

Economia e finanza dei distretti industriali

Rapporto annuale – n.16

Direzione Studi e Ricerche

Marzo 2024

Indice

Executive Summary	3
Sintesi	6
1. I bilanci dei distretti industriali italiani nel periodo 2019-22	20
2. I distretti industriali nel triennio 2023-25	69
3. Le tendenze in corso nei distretti: i risultati dell'indagine sui gestori	77
4. Innovazione, digitale e competitività	108
5. La gestione dell'acqua: fra cambiamento climatico e buone prassi	133
6. Imprese distrettuali e rischi idrogeologici	153
7. Perché i laureati italiani emigrano?	167
8. Transizione green e tecnologica: sfide e opportunità per l'automotive	193
9. I distretti industriali a distanza di venti anni	205
10. Energie rinnovabili nei distretti industriali italiani	237
11. I numeri dei distretti industriali italiani nel periodo 2019-22	254

Approfondimenti

Strategie e performance nel periodo post-pandemia	44
I bilanci delle imprese agro-alimentari	50
Le imprese champion	55
La presenza delle maison del lusso nei distretti con stabilimenti produttivi	60
Welfare e produttività	93
Evoluzione della bolletta energetica per le imprese dei distretti	94
Il passaggio generazionale: quanto è urgente nelle imprese distrettuali?	98
Le strategie di reazione dei distretti al nuovo scenario competitivo	123
Un aggiornamento della mappatura dei poli tecnologici in Italia	127
Metalmeccanica di Mantova: l'evoluzione delle imprese 4.0	131
Il premio "Sviluppo Sostenibile"	139
Le strategie per la transizione green	147
I flussi migratori dei laureati italiani	183
L'evoluzione dei laureati internazionali in Italia nel periodo 2012-2022	190
Automotive: criticità e strategie delle imprese secondo l'indagine sui gestori	202
Le imprese distrettuali del 1998-01: quante sono ancora operative o sono cessate?	225

Le schede statistiche con i principali indicatori economico-reddituali dei distretti di cui disponiamo di almeno 45 bilanci aziendali sono disponibili all'indirizzo <http://bit.ly/3JgfMTz> (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 e Stefania Trenti, e realizzato da un gruppo di lavoro composto anche da Letizia Borgomeo, Laura Campanini, Anita Corona, Enza De Vita, Serena Fumagalli, Romina Galleri, Sara Giusti, Anna Maria Moressa, Paola Negro, Angelo Palumbo, Luigi Marcadella, Massimiliano Rossetti, Ilaria Sangalli, Carla Saruis, Enrica Spiga, Anna Cristina Visconti, Rosa Maria Vitulano.

Si ringraziano Marco Pini, Stefania Vacca e Daniela Fontana del Centro Studi delle Camere di Commercio Guglielmo Tagliacarne, per aver contribuito al Rapporto con la stesura dell'Approfondimento "Le strategie di reazione dei distretti al nuovo scenario competitivo".

Si ringraziano, inoltre, Barbara Bigagli e Alessio Bitozzi di Confindustria Toscana Nord, Giovanni Bergna di Lariana Depur, Guido Tettamanti del Centro Tessile Serico di Como, Andrea Chiorboli del consorzio Acque del Chiampo per aver collaborato alla stesura dei focus sulla gestione dell'acqua in alcuni distretti industriali (capitolo 5).

Il rapporto è stato elaborato con le informazioni disponibili al 31 marzo 2024

Editing: Editorial & Operational Support

Executive Summary

Il **Rapporto Economia e Finanza dei Distretti Industriali**, giunto alla sua **sedicesima edizione**, offre una fotografia aggiornata della situazione economico-reddituale delle imprese distrettuali. Ne emerge un **quadro** confortante sullo stato di salute delle imprese, tutt'altro che scontato visto il periodo di forte turbolenza e incertezza che ha caratterizzato gli ultimi anni. A partire dal 2020, le imprese si sono trovate ad affrontare un susseguirsi ravvicinato di eventi avversi. Le analisi contenute in questo Rapporto mostrano che **le imprese distrettuali hanno saputo superare, rafforzandosi**, dapprima il **Covid**, con il blocco delle produzioni e le difficoltà di approvvigionamento che ne sono conseguite, e successivamente la **guerra in Ucraina** che ha portato in Europa forti rincari energetici e criticità nelle forniture di alcune materie prime importate dai paesi interessati dal conflitto.

Il quadro geo-politico si è ulteriormente deteriorato sul finire del 2023, quando, sempre alle porte dell'Europa, è iniziata una nuova **guerra tra Israele e Hamas** che, al pari di quella in Ucraina, è tuttora in corso. Tra gli elementi di incertezza che caratterizzano l'attuale scenario vi sono anche le prossime elezioni in Europa e negli Stati Uniti. Ciononostante, il **tessuto produttivo italiano ha le risorse per affrontare questa fase complessa**, grazie soprattutto a un poderoso processo di riposizionamento strategico che ha visto crescere, tra il 2016 e il 2023, gli investimenti italiani in macchinari, mezzi di trasporto e ICT del 29,3% a prezzi costanti e, al contempo, salire significativamente il grado di patrimonializzazione delle imprese. Ciò ci consente di guardare con ottimismo alla **ripresa** che ci attendiamo partire **nella seconda parte del 2024** e intensificarsi nel corso del 2025 quando si saranno dispiegati gli effetti del rientro dell'inflazione, del taglio dei tassi di interesse e della spinta dei fondi del PNRR. Di seguito sono sintetizzati i principali risultati emersi nel Rapporto.

Sono stati analizzati i bilanci di circa 20.800 imprese localizzate nei distretti industriali. Il fatturato, dopo il balzo registrato nel biennio 2021-22, secondo le nostre stime ha mostrato un lieve incremento nel 2023 (+0,8% a prezzi correnti), collocandosi **abbondantemente sopra i livelli del 2019 (+20% circa a prezzi correnti)**. Si tratta di una performance decisamente positiva e **superiore a quella delle imprese non distrettuali**. Tutti i settori mostrano valori del fatturato maggiori rispetto a quelli del 2019. **Spiccano**, in particolare, **i distretti specializzati nella meccanica e nell'agro-alimentare** che anche nel 2023 hanno registrato una buona crescita del fatturato, grazie alle performance ottenute sui mercati internazionali (+7,9% e +4,5% rispettivamente la crescita dell'export).

Le attese per il biennio in corso sono positive: **le nostre previsioni indicano un aumento del fatturato a prezzi correnti delle imprese distrettuali pari all'1,1% nel 2024 e del +2% nel 2025.** Ancora in evidenza agro-alimentare e meccanica. Il primo settore potrà contare su un potenziale di crescita inespresso sui mercati internazionali. Il secondo beneficerà della maggior domanda di beni di investimento attivata dalla transizione digitale e green.

Indicazioni positive vengono anche dagli indicatori di redditività che hanno mostrato una buona tenuta nonostante la crisi energetica. A fronte di un lieve ridimensionamento dell'EBITDA margin, **il ROI delle imprese distrettuali si è rafforzato**, grazie a un utilizzo più efficiente del capitale investito. Sul fronte reddituale sono state premiate le imprese con impianti di autoproduzione di energia. Il 16,6% delle imprese ad alta marginalità sia nel 2019 sia nel 2022 è dotato di un impianto di energia rinnovabile, cinque punti percentuali in più rispetto alle altre imprese. Queste differenze sono significative in ogni dimensione aziendale e settore e sono particolarmente pronunciate tra le medie imprese, nel sistema moda e nella filiera dei metalli.

E' proseguito il **processo di rafforzamento patrimoniale** delle imprese distrettuali: il patrimonio netto in percentuale del passivo è salito **sopra la soglia del 30% nei distretti**, leggermente superiore ai valori osservati al di fuori dei distretti. Un'originale analisi di lungo periodo sui bilanci

Premessa

L'uscita dal Covid e dalla crisi energetica

Patrimonializzazione in rafforzamento...

aziendali mostra come questa **percentuale** si sia **raddoppiata in vent'anni** (era di poco sotto il 16% nel triennio 1998-2000).

Il **confronto tra imprese distrettuali attive da più di vent'anni e imprese cessate dopo il 2001** evidenzia poi come le **differenze maggiori** si osservino **soprattutto in termini di grado di patrimonializzazione** che, nel quadriennio 1998-2001, nelle prime era salito al 22,2%, circa il doppio rispetto alle seconde. I divari erano invece più contenuti in termini di redditività, liquidità e crescita, anche a parità di dimensione e settore. Ciò significa che l'accresciuta patrimonializzazione delle imprese rappresenta un'importante protezione contro i rischi geopolitici e le turbolenze presenti nell'attuale scenario macroeconomico.

Sono **in crescita gli investimenti delle imprese distrettuali diretti a efficientare i processi produttivi e a potenziare l'autoproduzione di energia**. È questa l'evidenza che emerge dall'indagine condotta a novembre-dicembre sulla rete di gestori di Intesa Sanpaolo. Resta dunque alta l'attenzione ai costi energetici, anche perché, nonostante il rientro parziale delle quotazioni, il quadro resta caratterizzato da incertezza e volatilità. L'analisi delle bollette energetiche evidenzia che **un quarto delle imprese distrettuali tra il 2019 e il 2023 è riuscito a contenere al 4% l'aumento dei pagamenti alle utility energetiche**; si tratta molto probabilmente delle aziende più attive sul fronte delle rinnovabili e dell'efficientamento dei processi produttivi.

Sempre secondo i gestori, la **doppia transizione green e digitale** è, e sarà, il principale driver degli investimenti in Italia e nei distretti industriali; una spinta importante potrà venire dal PNRR e dagli incentivi a favore di **Transizione 5.0** che complessivamente prevedono **circa 13 miliardi di euro di crediti d'imposta**. Una maggiore diffusione del digitale nel sistema produttivo si può tradurre in un aumento del tasso di crescita potenziale del nostro PIL. Le **imprese con investimenti 4.0** ottengono, infatti, **vantaggi** importanti in termini sia **di crescita** (+32,5% l'aumento del fatturato tra il 2019 e il 2022, una percentuale doppia rispetto a quelle non 4.0) sia **di produttività** (pari nel 2022 a 76 mila euro vs 60 mila euro). È questa l'evidenza che emerge dall'analisi effettuata su più di 200 imprese localizzate in Emilia-Romagna e nelle Marche e attive anche in settori ad alta intensità distrettuale.

Nei prossimi anni potrà dunque proseguire il processo di rilancio competitivo del tessuto distrettuale italiano. **Tecnologia e capitale umano** continueranno a essere le priorità. Il **cambiamento climatico** in corso imporrà poi una gestione più consapevole ed efficiente della **risorsa idrica**, oltretutto un'attenzione particolare ai **rischi idrogeologici**. Secondo le nostre stime, il 15% delle imprese distrettuali è esposto a un rischio alluvione medio o elevato.

Nonostante i progressi fatti negli ultimi anni, la **diffusione di alcune tecnologie nei settori ad alta intensità distrettuale** è ancora **bassa**. Se, infatti, è alta la quota di imprese manifatturiere italiane che utilizzano **servizi di cloud computing** (siamo al 61,2% vs il 46,3% nella media dell'Unione Europea), non altrettanto si può dire per l'**analisi dei dati** (24,3% vs 27,4%), l'**e-commerce** (15,2% vs 20,8%) e l'**intelligenza artificiale** (4,9% vs 6,8%). Tra i settori ad alta intensità distrettuale, spicca soprattutto il settore alimentare e bevande che evidenzia un posizionamento migliore rispetto alla media europea per analisi dati e intelligenza artificiale e un divario contenuto sull'e-commerce. Ritardi maggiori emergono, invece, per il sistema moda italiano.

Il cambiamento climatico imporrà una crescente attenzione all'ambiente, rendendo **sempre più prioritaria la transizione green**, da portare avanti con un mix articolato di strategie, dall'autoproduzione di energia all'efficientamento energetico, dalla riduzione dell'uso di materie prime all'utilizzo di materie prime seconde, dal risparmio idrico al riciclo-riutilizzo di acqua, dalla riduzione di emissioni atmosferiche al minor utilizzo di trasporti, dal design for recycling al life cycle assessment. È ancora contenuta la quota di imprese evolute su questi temi. Tuttavia, l'operatività in distretti industriali potrà rappresentare un vantaggio. Si pensi ad esempio alla **presenza di esternalità positive nella gestione della risorsa idrica** nella fase di

...e investimenti in rinnovabili ed efficientamento in crescita

La spinta del piano Transizione 5.0

Le priorità da affrontare nei prossimi anni

Tecnologia e digitale...

...e attenzione all'ambiente...

approvvigionamento, in quella di raccolta e depurazione dei reflui industriali e nelle pratiche di riutilizzo. L'omogeneità delle produzioni e delle tecnologie rappresenta, infatti, un elemento che tende a semplificare la gestione aggregata dei servizi. Un contributo potrà poi venire dai rapporti di filiera. Proprio nei distretti è più alta la **ricerca di fornitori che riducono l'impatto ambientale**, soprattutto da parte delle imprese medio-grandi, che spesso svolgono funzione di 'capofila' e possono, quindi, generare un effetto 'a cascata' verso le imprese più piccole, che saranno maggiormente indotte a effettuare investimenti in questa direzione per continuare a essere partner strategici.

Le sfide digitale e green possono essere vinte solo se affrontate con forza lavoro qualificata. Soprattutto **nei distretti, le difficoltà di reperimento della manodopera sono elevate**. Queste criticità vanno superate, anche attraverso il **potenziamento degli ITS** e l'**avvicinamento delle Università al tessuto produttivo**. I giovani italiani conoscono ancora poco le opportunità offerte dalle tante eccellenze aziendali presenti sul territorio. Anche per questo scelgono molto spesso di emigrare, attratti dalla possibilità di veder valorizzato il merito, fare carriera e percepire alte remunerazioni. Sono queste le principali evidenze emerse da una nostra indagine ad hoc, condotta lo scorso anno, su circa 140 giovani laureati o laureandi emigrati all'estero.

