,4	36,8	41,5	50,8	18,7
Europa Occidentale	36,6	40,0	36,8	22,9	9,1
Nuovi Paesi UE	10,1	9,5	8,6	20,1	1,9
Resto Europa	7,9	8,3	7,6	21,3	1,8
Nord Africa-Medio Oriente	4,7	4,2	4,4	40,2	1,7
NAFTA	0,7	0,8	0,7	8,6	0,1
Oceania e Sud Africa	0,4	0,2	0,2	56,6	0,1
America Latina	0,2	0,1	0,2	79,3	0,1
Totale	100	100	100	33,5	33,5

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Il segmento **pelli e concia** presenta alcune peculiarità legate alla localizzazione della materia prima proveniente dagli allevamenti e/o dalle concerie, attività con un significativo impatto ambientale che, nel corso del tempo, è stata delocalizzata all'estero. La struttura geografica degli approvvigionamenti conferma l'**Europa Occidentale** nella posizione di testa, con un valore delle importazioni che copre circa un quarto del totale del comparto e che riguarda merci a stadi differenti di lavorazione (dal grezzo ai prodotti semilavorati, come il wet blue, alle pelli interamente conciate). Nei primi dieci mesi 2022, però, la quota di mercato dell'Europa Occidentale (24,3%, Tabella 8.26) si è ridotta di oltre 3 punti percentuali, cedendo spazio

all'America Latina e, soprattutto, all'Asia. L'**America Latina** (peso del 20,3%) occupa il secondo posto in termini di import a valore ma per quantità è l'area di gran lunga prevalente, grazie al Brasile, primo paese in assoluto di fornitura di pelli e concia, dotato di significativi asset nelle attività zootecniche a valle. Per l'**Asia** il peso è aumentato di 2,9 punti percentuali, superando il 16%. Al suo interno l'India è il principale fornitore (5,4% il peso 2022), seguita dalla Cina (3,8%) ed entrambe risultano in forte crescita a valore. Restano stabili invece le quote di provenienza dal **Resto dell'Europa** (peso dell'11,7%): il cedimento dell'Ucraina (che passa dal 3,4% del 2021 al 2,6% del 2022) viene compensato dalla crescita della Turchia (dal 2,7% al 3,8%), mentre resta stabile la Serbia.

La struttura geografica delle importazioni di prodotti della **pelleteria** – prevalentemente beni di consumo – è dominata dagli arrivi dai paesi dell'**Europa Occidentale** (quota del 47%, Tabella 8.27), che ha perso un'importante fetta di mercato nel 2022 (-6,3 punti percentuali), pur con una dinamica di crescita tendenziale del +25,6%. In quest'area sono Francia, Svizzera, Spagna e Germania i principali fornitori e, tra questi, si segnala il forte contributo alla crescita della Francia (+9,9%). I prodotti di pelleteria provenienti dall'**Asia** invadono invece il mercato domestico conquistandone il 43,9%, grazie in buona parte alla Cina (in assoluto il primo mercato di riferimento per l'import di pelleteria, con un peso del 31,3% nel 2022). Accrescono le quote anche il Vietnam, il Myanmar (paese che si è affacciato di recente sui mercati mondiali) e l'India. In calo, invece, il peso dei **Nuovi Paesi UE** (dal 6,0% al 4,8%), nonostante il contributo positivo di Romania e Bulgaria. In **termini merceologici** sono le borsette in pelle il prodotto maggiormente importato; oltre il 70% arriva dai paesi dell'Europa Occidentale. Le borsette in materiale plastico o tessile, che provengono perlopiù dall'Asia, grazie ad una forte crescita (+50% nel gennaio-ottobre 2022) sono ormai prossime ad eguagliare i valori di import delle borsette in pelle.

Anche per il segmento delle **calzature**, le cui importazioni sono costituite perlopiù da prodotti finiti (88% contro il 12% di beni intermedi), l'**Europa Occidentale** è la principale area di approvvigionamento. La sua quota di incidenza si sta però affievolendo, pur restando superiore al 40% (Tabella 8.28), con Spagna e Svizzera che perdono peso, a fronte di una Germania in lieve crescita. In calo anche il peso di **Nuovi paesi UE** e **Resto Europa**, nonostante presentino un contributo positivo alla crescita dell'import 2022. Da queste due aree arriva la gran parte dei beni intermedi attivati dal comparto calzature, perlopiù tomaie e soles interne amovibili. In particolare, tra i Nuovi Paesi UE segnaliamo la Romania, da cui arriva un quinto degli intermedi per calzature in ingresso in Italia. Inoltre, si evidenzia la specializzazione nelle calzature da sci e per il surf da neve (beni finiti) di Ungheria e Romania, paesi da cui proviene oltre l'80% di queste merci importate, che risultano in forte aumento. Tra i paesi del Resto Europa troviamo l'Albania, primo fornitore dell'Italia di beni intermedi del comparto calzature; i due paesi in conflitto (Russia e Ucraina), per quanto rilevanti in termini di export di calzature, non hanno rilievo come paesi fornitori. È l'**Asia**, invece, l'area che guadagna quote di mercato sull'import italiano di calzature 2022, con un peso che passa dal 27,6% del 2021 al 31,6% del 2022 (dieci mesi) grazie a maggiori forniture in ingresso da Cina (in testa al ranking dei paesi di approvvigionamento del comparto) e Vietnam. Tuttavia, altre merci asiatiche, comprese quelle indiane ed indonesiane, potrebbero essere veicolate in Italia attraverso i due paesi di transito, Paesi Bassi e Belgio, che mostrano entrambi un contributo positivo alla crescita dell'import 2022 di calzature. Poco significative le importazioni di calzature dalle altre aree geografiche, con l'unica eccezione della Tunisia, con una quota del 3,7% che copre in gran parte i prodotti rivenienti dal **Nord Africa-Medio Oriente**.

Tab. 8.26 – Pelli e concia: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	24,9	27,6	24,3	13,8	3,8
America Latina	17,9	19,9	20,3	31,9	6,4
Asia	14,0	13,2	16,1	57,0	7,5
Resto Europa	11,4	11,6	11,7	30,1	3,5
Oceania e Sud Africa	13,1	10,0	11,0	42,5	4,2
NAFTA	9,4	9,2	9,2	29,8	2,7
Nuovi Paesi UE	5,5	5,0	3,8	-1,7	-0,1
Nord Africa-Medio Oriente	3,9	3,5	3,6	34,3	1,2
Totale	100	100	100	29,3	29,3

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.27 – Pelletteria: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	51,9	53,5	47,2	25,6	13,7
Asia	38,1	36,4	43,9	71,6	26,1
Nuovi Paesi UE	5,8	6,0	4,8	14,7	0,9
Resto Europa	1,9	1,7	1,6	32,8	0,6
Nord Africa-Medio Oriente	1,7	1,3	1,4	55,9	0,7
NAFTA	0,4	0,5	0,6	46,8	0,3
Oceania e Sud Africa	0,1	0,1	0,1	90,8	0,1
America Latina	0,1	0,1	0,1	36,1	0,0
Totale	100	100	100	42,5	42,5

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.28 – Calzature: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	38,8	41,1	40,1	34,8	14,3
Asia	27,0	27,6	31,6	58,1	16,0
Nuovi Paesi UE	14,8	13,9	12,5	24,5	3,4
Resto Europa	14,1	12,5	11,0	21,4	2,7
Nord Africa-Medio Oriente	4,8	4,4	4,3	33,3	1,5
NAFTA	0,3	0,2	0,2	1,4	0,0
America Latina	0,2	0,2	0,2	41,8	0,1
Oceania e Sud Africa	0,0	0,1	0,1	89,8	0,1
Totale	100	100	100	38,1	38,1

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

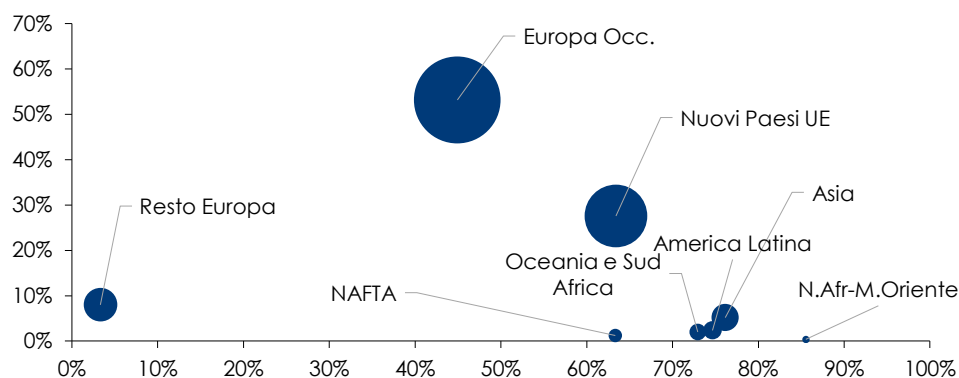
8.2.4 Il Legno-arredo

Il settore del legno

Il settore dei **prodotti del legno**, strettamente correlato al mobile, mostra importazioni 2022 che hanno risentito in misura rilevante delle dinamiche inflative. L'anno si è caratterizzato infatti per l'insorgere di diversi fattori critici, tra i quali in primis la guerra in Ucraina che ha innescato una rilevante crisi energetica e ha determinato, indirettamente attraverso l'imposizione di sanzioni alla Russia, una scarsità di materie prime e semilavorati chiave per l'industria del legno. In conseguenza di ciò, il forte rialzo dei prezzi delle materie prime legnose sia vergini (ossia legno non contaminato da altri materiali come colle e vernici) che post-consumo, unitamente agli elevati costi energetici,

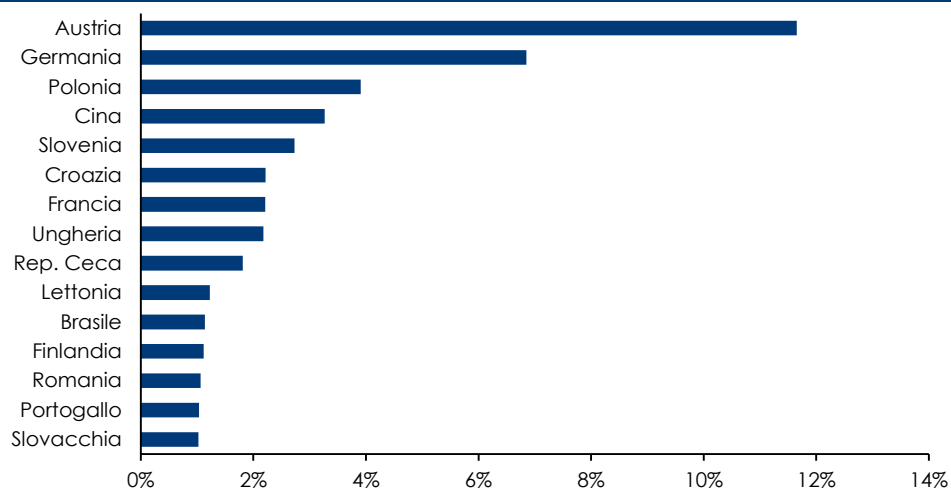
hanno determinato un aumento a doppia cifra dell'import dei primi 10 mesi dello scorso anno (+50% rispetto al corrispondente periodo del 2021, Tabella 8.29). Osservando la struttura geografica di approvvigionamento del settore, l'**Europa Occidentale**, pur confermandosi principale area di fornitura, grazie a un contributo del +23,9% alla crescita dell'import a valore (in particolare di Austria e Germania, Figura 8.50), ha ceduto quasi due punti percentuali di quota di mercato (dal 53,2% del 2021 al 51,4% del 2022), a beneficio dei Nuovi Paesi UE e dell'Asia. I **Nuovi Paesi UE** si riconfermano infatti al secondo posto della classifica per aree di approvvigionamento, con un contributo del +17,5% alla crescita dell'import di legno del gennaio-ottobre 2022 che consente ai paesi dell'area (in primis di Polonia e Slovenia) di salire al 30% in termini di incidenza (dal 27,6% del 2021). Sempre nel corso del 2022 (dieci mesi) anche l'**Asia** (con la Cina, primo fornitore in assoluto dell'area) è cresciuta sia in termini di importanza per l'import del legno (il suo peso è passato dal 5,2% del 2021 al 6,1%) che di contributo alla crescita (+4%), scavalcando il **Resto Europa**. Quest'ultimo ha registrato un contributo alla crescita delle importazioni del comparto pressoché nullo (+0,3%), riconducibile prevalentemente al forte ridimensionamento delle forniture in ingresso dalla Russia (che scendono all'1% per peso sull'import complessivo del comparto, dal 3,1% del 2021), controbilanciato solo in parte dall'aumento degli acquisti dalla Turchia (il cui peso passa dallo 0,5% del 2021 fino allo 0,9% nel 2022).

Fig. 8.49 – Evoluzione dell'import 2022 del legno (euro, prezzi correnti), per aree geografiche (asse x: var.% 2022-21; asse y e dimensione bolle: peso dell'area su totale import 2021)



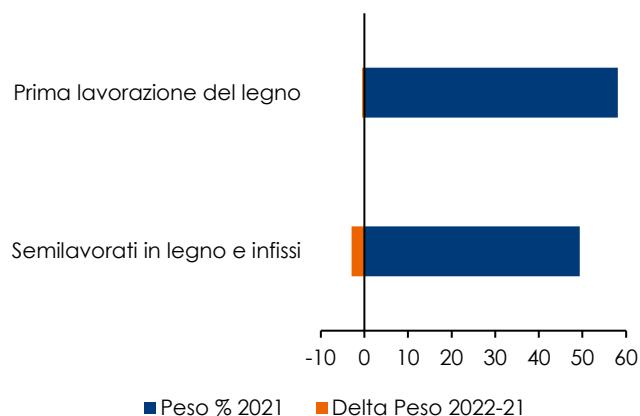
Nota: la variazione percentuale dell'import è gen-ott 2022 su corrispondente periodo del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.50 – Legno: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)



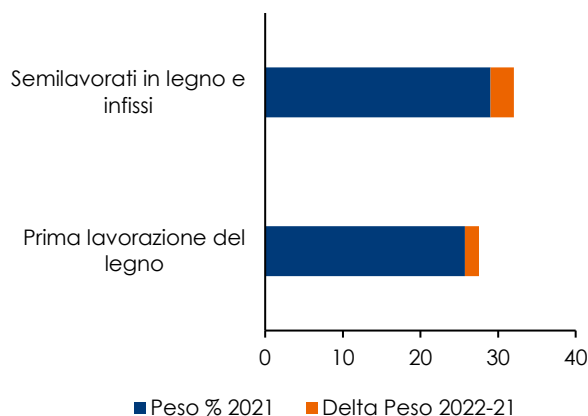
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.51 – Legno: import dall'Europa Occidentale per settori; peso 2021 e delta peso % 2022-2021 (10 mesi, prezzi correnti)



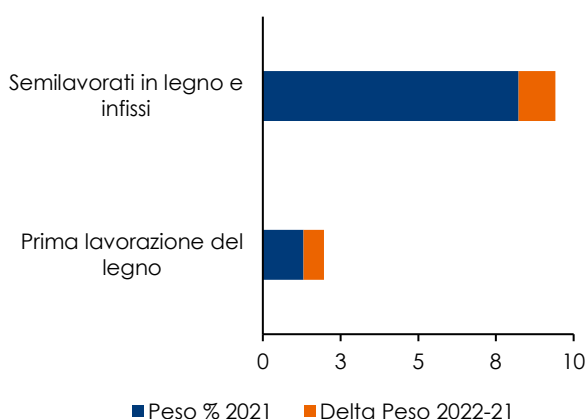
Nota: settori ordinati per peso dell'area sul settore nel 2022.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.52 Legno: import dai Nuovi Paesi UE per settori; peso 2021 e delta peso % 2022-2021 (10 mesi, prezzi correnti)



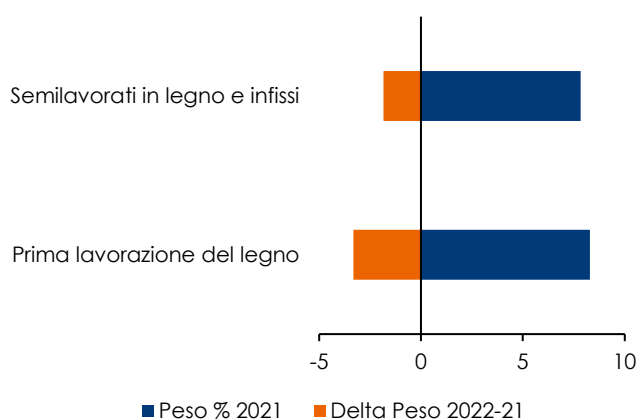
Nota: settori ordinati per peso dell'area sul settore nel 2022.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.53 – Legno: import dall'Asia per settori; peso 2021 e delta peso % 2022-2021 (10 mesi, prezzi correnti)



Nota: settori ordinati per peso dell'area sul settore nel 2022.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.54 – Legno: import dal Resto Europa per settori; peso 2021 e delta peso % 2022-2021 (10 mesi, prezzi correnti)



Nota: settori ordinati per peso dell'area sul settore nel 2022.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

A livello merceologico, la categoria prevalente per l'import settoriale è quella dei **semilavorati in legno e infissi**. Al suo interno, gli acquisti sono diretti per il 93% verso beni intermedi (quali pallet-casse ed altre piattaforme di carico di legno, pannelli di fibre di legno di tipo "MDF¹¹⁸" e "OSB¹¹⁹", legno lamellare, intelaiature, stipiti e soglie di legno per porte, finestre e porte-finestre, pannelli cellulari di legno¹²⁰, fogli di compensato di legno, costruzioni prefabbricate di legno già assemblate) e per la parte rimanente (circa il 7%) verso beni di consumo (tra i quali barre di legno, articoli di legno per la tavola o per la cucina, cestini per il pane, taglieri, legno intarsiato,

¹¹⁸ MDF, pannello detto "Medium Density Fiberboard", ottenuto con fibre di legno pressate insieme a resina o colla.