...richiedono forza lavoro qualificata

Sintesi

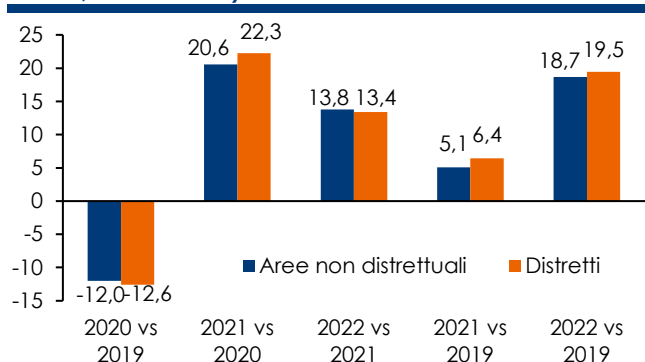
Il **Rapporto Economia e Finanza dei Distretti Industriali**, giunto alla sua **sedicesima edizione**, consente di tracciare una prima fotografia degli effetti combinati della crisi pandemica e di quella energetica che hanno colpito il tessuto economico italiano negli ultimi anni. Il Rapporto si apre con la descrizione dell'evoluzione economico-reddituale delle imprese distrettuali nel quadriennio 2019-2022 (capitolo 1) e propone anche il confronto con i principali indicatori di bilancio di circa vent'anni prima, ovvero del quadriennio 1998-2001 (capitolo 9). Sono poi presentate le stime e le previsioni sulla dinamica di fatturato e redditività nel triennio 2023-2025 (capitolo 2). Ci si sofferma quindi sulle principali criticità incontrate dalle imprese distrettuali, nonché sulle strategie adottate per affrontarle e superarle (capitolo 3). Successivamente si affronta il complesso tema dell'innovazione e del digitale, offrendo un quadro del posizionamento italiano nei settori ad alta specializzazione distrettuale e mostrando le prime evidenze dei ritorni su crescita e produttività degli investimenti in tecnologia (capitolo 4). Si affronta anche il tema ambientale, che viene osservato da più angolazioni: ci si concentra sulla gestione della risorsa idrica nei processi produttivi (capitolo 5) e sui rischi idrogeologici (capitolo 6); si descrive, inoltre, la diffusione delle rinnovabili tra le imprese distrettuali (capitolo 10) e si presentano alcune prime evidenze dei risvolti della transizione green e tecnologica sulla filiera automotive italiana (capitolo 8). Infine, ci si concentra sul capitale umano, proponendo un focus sulle motivazioni che spingono i giovani laureati a cercare fortuna all'estero (capitolo 7).

1. L'uscita dal Covid e dalla crisi energetica

1.1 Crescita e redditività nel 2022

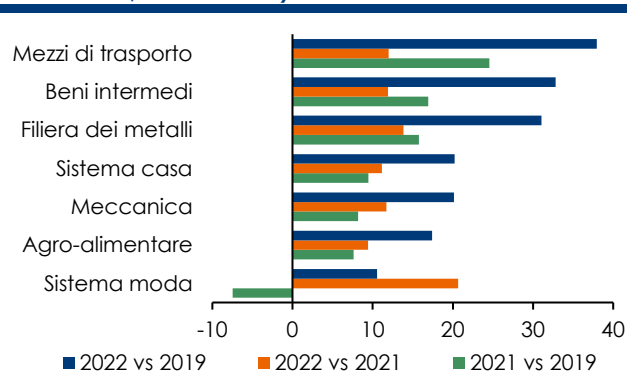
L'analisi dei bilanci di quasi di 85 mila imprese consente di far luce sul recupero post-pandemico di 20.774 imprese appartenenti a 159 distretti industriali, nel confronto con 63.010 imprese non distrettuali specializzate nelle produzioni distrettuali. Emerge una **evoluzione lievemente migliore per le imprese distrettuali** che in termini mediani nel 2022 hanno registrato un fatturato del 19,5% superiore ai livelli del 2019. Tutti i settori distrettuali sono oltre i livelli pre-pandemici: grazie al balzo osservato nel 2022, anche il sistema moda, infatti, si è portato in territorio positivo.

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



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

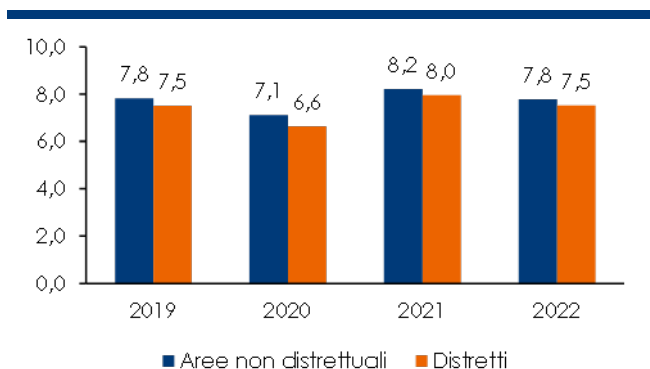
Fig. 2 – Distretti: evoluzione del fatturato per settore (variazione % a prezzi correnti; valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

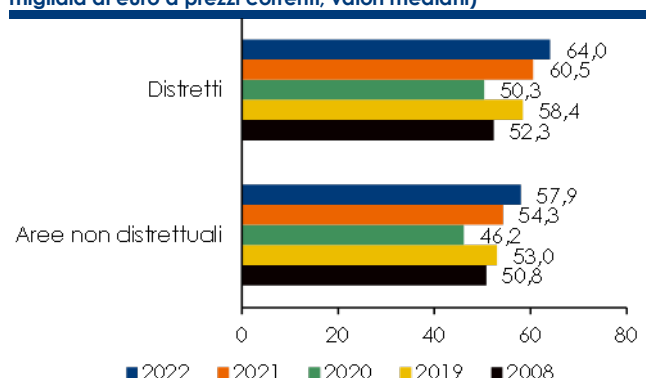
L'ottima capacità di reazione del tessuto distrettuale è evidente anche osservando l'evoluzione dei margini unitari: l'**EBITDA margin**, infatti, **nonostante la crisi energetica**, nel 2022 ha mostrato solo un lieve ripiegamento, rimanendo comunque **sui livelli del 2019**. Ciò significa che i livelli dell'EBITDA sono aumentati per più della metà delle imprese distrettuali visto che nel quadriennio si è osservato un forte aumento del fatturato a prezzi correnti. Le imprese distrettuali si sono messe in evidenza soprattutto per l'evoluzione della produttività del lavoro: nel 2022, infatti, il valore aggiunto per addetto è salito a 64 mila euro (dai 60.500 del 2021), sei mila euro in più rispetto alle imprese non distrettuali (il differenziale era pari a 1.500 euro nel 2008).

Fig. 3 – EBITDA margin (%; valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 4 – Produttività del lavoro (valore aggiunto per addetto, migliaia di euro a prezzi correnti; valori medi)



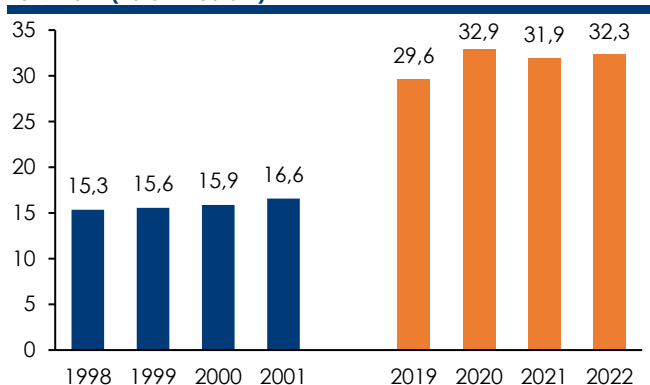
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Le stime 2023 e le previsioni per il biennio 2024-2025 evidenziano una buona capacità di tenuta del sistema distrettuale. Secondo le nostre stime, **nel 2023 nei distretti il fatturato a prezzi correnti ha registrato un lieve incremento (+0,8%)**. Spiccano, in particolare, i distretti specializzati nella meccanica e nell'agro-alimentare che anche nel 2023 hanno registrato una buona crescita del fatturato, grazie alle performance ottenute sui mercati internazionali (+7,9% e +4,5% rispettivamente la crescita dell'export). Le attese per il biennio in corso sono positive: **le previsioni indicano un aumento del fatturato a prezzi correnti delle imprese distrettuali pari all'1,1% nel 2024 e del +2% nel 2025**. Ancora in evidenza agro-alimentare e meccanica. Il primo settore potrà contare su un potenziale di crescita inespresso sui mercati internazionali. Il secondo beneficerà della maggior domanda di beni di investimento attivata dalla transizione digitale e green.

1.2 Patrimonializzazione e liquidità

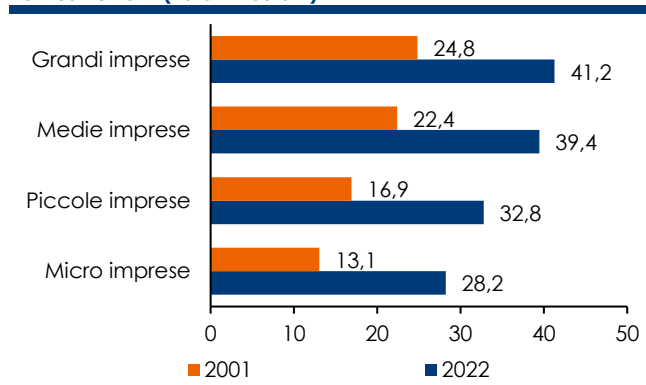
Attraverso un'analisi di lungo periodo è stato poi possibile mettere in evidenza i principali cambiamenti intervenuti nel tessuto produttivo distrettuale che ha visto una **ricomposizione settoriale**, con un peso maggiore di meccanica, agro-alimentare, filiera dei metalli e beni intermedi e un significativo ridimensionamento di sistema moda e sistema casa. Si è poi assistito a un rilevante **cambiamento degli indicatori economico-redдитuali**.

Fig. 5 – Distretti: patrimonio netto in % del passivo nel 1998-2001 e 2019-2022 (valori medi)



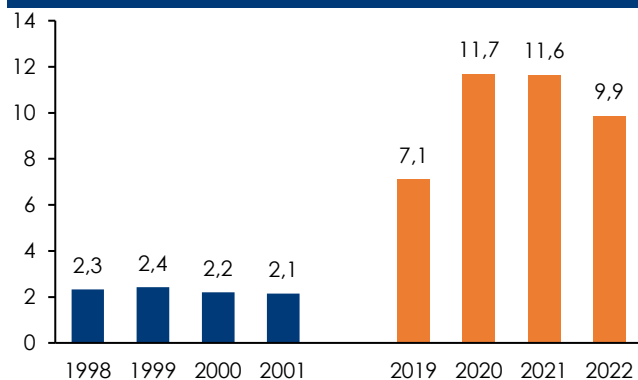
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 6 – Distretti: patrimonio netto in % del passivo per dimensione nel 2001 e 2022 (valori medi)

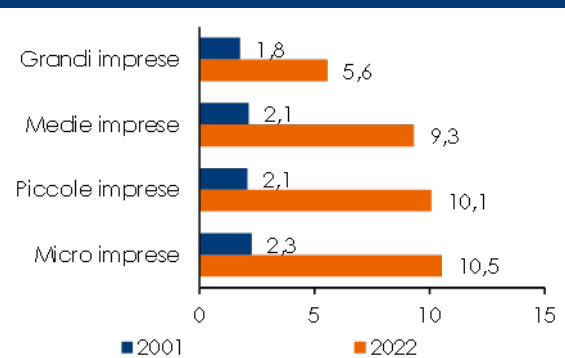


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Le differenze, contenute per livelli di marginalità, sono pronunciate in termini di disponibilità liquide e di patrimonializzazione. **Nel triennio 2020-2022 il grado di patrimonializzazione ha, infatti, superato la soglia del 30%, una percentuale quasi doppia rispetto ai livelli del 2001**. Il processo di rafforzamento ha interessato tutte le classi dimensionali e tutti i settori ad alta intensità distrettuale.

Fig. 7 – Distretti: disponibilità liquide in % dell'attivo nel 1998-2001 e 2019-2022 (valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 8 – Distretti: disponibilità liquide in % dell'attivo nel 2001 e 2022, per dimensione (valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Al contempo, è significativamente **salita l'incidenza delle disponibilità liquide** sul totale dell'attivo che dopo aver avvicinato la soglia del 12% nel 2020-2021, si sono portate **al 10% circa nel 2022**, quasi cinque volte tanto i livelli sperimentati nel quadriennio 1998-2001.

1.3 L'identikit delle imprese attive da più di vent'anni e di quelle cessate dopo il 2001

Il confronto tra **imprese attive da più di vent'anni** e **imprese cessate dopo il 2001** evidenzia come le **differenze maggiori** tra queste due tipologie di imprese **nel quadriennio 1998-2001 fossero soprattutto relative al grado di patrimonializzazione**, che si era rafforzato nelle prime, salendo al 22,2%, circa il doppio rispetto alle seconde. Il divario era significativo in tutte le dimensioni aziendali e in tutti i settori ad alta intensità distrettuale.

Tab. 1 - Principali variabili di bilancio nel 1998-2001: confronto per situazione aziendale (%; mediana)

	Imprese Attive ininterrottamente dal 1998 al 2022	Imprese Attive nel 1998-2001, ma liquidate o fallite successivamente
Variazione % fatturato tra 1998 e 2001	21,2	13,5
EBITDA margin 1998 (%)	9,6	7,4
EBITDA margin 2001 (%)	9,3	6,8
Patrimonio netto in % Attivo 1998	19,1	11,5
Patrimonio netto in % Attivo 2001, di cui:	22,2	11,2
Micro imprese	18,2	9,1
Piccole imprese	22,0	11,5
Medie imprese	27,6	15,5
Grandi imprese	26,3	18,5
Disponibilità liquide in % Attivo 1998	2,4	2,0
Disponibilità liquide in % Attivo 2001	2,7	1,9

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

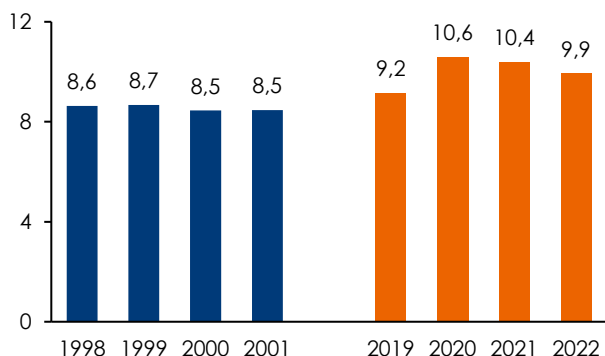
È chiaro, dunque, che il forte rafforzamento patrimoniale osservato nel sistema produttivo e distrettuale italiano rende le **imprese italiane** più resilienti e **meglio strutturate per affrontare le complessità dell'attuale scenario economico**.

2. Divari crescenti, nuovi champion. Il ruolo delle strategie

2.1 La dispersione delle performance

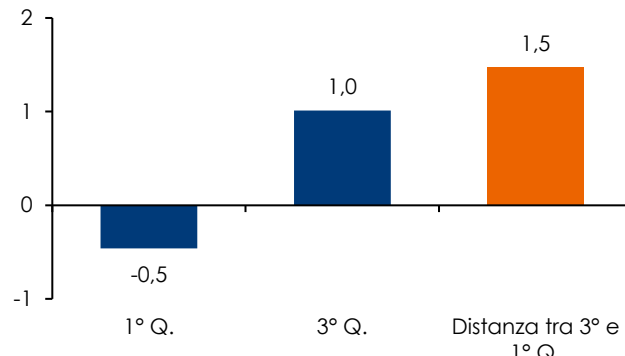
Gli ultimi anni sono stati caratterizzati da divari crescenti tra le imprese distrettuali in termini reddituali. La distanza tra terzo e primo quartile dell'EBITDA margin, mediamente pari a 8,5 punti percentuali nel quadriennio 1998-2001, è salita sopra il 9% nel 2019, per superare il 10% nel biennio 2020-2021 e rientrare solo in parte nel 2022, quando è stata pari al 9,9%.

Fig. 9 – EBITDA margin: differenza tra 3° e 1° quartile nel 1998-2001 e 2019-2022



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 10 – EBITDA margin: differenza tra 3° e 1° quartile tra 2022 e 2001



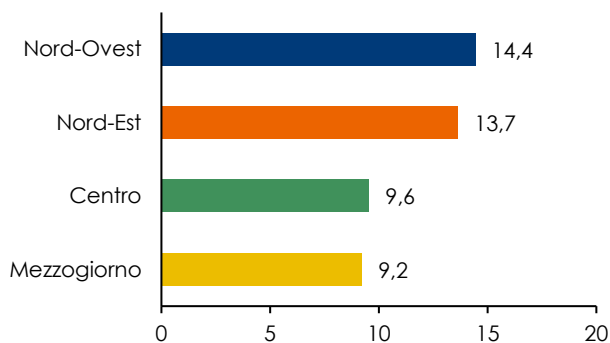
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

È verosimile che l'aumentata concorrenza presente sui mercati internazionali, in seguito soprattutto all'ingresso della Cina nel WTO, abbia spinto le imprese a investire sempre di più in qualità e innovazione, con l'obiettivo di diversificare le produzioni. Non a caso l'**accresciuta dispersione dei risultati reddituali** è spiegata soprattutto dai guadagni di marginalità delle imprese migliori e dall'affermazione di imprese champion.

2.2 Le imprese champion

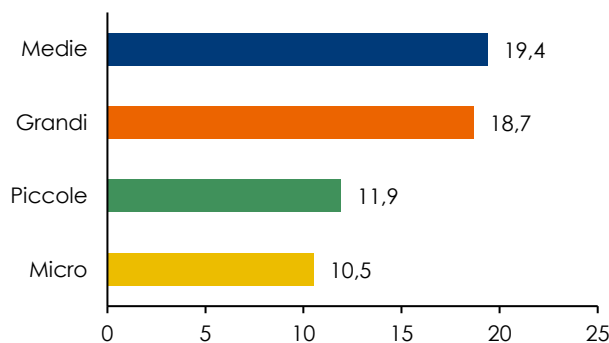
Tenendo conto delle performance economico-finanziarie nel quadriennio 2019-2022, nei distretti è stato possibile identificare **2.214 imprese champion, pari al 12,7% del totale**, circa un punto percentuale in più rispetto alle aree non distrettuali. La diffusione di questi soggetti è stata particolarmente elevata tra le imprese medie e grandi, dove si riscontra un'incidenza vicina al 19% e nel Nord, dove è stata premiata una maggior specializzazione nei comparti più performanti nel periodo analizzato, ovvero filiera dei metalli, intermedi e meccanica. 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 area geografica (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 12 - Distretti: la diffusione delle imprese champion per classe dimensionale (%)



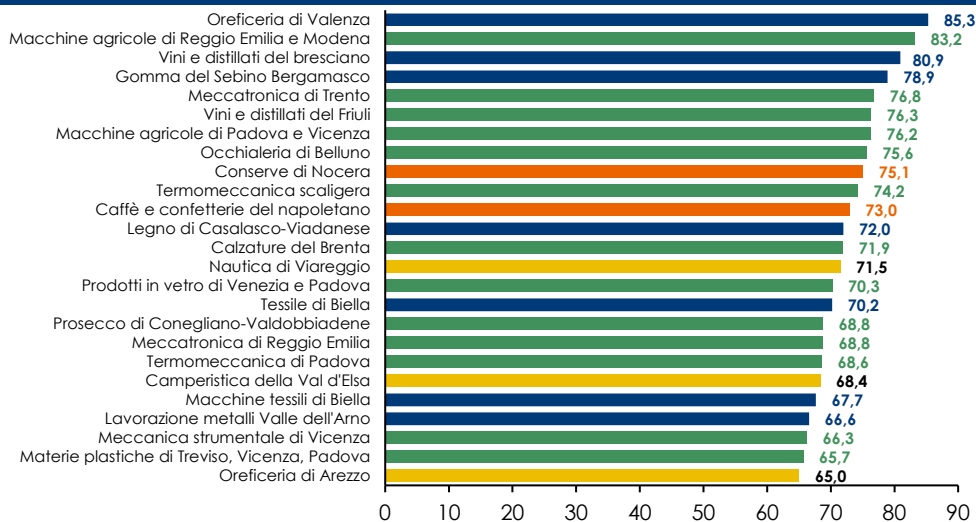
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

2.3 I distretti migliori

Molte delle realtà imprenditoriali più vivaci sono attive nei venticinque distretti migliori per crescita, redditività e patrimonializzazione. A livello geografico primeggia il **Nord-Est** (con **13 distretti**), trainato dal Veneto che ne conta ben nove, due dell'Emilia-Romagna, uno del Trentino-Alto Adige e uno del Friuli-Venezia Giulia. Segue il **Nord-Ovest** (con **sette distretti**): quattro in

Lombardia e tre in Piemonte. Al **Centro** vi sono **tre distretti** della Toscana e, infine, nel **Mezzogiorno** **due distretti** della Campania.

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

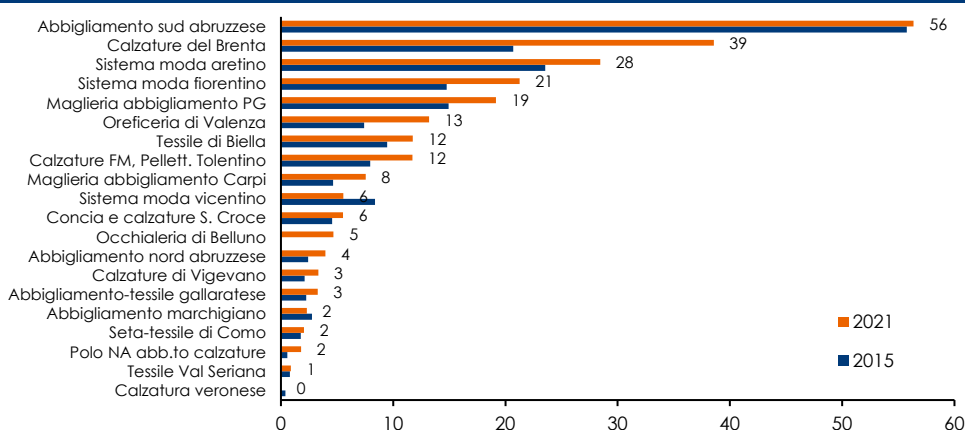


Nota: per la descrizione della metodologia utilizzata per realizzare la classifica si rimanda al capitolo 1. I colori attribuiti ai distretti fanno riferimento alla zona in cui operano: verde Nord-Est, blu Nord-Ovest, giallo Centro, arancione Mezzogiorno. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)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

A livello settoriale prevalgono i distretti della meccanica (sette). Seguono con cinque distretti a testa l'agro-alimentare e il sistema moda, favorito, quest'ultimo, dal forte recupero dei livelli di attività maturato nel 2022. Sono poi presenti tre distretti specializzati in beni intermedi, due nel sistema casa e nei mezzi di trasporto e uno nella filiera dei metalli.

È interessante osservare come, proprio tra i distretti del sistema moda più performanti, sia **alta o in forte crescita la presenza produttiva delle maison del lusso**.

Fig. 14 - Il peso degli addetti delle maison del lusso nei distretti (in % addetti totali del distretto)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e Istat

Dalle nostre stime emerge, ad esempio, che nell'Oreficeria di Valenza è salita al 13% la quota di addetti occupati in stabilimenti di proprietà delle case di moda; nelle Calzature del Brenta si è addirittura arrivati al 39%; percentuali crescenti si sono registrate anche nel Tessile di Biella e nell'Occhialeria di Belluno.

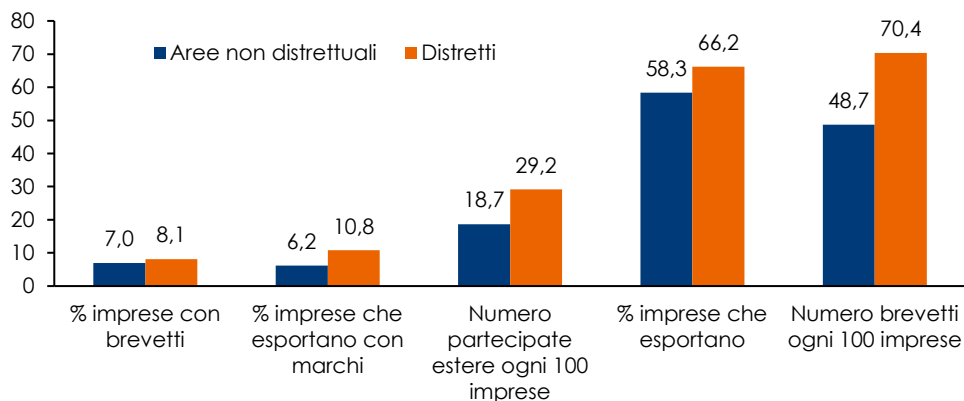
La presenza dei gruppi del lusso (italiani e internazionali) nei distretti del sistema moda con stabilimenti produttivi di proprietà può rappresentare in prospettiva un fattore di resilienza per il settore che più di tutti ha sofferto l'accresciuta concorrenza presente sui mercati internazionali.

Nei distretti gli addetti delle maison del lusso sono passati da 17.637 nel 2015 a 25.818 nel 2023, pari al **62% del totale degli occupati da questi gruppi in Italia**. In termini percentuali l'aumento è stato pari al +46% (vs +35% osservato al di fuori dei distretti) ed è stato trainato dalla forte crescita osservata nei **gruppi francesi (+79%)**, che impiegano nei distretti il 67% dei loro addetti in stabilimenti produttivi.

2.4 Il ruolo delle strategie

Dietro ai risultati ottenuti dalle imprese più performanti e dai distretti migliori c'è stato un importante processo di riposizionamento competitivo, tramite l'attivazione di più leve strategiche. Ciò è vero soprattutto **nei distretti industriali**, dove **è più alta la quota di imprese che brevetta** (8,1% vs 7,0%) **ed esporta** (66,2% vs 58,3%). È soprattutto tra le imprese più piccole che emergono i differenziali maggiori in termini di presenza con attività di export sui mercati esteri.

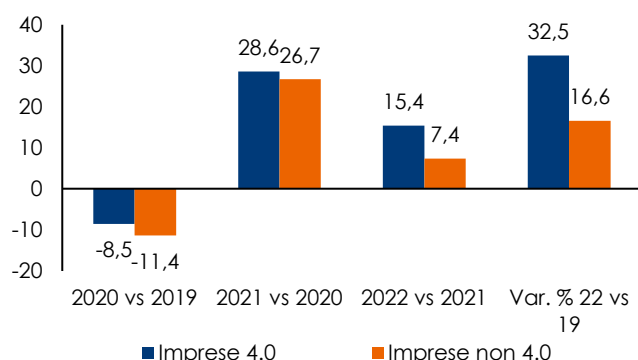
Fig. 15 – I punti di forza dei distretti industriali: partecipate estere, marchi registrati a livello internazionale, export e brevetti domandati allo European Patent Office (EPO)



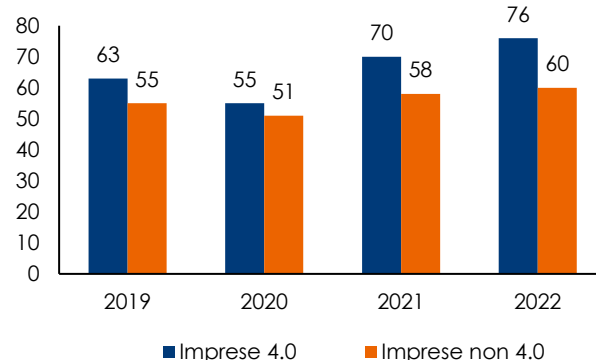
Nota: i dati si riferiscono alle imprese manifatturiere. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Gli **effetti del posizionamento strategico** sono **ben visibili in termini di evoluzione economico-reddituale**. Le imprese distrettuali con certificati di qualità, ad esempio, tra il 2019 e il 2022 hanno registrato una crescita del 27,2% del fatturato a prezzi correnti, nove punti percentuali in più rispetto alle altre imprese. È poi significativo anche il differenziale di redditività, con l'EBITDA margin di queste imprese al 9%, un livello decisamente superiore al 7,8% delle altre imprese. Differenziali di crescita e redditività emergono anche in funzione della presenza di certificazioni ambientali o di brevetti.