¹¹⁹ OSB pannello di legno detto "Oriented Strand Board", costituito da diversi strati, a sua volta composto da trucioli di legno prevalentemente lunghi e stretti (strand) assemblati con un legante (colla).

¹²⁰ Prodotto intermedio fatto con particelle di legno unite da un legante minerale (cemento) a formare lastre sottili di grandi dimensioni.

cofanetti, scrigni e astucci per gioielli, coltelleria di legno, grucce di legno). I **beni intermedi** presentano una struttura degli approvvigionamenti diversificata tra le aree geografiche (Tabella 8.30), sebbene con un peso rilevante dell'**Europa Occidentale** (da cui proviene il 48,6% dell'import complessivo del segmento nel 2022 dal 51,1% del 2021, in valore). Osservando i contributi alla crescita dei principali paesi fornitori (Figura 8.55) troviamo al primo posto la Germania (in primis per la fornitura all'Italia di costruzioni prefabbricate in legno) e, sempre tra i paesi europei, al quarto posto l'Austria (mercato di riferimento per legno lamellare incollato, pannelli cellulari di legno oltreché per intelaiature, stipiti e soglie di legno per porte, finestre e porte-finestre). Interessanti movimenti si sono osservati, nei dati più recenti, anche delle altre aree, ad iniziare dall'aumento degli acquisti dai **Nuovi Paesi UE**, con un peso sull'import complessivo di prodotti intermedi che passa dal 30,1% del 2021 al 33,5% del 2022 (dieci mesi) e un contributo alla crescita gennaio-ottobre 2022 pari al +18,8%, spinto dalle maggiori forniture in ingresso da Polonia e Slovenia (in particolare di pannelli di fibre di legno di tipo "MDF"). Anche l'**Asia** è cresciuta in termini di importanza per l'import di intermedi (circa un punto percentuale il delta quota 2022 sul 2021 e +3,5% il contributo alla crescita dell'import del segmento nel gennaio-ottobre dello scorso anno) grazie al traino degli acquisti provenienti dalla Cina (in prevalenza di pannelli per pavimenti, multistrato di legno e pannelli di fibre di legno di tipo "OSB"), precedendo il **Resto Europa**, che ha registrato nei primi dieci mesi del 2022 un contributo alla crescita dell'import modesto (+0,4% tendenziale) per un peso del 5,9% (dall'8,1% dei primi dieci mesi del 2021), dovuto principalmente al forte calo delle forniture russe (in primis di pannelli cellulari di legno e legno compensato con gli strati esterni di legno di conifere, tipicamente betulla), non controbilanciato dall'aumento degli acquisti da Ucraina e Turchia.

Il comparto della **prima lavorazione del legno**, che importa interamente **beni intermedi**, ha registrato nei primi dieci mesi del 2022 un forte aumento tendenziale (+52,3%, Tabella 8.31). Per quanto riguarda la struttura geografica di approvvigionamento, l'**Europa Occidentale** (il cui peso è preponderante, con il 57,6%, nonostante una leggera riduzione sul 2021) e i **Nuovi Paesi UE** (27,5%) si confermano principali aree di fornitura del comparto. Osservando i contributi alla crescita tendenziale del 2022 (dieci mesi) dei principali paesi di approvvigionamento (Figura 8.56), troviamo ai primi posti l'Austria e la Germania (mercati di riferimento per legno di abete, pellet di legno oltreché di segatura, avanzi e cascami di legno), davanti alle forniture in ingresso da Croazia (legno di quercia, frassino e faggio), Repubblica Ceca, Polonia e Slovacchia (legno di abete, pino, pioppo e pellet di legno). Per quanto riguarda il **Resto Europa** (il cui peso passa dall'8,3% del 2021 al 5% del 2022), evidenti sono invece gli effetti delle sanzioni imposte alla Russia che registra un contributo negativo delle forniture all'Italia (soprattutto di legno di betulla, abete, pino e pellet di legno), non compensato dalla decisa crescita degli acquisti provenienti da Bosnia-Herzegovina (legno di abete, faggio e quercia) e Ucraina (legno di pino, abete e pellet di legno). Da ultimo, sempre in termini di contributo alla crescita, sono risultate in aumento le importazioni provenienti dai paesi dell'**America Latina, NAFTA, Oceania e Sud Africa, Asia e Nord Africa-Medio Oriente**. Seppure con un peso molto contenuto sull'import della prima lavorazione del legno, si sono registrati movimenti in entrata interessanti: da Brasile (America Latina), Gabon e Camerun (Sud Africa), Myanmar e Cina (Asia), soprattutto per le forniture all'Italia di teak e altre tipologie di legno tropicale, parquet per pavimenti con incastri semplici, scanalati, sagomati, ecc; dagli Stati Uniti (NAFTA) per quanto riguarda il legno di quercia, pino e frassino; da Egitto, Bahrain e Tunisia (Nord Africa-Medio Oriente) per il pellet di legno oltreché per segatura, avanzi e cascami di legno.

Tab. 8.29 – Legno: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	50,9	53,2	51,4	44,9	23,9
Nuovi Paesi UE	28,1	27,6	30,0	63,4	17,5
Asia	6,3	5,2	6,1	76,1	4,0
Resto Europa	7,5	8,0	5,5	3,3	0,3
America Latina	2,3	2,4	2,8	74,6	1,8
Oceania e Sud Africa	2,7	2,0	2,3	72,9	1,5
NAFTA	1,8	1,3	1,4	63,3	0,8
Nord Africa-Medio Oriente	0,5	0,4	0,5	85,5	0,3
Totale	100,0	100,0	100,0	50,0	50,0

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.30 – Semilavorati in legno ed infissi - beni intermedi: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	51,2	51,1	48,6	38,9	19,9
Nuovi Paesi UE	29,4	30,1	33,5	62,4	18,8
Resto Europa	7,6	8,1	5,9	5,3	0,4
Asia	5,7	5,0	5,8	70,1	3,5
America Latina	2,4	2,6	2,9	60,6	1,6
Oceania e Sud Africa	2,7	2,1	2,2	56,1	1,2
Nord Africa-Medio Oriente	0,5	0,4	0,6	107,9	0,5
NAFTA	0,6	0,5	0,4	29,3	0,1
Totale	100,0	100,0	100,0	46,0	46,0

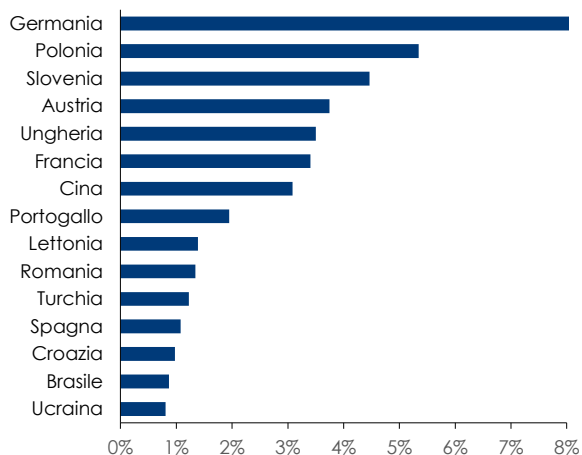
Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.31 – Prima lavorazione del legno - beni intermedi: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	52,9	58,1	57,6	51,0	29,7
Nuovi Paesi UE	27,9	25,7	27,5	63,0	16,2
Resto Europa	7,9	8,3	5,0	-8,8	-0,7
America Latina	2,3	2,3	2,8	91,0	2,0
NAFTA	3,4	2,2	2,6	73,1	1,6
Oceania e Sud Africa	2,8	2,0	2,4	85,8	1,7
Asia	2,4	1,3	2,0	129,4	1,7
Nord Africa-Medio Oriente	0,4	0,1	0,1	65,8	0,1
Totale	100,0	100,0	100,0	52,3	52,3

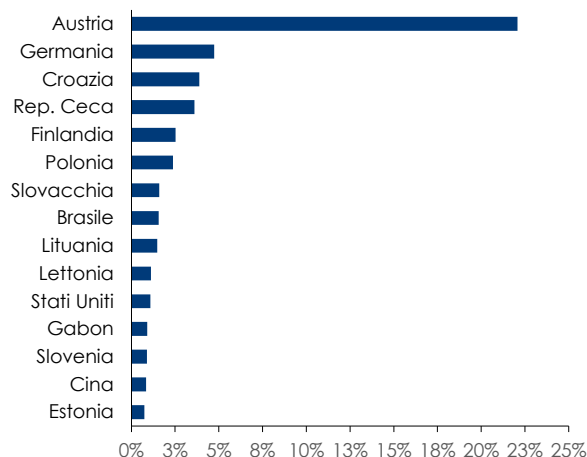
Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.55 – Semilavorati in legno ed infissi- beni intermedi: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.56 – Prima lavorazione del legno - beni intermedi: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)

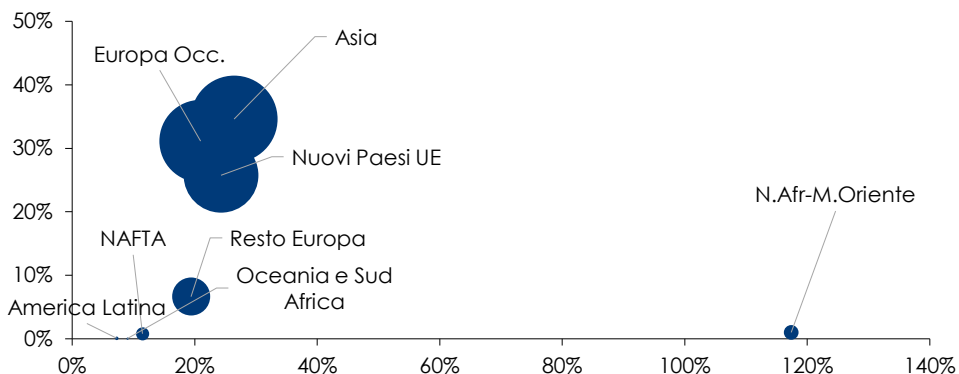


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Il settore del Mobile

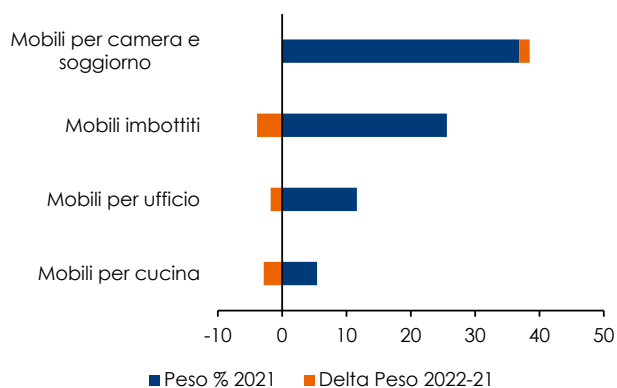
Tra i settori ad alta intensità distrettuale figura anche l'**industria italiana del Mobile** (Tabella 8.32, Figura 8.57), con i suoi tredici distretti industriali analizzati da Intesa Sanpaolo. Il settore è stato condizionato, già a partire dalla seconda metà del 2021, dalla carenza di materiali, dai forti aumenti dei prezzi delle materie prime legnose e dagli elevati costi energetici, intervenuti soprattutto nei mesi successivi allo scoppio della guerra in Ucraina. La spinta inflativa ha influito anche sulle dinamiche delle importazioni del settore in valore, che hanno registrato un vigoroso incremento tendenziale nei primi dieci mesi del 2022 (+24,5%). La classifica delle aree di approvvigionamento non ha subito significativi cambiamenti rispetto al 2021: l'**Asia** si riconferma al primo posto, grazie a un contributo del +9,2% alla crescita dell'import di mobili del gennaio-ottobre 2022 che le consente di salire al 35,2% in termini di incidenza (dal 34,6% del 2021). I dati in valore rivelano, infatti, un vigoroso dinamismo dell'import dall'area asiatica (nell'ordine del +26,5% sul corrispondente periodo 2021), guidato dalla Cina, primo paese per contributo alla crescita dell'import di settore. Anche l'**Europa occidentale** (in primis con il contributo della Germania) e i **Nuovi Paesi UE** (spinti da Polonia e Lituania) hanno sostenuto la crescita degli approvvigionamenti 2022 (con un contributo prossimo al 6%), confermandosi al secondo e al terzo posto del ranking delle aree di fornitura. L'incidenza dell'Europa Occidentale si è però leggermente ridotta (30,3%) rispetto alla situazione del 2021, aumentando il divario con l'Asia. A seguire il **Resto Europa** che, nonostante abbia visto ridursi la sua importanza in termini relativi (ovvero di quota sulle importazioni a valore del settore, rispetto al 2021), si è comunque mostrato in crescita nel gennaio-ottobre 2022 (+19,4% tendenziale le importazioni a valore), guidato dalla Turchia. Da ultimo, appaiono in forte crescita nei primi dieci mesi del 2022 le forniture dal **Nord Africa-Medio Oriente** (grazie al traino della Tunisia), anche se presentano un peso ancora contenuto sull'import complessivo del settore (1,6%).

Fig. 8.57 – Evoluzione dell'import 2022 del mobile (euro, prezzi correnti), per aree geografiche (asse x: var.% 2022-21; asse y e dimensione bolle: peso dell'area su totale import 2021)



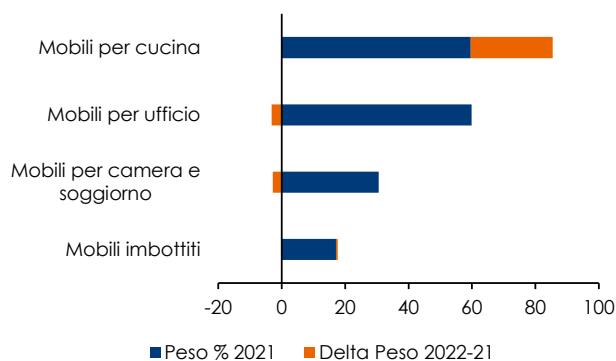
Nota: la variazione percentuale dell'import è gen-ott 2022 su corrispondente periodo del 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.58 – Mobile - import dall'Asia per settori; peso 2021 e delta peso % 2022-2021 (10 mesi, prezzi correnti)



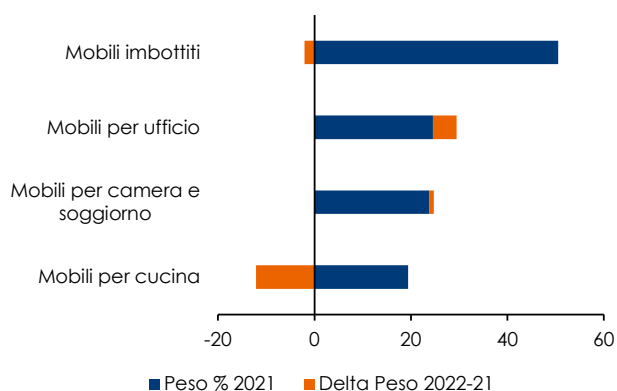
Nota: settori ordinati per peso dell'area sul settore nel 2022. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.59 – Mobile - import dall'Europa Occidentale per settori; peso 2021 e delta peso % 2022-2021 (10 mesi, prezzi correnti)



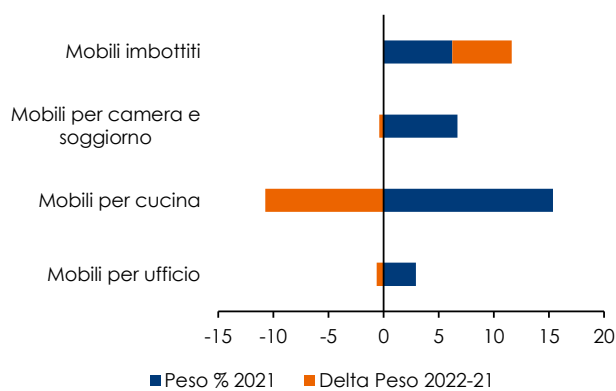
Nota: settori ordinati per peso dell'area sul settore nel 2022. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.60 – Mobile - import dai Nuovi Paesi UE per settori; peso 2021 e delta peso % 2022-2021 (10 mesi, prezzi correnti)



Nota: settori ordinati per peso dell'area sul settore nel 2022. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.61 – Mobile - import dal Resto Europa per settori; peso 2021 e delta peso % 2022-2021 (10 mesi, prezzi correnti)



Nota: settori ordinati per peso dell'area sul settore nel 2022. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Le dinamiche complessive sono sintesi di una combinazione di import di prodotti intermedi e di beni di consumo. I diversi comparti che compongono il settore dei mobili (mobili per camera e soggiorno, mobili imbottiti, mobili per ufficio e mobili per cucina) presentano inoltre una struttura degli approvvigionamenti diversificata.