Spesso le imprese più attive sul fronte brevettuale e delle certificazioni sono anche quelle più evolute sul fronte digitale. Sono queste le evidenze che emergono da un campione di più di 200 imprese localizzate in Emilia-Romagna e nelle Marche e attive anche nei distretti della meccanica mappati nelle due regioni.

Fig. 16 - L'evoluzione del fatturato nel periodo 2019-22 (var. % prezzi correnti, valori mediani)

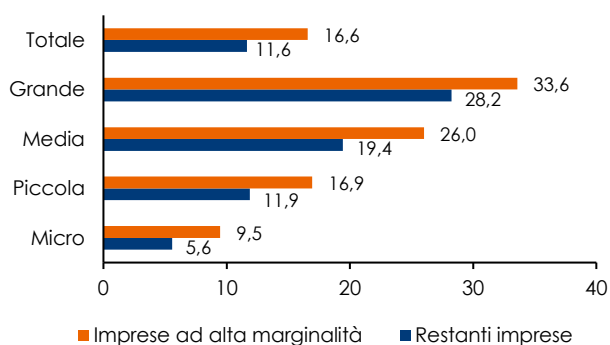
Fonte: elaborazioni su dati indagine BI-REX - Intesa Sanpaolo 2022

Fig. 17 - Valore aggiunto per addetto (migliaia di euro; mediane)

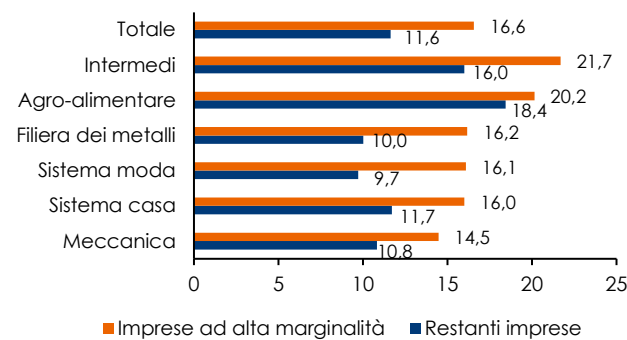
Fonte: elaborazioni su dati indagine BI-REX - Intesa Sanpaolo 2022

Per queste aziende sono evidenti i **vantaggi degli investimenti in tecnologia**: le imprese con investimenti 4.0 ottengono infatti **migliori performance di crescita** (+32,5% l'aumento del fatturato tra il 2019 e il 2022, una percentuale doppia rispetto a quelle non 4.0) e di **produttività** (pari nel 2022 a 76 mila euro vs 60 mila euro).

Sul fronte reddituale sono state poi **premiare le imprese con impianti di autoproduzione di energia**. Il 16,6% delle imprese ad alta marginalità sia nel 2019 sia nel 2022 è dotato di un impianto FER, cinque punti percentuali in più rispetto alle altre imprese. Queste differenze sono significative in ogni dimensione aziendale e settore; tra le medie imprese, nel sistema moda e nella filiera dei metalli il differenziale supera i sei punti percentuali.

Fig. 18 - Distretti: diffusione degli impianti FER per classe dimensionale e livello della marginalità (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Fig. 19 - Distretti: diffusione degli impianti FER per settore e livello della marginalità (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

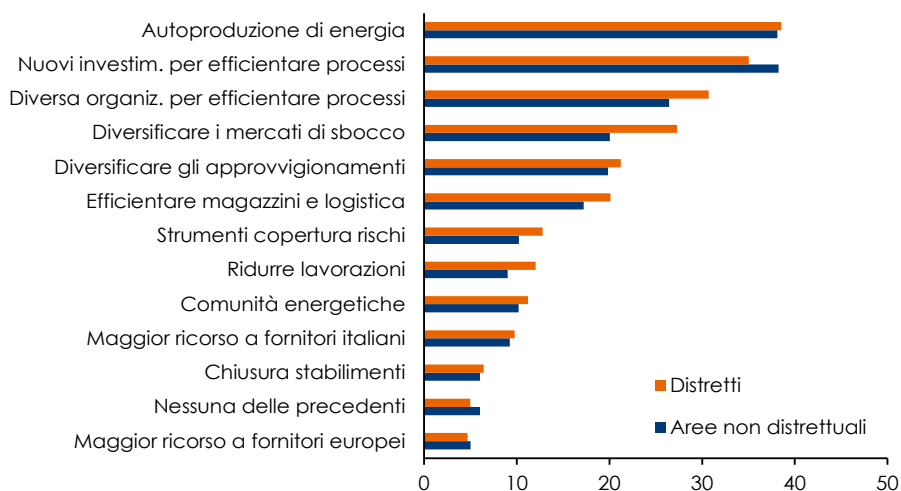
3. Le priorità da affrontare

Nei prossimi anni potrà proseguire il processo di rilancio competitivo del tessuto distrettuale italiano. **Rinnovabili ed efficientamento produttivo, tecnologia e innovazione, valorizzazione del capitale umano** continueranno a essere le priorità. Dovrà poi rimanere alto l'impegno da parte delle imprese distrettuali a ricercare **nuovi sbocchi commerciali** nel tentativo di sfruttare al meglio le opportunità di crescita presenti sui mercati esteri, e a **efficientare i processi di approvvigionamento** e di gestione dei **magazzini** e della **logistica**. Il **cambiamento climatico** in corso imporrà poi una gestione più consapevole ed efficiente della **risorsa idrica**, oltreché un'attenzione particolare ai **rischi idrogeologici**.

3.1 Rinnovabili ed efficientamento dei processi

Le forti turbolenze degli ultimi anni possono aver accelerato alcune tendenze in corso: la pandemia ha certamente spinto le imprese a investire di più nel digitale e a ripensare alla propria organizzazione, sia internamente, sia nelle relazioni con l'esterno; la crisi energetica ha invece portato a rivedere i propri processi produttivi e i propri investimenti. In particolare, sono **in crescita gli investimenti delle imprese distrettuali diretti a efficientare i processi produttivi e a potenziare l'autoproduzione di energia**. È questa l'evidenza che emerge dall'indagine condotta a novembre-dicembre sulla rete di gestori di Intesa Sanpaolo.

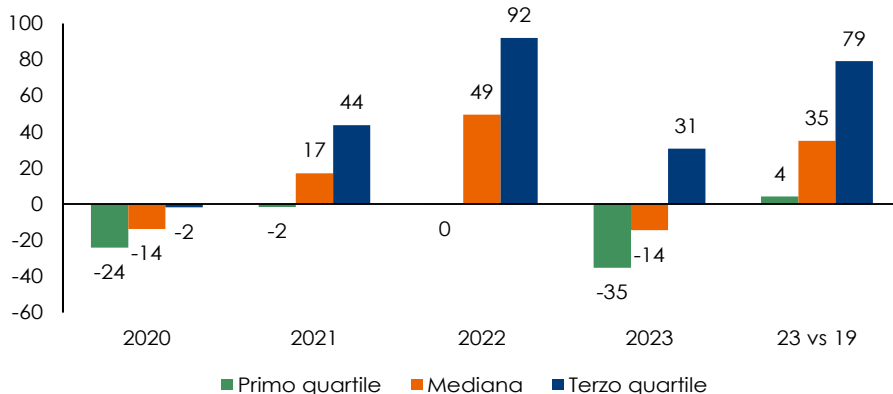
Fig. 20 – Le strategie delle imprese nell'attuale scenario (% di gestori che hanno indicato la tipologia di reazione, al netto dei non so, possibili più risposte)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Resta dunque alta l'attenzione ai costi energetici, anche perché, nonostante il rientro parziale delle quotazioni, il quadro continua ad essere caratterizzato da incertezza e volatilità. L'analisi delle bollette energetiche evidenzia che **un quarto delle imprese distrettuali tra il 2019 e il 2023 è riuscito a contenere al 4% l'aumento dei pagamenti alle utility energetiche**; si tratta molto probabilmente delle aziende più attive sul fronte delle rinnovabili o nei processi di efficientamento produttivo. Al contempo, un quarto delle imprese ha registrato un aumento dei costi energetici almeno pari al 79%, mentre il dato mediano riporta una crescita della bolletta energetica almeno pari al +35%.

Fig. 21 – Variazioni dei pagamenti effettuati a favore di utility energetiche (quartili; %)

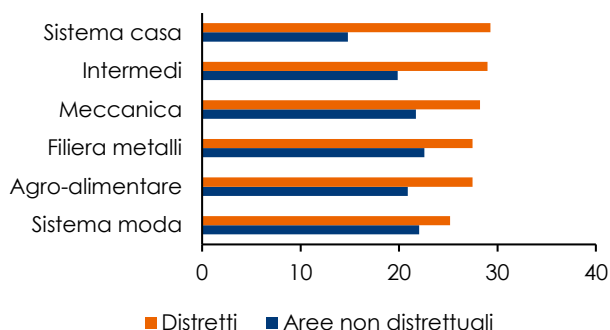


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat e Intesa Sanpaolo Integrated Database

3.2 Filiere di fornitura: verso un avvicinamento?

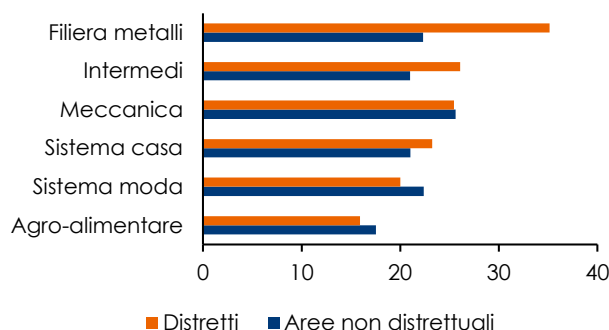
Nell'attuale contesto si osserva, inoltre, una **maggiore attenzione alla diversificazione degli sbocchi commerciali**, nel tentativo di trovare opportunità di crescita in nuovi mercati, a causa molto probabilmente del rallentamento della domanda mondiale sperimentato nel 2023. Inoltre, le criticità osservate lungo le filiere globali del valore nel periodo post-pandemico e, più recentemente, in seguito alla guerra in Medio-Oriente, possono aver portato a un importante **ripensamento dell'organizzazione degli approvvigionamenti**, ma anche **dei magazzini**, non più efficacemente gestibili con il just in time. Non stupisce dunque osservare proprio nei distretti una maggiore propensione a diversificare gli approvvigionamenti e a efficientare i magazzini e la logistica; si tratta infatti di territori in cui la vicinanza fisica può favorire questi processi.

Fig. 22 - Principali strategie che stanno attuando le imprese nell'attuale scenario: diversificare i mercati di sbocco
(% di gestori che hanno indicato la strategia, al netto dei non so)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Fig. 23 - Principali strategie che stanno attuando le imprese nell'attuale scenario: diversificare gli approvvigionamenti
(% di gestori che hanno indicato la strategia, al netto dei non so)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

In prospettiva, in un contesto che resterà caratterizzato da forti tensioni geo-politiche, la gestione ottimale degli approvvigionamenti e dei magazzini resterà cruciale, non solo per tenere sotto controllo i costi, ma anche per garantire la continuità della produzione. Questo **potrà portare a un avvicinamento delle forniture**, con vantaggi per territori come i distretti in cui molto spesso si sono conservate integre le filiere di fornitura. Si potranno pertanto aprire nuove opportunità di crescita in Italia, ma anche in Europa.

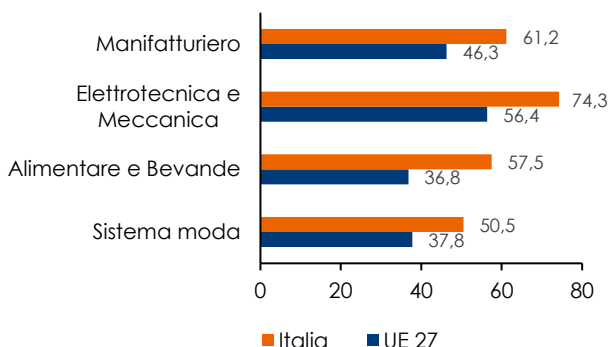
3.3 La transizione digitale

Sempre secondo l'indagine condotta sui gestori, nei prossimi anni la **doppia transizione green e digitale** sarà il principale driver degli investimenti in Italia e nei distretti industriali; una spinta importante potrà venire dagli incentivi a favore di **Transizione 5.0**, che complessivamente prevedono **circa 13 miliardi di euro di crediti d'imposta**. Ciò potrà consentire all'Italia di colmare alcuni ritardi.

Nonostante i recenti progressi, infatti, la **diffusione di alcune tecnologie nei settori ad alta intensità distrettuale** è ancora **bassa**. Se, infatti, è alta la quota di imprese manifatturiere italiane che utilizzano **servizi di cloud computing** (siamo al 61,2% vs il 46,3% nella media dell'Unione Europea), non altrettanto si può dire per l'**analisi dei dati** (24,3% vs 27,4%), l'**e-commerce** (15,2% vs 20,8%) e l'**intelligenza artificiale** (4,9% vs 6,8%).

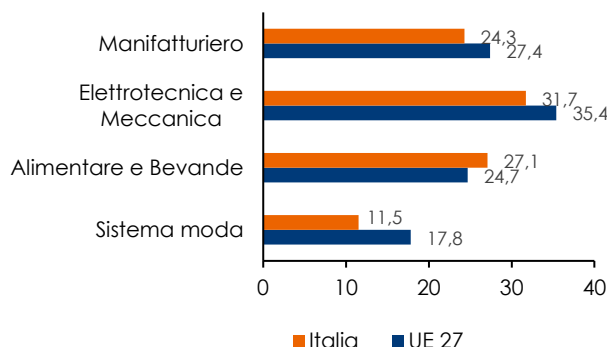
Tra i settori ad alta intensità distrettuale, spicca soprattutto il **settore alimentare e bevande** che evidenzia un posizionamento migliore rispetto alla media europea per analisi dati e intelligenza artificiale e un divario contenuto sull'e-commerce. Al contrario, **i ritardi maggiori emergono per il sistema moda**.

Fig. 24 - Cloud computing: adozione di almeno una tecnologia per settore, confronto Italia e UE 27 (% imprese)



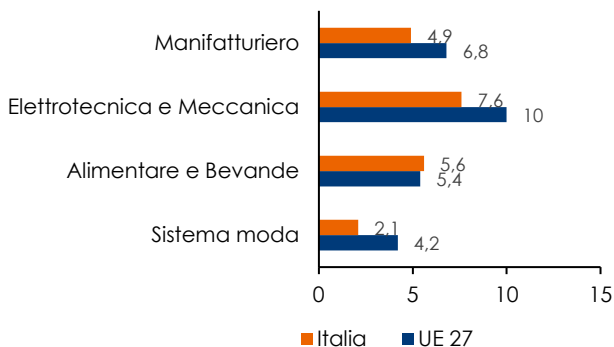
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 25 - Quota di imprese che fa analisi di dati, confronto Italia e UE 27 (% imprese)



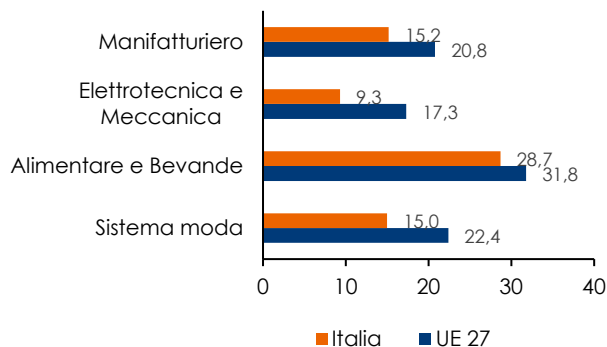
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 26 - Quota di imprese che utilizza almeno una tecnologia di intelligenza artificiale, confronto Italia e UE 27 (% imprese)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 27 - Quota di imprese con vendite e-commerce, confronto Italia e EU 27 (% imprese)

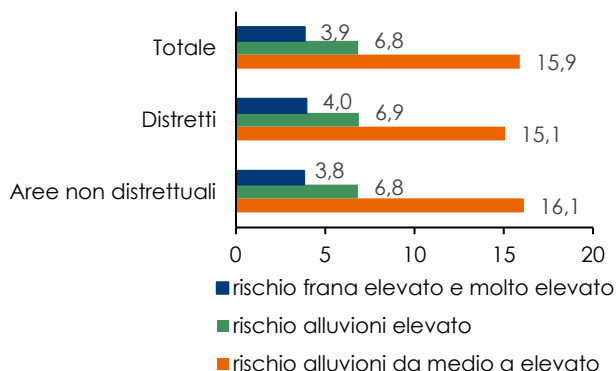


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

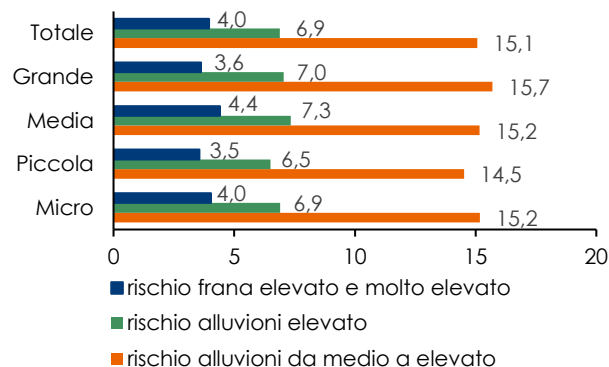
3.4 La sfida del cambiamento climatico

Il cambiamento climatico imporrà una crescente attenzione all'ambiente. Vanno ad esempio affrontati sia i **rischi idrogeologici**, sia quelli legati alla disponibilità della risorsa idrica. Una prima stima del rischio idrogeologico nei distretti industriali evidenzia come il **4% delle imprese distrettuali sia esposto a rischio frana elevato o molto elevato**; questa percentuale sale al **6,9% per i rischi di alluvione elevati** e addirittura al **15,1% quando si considerano anche i rischi di alluvione medi**. Non ci sono grandi differenze rispetto alle aree non distrettuali. Quando si considera il rischio per regione, si toccano punte significative in alcuni territori ad alta intensità distrettuale. È questo il caso, ad esempio, della Campania e dell'Abruzzo, dove i rischi elevati o molto elevati di frane possono interessare rispettivamente il 15,3% e il 13,5% delle imprese. Lo stesso vale per le alluvioni: in questo caso spiccano Emilia-Romagna, Toscana e Friuli-Venezia Giulia, con percentuali di imprese potenzialmente interessate da rischi elevati rispettivamente pari all'11%, al 12,3% e al 16,8%.

Si tratta di **rischi non trascurabili che vanno affrontati sempre più in maniera proattiva, sia da parte delle imprese, sia da parte delle istituzioni**. Le prime devono porre un'attenzione crescente all'ambiente, attraverso la pulizia e la manutenzione del territorio, l'implementazione di opere di difesa, l'adozione di pratiche sostenibili di uso del suolo, la formazione del personale. Le seconde devono accelerare gli investimenti in infrastrutture resistenti all'acqua e alla fragilità geomorfologica del territorio e in piani di emergenza, a contenimento dei rischi e dei costi associati a tali eventi meteorologici.

Fig. 28 – Esposizione al rischio idrogeologico delle imprese distrettuali e non distrettuali (2022, %)

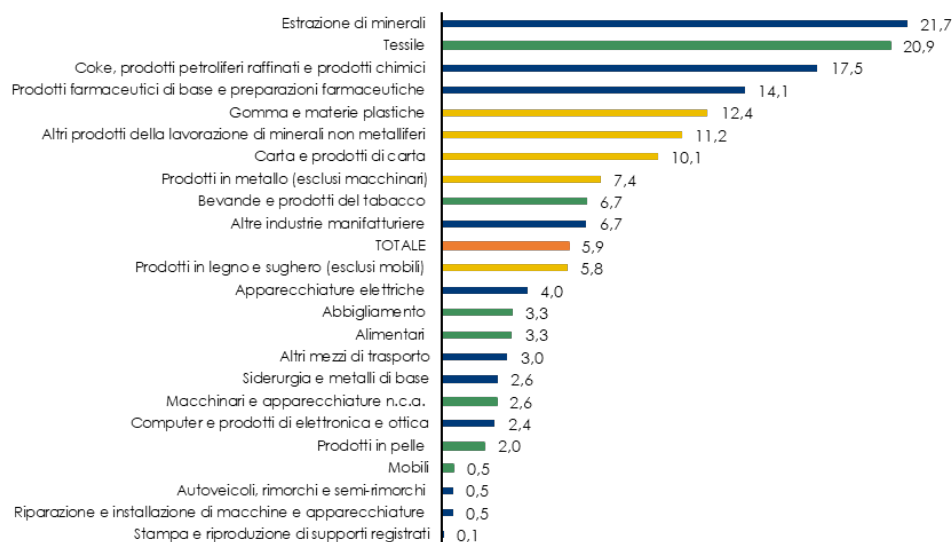
Nota: % sul numero di imprese distrettuali/non distrettuali. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

Fig. 29 – Imprese distrettuali esposte a rischio idrogeologico per classe dimensionale (2022, %)

Nota: % sul numero di imprese distrettuali/non distrettuali. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

Va poi gestito il **rischio relativo alla disponibilità della risorsa idrica**: il cambiamento climatico modifica la modalità con cui le precipitazioni avvengono con riferimento alla distribuzione spaziale e temporale; inoltre, l'aumento delle temperature condiziona i fenomeni di evaporazione che ampliano il gap fra precipitazioni e risorse idriche disponibili. Le infrastrutture di immagazzinamento della risorsa sono cruciali per garantire la distribuzione nel tempo dell'acqua. In parallelo, devono essere implementati interventi a favore di un uso efficiente della risorsa, della gestione della stessa e dell'utilizzo di fonti di approvvigionamento alternative.

Sul fronte idrico l'operatività in **distretti industriali** potrà rappresentare un vantaggio, soprattutto in settori ad alto utilizzo di acqua come ad esempio il tessile.

Fig. 30 - Intensità d'uso dell'acqua per settore manifatturiero e attività estrattiva (2015, litri per euro di produzione venduta)

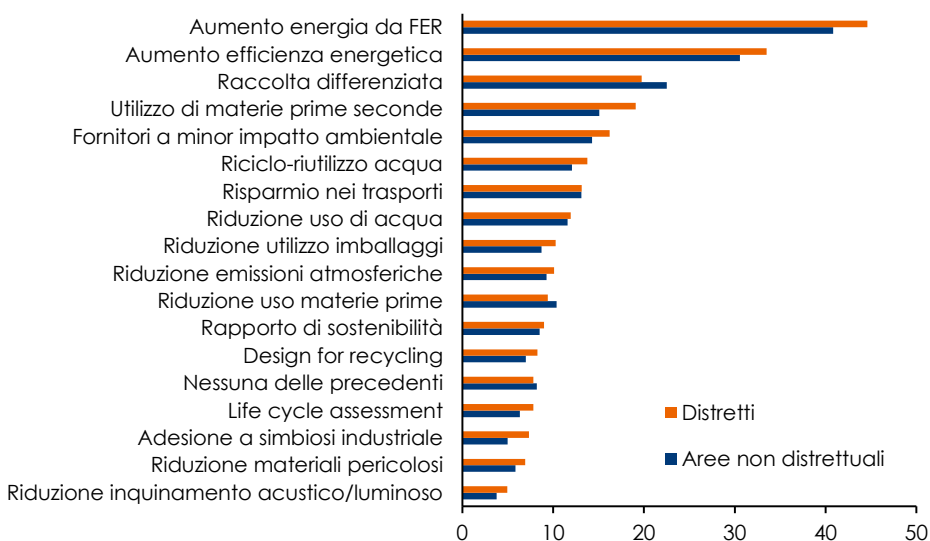
Nota: in verde i settori ad alta intensità distrettuale, in giallo i settori a media intensità distrettuale. Fonte: Istat

Basti pensare alla **presenza di esternalità positive nella gestione della risorsa idrica** sia nella fase di approvvigionamento, sia nella fase di raccolta e depurazione dei reflui industriali, sia nelle pratiche di riutilizzo. L'omogeneità delle produzioni e delle tecnologie rappresenta, infatti, un elemento che tende a semplificare la gestione aggregata dei servizi, in particolare per la depurazione dei reflui che tendono ad avere inquinanti e problematiche simili. Nel Rapporto

vengono presentati i casi di tre distretti (la concia di Arzignano, il serico di Como e il tessile e l'abbigliamento di Prato), particolarmente virtuosi nelle pratiche di depurazione e riutilizzo dell'acqua.

A livello di impresa, molto però deve ancora essere fatto, sul fronte idrico e non solo. In prospettiva, vanno potenziati gli sforzi verso la **transizione green**, che non potrà limitarsi ad autoproduzione di energia ed efficientamento energetico (dove le imprese sembrano più proattive), ma dovrà essere implementato un mix di strategie, dalla riduzione di materie prime all'utilizzo di materie prime seconde, dal risparmio idrico al riciclo-riutilizzo di acqua, dalla riduzione di emissioni atmosferiche al minor utilizzo dei trasporti, dal design for recycling al life cycle assessment. E', infatti, ancora contenuta la quota di imprese evolute su questi temi.

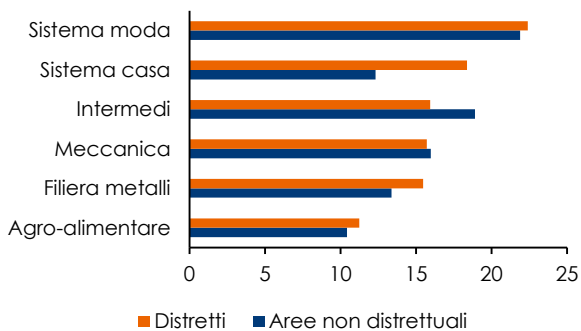
Fig. 31 – Le strategie green sulle quali si stanno concentrando le imprese clienti (% di gestori che hanno indicato la tipologia di strategia green, al netto dei non so, possibili più risposte)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

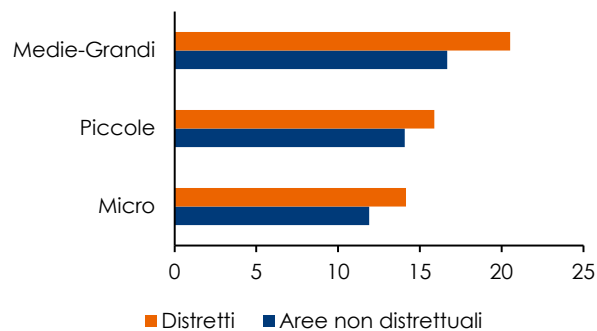
Un contributo potrà venire anche dai rapporti di filiera. È opportuno evidenziare come nei distretti sia più alta la **ricerca di fornitori che riducono l'impatto ambientale**, soprattutto da parte delle imprese medio-grandi, che spesso svolgono funzione di "capofila" e possono, quindi, generare un effetto "a cascata" verso le imprese più piccole, che saranno maggiormente indotte a effettuare investimenti in questa direzione per continuare a essere partner strategici.