I **mobili per camera e soggiorno** rappresentano circa l'87% del totale importato a valore dal settore del mobile nel gennaio-ottobre 2022 e gli acquisti sono diretti per il 70% verso beni di consumo (che comprendono mobili di legno e di metallo e altri materiali per camere zona notte e giorno) e per il 30% verso beni intermedi. I **beni di consumo** presentano una struttura degli approvvigionamenti 2022 concentrata prevalentemente in tre aree geografiche (Tabella 8.33): l'**Asia** (con un peso del 43,3%, in crescita sul 2021), l'**Europa Occidentale** (28,7%) e i **Nuovi Paesi UE** (22,3%). Osservando i contributi alla crescita delle singole aree di approvvigionamento, nei primi dieci mesi del 2022 il contributo asiatico (+11,5%, con la Cina saldamente in testa alla classifica dei principali paesi di fornitura, Figura 8.62) è risultato però preponderante rispetto a quello fornito dagli altri due bacini di approvvigionamento. Anche l'**Europa occidentale** (+1,8% il contributo tendenziale positivo, trainato da Francia e Svezia) e, soprattutto, i **Nuovi Paesi UE** (+6,7%, guidati da Polonia, Lituania e Romania) hanno sostenuto la crescita degli approvvigionamenti 2022, ma la perdita di importanza dell'Europa Occidentale in termini relativi (ovvero di quota sulle importazioni a valore del sotto-comparto dei prodotti finiti, rispetto alla situazione del 2021), ha aumentato in misura significativo il divario con l'Asia. Per i **beni intermedi** importati direttamente dal comparto dei mobili per camera e soggiorno, ovvero parti e accessori di legno e altri materiali per sedie/sedili e per mobili per camere (zona notte e giorno), gli acquisti a valore hanno registrato nei primi dieci mesi del 2022 un forte aumento tendenziale (+30,1%, Tabella 8.34). Per quanto riguarda la struttura geografica di approvvigionamento i **Nuovi Paesi UE**, pur confermandosi principale area di fornitura di semilavorati in legno e altri materiali, hanno ceduto oltre due punti percentuali di quota di mercato (dal 32,3% del 2021 al 30,2% del 2022), a beneficio dell'**Asia** e dell'**Europa Occidentale** che hanno acquisito maggiore rilievo. I dati in valore rivelano, infatti, un import delle due aree più dinamico di quello dei Nuovi Paesi UE nei primi dieci mesi dell'anno (nell'ordine rispettivamente del +33,3% e +32,4% nel confronto con l'analogo periodo 2021) e tale tendenza è riconducibile prevalentemente alla crescita delle forniture in ingresso di beni intermedi da Cina e Germania, rispettivamente primo e secondo fornitore per contributo alla crescita dell'import del sotto-comparto dei beni intermedi (Figura 8.63). A seguire il **Resto Europa** che, pur mostrando una discreta crescita nel 2022 (+18,3% tendenziale, grazie al contributo positivo della Turchia), vede ridurre il proprio peso sull'import del sotto-comparto (dal 10,8% del 2021 al 9,8%), a causa del forte ridimensionamento delle forniture in ingresso dalla Russia. Da ultimo, si segnalano gli acquisti dal **Nord Africa-Medio Oriente** (trainato da Tunisia) che, con un peso in aumento sul totale dell'import 2022 (dal 2,4% del 2021 al 5,2%), ha registrato rilevanti variazioni tendenziali.

Per quanto riguarda invece gli altri comparti del settore del Mobile (classificabili interamente nella categoria merceologica dei beni di consumo e che rappresentano complessivamente il 13% del totale importato a valore del settore del mobile), si sono registrate variazioni tendenziali eterogenee nel periodo gennaio-ottobre 2022. Infatti all'ottima performance sia dei **mobili per ufficio** (Tabella 8.36), trainati dalle dinamiche positive dei **Nuovi Paesi UE** (con Bulgaria, Polonia, Repubblica Ceca e Ungheria), che dei **mobili per cucina** (Tabella 8.37), spinti soprattutto dal forte aumento degli approvvigionamenti dall'**Europa Occidentale** (grazie all'exploit della Germania, primo fornitore in assoluto del comparto), si è contrapposto un calo dei **mobili imbottiti** (Tabella 8.35), dovuto principalmente alla decisa flessione tendenziale degli acquisti dai **Nuovi Paesi UE** (in particolare da Romania) e dall'**Asia** (in assoluto Cina).

Tab. 8.32 – Mobile: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Asia	32,2	34,6	35,2	26,5	9,2
Europa Occidentale	30,7	31,1	30,3	20,9	6,5
Nuovi Paesi UE	28,6	25,7	25,9	24,3	6,3
Resto Europa	6,8	6,6	6,2	19,4	1,3
Nord Africa-Medio Oriente	0,5	1,0	1,6	117,4	1,2
NAFTA	1,1	0,8	0,7	11,5	0,1
America Latina	0,1	0,1	0,1	7,3	0,0
Oceania e Sud Africa	0,0	0,0	0,0	9,0	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	24,5	24,5

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.33 – Mobili per camera e soggiorno - beni di consumo: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Asia	38,5	40,9	43,3	28,0	11,5
Europa Occidentale	31,9	32,9	28,7	5,5	1,8
Nuovi Paesi UE	23,0	20,3	22,3	33,1	6,7
Resto Europa	5,3	5,0	4,7	14,0	0,7
NAFTA	0,5	0,4	0,5	57,2	0,2
Nord Africa-Medio Oriente	0,6	0,5	0,4	4,4	0,0
America Latina	0,1	0,1	0,1	23,4	0,0
Oceania e Sud Africa	0,0	0,0	0,0	15,4	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	20,9	20,9

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.34 – Mobili per camera e soggiorno – beni intermedi: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Nuovi Paesi UE	37,8	32,3	30,2	21,3	6,9
Asia	24,6	27,2	27,9	33,3	9,1
Europa Occidentale	24,6	25,1	25,6	32,4	8,2
Resto Europa	9,7	10,8	9,8	18,3	2,0
Nord Africa-Medio Oriente	0,4	2,4	5,2	182,0	4,4
NAFTA	2,7	2,0	1,3	-14,8	-0,3
America Latina	0,0	0,0	0,0	-49,9	0,0
Oceania e Sud Africa	0,1	0,0	0,0	-20,0	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	30,1	30,1

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.35 – Mobili imbottiti - beni di consumo: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Nuovi Paesi UE	35,9	50,5	48,5	-6,6	-3,3
Asia	30,8	25,6	21,7	-17,6	-4,5
Europa Occidentale	23,4	17,1	17,7	0,9	0,1
Resto Europa	9,0	6,2	11,6	81,5	5,1
NAFTA	0,4	0,3	0,3	-3,7	0,0
Nord Africa-Medio Oriente	0,4	0,2	0,2	-25,4	-0,1
America Latina	0,1	0,0	0,1	52,1	0,0
Oceania e Sud Africa	0,0	0,0	0,0	-77,6	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	-2,7	-2,7

Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.36 – Mobili per ufficio - beni di consumo: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	53,3	55,6	51,8	4,4	2,4
Nuovi Paesi UE	23,3	23,9	26,7	25,2	6,0
Asia	19,1	15,4	15,1	10,1	1,6
Resto Europa	3,1	3,8	3,6	6,0	0,2
NAFTA	0,7	0,3	1,5	446,2	1,4
Nord Africa-Medio Oriente	0,5	1,0	1,1	25,0	0,3
Oceania e Sud Africa	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
America Latina	0,0	0,0	0,0	-70,4	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	11,9	11,9

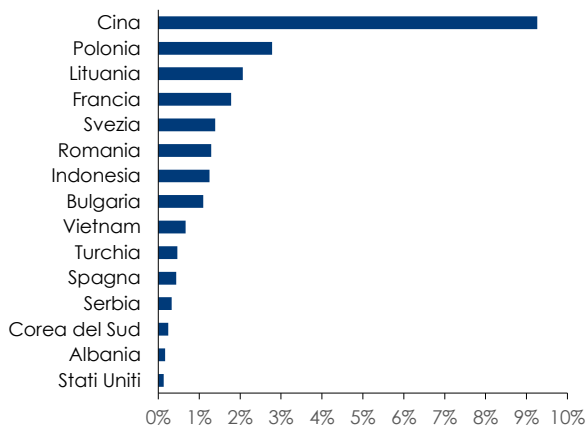
Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tab. 8.37 – Mobili per cucina - beni di consumo: struttura geografica dell'import 2022, rispetto al 2021 e al 2019

Area	Quota % 10 mesi 2019	Quota % 10 mesi 2021	Quota % 10 mesi 2022	Variazione % (10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)	Contributo alla crescita import (var. % 10 mesi 2022 su 10 mesi 2021)
Europa Occidentale	47,1	59,6	85,4	329,9	196,8
Nuovi Paesi UE	36,9	19,4	7,3	12,5	2,4
Resto Europa	12,5	15,4	4,6	-9,5	-1,5
Asia	3,0	5,4	2,5	40,8	2,2
NAFTA	0,2	0,1	0,1	193,7	0,2
America Latina	0,1	0,1	0,0	-33,0	0,0
Nord Africa-Medio Oriente	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Oceania e Sud Africa	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	200,1	200,1

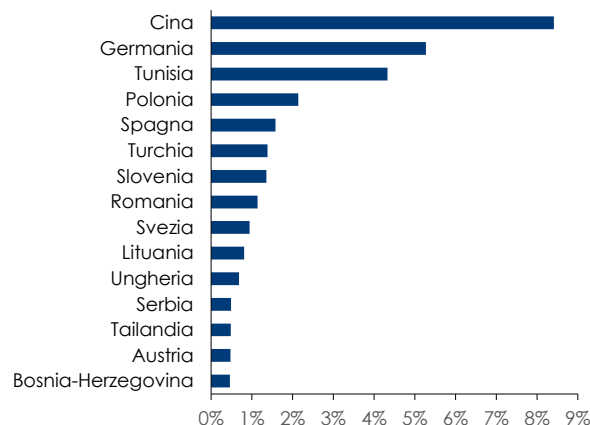
Nota: aree ordinate per peso 2022 in valore. Il contributo dell'area è pari alla variazione dell'import da quell'area (gen-ott 2022 rispetto ai primi 10 mesi del 2021), ponderata per il peso dell'area sul totale dell'import gen-ott 2021. La somma dei contributi corrisponde alla variazione dell'import gen-ott 2022, rispetto al 2021. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.62 – Mobili per camera e soggiorno - beni di consumo: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 8.63 – Mobili per camera e soggiorno - beni intermedi: primi quindici paesi per contributo positivo all'evoluzione dell'import in valore 2022 (10 mesi, sul 2021)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

8.3 L'evoluzione dell'import dei distretti del Sistema moda e del Legno-arredo

In quest'ultima parte del capitolo ci concentreremo sull'analisi dell'evoluzione recente delle importazioni dei distretti del Sistema moda e del Legno-arredo. È soprattutto in queste specializzazioni che risulta più semplice e immediato lo studio degli approvvigionamenti dall'estero di beni intermedi e prodotti finiti.

8.3.1 I distretti del Sistema moda

A livello distrettuale, le importazioni del Sistema moda hanno evidenziato una dinamica di crescita sostenuta nel corso del 2022, con la sola eccezione del distretto delle Calzature di Lamporecchio (che si assesta dopo l'exploit del 2021), a testimonianza di una vigorosa ripresa dopo le criticità del biennio pandemico. Nella maggioranza dei casi gli acquisti a valore hanno superato quelli del 2019; restano ancora distanti dal livello pre-Covid solo i distretti della Pelletteria e calzature di Arezzo, della Concia di Solofra e delle Calzature di Vigevano.

I distretti della filiera moda (Tabelle 8.38, 8.39 e 8.40) possono essere importatori sia di prodotti intermedi, quali filati e tessuti, sia di prodotti finiti, come l'abbigliamento.

In termini di struttura geografica degli approvvigionamenti, le dinamiche sono molto simili a quelle descritte per il settore a livello nazionale (Tabella 8.23), con un incremento sostenuto degli acquisti dall'Asia a fronte di una contrazione del peso dell'Europa Occidentale e del Resto Europa. Tuttavia, a livello distrettuale gli approvvigionamenti dall'Europa Occidentale continuano a mantenere un peso inferiore a quello riscontrato nella filiera nazionale; da quest'area infatti arrivano poco più del 20% degli acquisti distrettuali, contro il 35% di quelli nazionali. Allargando il confronto all'intera Europa (includendo quindi oltre all'Europa Occidentale anche i Nuovi Paesi UE ed il Resto Europa) il differenziale si riduce (circa 48% gli acquisti dei distretti e 55% quelli della filiera nazionale). La struttura degli approvvigionamenti dei singoli distretti però è molto differente: infatti circa la metà delle aree di specializzazione produttiva si riforniscono in Europa, con una percentuale superiore a quella media nazionale (Tessile e abbigliamento di Arezzo, Abbigliamento di Empoli, Abbigliamento nord abruzzese, Abbigliamento sud abruzzese, Jeans valley del Montefeltro, Calzetteria-abbigliamento del Salento, Pelletteria e calzature di Arezzo, Pelletteria e calzature di Firenze, Calzatura veronese, Calzature del Brenta, Calzature del nord barese, Calzature di Casarano, Calzature di Fermo,

Calzature di Lamporecchio, Calzature di San Mauro Pascoli, Calzature di Vigevano, Calzature napoletane).

Per gli acquisti di **filati e tessuti** (Tabella 8.38) l'incremento degli approvvigionamenti dall'Asia è particolarmente rilevante nei distretti di Biella (il più importante distretto di importazione di filati e tessuti), del Barese, del Gallaratese e del Sud abruzzese. Questi distretti prediligono gli acquisti dalla Cina ma incrementano anche quelli dall'India e dal Pakistan. Per quanto riguarda la perdita di peso dell'Europa Occidentale, che coinvolge pressoché tutti i distretti, si segnala una diffusa diminuzione delle quote di mercato di Francia e Spagna, mentre la Germania cala solo per meno della metà dei distretti e cresce, in particolare, a Carpi, nel Barese e nel Salento. Nel Resto Europa, dove tutti i principali distretti che acquistano filati e tessuti vedono un calo di peso, è la Turchia il paese che determina l'arretramento mentre sono ininfluenti i paesi coinvolti nel conflitto bellico. Tra i Nuovi Paesi UE, la Polonia guida il calo di peso nel distretto di Biella, la Romania di quello del Barese, l'Ungheria di quelli di Prato e della Val Seriana.

Per gli acquisti di **abbigliamento** (Tabella 8.39) il quadro è più variegato. A fronte di distretti dove spicca la forte ricomposizione delle forniture a favore dell'Asia, ve ne sono altri che prediligono rifornirsi a più corto raggio, da Europa Occidentale e Nuovi Paesi UE, a discapito di quelli asiatici. Tra i primi troviamo i distretti di Schio-Thiene-Valdagno e di Rimini, che si rivolgono prevalentemente a Cina, Myanmar e Bangladesh, quello di Prato, che acquista principalmente dalla Cina, e quello di Biella con fornitori cinesi e vietnamiti. Tra i distretti più orientati ai mercati di approvvigionamento europei, troviamo quelli di minori dimensioni, come il distretto nord abruzzese, che accresce molto gli acquisti dalla Romania (Nuovi Paesi UE) pur mantenendo l'Albania come principale fornitore (la quota del Resto Europa diminuisce per minori ingressi da Turchia e Ucraina), e il distretto sud abruzzese che si approvvigiona da Francia, Spagna (in Europa Occidentale), Croazia e Romania (nei Nuovi Paesi UE), nonché quello del Salento che si rivolge perlopiù a Francia e Danimarca.