Fig. 32 – Ricorso a fornitori che riducono l'impatto ambientale (% gestori che hanno indicato questa strategia, al netto non so)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Fig. 33 – Ricorso a fornitori che riducono l'impatto ambientale (% gestori che hanno indicato questa strategia, al netto non so)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

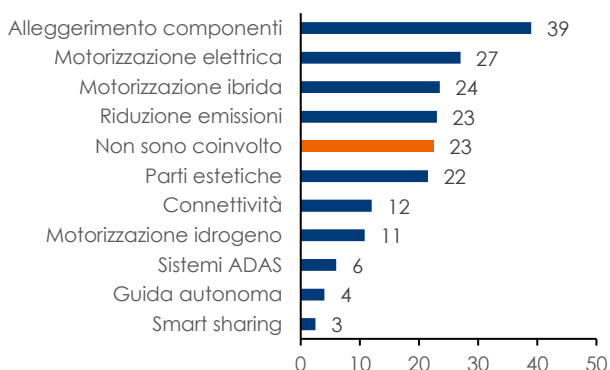
3.5 Innovazione e transizione green: il caso dell'automotive

Una **spinta importante sul fronte della transizione green potrà venire dalla tecnologia e dall'innovazione**. Un esempio significativo su questo fronte è rappresentato dalla filiera dell'automotive che sta affrontando una trasformazione epocale a causa di più fattori: l'evoluzione tecnologica a favore di motori a basso impatto ambientale, la modifica nelle preferenze dei consumatori e i cambiamenti della normativa, la crescente digitalizzazione.

Da un'indagine ad hoc che abbiamo condotto sulle principali imprese del settore, attive nei territori italiani di specializzazione, emerge che una quota importante di intervistati ritiene che la **transizione elettrica** possa rappresentare un'**opportunità**, anche se solo poco più di un'impresa su dieci è già pronta per coglierla; per circa tre imprese su quattro **occorreranno rilevanti investimenti in R&S**.

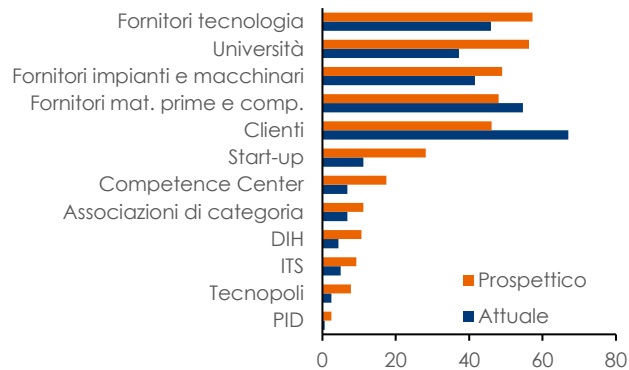
Le imprese intervistate dichiarano di essere già attivamente coinvolte in un mix articolato di progetti innovativi (circa tre su quattro); ai primi due posti si trovano l'**alleggerimento dei componenti** e la **motorizzazione elettrica**; segue al terzo posto la **riduzione delle emissioni**. Il coinvolgimento in filoni di innovazione che riguardano la connettività, i sistemi Advanced Driver Assistance Systems (ADAS), la guida autonoma e lo smart sharing è ancora piuttosto contenuto, sebbene si tratti di temi molto attuali e sui quali le imprese dovranno farsi trovare pronte se vogliono restare competitive.

Fig. 34 – Filoni di ricerca e sviluppo (% imprese; possibile più di una risposta)



Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

Fig. 35 – Principali partner nei progetti di innovazione (% imprese; possibile più di una risposta)



Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

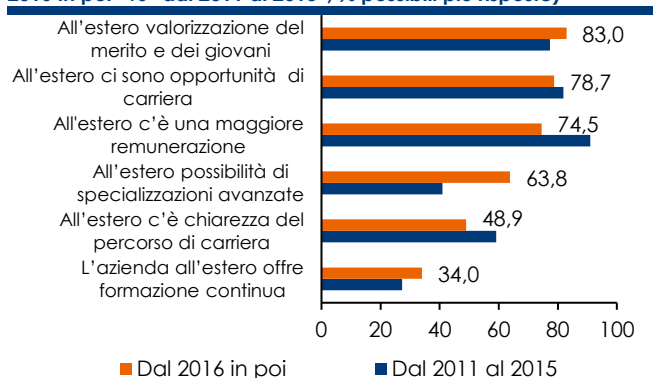
I principali **partner nei progetti di innovazione** sono i soggetti della filiera: **clienti, fornitori di materie prime e componenti, fornitori di tecnologie e fornitori di impianti**. Al contempo è significativa la quota di operatori che interagisce con l'**università** che, in prospettiva, è **attesa divenire ancora più centrale**, per affiancare se non superare per rilevanza i partner tradizionali; è anche previsto un rafforzamento del ruolo dei Competence Center e delle Start-up innovative.

Le imprese intervistate hanno, inoltre, fornito una lettura del posizionamento competitivo dei **fornitori italiani** attivi a monte della filiera. Sono stati confermati **vantaggi competitivi in termini di qualità e flessibilità**, ma anche un **basso coinvolgimento nei processi di innovazione condivisi**. La sfida della conservazione del know-how e dei livelli di occupazione delle imprese della filiera richiede, per essere vinta, grandi investimenti in innovazione, tecnologia e competenze, nonché una profonda revisione del business model tradizionale e un processo di consolidamento dimensionale. Si tratta di una fase delicata che deve essere accompagnata da una adeguata e decisa politica industriale.

3.6 Forza lavoro e passaggio generazionale

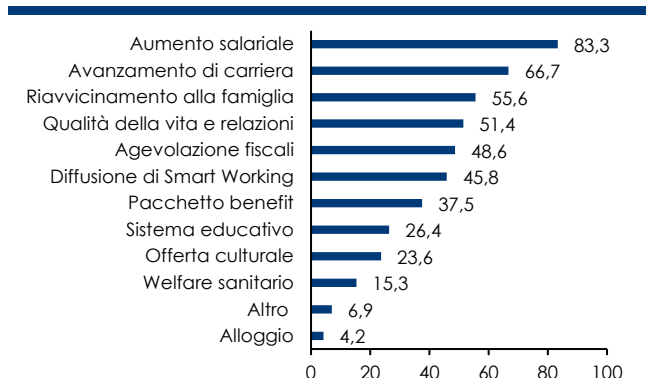
Le sfide digitale e green possono essere vinte solo se affrontate con forza lavoro qualificata. Soprattutto **nei distretti le difficoltà di reperimento della manodopera sono elevate**. Queste criticità vanno superate, anche attraverso un **potenziamento degli ITS** e un **avvicinamento della scuola e delle università al tessuto produttivo**. I **giovani italiani** conoscono ancora troppo poco le straordinarie opportunità offerte dalle tante eccellenze produttive presenti sul territorio, attrattive non solo per i livelli tecnologici e di transizione digitale raggiunti, ma anche per i nuovi modelli introdotti di gestione del capitale umano in termini di welfare, inclusione e valorizzazione dei talenti. Anche per questo **scelgono** molto spesso **di emigrare, attratti dalla possibilità di veder valorizzato il merito, fare carriera e percepire remunerazioni più alte**. Sono queste le principali evidenze emerse da una nostra indagine ad hoc condotta lo scorso anno su circa 140 giovani laureati o laureandi emigrati all'estero.

Fig. 36 – Motivazioni dell'espatrio dei lavoratori secondo il periodo di trasferimento all'estero (per classi di permanenza all'estero "dal 2016 in poi" vs "dal 2011 al 2015"; % possibili più risposte)



Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

Fig. 37 – Fattori decisivi per il rientro in Italia (valori % sul totale dei laureati intervistati che lavorano all'estero; possibili più risposte)



Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

Pertanto, è **fondamentale costruire un canale di comunicazione tra imprese e università**, promuovere un avvicinamento con i giovani, già durante il percorso formativo, con stage, tirocini, progetti in azienda e con mansioni vicine e coerenti con gli studi e le competenze acquisite. Si tratta di **formare personale qualificato, in grado di supportare l'industria locale e di alimentare quel bacino di capitale umano del territorio** che rappresenta un fattore decisivo per le scelte localizzative delle imprese multinazionali (italiane e non), in un circolo virtuoso in cui nel tempo crescono anche le imprese minori che partecipano alle filiere delle multinazionali e aumenta la qualificazione del capitale umano, alimentando l'innovazione e l'attrattiva del territorio.

Questo processo può essere favorito anche dall'ingresso dei giovani nei consigli di amministrazione. L'ultima fotografia scattata al 2023 evidenzia come **nei distretti il 13,2% delle imprese** abbia un **board composto interamente da over sessantacinquenni**. Per queste imprese la capacità di rinnovare, potenziare le proprie competenze, aprirsi con più facilità alla transizione tecnologica e green, diventare più attrattive verso forza lavoro giovane e qualificata, può anche passare attraverso un passaggio generazionale che, se ben gestito e programmato, può rappresentare un'importante opportunità nella vita aziendale.

1. I bilanci dei distretti industriali italiani nel periodo 2019-22

Introduzione

Questo capitolo si pone l'obiettivo di analizzare i bilanci di esercizio al 2022 delle imprese distrettuali, attraverso il confronto tra aree distrettuali e non, in termini di evoluzione del fatturato, redditività e patrimonializzazione, in un contesto economico condizionato da profondi mutamenti, a partire dall'emergenza Covid-19 durante il 2020 e parte del 2021, per proseguire con lo scoppio della guerra russo-ucraina, che ha causato nuove criticità negli approvvigionamenti e innescato un'accelerazione dei prezzi, in particolare quelli energetici. Per questi motivi verrà posta particolare attenzione sulla distanza dai livelli raggiunti nel 2019, anno precedente agli eventi straordinari pocanzi descritti, per evidenziare quanto del crollo accusato nel 2020 sia già stato recuperato nel 2021 e nel 2022.

A cura di **Enrica Spiga**

Si proseguirà 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 quadriennio 2019-22 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 2021 e nel 2022 e attivo superiore a zero nel quadriennio 2019-22. 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 quadriennio 2019-22 è stato possibile estrarre da ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database)¹ i bilanci di 20.774 imprese appartenenti a 159 distretti industriali (di cui 17.455 manifatturiere) e 63.010 imprese non distrettuali specializzate nelle produzioni distrettuali. In alcune parti del capitolo si propongono dei confronti con i risultati del 2008², dove il campione di imprese è più ristretto (13.346 imprese distrettuali e 38.572 non distrettuali).

Nonostante la prevalenza numerica delle imprese micro, il peso di quelle di piccole, medie e grandi dimensioni nei distretti è relativamente più elevato nel confronto con le aree non distrettuali (Tab. 1.1)³. La rilevanza dei soggetti più grandi, se si considerano i dati di fatturato, nei distretti sale addirittura al 57,3%, di quasi sette punti percentuali superiore rispetto alle aree non distrettuali. Si può dunque dire che nei distretti è presente un tessuto produttivo frammentato, di imprese piccole e micro, che opera attorno a un nucleo di aziende capofila di più grandi dimensioni.

¹ 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; informazioni sulla composizione del board aziendale in considerazione del genere e dell'età dei componenti.

² Imprese con attivo nel 2008 maggiore di zero.

³ 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 2019-22		Fatturato, 2022		Num. imprese campione chiuso 2019-22		Fatturato, 2022	
	Unità	Comp. %	Mld di euro	Comp. %	Unità	Comp. %	Mld di euro	Comp. %
Micro imprese	8.974	43,2	12,2	3,7	33.068	52,5	45,5	6,4
Piccole imprese	7.923	38,1	45,9	14,0	21.810	34,6	126,2	17,9
Medie imprese	3.026	14,6	81,6	25,0	6.593	10,5	178,8	25,3
Grandi imprese	851	4,1	187,3	57,3	1.539	2,4	356,4	50,4
Totale	20.774	100,0	327,0	100,0	63.010	100,0	706,9	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 facenti parte del campione, presentano le stesse specializzazioni delle imprese distrettuali⁴; 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 peso⁵ delle imprese specializzate (Tab. 1.2) nel sistema moda (27,5% vs. 8,5%), nell'agro-alimentare (20% vs 15,6%) e nel sistema casa (13,7% vs. 8,7%). In particolare, alcune produzioni sono molto concentrate all'interno dei distretti: è questo il caso di tessile, abbigliamento, calzature, concia, pelletteria, oreficeria, occhialeria e industria del mobile.

Al contrario, nelle aree non distrettuali sono più numerose le imprese specializzate nella meccanica (20,7% vs 27,4%), nella filiera dei metalli (9,5% vs 22,8%), nei beni intermedi (6,9% vs 11,4%) e nei mezzi di trasporto⁶ (1,1% vs 2,4%).

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

⁴ Nella selezione del campione non distrettuale sono state considerate solo le imprese specializzate nelle attività economiche individuate dagli Ateco 2007 in cui operano le imprese distrettuali.

⁵ Calcolato in base alla numerosità delle imprese appartenenti al settore oggetto di osservazione.

⁶ 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 2019-22		Fatturato, 2022		Num. imprese campione chiuso 2019-22		Fatturato, 2022	
	Unità	Comp. %	Mld di euro	Comp. %	Unità	Comp. %	Mld di euro	Comp. %
Totale, di cui:	20.774	100,0	327,0	100,0	63.010	100,0	706,9	100,0
Sistema moda	5.719	27,5	82,4	25,2	5.369	8,5	47,0	6,6
Tessile	1.327	6,4	11,6	3,5	1.156	1,8	9,1	1,3
Abbigliamento	1.232	5,9	11,5	3,5	1.036	1,6	13,9	2,0
Calzature	1.048	5,0	10,2	3,1	235	0,4	2,2	0,3
Concia	600	2,9	5,2	1,6	79	0,1	0,7	0,1
Oreficeria	509	2,5	17,2	5,3	176	0,3	2,3	0,3
Maglieria	325	1,6	3,0	0,9	233	0,4	2,0	0,3
Distribuzione	310	1,5	10,7	3,3	1.695	2,7	9,9	1,4
Pelletteria	231	1,1	8,9	2,7	389	0,6	3,7	0,5
Occhialeria	87	0,4	3,4	1,0	74	0,1	1,1	0,2
Design	25	0,1	0,1	0,0	209	0,3	0,6	0,1
Articoli sportivi	25	0,1	0,6	0,2	87	0,1	1,4	0,2
Meccanica	4.296	20,7	63,2	19,3	17.294	27,4	184,8	26,1
Meccanica	3.214	15,5	57,0	17,4	6.093	9,7	90,2	12,8
Manutenzioni e riparazioni	824	4,0	3,5	1,1	2.379	3,8	9,6	1,4
Meccatronica	211	1,0	2,4	0,7	7.755	12,3	73,1	10,3
Distribuzione	47	0,2	0,3	0,1	1.067	1,7	11,9	1,7
Agro-alimentare	4.163	20,0	82,5	25,2	9.857	15,6	114,3	16,2
Alimentare	1.432	6,9	46,8	14,3	3.971	6,3	58,3	8,3
Distribuzione	1.313	6,3	20,6	6,3	3.520	5,6	36,2	5,1
Agricoltura	1.122	5,4	9,9	3,0	2.006	3,2	13,6	1,9
Bevande (a)	296	1,4	5,2	1,6	360	0,6	6,2	0,9
Sistema casa	2.850	13,7	36,0	11,0	5.495	8,7	40,7	5,8
Mobili	1.611	7,8	15,8	4,8	1.517	2,4	8,2	1,2
Prodotti e materiali da costruzione	554	2,7	8,7	2,6	1.391	2,2	12,6	1,8
Prodotti in metallo per la casa	362	1,7	2,8	0,9	1.236	2,0	6,0	0,8
Distribuzione	184	0,9	2,0	0,6	936	1,5	5,2	0,7
Elettrodomestici	74	0,4	6,3	1,9	168	0,3	5,6	0,8
Sistemi per l'illuminazione	65	0,3	0,4	0,1	247	0,4	3,1	0,4
Filiera dei metalli	1.972	9,5	27,8	8,5	14.378	22,8	145,4	20,6
Prodotti in metallo	1.728	8,3	13,0	4,0	13.457	21,4	79,1	11,2
Metallurgia	244	1,2	14,8	4,5	921	1,5	66,3	9,4
Beni intermedi, di cui	1.426	6,9	26,5	8,1	7.212	11,4	90,9	12,9
Gomma e plastica	833	4,0	10,8	3,3	3.414	5,4	40,9	5,8
Legno e prodotti in legno	273	1,3	3,9	1,2	1.755	2,8	8,5	1,2
Prodotti in carta	172	0,8	8,3	2,5	1.262	2,0	22,8	3,2
Chimica	121	0,6	2,9	0,9	570	0,9	15,4	2,2
Mezzi di trasporto	229	1,1	8,0	2,5	1.502	2,4	76,3	10,8
Nautica	112	0,5	2,9	0,9	423	0,7	10,0	1,4
Componentistica	71	0,3	3,6	1,1	944	1,5	62,7	8,9
Moto e Bici	45	0,2	1,6	0,5	135	0,2	3,6	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

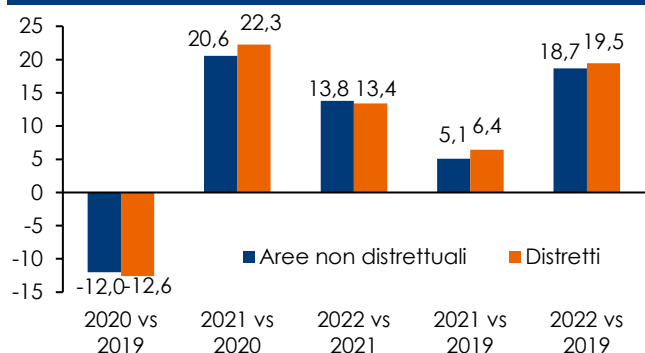
1.2.1 L'evoluzione del fatturato

I dati dei bilanci 2022 consentono di quantificare l'evoluzione economico-reddituale delle imprese negli anni successivi alla pandemia da Covid-19.

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 crollo del 2020, il fatturato dei distretti ha registrato un aumento del 22,3% nel 2021 e del 13,4% nel 2022 (Fig. 1.1); la dinamica è stata altresì positiva nelle aree non distrettuali (rispettivamente +20,6% e +13,8%). Se si osserva l'evoluzione del fatturato delle imprese (a prezzi correnti) nel 2022, rispetto al periodo pre-Covid, emerge come i livelli pre-pandemia siano stati ampiamente recuperati, sia nelle aree non distrettuali

(+18,7%), sia soprattutto nei distretti (+19,5%). 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 14,5% nel 2022 (vs 2021, +23,5% 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 (+6,2% i prezzi alla produzione vs 2020) e che si sono poi acuiti nel corso del 2022 (+13,8% vs 2021). Il fenomeno si riflette anche nei risultati ottenuti nel confronto con il 2008, che tengono conto di una variazione al rialzo dei prezzi alla produzione del 26,4%; tuttavia, anche al netto dell'effetto prezzi, le imprese italiane sono cresciute in termini di fatturato rispetto al 2008⁷, in particolare quelle distrettuali che hanno messo a segno un progresso pari al 46,9% (vs +40%).

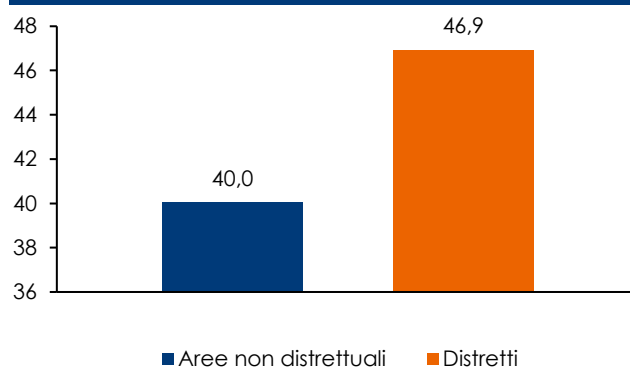
Fig. 1.1 – Evoluzione del fatturato a confronto (variazione % a prezzi correnti; valori medi)



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. 1.2 – Evoluzione del fatturato a confronto: 2022 vs 2008 (variazione % 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.

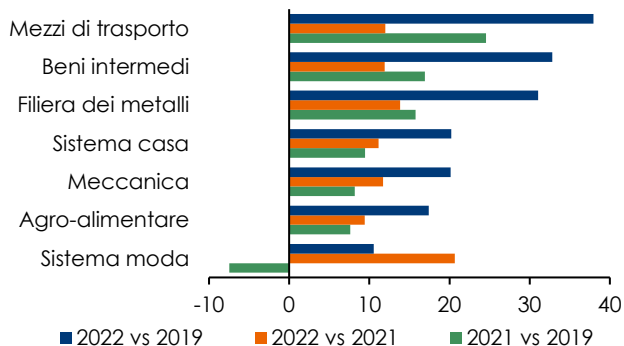
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Già nel 2021, complessivamente, le imprese del nostro Paese mostravano risultati in recupero rispetto a quanto perso nel 2020, con una dinamica migliore delle distrettuali (6,4% vs 5,1%; Fig. 1.1). Tuttavia, nonostante la crescita sostenuta dell'attività produttiva rispetto al 2020 (Fig. 1.3) l'analisi per specializzazione distrettuale mostrava un sistema moda ancora in ritardo rispetto ai livelli pre-Covid (-7,5% la variazione del fatturato nel 2021 rispetto al 2019). Con il quadro aggiornato al 2022 la situazione cambia e anche le specializzazioni del sistema moda si collocano ora su livelli superiori al 2019: le migliori performance rimangono quelle di oreficeria e articoli sportivi, che già nel 2021 avevano superato i livelli pre-Covid.

Nel corso del 2022, si è assistito a un progressivo aumento dei prezzi lungo l'intera catena produttiva e, di conseguenza, anche sui prezzi di vendita finali con effetti anche sull'evoluzione del fatturato di tutte le specializzazioni distrettuali. Nel manifatturiero, l'indice dei prezzi alla produzione dell'industria nel 2022 è cresciuto rispetto al 2019 del 19,5%: sopra questa soglia si collocano in primis la metallurgia che va oltre il 50%. Crescita sostenuta dei prezzi anche per i prodotti alimentari, in particolare oli e grassi, riso e farine, i prodotti in legno e in carta, i prodotti in metallo, la gomma e la plastica.

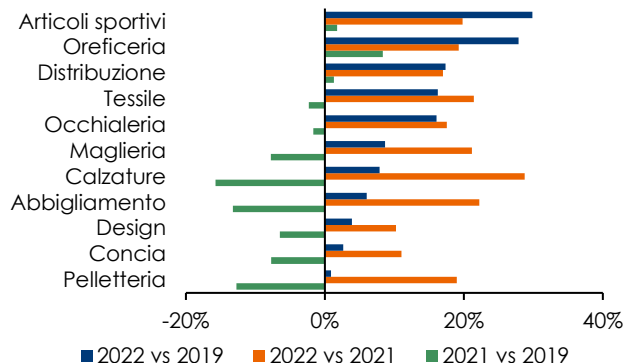
⁷ Nell'analisi di lungo periodo sono escluse sia le imprese recentemente entrate nel mercato (e altamente dinamiche), sia quelle uscite dal mercato.

Fig. 1.3 – Distretti: evoluzione del fatturato 2022 rispetto al 2021 e al 2019; 2021 vs 2019; per filiera (variazione % a prezzi correnti; valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.4 – Sistema moda: evoluzione del fatturato 2022 delle aziende distrettuali rispetto al 2021 e al 2019; 2021 vs 2019; per comparto (variazione % a prezzi correnti; valori medi)

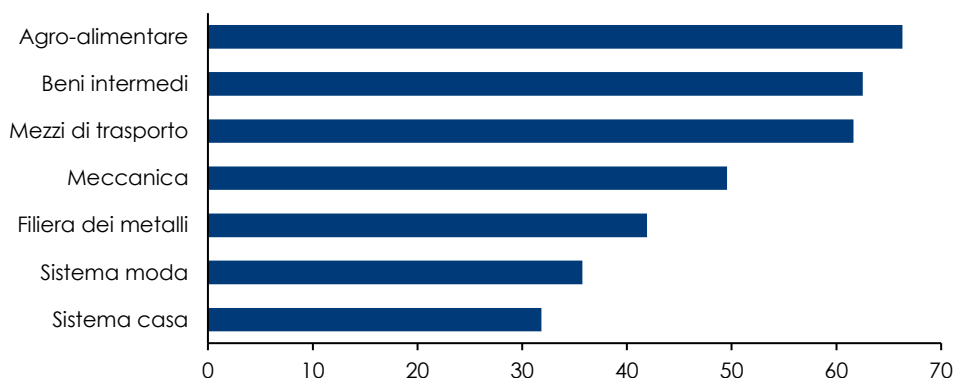


Nota: ordine decrescente per var. % 2022 vs 2019

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Se si amplia l'orizzonte temporale dell'analisi, si può osservare come anche tra il 2008 e il 2022 (Fig. 1.5), crescano tutte le filiere, tra le quali si distinguono, in particolare, le performance dell'agro-alimentare, di gran lunga il settore capace di esprimere l'aumento maggiore del fatturato tra il 2008 e il 2022. Mostrano una crescita importante nel lungo periodo anche i produttori di beni intermedi, mezzi di trasporto e meccanica.

Fig. 1.5 – Distretti: evoluzione del fatturato tra 2008 e 2022 per filiera (variazione % a prezzi correnti; valori medi)

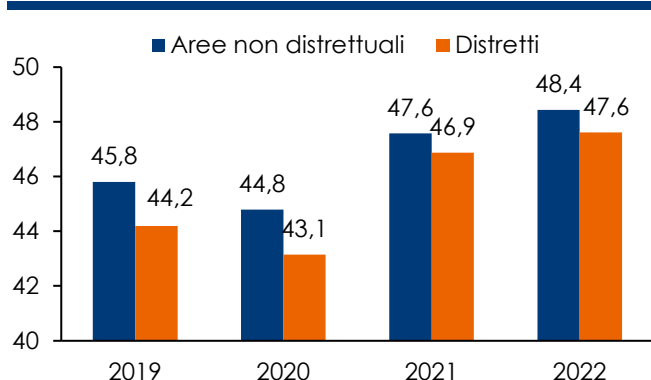


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

1.2.2 Gli indicatori di redditività

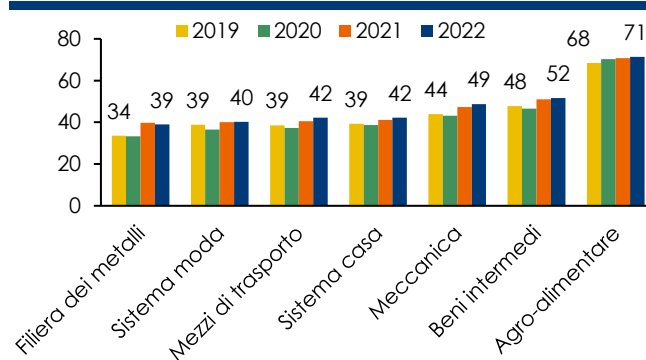
Sebbene le imprese, nel corso del 2022, abbiano dovuto fare i conti con l'aumento dei costi (Figg. 1.6-1.7), sono riuscite a limitare le perdite di marginalità unitaria.