Nel caso della filiera della **pelle** (Tabella 8.40) è più complessa l'identificazione delle risposte dei distretti alle mutate condizioni in cui operano, in quanto per tutti i prodotti intermedi c'è un elevato vincolo nella scelta dei paesi fornitori in funzione della disponibilità di pellame, che a sua volta è strettamente correlata alla presenza di allevamenti di bestiame. In linea generale, il dato complessivo dei distretti rispecchia la tendenza nazionale già più volte sottolineata, ossia l'incremento delle quote di import dall'Asia a discapito di quelle dell'Europa Occidentale. Questo trend è molto marcato per il distretto delle Calzature del Brenta. Scelte in controtendenza sono invece quelle del distretto delle Calzature di San Mauro Pascoli, che si rivolge con decisione ai mercati dell'Europa Occidentale (Spagna e Francia in primis), oltre che ai Nuovi Paesi UE (quasi esclusivamente Romania), a discapito dei fornitori asiatici (quali Indonesia e Giappone, a fronte di flussi inalterati dalla Cina ed in aumento dal Bangladesh). Gli acquisti dai Nuovi Paesi UE stanno crescendo in termini di peso nella maggior parte dei distretti, in controtendenza con il dato nazionale, con punte di forte aumento nelle Calzature di Lamporecchio, nelle Calzature di Lucca, nella Pelletteria e calzature di Arezzo e, come già detto, nelle Calzature di San Mauro Pascoli. A questi si contrappone il distretto della Calzatura sportiva e sportssystem di Montebelluna, che nel corso del 2022 ha visto una rilevante ricomposizione delle forniture dai Nuovi Paesi UE all'Asia (Cina, Vietnam, Myanmar e India). Il Resto Europa perde peso negli approvvigionamenti della grande maggioranza dei distretti e in particolare nella Calzatura veronese (Bosnia) e nelle Calzature di Lamporecchio (Serbia). Da segnalare anche come la Concia di Arzignano, che si approvvigiona principalmente di pelli bovine per le lavorazioni destinate ai settori del mobile e dell'automotive, nel 2022 sia tornata a rivolgersi ai mercati del Sud America (Brasile e Paraguay) a discapito di quelli dell'Europa Occidentale.

Tab. 8.38 – Importazioni di filati e tessuti: variazioni e modifiche nelle quote per distretto e area geografica nel 2022-2021 (12 mesi)

Distretto	var. % 2022-21	delta	delta	delta	delta	delta	delta	delta	delta
		quota America Latina	quota Asia	quota Europa Occ.	quota Nord Africa- Medio Oriente	quota NAFTA	quota Nuovi Paesi UE	quota Oceania e Sud Africa	quota Resto Europa
Tessile di Biella	43,3	-0,3	11,0	-4,1	-0,3	0,1	-5,5	-0,4	-0,4
Tessile e abbigliamento di Prato	30,0	0,5	8,7	-3,1	0,1	-0,2	-1,4	0,8	-5,4
Tessile e abbigliamento della Val Seriana	33,7	0,0	9,0	-1,1	1,9	0,1	-3,9	-0,3	-5,6
Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdarno	51,3	0,8	5,6	-3,9	-0,2	0,1	-1,8	-0,1	-0,4
Seta-tessile di Como	39,5	0,1	5,5	-5,6	0,1	0,0	1,9	0,0	-2,0
Abbigliamento del napoletano	64,1	0,0	9,3	-4,0	-0,1	0,2	-1,0	0,0	-4,2
Tessile e abbigliamento di Treviso	54,4	0,0	2,0	-2,0	-0,1	0,0	0,7	0,2	-0,7
Abbigliamento-tessile gallaratese	51,1	0,1	16,0	-9,8	-1,6	0,0	3,8	0,0	-8,6
Abbigliamento di Empoli	32,7	0,7	2,0	-5,0	0,2	0,0	4,6	-1,7	-1,0
Jeans valley del Montefeltro	38,0	0,0	-4,6	-3,2	-0,2	0,0	14,2	0,0	-4,4
Abbigliamento del barese	45,6	0,0	18,4	-7,2	-0,1	-0,1	-6,3	0,0	-4,8
Maglieria e abbigliamento di Carpi	27,0	3,3	-5,5	1,2	1,4	0,0	-2,8	2,7	0,9
Abbigliamento Marchigiano	31,7	0,1	3,4	-8,1	-0,6	0,0	2,7	0,0	2,6
Abbigliamento nord abruzzese	76,4	0,1	11,0	-14,6	1,1	-0,2	5,1	0,0	-2,6
Tessile e abbigliamento di Arezzo	95,3	-0,1	10,6	-11,3	0,0	-0,2	-0,1	-0,4	1,4
Maglieria e abbigliamento di Perugia	0,4	0,1	4,3	-1,1	-1,5	0,0	-0,6	0,0	-1,2
Abbigliamento sud abruzzese	31,4	-0,1	12,8	-7,2	-0,4	0,1	-5,6	0,0	0,4
Calzetteria-abbigliamento del Salento	14,3	0,0	-3,3	-4,2	0,6	0,0	3,1	0,0	3,7
Totale	41,7	0,1	8,5	-4,2	0,1	0,0	-1,1	-0,1	-3,1

Nota: distretti ordinati per peso dell'import 2022 in valore. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Tab. 8.39 – Importazioni di abbigliamento: variazioni e modifiche nelle quote per distretto e area geografica nel 2022-2021 (12 mesi)

Distretto	var. % 2022-21	delta	delta	delta	delta	delta	delta	delta	delta
		quota America Latina	quota Asia	quota Europa Occ.	quota Nord Africa- Medio Oriente	quota NAFTA	quota Nuovi Paesi UE	quota Oceania e Sud Africa	quota Resto Europa
Tessile e abbigliamento di Treviso	41,5	0,0	0,7	-0,4	0,8	0,0	-2,2	-0,0	1,1
Abbigliamento del napoletano	33,5	0,0	2,3	-1,5	0,5	0,1	-0,4	0,0	-1,1
Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdarno	29,8	-0,1	12,1	-4,2	-1,8	-0,6	-3,9	1,1	-2,6
Abbigliamento di Empoli	18,3	0,2	2,6	-5,8	0,6	0,5	1,7	0,6	-0,9
Maglieria e abbigliamento di Carpi	33,2	0,3	-0,9	0,3	1,3	0,3	1,2	0,0	-2,5
Abbigliamento del barese	22,1	0,0	2,4	1,2	0,0	0,0	1,0	-0,0	-4,6
Tessile e abbigliamento della Val Seriana	40,3	-0,0	3,0	-0,5	0,5	0,2	-2,4	0,3	-1,0
Abbigliamento di Rimini	71,3	-0,0	12,9	-2,1	0,3	-0,1	-2,3	0,0	-8,7
Tessile di Biella	88,7	0,6	23,8	-20,7	0,4	-2,1	0,4	-0,0	-2,4
Abbigliamento-tessile gallaratese	13,1	0,0	4,6	-2,2	-0,4	-0,1	-0,6	0,0	-1,4
Seta-tessile di Como	29,3	-0,0	3,0	1,5	-1,9	-0,1	0,9	-0,0	-3,3
Abbigliamento Marchigiano	46,8	0,3	7,2	-4,2	1,2	0,1	2,0	0,2	-6,8
Tessile e abbigliamento di Prato	4,4	0,1	16,8	-13,0	-0,3	-0,1	-5,1	-0,0	1,7
Maglieria e abbigliamento di Perugia	36,1	-0,0	4,8	-1,6	-0,7	-2,9	3,7	0,0	-3,4
Tessile e abbigliamento di Arezzo	28,3	0,0	7,9	-4,1	1,4	0,1	-3,5	0,0	-1,9
Abbigliamento nord abruzzese	43,2	-0,0	-2,6	3,2	-0,1	-0,0	7,2	-0,0	-7,7
Abbigliamento sud abruzzese	68,5	-0,0	-5,9	7,7	-10,2	-0,1	10,9	0,0	-2,4
Jeans valley del Montefeltro	54,1	-0,0	1,0	-1,9	1,1	-0,4	10,8	-0,0	-10,6
Calzetteria-abbigliamento del Salento	33,9	-0,0	-2,2	2,5	-0,0	-0,1	0,8	-0,1	-0,9
Totale	33,8	0,1	5,7	-3,3	0,2	-0,1	-0,8	0,2	-2,0

Nota: distretti ordinati per peso dell'import 2022 in valore. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Tab. 8.40 – Filiera della pelle: variazioni e modifiche nelle quote di importazione per distretto e area geografica nel 2022-2021 (12 mesi)

Distretto	var. % 2022-21	delta quota America Latina	delta quota Asia	delta quota Europa Occ.	delta quota Nord Africa-Medio Oriente	delta quota NAFTA	delta quota Nuovi Paesi UE	delta quota Oceania e Sud Africa	delta quota Resto Europa
Calzatura sportiva e sportssystem di Montebelluna	43,7	0,0	8,0	0,2	0,6	-0,0	-7,0	0,0	-1,8
Pelletteria e calzature di Firenze	29,9	-0,0	1,3	-4,9	0,2	0,9	-0,1	0,3	1,3
Concia di Arzignano	5,0	3,1	2,1	-10,1	1,6	1,7	-0,6	1,6	0,8
Calzatura veronese	39,0	0,1	2,8	6,0	0,5	-0,3	2,1	-0,2	-11,0
Calzature di Fermo	44,4	-0,0	3,2	-0,3	0,9	-0,1	0,2	-0,1	-3,8
Calzature del Brenta	34,9	0,0	6,3	-6,6	0,4	-0,1	0,1	0,4	-0,6
Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno	26,6	-0,1	3,3	0,7	-0,1	-5,9	2,2	1,8	-1,9
Calzature del nord barese	30,9	-0,0	1,2	4,0	-0,2	-0,0	2,2	-0,0	-7,2
Calzature napoletane	40,1	0,0	-1,9	2,5	-1,3	0,0	0,2	-0,0	0,4
Pelletteria di Tolentino	60,9	0,1	-0,2	2,7	-0,2	0,1	-1,1	0,3	-1,3
Pelletteria e calzature di Arezzo	13,6	-0,0	0,8	-5,3	0,8	0,0	5,7	0,0	-1,3
Calzature di Casarano	23,7	-0,0	2,2	4,3	2,0	0,1	0,3	-0,0	-9,0
Concia di Solofra	14,9	0,3	4,8	0,5	-2,5	0,0	-1,5	-1,3	-0,3
Calzature di Lamporecchio	-4,2	0,0	11,8	1,9	-0,8	0,0	8,5	-0,1	-21,2
Calzature di Lucca	52,5	-0,1	-3,1	-0,2	-3,5	-0,0	6,3	-0,0	0,6
Calzature di San Mauro Pascoli	16,3	0,0	-14,5	8,9	2,2	-0,5	5,3	0,0	-1,5
Calzature di Vigevano	9,4	-0,0	-0,5	-4,6	0,6	0,1	3,8	0,0	0,6
Totale	30,8	-0,5	4,6	-2,0	0,5	-0,3	-0,1	0,1	-2,3

Nota: distretti ordinati per peso dell'import 2022 in valore. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

8.3.2 I distretti del Legno-arredo

Come già evidenziato a livello di filiera, anche in ambito distrettuale il **Legno-arredo** conferma la dinamica di crescita delle importazioni in valore nel 2022 rispetto al 2021, recuperando peraltro ampiamente i livelli pre-pandemici, anche se con risultati eterogenei dovuti alle peculiarità produttive del singolo distretto.

Unico riscontro di cambiamento emerge dall'analisi delle aree geografiche di provenienza dei prodotti importati. Le differenze più rilevanti tra le importazioni della **filiera nazionale** (Tabelle 8.29 e 8.32) e quelle dei suoi **distretti** (Tabelle 8.41 e 8.42) hanno riguardato esclusivamente il mobile dove l'Asia, pur rimanendo tra le principali aree di fornitura in termini distrettuali, vede una riduzione della propria quota in valore dell'import a favore soprattutto degli acquisti dai Nuovi Paesi Ue. Per contro, si rilevano risposte distrettuali allineate a quelle di filiera per quanto riguarda le importazioni dalle altre aree di approvvigionamento, in particolare dall'Europa Occidentale.

In termini di struttura geografica si segnalano alcune differenze tra le preferenze di acquisto delle aree di specializzazione produttiva rispetto al dato nazionale di settore. Nei distretti gli approvvigionamenti di mobili dall'Asia e dall'Europa Occidentale continuano a mantenere un peso superiore a quello riscontrato nella filiera nazionale, a fronte di una minor quota proveniente dai Nuovi Paesi UE. Per le importazioni di legno, invece, la composizione geografica degli approvvigionamenti risulta più omogenea e solo l'area dei Nuovi Paesi UE ha una rilevanza significativamente superiore per i distretti. Considerando complessivamente le forniture dei distretti provenienti dall'intera Europa (ovvero osservando congiuntamente l'Europa Occidentale, i Nuovi Paesi UE ed il Resto Europa) l'area assume un minore peso per gli acquisti di mobili (è il caso delle Cucine di Pesaro, del Legno e arredamento della Brianza e di Treviso, del Mobile del Bassanese), ma maggiore per il legno (in particolare nei distretti delle Cucine di Pesaro, nel Legno e arredamento dell'Alto Adige e di Treviso, nei Mobili e pannelli di Pordenone, nei Mobili in stile di Bovolone, nelle Sedie e complementi di arredo di Udine).

Di seguito si analizzano più in dettaglio le importazioni dei **distretti del Legno-arredo** che, operando su più segmenti della filiera, possono essere importatori di diverse tipologie di beni

trattati, che siano mobili (mobili per camera e soggiorno, mobili imbottiti, mobili per ufficio e mobili per cucina) o legno, oppure costituiti da beni intermedi o finali.

Per gli acquisti di **mobili** (Tabella 8.41), più eterogenei rispetto a quelli del legno, si segnala come la maggioranza dei distretti presenti una riduzione delle quote di import dall'Asia a beneficio soprattutto dei Nuovi Paesi UE. In particolare, il distretto delle Cucine di Pesaro, che ha registrato peraltro una dinamica negativa, ha ridimensionato il peso del proprio import asiatico, principalmente a seguito del deciso calo degli acquisti dalla Cina, non controbilanciato dall'incremento delle forniture dall'Europa Occidentale (in primis dalla Germania e Spagna) e dai Nuovi Paesi UE (da Polonia, Romania e Lituania); lo stesso è avvenuto per il distretto di Quarrata e Prato, in cui l'Asia scende (Cina e Vietnam) a favore degli approvvigionamenti da Germania (tra i paesi europei), Romania, Polonia e Repubblica Ceca (nel gruppo dei Nuovi Paesi UE) e Albania (Resto Europa). Anche il distretto del Mobile del bassanese perde quote dall'Asia (Cina), a fronte di maggiori forniture in prevalenza da Tunisia (Nord Africa-Medio Oriente), seguita a distanza da Polonia, Romania e Slovenia (Nuovi Paesi UE). Sempre in termini di peso, si segnala il ridimensionamento dell'import dall'Asia sia dell'Imbottito di Forlì, dove la quota a valore cala da Cina e Vietnam a fronte di un incremento dall'Europa Occidentale (Germania e Francia) e dai Nuovi Paesi UE (Repubblica Ceca e Romania), che dei Mobili in stile di Bovolone, la cui flessione dai paesi asiatici (sempre Cina, seguita da Indonesia) è compensata interamente dall'aumento degli acquisti dai Nuovi Paesi UE (in particolare da Lituania e Polonia). Una flessione delle forniture asiatiche emerge anche nel distretto delle Sedie e Complementi di arredo di Udine, che riduce gli acquisti dalla Cina, oltre che dall'Europa Occidentale (con un calo degli ingressi da Germania e Austria), ma accresce quelli in ingresso dai Nuovi Paesi UE (Romania e Bulgaria). Tra le aree di specializzazione produttiva a maggior valore di importazione, nel corso del 2022 si segnalano forti riduzioni di quote di import dall'Europa Occidentale, oltretutto nel distretto delle sedie di Udine, anche nei distretti del Legno e arredamento dell'Alto Adige - che vede una perdita di peso degli acquisti soprattutto da Austria e Germania, tra i paesi dell'Europa Occidentale, a beneficio tuttavia dell'aumento sostenuto dei flussi in entrata dai Nuovi Paesi UE (Romania e Polonia) - del Mobile e pannelli di Pordenone e del Mobilio abruzzese; questi ultimi riducono entrambi le proprie forniture dai paesi europei (Germania e Austria) a vantaggio degli approvvigionamenti dall'area dei Nuovi Paesi UE (rispettivamente Slovenia e Romania).

Relativamente alle forniture di **legno** (Tabella 8.42), le quote di import dei distretti risultano in linea con le evidenze della filiera a livello nazionale. L'aumento degli approvvigionamenti dall'Asia (Cina), è riscontrabile soprattutto nel distretto del Mobilio abruzzese, che riduce i flussi in ingresso dall'Europa Occidentale (con un calo degli acquisti da Austria, Spagna e Grecia) e dal Resto Europa (Russia e Ucraina), ma incrementa gli ingressi dai Nuovi Paesi UE (Repubblica Ceca, Polonia e Slovenia). L'aumento degli approvvigionamenti dall'Asia è particolarmente rilevante anche nei distretti del Legno di Casalasco-Viadanese, Legno e arredamento della Brianza e Mobile del bassanese. Questi distretti prediligono gli acquisti dalla Cina, primo fornitore in assoluto dell'area, ma crescono anche quelli dal Vietnam e dall'Indonesia. Per quanto riguarda la perdita di peso dell'Europa Occidentale, che coinvolge la maggior parte dei distretti del legno, si segnala un diffuso ridimensionamento delle quote di mercato di Austria, Spagna e Portogallo, mentre la Germania cala nei distretti del Legno e arredo di Treviso e dell'Alto Adige e cresce, in particolare, in quelli delle sedie e complementi di arredo di Udine e nei Mobili in stile di Bovolone. Gli acquisti dai Nuovi Paesi UE sono cresciuti in termini di peso nella quasi totalità delle aree di specializzazione produttiva. Tra i Nuovi Paesi UE, la Polonia guida l'aumento di peso delle forniture di legno nei distretti del Legno e arredo di Treviso e del Legno di Casalasco-Viadanese; la Slovenia di quello del Legno e arredamento dell'Alto Adige e degli Imbottiti di Forlì; l'Ungheria di quello del Mobile bassanese e delle Cucine di Pesaro. Nel Resto Europa, dove tutti i principali distretti che acquistano legno vedono un calo di peso, è in assoluto la Russia il paese che determina l'arretramento, con punte di forte perdita di approvvigionamenti di legno nelle aree distrettuali soprattutto del Legno e arredo di Treviso, del Mobile del bassanese e del Mobile e pannelli di Pordenone. Unico distretto, invece, il cui peso delle forniture di legno dal Resto Europa

(principalmente da Bosnia-Erzegovina e Turchia) è risultato in aumento è quello Mobile imbottito e sistemi per dormire di Quarrata e Prato. Da ultimo, sono risultate in leggero incremento le importazioni provenienti dai paesi dell'America Latina, Nord Africa-Medio Oriente, NAFTA e Oceania e Sud Africa. Seppure con un peso molto contenuto sull'import distrettuale del legno, si sono registrati infatti movimenti in entrata interessanti: da Brasile e Cile (America Latina) rispettivamente nei distretti del Legno e arredamento della Brianza e del Mobile imbottito e sistemi per dormire di Quarrata e Prato; da Tunisia e Marocco (Nord Africa-Medio Oriente) nel Sughero di Calangianus e nel Legno di Casalasco-Viadanese; da Stati Uniti (NAFTA) nei Mobili imbottiti di Forlì; da Gabon e Camerun (Oceania e Sud Africa) nel Mobile del bassanese e nell'Imbottito di Forlì.

Tab. 8.41 – Importazioni di Mobili: variazioni e modifiche nelle quote per distretto e area geografica nel 2022-2021 (12 mesi)

Distretto	var. % 2022-21	delta	delta	delta	delta	delta	delta	delta	delta
		quota America Latina	quota Asia	quota Europa Occ.	quota Nord Africa-Medio Oriente	quota NAFTA	quota Nuovi Paesi UE	quota Oceania e Sud Africa	quota Resto Europa
Legno e arredamento della Brianza	30,5	0,0	-0,9	0,0	-0,1	-0,1	1,1	0,0	0,1
Mobile del bassanese	57,7	0,0	-8,1	0,7	8,2	-0,1	2,1	0,0	-2,7
Legno e arredo di Treviso	25,3	0,0	0,6	2,4	-0,7	-0,1	-3,2	0,0	1,0
Legno e arredamento dell'Alto Adige	40,2	0,0	2,0	-17,9	0,0	0,0	15,7	-0,1	0,3
Sedie e complementi di arredo di Udine	10,3	0,0	-2,2	-2,3	0,0	-0,2	4,5	0,0	0,2
Mobili in stile di Bovolone	22,2	0,0	-3,9	-0,8	0,0	0,0	3,9	0,0	0,8
Mobile imbottito della Murgia	-8,2	0,0	5,2	2,6	0,4	0,0	-12,5	0,0	4,3
Cucine di Pesaro	-10,1	0,0	-11,4	5,6	0,0	0,0	4,9	0,0	0,9
Mobile e pannelli di Pordenone	76,9	0,0	-1,5	-14,4	0,0	-0,1	17,6	-0,3	-1,3
Mobili imbottiti di Forlì	14,1	0,0	-4,6	2,3	0,0	-0,1	2,9	0,0	-0,5
Mobile dell'Alta Valle del Tevere	63,5	0,0	-2,7	4,1	0,0	0,5	0,7	0,0	-2,6
Mobilio abruzzese	19,1	-0,1	0,8	-7,4	0,0	0,0	5,6	0,0	1,1
Mobile imbottito e Sistemi per dormire di Quarrata e Prato	28,3	0,0	-11,1	1,2	0,0	0,5	7,4	0,0	2,1
Totale	27,4	0,0	-1,7	-0,6	1,0	0,0	1,4	0,0	-0,1

Nota: distretti ordinati per peso dell'import 2022 in valore. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Tab. 8.42 – Importazioni di Legno: variazioni e modifiche nelle quote per distretto e area geografica nel 2022-2021 (12 mesi)

Distretto	var. % 2022-21	delta	delta	delta	delta	delta	delta	delta	delta
		quota America Latina	quota Asia	quota Europa Occ.	quota Nord Africa-Medio Oriente	quota NAFTA	quota Nuovi Paesi UE	quota Oceania e Sud Africa	quota Resto Europa
Legno e arredo di Treviso	35,0	-0,5	1,0	-2,0	0,1	0,4	3,7	0,1	-2,8
Legno e arredamento della Brianza	46,0	1,2	1,5	-1,5	0,1	-0,1	-1,2	0,3	-0,2
Legno e arredamento dell'Alto Adige	29,9	0,1	0,2	-7,1	0,0	0,1	7,2	0,0	-0,5
Mobile del bassanese	48,6	0,4	1,4	-2,6	0,1	-0,1	2,1	2,1	-3,3
Mobile e pannelli di Pordenone	49,8	0,3	0,0	1,2	0,0	0,0	0,6	0,1	-2,1
Sedie e complementi di arredo di Udine	57,8	0,0	0,1	10,0	0,0	-0,1	-9,2	0,3	-1,1
Mobili in stile di Bovolone	49,3	0,2	0,4	6,6	0,4	0,3	-5,0	-0,1	-2,8
Legno di Casalasco-Viadanese	40,3	0,9	2,2	-2,8	0,6	0,2	2,4	-0,9	-2,7
Cucine di Pesaro	55,7	-0,5	0,8	0,5	0,0	-0,1	2,7	-0,2	-3,2
Mobili imbottiti di Forlì	41,2	0,0	-0,1	-2,2	0,0	0,6	5,0	0,5	-3,8
Mobile imbottito della Murgia	32,2	0,5	0,1	-3,6	0,1	0,0	5,7	0,0	-2,8
Mobile dell'Alta Valle del Tevere	32,3	0,4	-0,3	-4,4	-0,1	0,2	4,9	0,4	-1,1
Mobilio abruzzese	30,5	-0,2	3,4	-6,1	0,4	0,0	4,6	0,0	-2,1
Mobile imbottito e Sistemi per dormire di Quarrata e Prato	56,8	1,4	-5,0	-0,8	0,0	-0,2	-0,8	-0,3	5,7
Sughero di Calangianus	36,5	0,0	0,5	-20,2	10,1	0,0	7,9	0,1	0,0
Totale	42,3	0,3	0,8	-1,8	0,1	0,1	1,9	0,3	-1,8

Nota: distretti ordinati per peso dell'import 2022 in valore. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Conclusioni

L'analisi dell'interscambio commerciale ha messo in luce la buona tenuta dei flussi in valore, nonostante un contesto operativo teso che prospettava una frenata più intensa degli scambi. L'Europa mantiene il primato quale area prevalente di destinazione dei flussi di export di Italia, Germania, Francia e Spagna e come area di approvvigionamento, ma nei primi dieci mesi del 2022 è emersa una parziale ricomposizione dei flussi di scambio a favore di NAFTA per le esportazioni e Asia per l'import. L'apprezzamento del dollaro ha sicuramente favorito l'export extra-UE, specie negli Stati Uniti, in assoluto il primo mercato di sbocco per contributo alla crescita tendenziale delle vendite estere di Italia, Germania e Francia. Anche i mercati asiatici hanno giocato un ruolo di traino per l'export di alcuni settori, ma ancor più per gli approvvigionamenti, in particolare per l'Italia, che ha visto la quota di import proveniente dall'Asia passare dal 17% circa del 2019 ad oltre il 21% del 2022, con ruolo chiave sia dei prodotti intermedi sia prodotti finiti.

Il rafforzamento asiatico sta avvenendo a scapito dei mercati di rifornimento più vicini, quali quelli del Resto d'Europa, dei Nuovi Paesi UE e dell'Europa Occidentale (anche in virtù dei rallentamenti produttivi della Germania, paese europeo leader per contributo alla crescita dell'import delle altre tre manifatture concorrenti, dopo la Cina). Tale tendenza mostra una evidente difficoltà del sistema produttivo dei principali competitor europei ad accorciare le catene globali del valore.

L'aumento dell'*import penetration* in alcuni settori, con un appesantimento del deficit commerciale (come nel caso di Metallurgia, Elettronica, Elettrotecnica) e l'erosione dell'avanzo commerciale in primari settori come Meccanica e Sistema moda, non hanno comunque impedito all'industria manifatturiera italiana di chiudere i primi dieci mesi del 2022 con un saldo ampiamente positivo, alle spalle della Germania. Sul risultato ha inciso il miglioramento dell'avanzo commerciale di alcuni settori distrettuali come Mobili e Prodotti in metallo.

Per comprendere se e in che direzione le singole filiere abbiano modificato le proprie politiche di approvvigionamento nel corso del 2022, sono stati analizzati i dati di import con un elevato dettaglio merceologico. I dati granulari, disponibili solo a livello nazionale (i dati territoriali non vanno oltre i tre digit della classificazione Ateco), consentono comunque di mettere in evidenza il tema delle forniture delle imprese distrettuali, che rappresentano una quota molto rilevante delle filiere della Metalmeccanica, del Sistema moda, Legno-arredo, ma anche di altri intermedi come carta, gomma e plastica.

I dati delle importazioni nei dieci mesi 2022 non incorporano chiari segnali di cambiamento nella struttura delle catene globali del valore verso filiere più corte e più gestibili dal punto di vista della logistica, anche se l'analisi eseguita a partire dai dati di import potrebbe sottostimare i cambiamenti in atto, poiché non può tener conto, inevitabilmente, della quantità di input potenzialmente pervenuta tramite i fornitori domestici. Appare però evidente il tentativo da parte delle imprese manifatturiere italiane di diversificare i paesi di approvvigionamento e di ricercare a livello mondiale ogni alternativa disponibile.

La riapertura del mercato asiatico ha confermato una capacità di espansione, in particolare della Cina, nelle quote di mercato europee, a prescindere dalle difficoltà logistiche che hanno caratterizzato le rotte intercontinentali. I mercati asiatici, infatti, hanno continuato a giocare un ruolo determinante nel rifornire le filiere del nostro paese (anche indirettamente, attraverso gli snodi europei principali, come i Paesi Bassi), mostrando in alcuni settori contributi alla crescita dell'import 2022 superiori a quelli dei mercati europei. Un elemento che ha favorito l'espansione asiatica è stato l'innestarsi del periodo inflativo e la necessità di reperire prodotti a prezzi vantaggiosi, in un contesto di costi energetici elevati, particolarmente evidente nel Sistema moda.

La crisi energetica scoppiata di recente ed esacerbata dal conflitto tra Russia e Ucraina, ha posto al centro il tema della dipendenza dell'Unione Europea dalle importazioni di materie prime, energetiche (petrolio, gas) e non, necessarie per il funzionamento dell'intera macchina industriale. Sul fronte della dipendenza dal gas per produrre energia sono state attuate nel corso del 2022 iniziative volte alla diversificazione dei paesi di fornitura, unitamente al maggior utilizzo di fonti rinnovabili. Sul fronte delle materie prime non energetiche la questione appare molto più complessa, a maggior ragione da quando la transizione ecologica ha posto le basi per un drastico aumento della domanda di metalli non ferrosi necessari per la costruzione delle nuove infrastrutture.

Le conseguenze del conflitto russo-ucraino sono state quindi rilevanti per le scelte di approvvigionamento di alcuni settori; è il caso della siderurgia, dei metalli non ferrosi, della carta e del legno, con una forte dipendenza dai mercati coinvolti nel conflitto, che hanno incrementato gli acquisti dall'Asia per compensare le forniture venute meno dall'Ucraina e dalla Russia, solo parzialmente compensate dalla Turchia.

A conclusione di questo capitolo si sono osservati i flussi di import dei distretti italiani del Sistema moda e dell'industria del Legno-arredo nel 2022, mettendo in evidenza i cambiamenti delle aree geografiche di approvvigionamento intervenuti in termini sia di dinamica che di peso.

A livello distrettuale, le importazioni del Sistema moda e del Legno-arredo hanno evidenziato una dinamica di crescita sostenuta nel corso del 2022 rispetto al 2021, a testimonianza di una vigorosa ripresa dopo le criticità del biennio pandemico, anche se con risultati eterogenei dovuti alle peculiarità produttive del singolo distretto. Nella maggioranza dei casi gli acquisti a valore hanno superato quelli del 2019; restano ancora distanti dal livello pre-Covid solo alcuni distretti del Sistema moda, in particolare quelli della Pelletteria e calzature di Arezzo, della Concia di Solofra e delle Calzature di Vigevano.

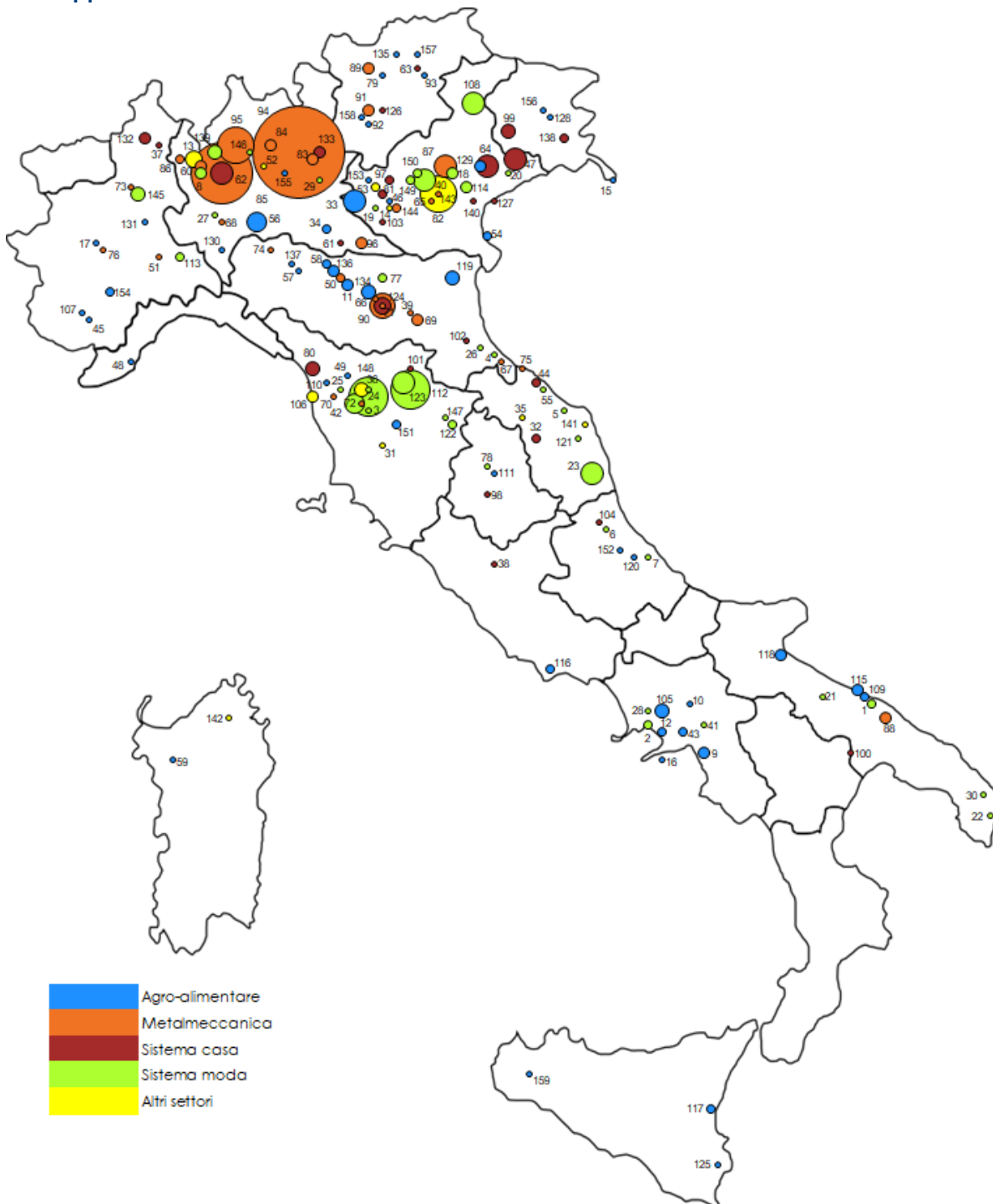
In termini di struttura geografica degli approvvigionamenti, si riscontrano alcune differenze tra i pesi che le aree assumono nel 2022 a livello nazionale e distrettuale. In particolare, il Sistema moda si rifornisce dal mercato Europeo, in primis dall'Europa Occidentale, in minor misura a livello distrettuale di quanto avvenga a livello nazionale. Nei distretti invece assumono un peso superiore gli acquisti di mobili da Asia ed Europa Occidentale, a fronte di una minor quota dai Nuovi Paesi UE. Per le forniture del legno invece la composizione geografica degli approvvigionamenti risulta più omogenea e solo l'area dei Nuovi Paesi UE ha una rilevanza significativamente superiore per i distretti.

Per quanto riguarda le modifiche intercorse nel 2022 nelle scelte distrettuali di approvvigionamento rispetto al 2021 (delta pesi 2022-2021), sia del Sistema moda che del Legno-arredo, esse sono molto simili a quelle descritte per i settori a livello nazionale, con un incremento dei rifornimenti dall'Asia a fronte di una contrazione del peso dell'Europa Occidentale e del Resto Europa.

9. I numeri dei distretti industriali italiani nel periodo 2019-21

A cura di Angelo Palumbo

La mappa dei distretti industriali



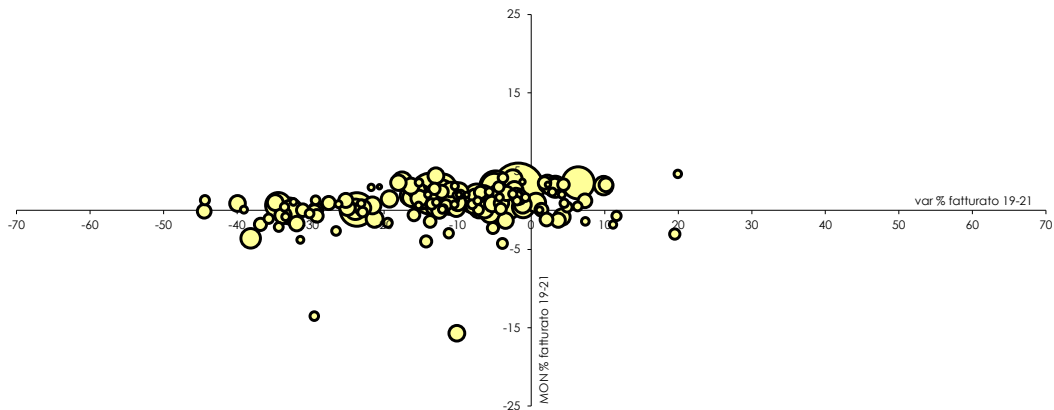
La mappa distribuisce sul territorio i 159 distretti industriali oggetto dell'analisi di questo Rapporto. Ogni distretto è rappresentato da un cerchio, la cui dimensione indica l'importanza del distretto in termini di fatturato (2021) e di numero di imprese appartenenti al distretto stesso. Il colore dei cerchi fornisce indicazioni sul settore d'appartenenza del distretto

Distretto	Distretto	Distretto
1 Abbigliamento del barese	54 Ittico del Polesine e del Veneziano	107 Nocciola e frutta piemontese
2 Abbigliamento del napoletano	55 Jeans valley del Montefeltro	108 Occhialeria di Belluno
3 Abbigliamento di Empoli	56 Lattiero-caseario Parmense	109 Olio e pasta del barese
4 Abbigliamento di Rimini	57 Lattiero-caseario della Lombardia sud-orientale	110 Olio toscano
5 Abbigliamento marchigiano	58 Lattiero-caseario di Reggio Emilia	111 Olio umbro
6 Abbigliamento nord abruzzese	59 Lattiero-caseario sardo	112 Oreficeria di Arezzo
7 Abbigliamento sud abruzzese	60 Lav orazione metalli Valle dell'Arno	113 Oreficeria di Valenza
8 Abbigliamento-tessile gallaratese	61 Legno di Casalasco-Viadanese	114 Oreficeria di Vicenza
9 Agricoltura della Piana del Sele	62 Legno e arredamento dell'Alto Adige	115 Ortofrutta del barese
10 Alimentare di Avellino	63 Legno e arredamento della Brianza	116 Ortofrutta dell'Agro Pontino
11 Alimentare di Parma	64 Legno e arredo di Treviso	117 Ortofrutta di Catania
12 Alimentare napoletano	65 Macchine agricole di Padova e Vicenza	118 Ortofrutta e conserv e del foggiano
13 Articoli in gomma e materie plastiche di Varese	66 Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena	119 Ortofrutta romagnola
14 Biciclette di Padova e Vicenza	67 Macchine legno di Rimini	120 Pasta di Fara
15 Caffè di Trieste	68 Macchine per l'imballaggio di Bologna	121 Pelletteria di Tolentino
16 Caffè e confetterie del napoletano	69 Macchine per l'industria cartaria di Lucca	122 Pelletteria e calzature di Arezzo
17 Caffè, confetterie e cioccolato torinese	70 Macchine per l'industria ceramica di Modena e Reggio Emilia	123 Pelletteria e calzature di Firenze
18 Calzatura sportiva e sportssystem di Montebelluna	71 Macchine per l'industria tessile di Prato	124 Piastrelle di Sassuolo
19 Calzatura veronese	72 Macchine per la lav orazione e la produzione di calzature di Vigevano	125 Pomodoro di Pachino
20 Calzature del Brenta	73 Macchine tessili di Biella	126 Porfido di Val di Cembra
21 Calzature del nord barese	74 Macchine utensili di Piacenza	127 Prodotti in vetro di Venezia e Padova
22 Calzature di Casarano	75 Macchine utensili e per il legno di Pesaro	128 Prosciutto San Daniele
23 Calzature di Fermo	76 Macchine utensili e robot industriali di Torino	129 Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene
24 Calzature di Lamporecchio	77 Maglieria e abbigliamento di Carpi	130 Riso di Pavia
25 Calzature di Lucca	78 Maglieria e abbigliamento di Perugia	131 Riso di Vercelli
26 Calzature di San Mauro Pascoli	79 Marmellate e succhi di frutta del Trentino-Alto Adige	132 Rubinetteria e valvole lame Cusio-Valsesia
27 Calzature di Vigevano	80 Marmo di Carrara	133 Rubinetti, valvole e pentolame di Lumezzane
28 Calzature napoletane	81 Marmo e granito di Valpolicella	134 Salumi del modenese
29 Calzetteria di Castel Goffredo	82 Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	135 Salumi dell'Alto Adige
30 Calzetteria-abbigliamento del Salento	83 Meccanica strumentale del Bresciano	136 Salumi di Parma
31 Camperistica della Val d'Elsa	84 Meccanica strumentale di Bergamo	137 Salumi di Reggio Emilia
32 Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano	85 Meccanica strumentale di Milano e Monza	138 Sedie e complementi d'arredo di Udine
33 Carni di Verona	86 Meccanica strumentale di Varese	139 Seta-tessile di Como
34 Carni e salumi di Cremona e Mantova	87 Meccanica strumentale di Vicenza	140 Sistemi per l'illuminazione di Treviso e Venezia
35 Cartario di Fabriano	88 Meccatronica del barese	141 Strumenti musicali di Castelfidardo
36 Cartario di Lucca	89 Meccatronica dell'Alto Adige	142 Sughero di Calangianus
37 Casalingshi di Omegna	90 Meccatronica di Reggio Emilia	143 Termomeccanica di Padova
38 Ceramica di Civita Castellana	91 Meccatronica di Trento	144 Termomeccanica scaligera
39 Ciclomotori di Bologna	92 Mele del Trentino	145 Tessile di Biella
40 Concia di Arzignano	93 Mele dell'Alto Adige	146 Tessile e abbigliamento della Val Seriana
41 Concia di Solofra	94 Metalli di Brescia	147 Tessile e abbigliamento di Arezzo
42 Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno	95 Metalmeccanica di Lecco	148 Tessile e abbigliamento di Prato
43 Conserv e di Nocera	96 Metalmeccanico del basso mantovano	149 Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno
44 Cucine di Pesaro	97 Mobile del bassanese	150 Tessile e abbigliamento di Treviso
45 Dolci di Alba e Cuneo	98 Mobile dell'Alta Valle del Tevere	151 Vini dei colli fiorentini e senesi
46 Dolci e pasta veronesi	99 Mobile e pannelli di Pordenone	152 Vini del Montepulciano d'Abruzzo
47 Elettrodomestici di Inox valley	100 Mobile imbottito della Murgia	153 Vini del veronese
48 Floroviv aistico del ponente ligure	101 Mobile imbottito e Sistemi per dormire di Quarrata e Prato	154 Vini di Langhe, Roero e Monferrato
49 Floroviv aistico di Pistoia	102 Mobili imbottiti di Forlì	155 Vini e distillati del Friuli
50 Food machinery di Parma	103 Mobili in stile di Bovolone	156 Vini e distillati del bresciano
51 Frigoriferi industriali di Casale Monferrato	104 Mobilito abruzzese	157 Vini e distillati di Bolzano
52 Gomma del Sebino Bergamasco	105 Mozzarella di bufala campana	158 Vini e distillati di Trento
53 Grafica-cartario veronese	106 Nautica di Viareggio	159 Vini e liquori della Sicilia occidentale

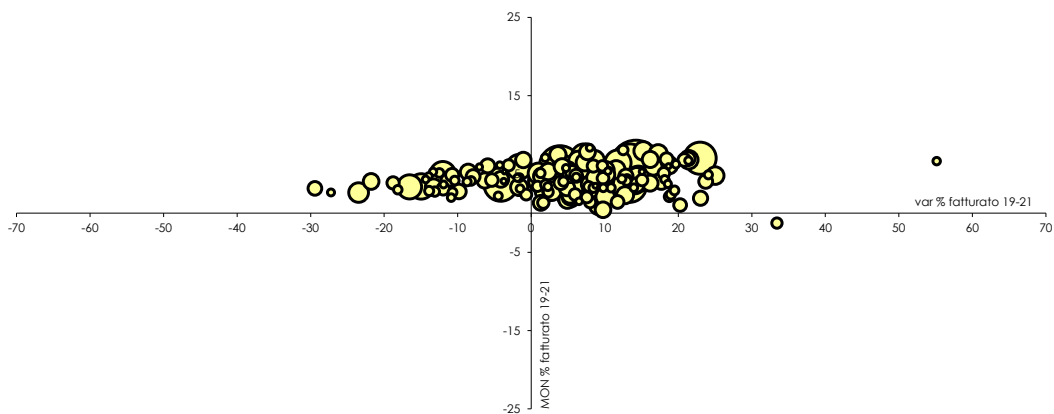
La dispersione delle performance "tra" distretti

I 159 Distretti

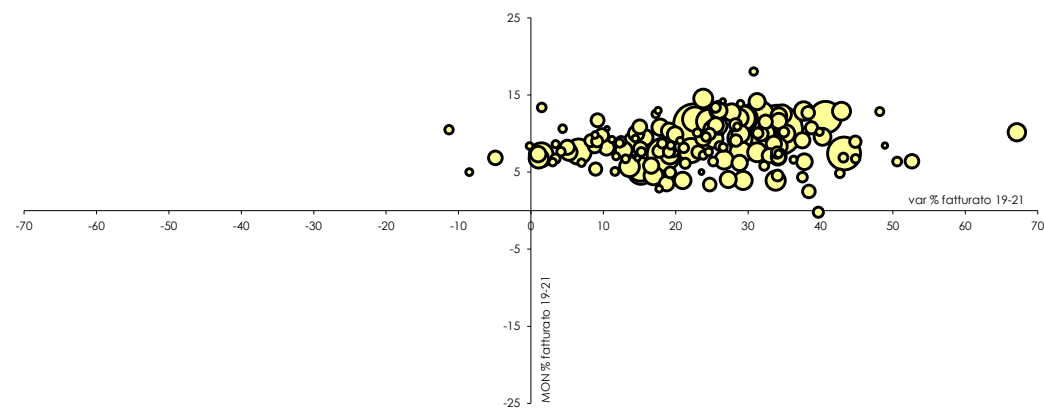
1° Quartile



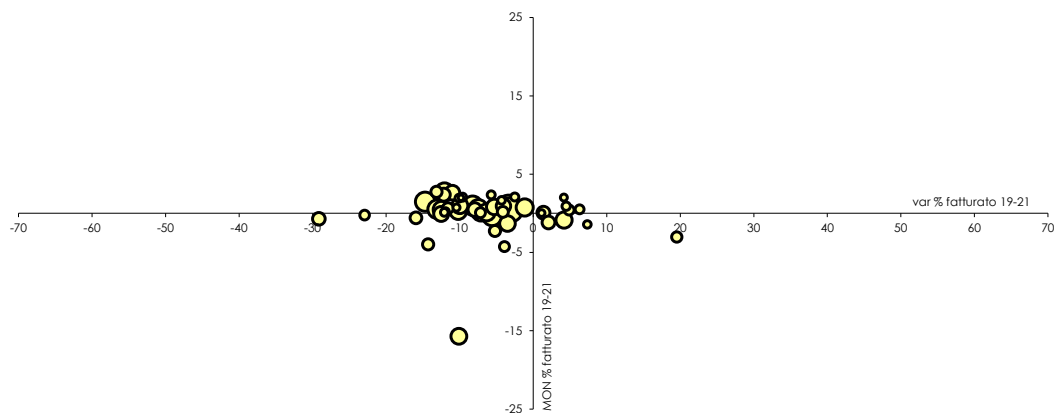
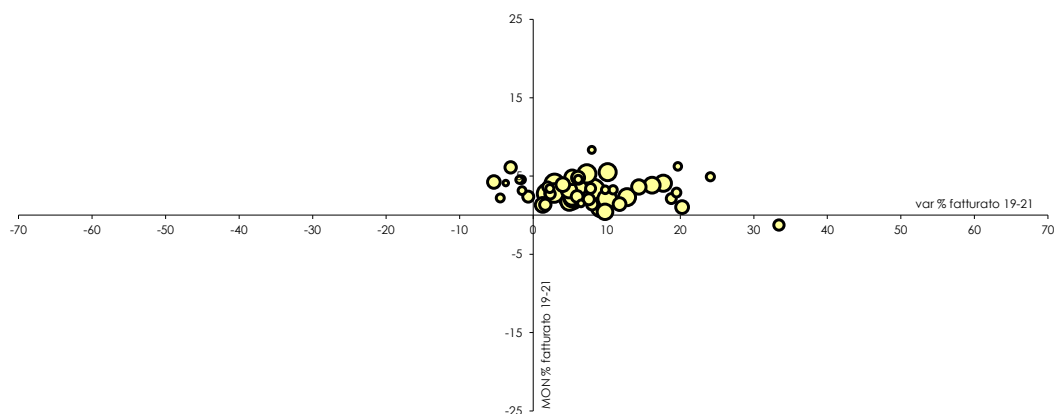
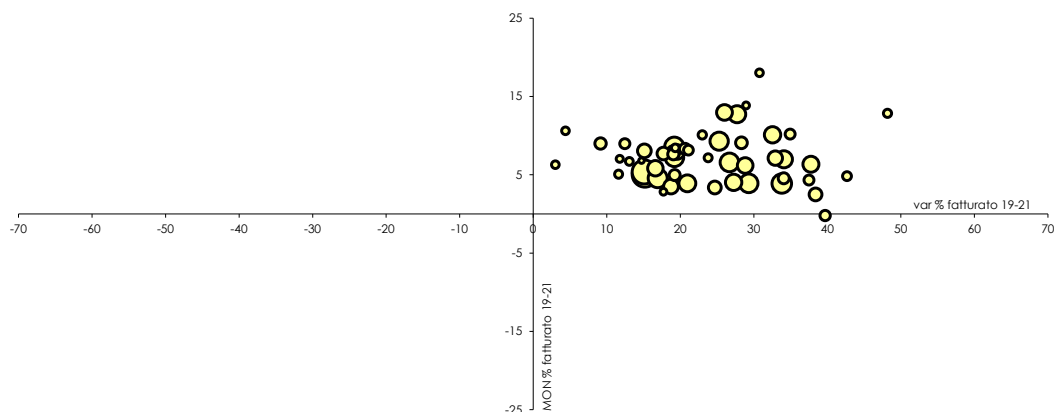
Mediana



3° Quartile



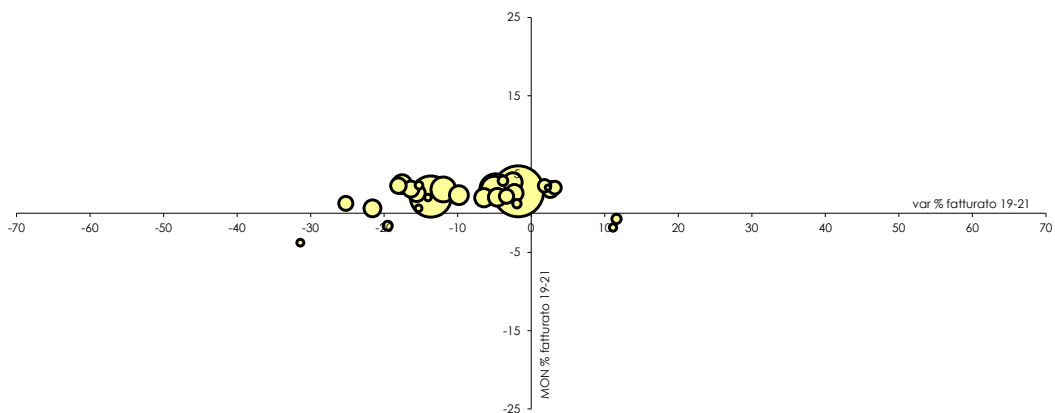
Ciascun cerchio rappresenta uno dei 159 distretti analizzati e la dimensione indica l'importanza del distretto in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2021) generato dalle stesse. Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2019 e il 2021. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2019-21. La variabilità delle performance all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle performance "tra" distretti.

Agro-alimentare**1° Quartile****Mediana****3° Quartile**

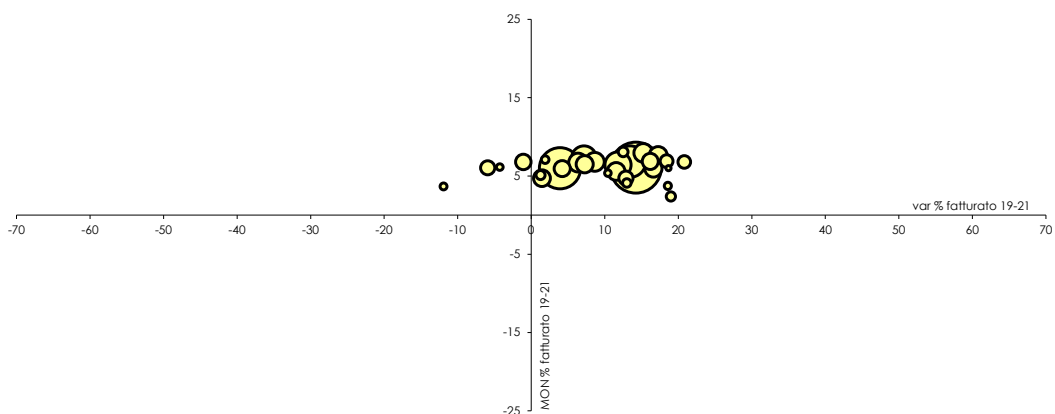
Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti al settore Agro-alimentare. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2021) generato dalle stesse. Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2019 e il 2021. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2019-21. La variabilità delle performance all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle performance "tra" distretti appartenenti al settore Agro-alimentare.

Metalmeccanica

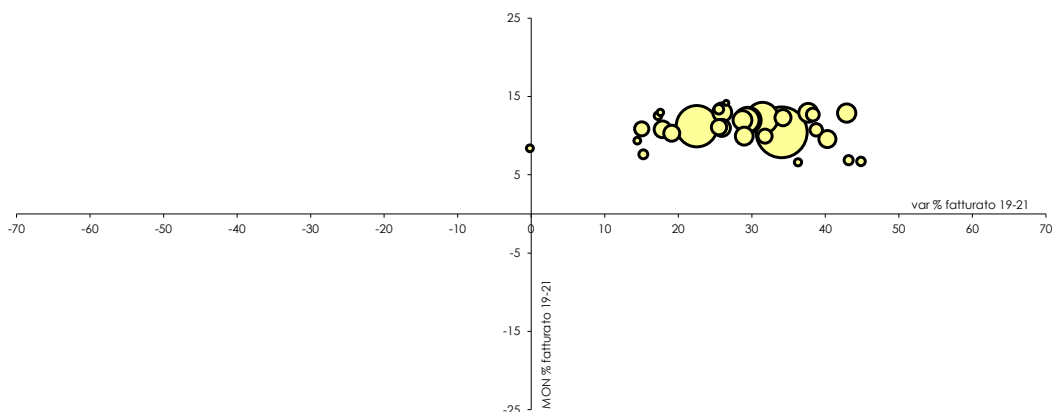
1° Quartile



Mediana



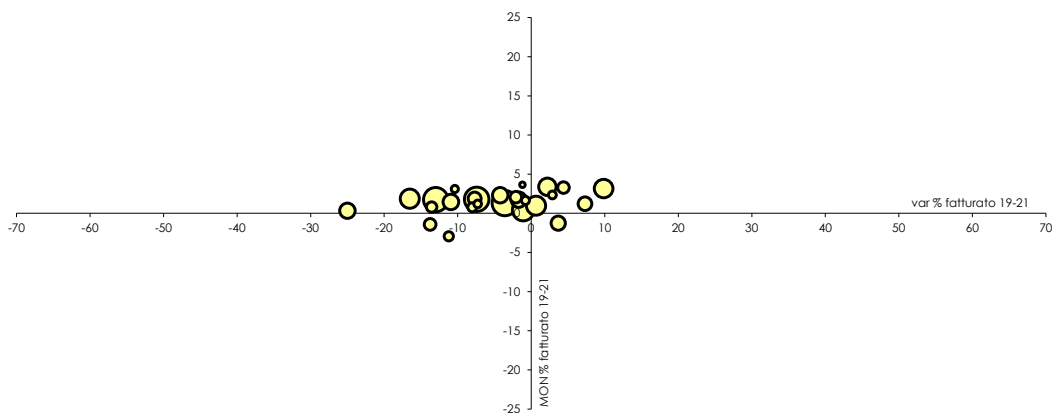
3° Quartile



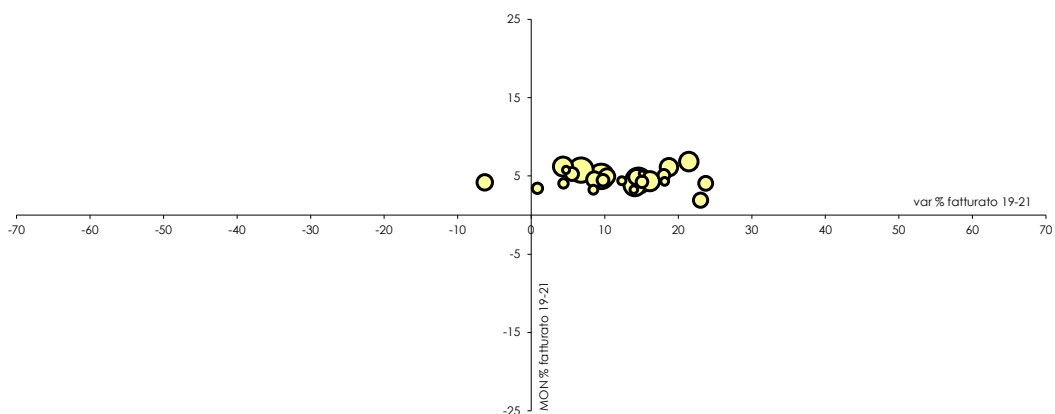
Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti alla Metalmeccanica. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2021) generato dalle stesse. Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2019 e il 2021. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2019-21. La variabilità delle performance all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle performance "tra" distretti appartenenti alla Metalmeccanica.

Sistema casa

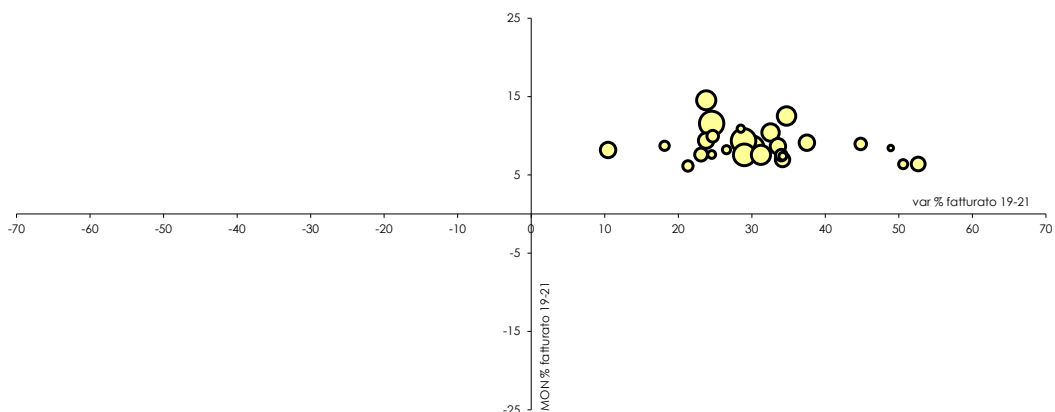
1° Quartile



Mediana



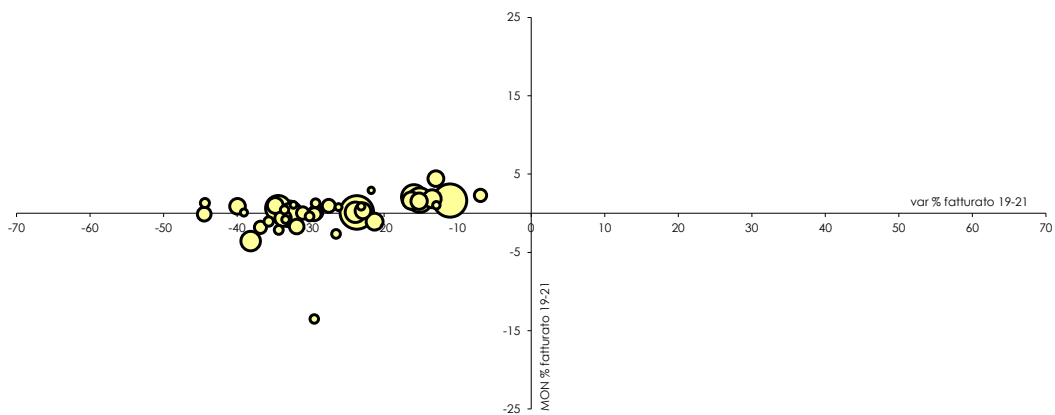
3° Quartile



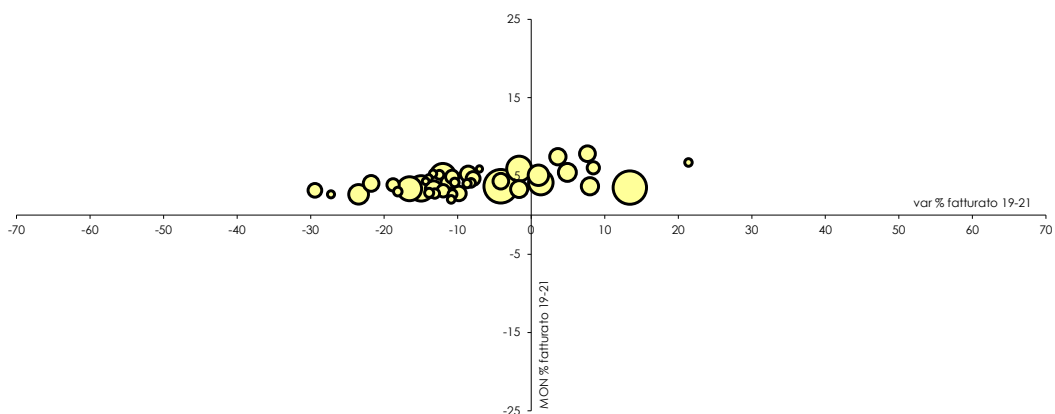
Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti al Sistema casa. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2021) generato dalle stesse. Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2019 e il 2021. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2019-21. La variabilità delle performance all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle performance "tra" distretti appartenenti al Sistema casa.

Sistema moda

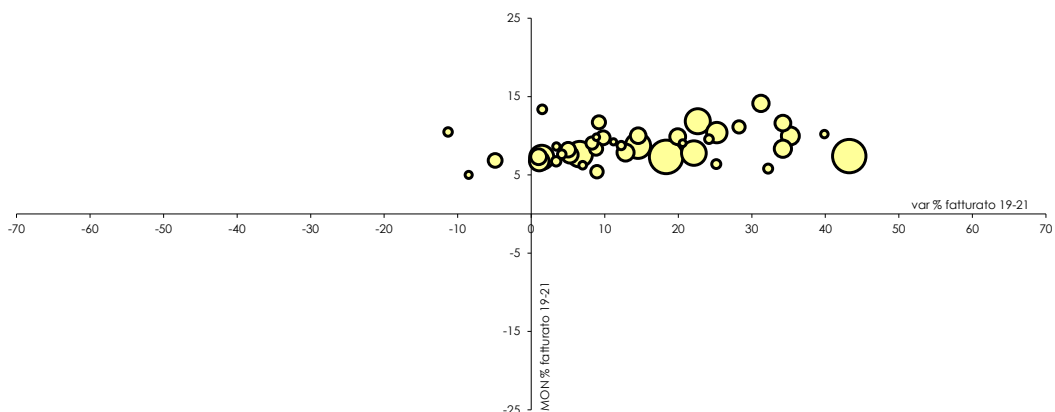
1° Quartile



Mediana



3° Quartile



Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti al Sistema moda. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2021) generato dalle stesse. Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2019 e il 2021. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2019-21. La variabilità delle performance all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle performance "tra" distretti appartenenti al Sistema moda.

Il benchmarking dei distretti per filiera (114 distretti)

Nelle tabelle sono riportati i risultati dei distretti di cui disponiamo di almeno 45 bilanci aziendali.

Agro-alimentare

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 19-21			Var % fatturato 19-21		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Agricoltura della Piana del Sele	254	0,5	2,8	6,6	-13,1	2,8	26,7
Alimentare di Parma	48	2,7	5,3	9,3	-12,1	7,3	25,3
Alimentare napoletano	128	2,6	4,8	7,9	-11,0	5,3	19,6
Caffè e confetterie del napoletano	45	-0,2	3,6	8,1	-22,9	1,9	21,1
Carni e salumi di Cremona e Mantova	85	0,8	3,2	5,8	-5,3	4,9	16,6
Conserve di Nocera	84	1,0	3,8	6,3	-10,0	16,2	37,8
Dolci e pasta veronesi	54	2,4	4,8	7,9	-12,2	6,1	19,1
Florovivaistico del ponente ligure	60	0,5	2,9	4,8	6,3	19,5	42,7
Ittico del Polesine e del Veneziano	135	-0,1	1,3	3,5	-12,5	1,3	18,7
Lattiero-caseario della Lombardia sud-orientale	219	0,4	2,3	5,4	-3,1	5,2	15,1
Lattiero-caseario di Reggio Emilia	85	0,1	1,4	3,4	1,4	11,7	24,7
Lattiero-caseario Parmense	127	-1,3	0,4	6,2	-3,5	9,8	28,8
Lattiero-caseario sardo	50	0,4	2,1	4,3	4,9	18,8	37,5
Mele dell'Alto Adige	50	-1,2	1,0	2,5	2,1	20,2	38,4
Mozzarella di bufala campana	271	1,5	4,0	8,6	-14,7	2,9	19,2
Nocciola e frutta piemontese	69	0,2	2,0	4,5	-4,1	7,6	34,1
Olio e pasta del barese	135	0,9	3,6	7,1	-4,0	14,4	32,9
Ortofrutta del barese	243	0,6	2,1	3,9	-7,5	10,1	29,3
Ortofrutta dell'Agro Pontino	201	0,3	1,7	3,9	-10,2	4,9	21,0
Ortofrutta di Catania	211	0,5	2,1	4,0	-12,5	5,3	27,3
Ortofrutta e conserve del foggiano	226	0,1	2,3	7,0	-6,3	12,8	34,1
Ortofrutta romagnola	165	-0,3	1,0	3,9	-5,6	9,2	33,8
Pomodoro di Pachino	96	-0,6	2,4	9,1	-15,9	6,0	28,3
Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene	138	0,7	5,5	12,7	-1,2	10,1	27,7
Salumi del modenese	92	1,0	2,7	4,6	-8,2	1,9	16,9
Salumi di Parma	187	0,2	3,6	7,2	-7,1	5,9	19,2
Vini dei colli fiorentini e senesi	163	-15,7	2,3	13,0	-10,1	5,3	26,0
Vini del Montepulciano d'Abruzzo	69	0,1	2,7	9,0	-7,2	2,3	12,5
Vini del veronese	72	0,5	3,9	8,1	-8,0	4,0	15,1
Vini di Langhe, Roero e Monferrato	145	-0,9	4,1	10,1	4,2	17,7	32,5
Vini e distillati del Friuli	67	-4,2	3,4	10,2	-3,9	7,8	34,9
Vini e distillati di Trento	47	-2,3	1,4	8,3	-5,2	8,0	20,6
Vini e liquori della Sicilia occidentale	88	-4,0	1,3	7,6	-14,3	1,6	19,1

Metalmeccanica

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 19-21			Var % fatturato 19-21		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Food machinery di Parma	140	3,1	5,9	10,3	-16,4	4,2	19,1
Lavorazione metalli Valle dell'Arno	255	2,0	5,6	9,9	-4,6	11,6	29,0
Macchine agricole di Padova e Vicenza	67	3,5	6,8	10,7	1,8	20,8	38,8
Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena	66	3,3	6,9	12,7	3,2	18,4	38,3
Macchine per l'imballaggio di Bologna	85	0,6	4,7	10,8	-21,6	1,5	17,9
Macchine per l'industria tessile di Prato	46	3,6	7,1	12,5	-15,3	1,9	17,2
Macchine utensili e robot industriali di Torino	126	1,3	6,0	10,9	-25,2	-5,9	15,0
Meccanica strumentale del Bresciano	200	2,6	6,5	11,0	-15,6	7,3	25,9
Meccanica strumentale di Bergamo	232	3,7	6,7	12,0	-17,6	6,4	28,7
Meccanica strumentale di Milano e Monza	988	2,1	6,0	11,2	-13,6	3,9	22,5
Meccanica strumentale di Varese	164	3,5	6,8	11,1	-18,1	-1,1	25,5
Meccanica strumentale di Vicenza	395	3,0	7,3	12,0	-12,0	7,2	29,3
Meccatronica del barese	232	4,0	7,9	12,9	-2,5	15,2	37,7
Meccatronica dell'Alto Adige	172	2,3	6,8	13,0	-9,8	8,6	26,0
Meccatronica di Reggio Emilia	329	3,1	6,4	12,0	-5,0	11,8	29,5
Meccatronica di Trento	197	2,0	7,6	12,9	-6,4	17,3	42,9
Metalli di Brescia	1478	2,8	6,1	10,4	-1,8	14,2	34,1
Metalmeccanica di Lecco	644	3,0	6,8	12,3	-4,9	13,5	31,4
Metalmeccanico del basso mantovano	171	2,6	5,9	9,6	-2,3	16,6	40,3
Termomeccanica di Padova	108	2,2	4,7	9,9	-3,4	12,9	31,8
Termomeccanica scaligera	107	3,0	6,9	12,3	2,6	16,2	34,2

Sistema casa

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 19-21			Var % fatturato 19-21		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Cucine di Pesaro	162	1,7	4,8	9,1	-1,7	14,3	37,5
Elettrodomestici di Inox valley	164	1,8	4,9	9,4	-7,4	9,5	28,9
Legno di Casalasco-Viadanese	54	3,3	5,1	8,9	4,4	18,0	44,8
Legno e arredamento della Brianza	393	1,7	5,7	11,6	-13,0	6,8	24,5
Legno e arredamento dell'Alto Adige	114	1,9	5,2	7,6	-7,7	5,5	23,1
Legno e arredo di Treviso	397	1,3	4,4	8,4	-3,6	14,6	30,0
Marmo di Carrara	291	1,9	6,2	14,5	-16,5	4,3	23,8
Marmo e granito di Valpolicella	180	2,3	4,9	9,4	-4,2	10,3	23,8
Mobile del bassanese	163	1,4	4,5	8,7	-10,9	8,6	33,5
Mobile e pannelli di Pordenone	200	1,0	4,3	7,6	0,7	16,1	31,2
Mobile imbottito della Murgia	109	1,2	4,1	6,4	7,3	23,7	52,6
Mobile imbottito e Sistemi per dormire di Quarrata e Pra	59	0,8	3,2	6,4	-8,0	8,4	50,6
Mobili imbottiti di Forlì	82	2,1	4,2	7,5	-2,1	15,1	34,0
Mobili in stile di Bovolone	95	0,8	3,4	6,1	-13,5	0,8	21,3
Piastrelle di Sassuolo	133	0,4	3,9	7,6	-1,1	14,1	29,0
Porfido di Val di Cembra	60	1,6	4,4	8,2	-0,8	12,3	26,6
Prodotti in vetro di Venezia e Padova	74	-1,4	4,5	9,9	-13,7	9,8	24,7
Rubineria e valvole Cusio-Valsesia	180	3,2	6,8	12,5	9,8	21,4	34,7
Rubineti, valvole e pentolame di Lumezzane	132	3,4	6,1	10,4	2,2	18,7	32,5
Sedie e complementi d'arredo di Udine	160	0,3	4,2	8,2	-25,0	-6,3	10,4
Sistemi per l'illuminazione di Treviso e Venezia	50	-2,9	4,0	8,7	-11,2	4,4	18,1

Sistema moda

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 19-21			Var % fatturato 19-21		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Abbigliamento del barese	212	1,0	5,3	9,9	-34,8	-8,6	19,9
Abbigliamento del napoletano	200	0,9	4,0	7,3	-39,9	-21,8	1,0
Abbigliamento di Empoli	115	-1,8	3,9	9,1	-36,8	-18,8	8,3
Abbigliamento marchigiano	131	-0,1	4,2	8,3	-29,5	-11,4	8,8
Abbigliamento nord abruzzese	56	0,4	4,0	8,7	-33,6	-8,7	12,2
Abbigliamento-tessile gallaratese	226	-1,1	3,3	7,8	-21,3	-1,6	12,8
Calzatura sportiva e sportssystem di Montebelluna	141	1,8	5,4	10,0	-13,5	4,9	35,2
Calzatura veronese	51	-2,1	2,7	6,4	-34,3	-10,7	25,2
Calzature del Brenta	131	0,1	4,7	9,7	-29,3	-7,9	9,8
Calzature del nord barese	50	1,3	4,2	7,6	-29,3	-10,4	4,2
Calzature di Fermo	492	-0,1	3,4	7,6	-32,9	-15,0	6,6
Calzature di Lucca	48	-0,8	2,0	6,2	-33,4	-10,9	7,0
Calzature napoletane	173	-0,1	3,2	6,8	-44,5	-29,4	-4,9
Calzetteria di Castel Goffredo	82	0,0	3,1	5,4	-31,1	-12,0	8,9
Calzetteria-abbigliamento del Salento	65	-0,4	4,1	9,6	-30,1	-8,2	24,2
Concia di Arzignano	374	1,7	4,2	7,8	-15,2	1,3	22,1
Concia di Solofra	70	1,3	2,8	5,8	-44,4	-13,9	32,2
Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno	458	-0,2	3,4	7,2	-32,7	-16,5	1,4
Maglieria e abbigliamento di Carpi	179	-0,6	3,3	7,6	-33,8	-13,3	5,2
Maglieria e abbigliamento di Perugia	110	0,9	4,9	11,7	-27,5	-10,8	9,2
Occhialeria di Belluno	123	2,1	5,9	11,8	-15,9	-1,6	22,7
Oreficeria di Arezzo	287	1,6	3,5	7,4	-11,0	13,4	43,2
Oreficeria di Valenza	137	4,4	7,8	11,6	-13,0	7,6	34,2
Oreficeria di Vicenza	160	1,6	3,7	8,3	-16,3	8,0	34,2
Pelletteria e calzature di Arezzo	63	-1,7	2,8	8,2	-31,9	-9,8	5,0
Pelletteria e calzature di Firenze	221	0,6	5,0	8,7	-34,4	-12,0	14,5
Seta-tessile di Como	278	-3,6	2,6	6,8	-38,2	-23,5	1,1
Tessile di Biella	209	0,1	5,1	10,4	-23,9	1,0	25,2
Tessile e abbigliamento della Val Seriana	83	2,3	6,0	11,1	-6,9	8,5	28,3
Tessile e abbigliamento di Arezzo	69	-1,1	2,8	6,7	-35,7	-13,1	3,4
Tessile e abbigliamento di Prato	936	0,1	3,7	7,3	-23,7	-4,2	18,3
Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno	111	0,3	4,3	10,0	-22,9	-4,1	14,5
Tessile e abbigliamento di Treviso	135	1,5	7,5	14,1	-15,3	3,6	31,2

Altri settori

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 19-21			Var % fatturato 19-21		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Articoli in gomma e materie plastiche di Varese	242	3,0	6,0	10,0	3,3	17,6	34,2
Cartario di Lucca	110	0,7	2,9	5,7	-12,9	2,4	13,6
Gomma del Sebino Bergamasco	101	3,3	7,0	11,5	10,2	21,3	32,4
Grafico-cartario veronese	152	1,5	5,3	9,5	-19,3	2,3	15,8
Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	565	3,5	7,0	12,1	6,4	23,0	40,7
Nautica di Viareggio	147	1,6	4,8	10,1	-5,2	25,0	67,1

Indicatori di bilancio

Di seguito è riportata la descrizione di alcuni indicatori di bilancio utilizzati in questo Rapporto.

Capitale investito: somma di Immobilizzazioni tecniche nette e Attivo corrente.

Acquisti netti: Acquisti di materie prime e semilavorati.

Costi per servizi e godimento di beni di terzi: Costi per servizi e Spese per prestazioni servizi (lavorazioni presso terzi, assistenza e manutenzioni, trasporti e spedizioni, spese promozione e pubblicità, licenze e royalties, R&S, spese generali e amministrative, ecc.), Costi per godimento di beni di terzi, Canoni di leasing finanziario e operativo, Oneri per l'affitto di stabilimenti.

Valore aggiunto: Valore della produzione (+ variazione rimanenze materie prime, sussidiarie e merci) al netto degli acquisti netti e dei costi per servizi e godimento beni di terzi.

Costo del lavoro: Costo totale del lavoro (principali voci: Salari e stipendi, Oneri sociali, Contributi a carico dell'azienda per fondo pensione, accantonamento TFR o Fondo pensione).

Margine operativo lordo (EBITDA): Valore aggiunto al netto del Costo del lavoro.

Margine operativo netto (MON): EBITDA al netto di ammortamenti, svalutazioni del circolante e accantonamenti operativi per rischi e oneri.

ROI: Margini operativi netti in % del Capitale investito.

Tasso di rotazione del capitale investito: Fatturato in % del Capitale investito.

Costo medio dell'indebitamento finanziario: Oneri finanziari in % Debiti finanziari.

Leverage o Leva finanziaria: Debiti finanziari in % Debiti finanziari e Patrimonio netto.

Risultato rettificato ante imposte: MON + Proventi straordinari netti - Oneri finanziari netti.

ROE: Risultato rettificato ante imposte in % Patrimonio netto.

Imposte: Imposte sul reddito e sul patrimonio.

Risultato netto rettificato: Risultato rettificato ante imposte al netto delle Imposte.

ROE netto: Risultato netto rettificato in % Patrimonio netto.

Importanti comunicazioni

Gli economisti che hanno redatto il presente documento dichiarano che le opinioni, previsioni o stime contenute nel documento stesso sono il risultato di un autonomo e soggettivo apprezzamento dei dati, degli elementi e delle informazioni acquisite e che nessuna parte del proprio compenso è stata, è o sarà, direttamente o indirettamente, collegata alle opinioni espresse.

La presente pubblicazione è stata redatta da Intesa Sanpaolo S.p.A. Le informazioni qui contenute sono state ricavate da fonti ritenute da Intesa Sanpaolo S.p.A. affidabili, ma non sono necessariamente complete, e l'accuratezza delle stesse non può essere in alcun modo garantita. La presente pubblicazione viene a Voi fornita per meri fini di informazione ed illustrazione, ed a titolo meramente indicativo, non costituendo pertanto la stessa in alcun modo una proposta di conclusione di contratto o una sollecitazione all'acquisto o alla vendita di qualsiasi strumento finanziario. Il documento può essere riprodotto in tutto o in parte solo citando il nome Intesa Sanpaolo S.p.A.

La presente pubblicazione non si propone di sostituire il giudizio personale dei soggetti ai quali si rivolge. Intesa Sanpaolo S.p.A. e le rispettive controllate e/o qualsiasi altro soggetto ad esse collegato hanno la facoltà di agire in base a/ovvero di servirsi di qualsiasi materiale sopra esposto e/o di qualsiasi informazione a cui tale materiale si ispira prima che lo stesso venga pubblicato e messo a disposizione della clientela.

Comunicazione dei potenziali conflitti di interesse

Intesa Sanpaolo S.p.A. e le altre società del Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo (di seguito anche solo "Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo") si sono dotate del "Modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del Decreto Legislativo 8 giugno 2001, n. 231" (disponibile sul sito internet di Intesa Sanpaolo, all'indirizzo: <https://group.intesasnpaolo.com/it/governance/dlgs-231-2001>) che, in conformità alle normative italiane vigenti ed alle migliori pratiche internazionali, prevede, tra le altre, misure organizzative e procedurali per la gestione delle informazioni privilegiate e dei conflitti di interesse, che comprendono adeguati meccanismi di separazione organizzativa, noti come Barriere informative, atti a prevenire un utilizzo illecito di dette informazioni nonché a evitare che gli eventuali conflitti di interesse che possono insorgere, vista la vasta gamma di attività svolte dal Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo, incidano negativamente sugli interessi della clientela.

In particolare le misure poste in essere per la gestione dei conflitti di interesse tra il Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo e gli Emittenti di strumenti finanziari, ivi incluse le società del loro gruppo, nella produzione di documenti da parte degli economisti di Intesa Sanpaolo S.p.A. sono disponibili nelle "Regole per Studi e Ricerche" e nell'estratto del "Modello aziendale per la gestione delle informazioni privilegiate e dei conflitti di interesse", pubblicato sul sito internet di Intesa Sanpaolo S.p.A. all'indirizzo <https://group.intesasnpaolo.com/it/research/RegulatoryDisclosures>. Tale documentazione è disponibile per il destinatario dello studio anche previa richiesta scritta al Servizio Conflitti di interesse, Informazioni privilegiate ed Operazioni personali di Intesa Sanpaolo S.p.A., Via Hoepli, 10 – 20121 Milano – Italia.

Inoltre, in conformità con i suddetti regolamenti, le disclosure sugli interessi e sui conflitti di interesse del Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo sono disponibili all'indirizzo <https://group.intesasnpaolo.com/it/research/RegulatoryDisclosures/archivio-dei-conflitti-di-interesse> ed aggiornate almeno al giorno prima della data di pubblicazione del presente studio. Si evidenzia che le disclosure sono disponibili per il destinatario dello studio anche previa richiesta scritta a Intesa Sanpaolo S.p.A. – Industry & Banking Research, Via Romagnosi, 5 - 20121 Milano - Italia.

Intesa Sanpaolo Direzione Studi e Ricerche - Responsabile Gregorio De Felice**Industry & Banking Research**

Fabrizio Guelpa (Responsabile)	fabrizio.guelpa@intesasnpaolo.com
Ezio Guzzetti	ezio.guzzetti@intesasnpaolo.com

Industry Research

Stefania Trenti (Responsabile)	stefania.trenti@intesasnpaolo.com
Serena Fumagalli	serena.fumagalli@intesasnpaolo.com
Ilaria Sangalli (Responsabile coordinamento Economisti Settoriali)	ilaria.sangalli@intesasnpaolo.com
Letizia Borgomeo	letizia.borgomeo@intesasnpaolo.com
Anita Corona (sede di Roma)	anita.corona@intesasnpaolo.com
Enza De Vita	enza.devita@intesasnpaolo.com
Luigi Marcadella (sede di Padova)	luigi.marcadella@intesasnpaolo.com
Paola Negro (sede di Torino)	paola.negro@intesasnpaolo.com
Massimiliano Rossetti (sede di Ancona)	massimiliano.rossetti@intesasnpaolo.com
Anna Cristina Visconti	anna.visconti@intesasnpaolo.com
Giovanni Foresti (Responsabile coordinamento Economisti sul Territorio)	giovanni.foresti@intesasnpaolo.com
Romina Galleri (sede di Torino)	romina.galleri@intesasnpaolo.com
Sara Giusti (sede di Firenze)	sara.giusti@intesasnpaolo.com
Anna Maria Moressa (sede di Padova)	anna.moressa@intesasnpaolo.com
Carla Saruis	carla.saruis@intesasnpaolo.com
Enrica Spiga	enrica.spiga@intesasnpaolo.com
Rosa Maria Vitulano (sede di Roma)	rosa.vitulano@intesasnpaolo.com

Banking Research

Elisa Coletti (Responsabile)	elisa.coletti@intesasnpaolo.com
Valentina Dal Maso	valentina.dalmaso@intesasnpaolo.com
Federico Desperati	federico.desperati@intesasnpaolo.com
Carol Salvadori	maria.salvadori@intesasnpaolo.com

Local Public Finance

Laura Campanini (Responsabile)	laura.campanini@intesasnpaolo.com
--------------------------------	-----------------------------------

Elaborazioni dati e statistiche

Angelo Palumbo	angelo.palumbo@intesasnpaolo.com
----------------	----------------------------------