Fig. 1.6 – Acquisti netti in % del fatturato (valori mediari): evoluzione 2019-2022



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)

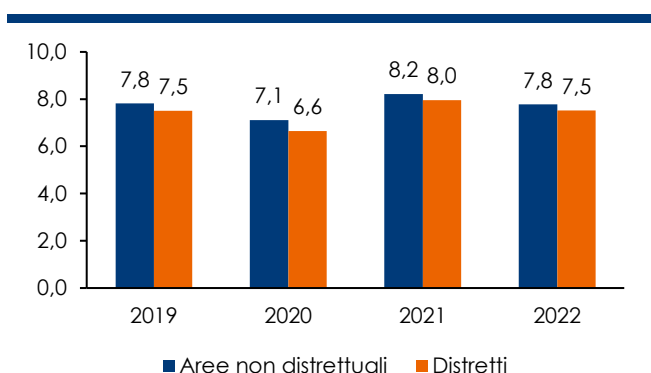
Fig. 1.7 – Distretti: acquisti netti in % del fatturato (valori mediari, % per macrosettore)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

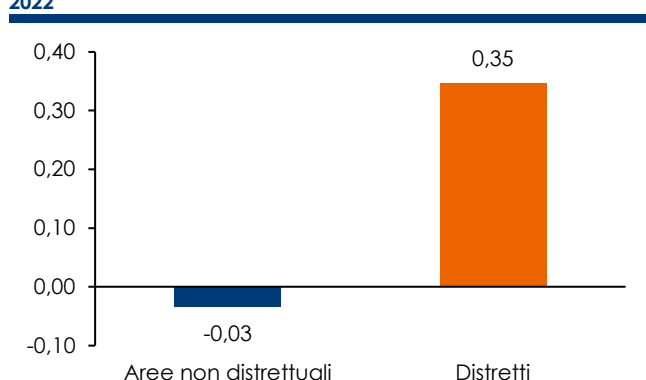
Dopo il rimbalzo registrato nel 2021, infatti, l'EBITDA si è riassetato a quota 7,5% nel 2022 (Fig. 1.8), tornando così sui livelli del 2019. L'analisi di lungo periodo (Fig. 1.9) mostra il rafforzamento dell'EBITDA margin, rispetto al 2008, in particolare per le imprese distrettuali.

Fig. 1.8 – EBITDA margin (%; valori mediari): evoluzione 2019-2022



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)

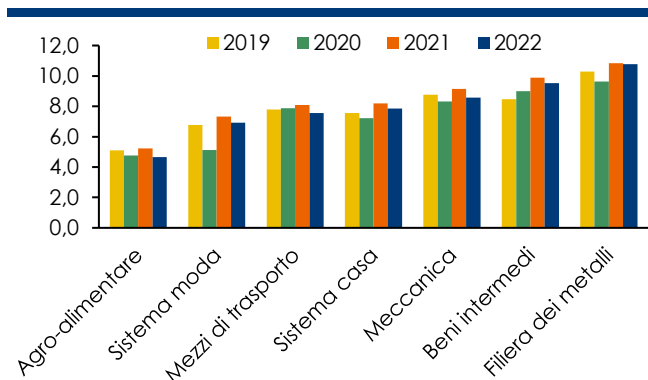
Fig. 1.9 – EBITDA margin (%; valori mediari): differenza tra 2008 e 2022



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)

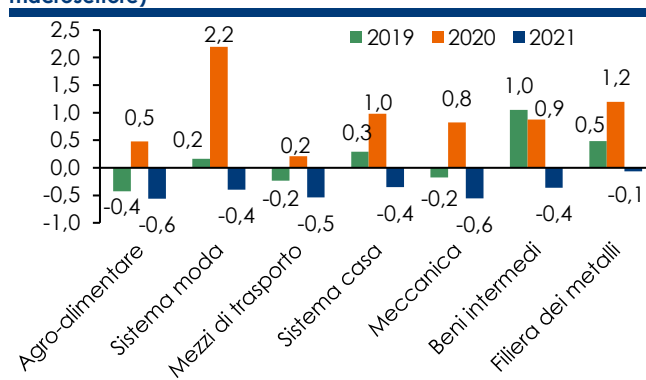
Anche a livello settoriale, nel 2022 si è assistito a un rientro dei margini unitari che erano cresciuti nel 2021, ad eccezione della filiera dei metalli, che rimane sostanzialmente stabile. Nel confronto col 2019 crescono beni intermedi, filiera dei metalli, sistema moda e sistema casa, grazie anche a una domanda vivace trainata dalla ripresa del comparto dell'edilizia; in lieve calo invece agro-alimentare, mezzi di trasporto e meccanica (Figg. 1.10-1.11). Si può dunque dire che la crisi energetica e le tensioni sulle commodity osservate nel 2022, sono state tutto sommato superate senza particolari criticità dalle imprese distrettuali. È chiaro che, come si vedrà nel resto di questo capitolo (cfr. par. 1.3), la variabilità dei risultati è cresciuta, con la conseguenza che alcuni soggetti possono essere stati particolarmente colpiti, essendo riusciti meno di altri a traslare a valle i rincari subiti durante l'anno. Necessariamente, l'evoluzione dell'EBITDA margin è particolarmente dinamica in confronto col 2020, dove alcuni settori, fra tutti il sistema moda, avevano accusato maggiormente i riflessi negativi della pandemia da Covid-2019.

Fig. 1.10 – EBITDA margin (valori mediани, % per macrosettore)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

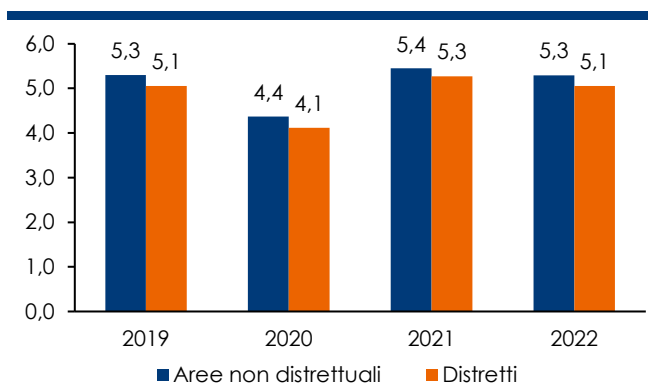
Fig. 1.11 – Evoluzione EBITDA margin rispetto al 2022 (%; per macrosettore)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

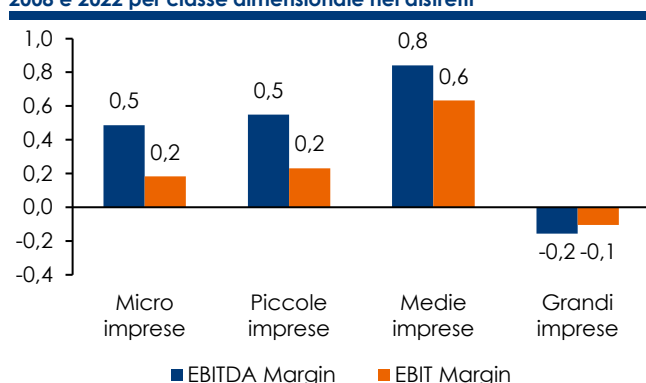
Il buono stato di salute delle imprese italiane è confermato anche in termini di EBIT (*Earnings before Interest & Tax*), dove si rileva un leggero vantaggio a favore delle aree non distrettuali (Fig. 1.12). Nel confronto di lungo periodo con il 2008 crescono sia i margini lordi sia i margini netti in percentuale del fatturato, ad eccezione delle grandi imprese (Fig. 1.13).

Fig. 1.12 – EBIT margin (%; valori mediани)



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

Fig. 1.13 – EBITDA ed EBIT margin (%; valori mediани): differenza tra 2008 e 2022 per classe dimensionale nei distretti



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

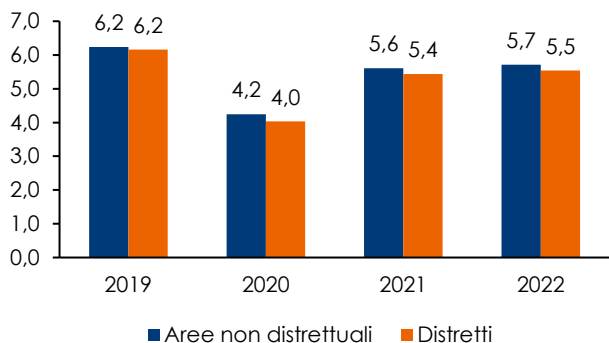
L'EBIT è poi una delle componenti di calcolo del ROI⁸, l'indicatore che misura la redditività della gestione caratteristica. Grazie anche a una migliore efficienza nell'utilizzo del capitale, nel 2022 il ROI, ha mostrato un miglioramento rispetto ai livelli del 2021, sia nei distretti sia nelle aree non

⁸ 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):

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

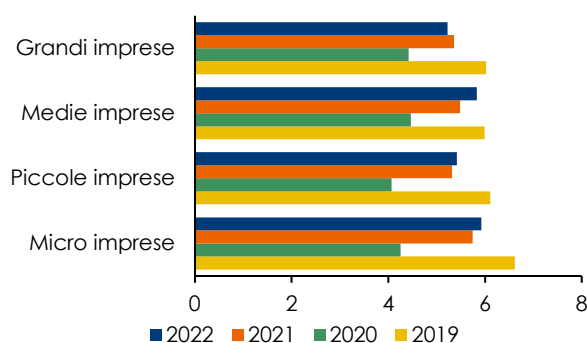
distrettuali, dove non emergono differenze evidenti (Fig. 1.14)⁹. L'analisi per classe dimensionale, all'interno delle imprese distrettuali conferma questa crescita, ad eccezione delle imprese più grandi (Fig. 1.15), anche se tuttavia nessuna classe dimensionale torna sui livelli del 2019.

Fig. 1.14 – ROI (%; 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)

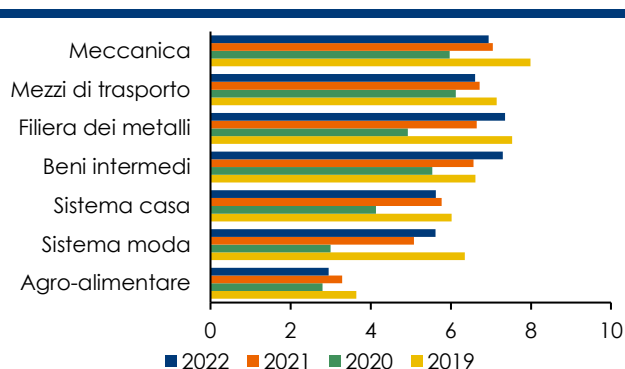
Fig. 1.15 – Distretti: ROI per classe dimensionale (%; valori mediiani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

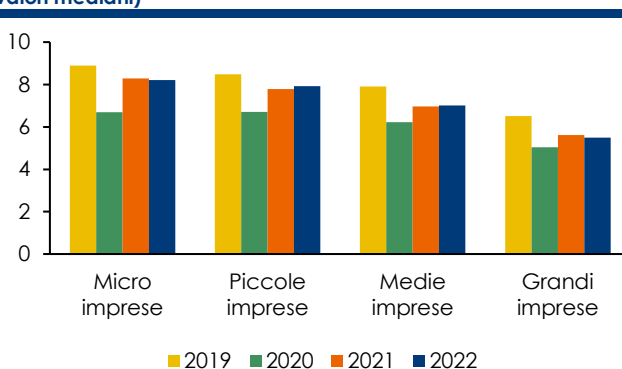
Il mancato recupero, rispetto al periodo pre-Covid, ha interessato anche tutti i settori ad alta specializzazione distrettuale (Fig. 1.16), ad eccezione dei beni intermedi (+0,7% 2022 vs 2019). Segnali di tenuta, poi, sono stati mostrati anche dalla filiera dei metalli (-0,2%) e dal sistema casa (-0,4%). Il ridimensionamento della redditività è stato particolarmente elevato nella meccanica (Fig. 1.17), dove tutte le classi dimensionali hanno subito un deterioramento del ROI rispetto al 2019.

Fig. 1.16 – Distretti: ROI per filiera (%; valori mediiani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

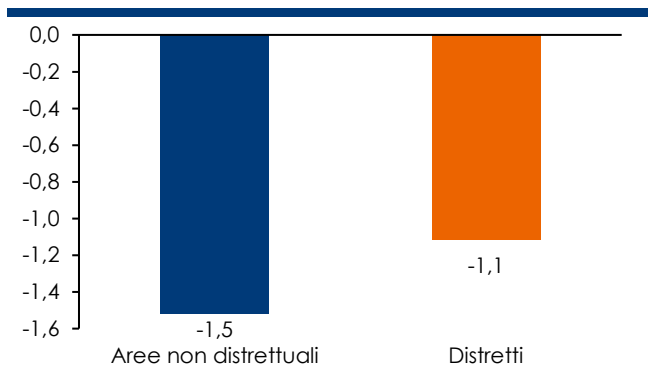
Fig. 1.17 – Distretti – Meccanica: ROI per classe dimensionale (%; valori mediiani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

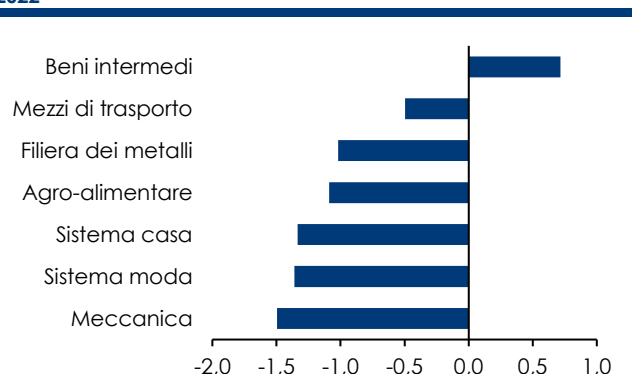
Se si osserva l'evoluzione del ROI tra il 2008 e il 2022 (Figg. 1.18-1.19) questa mostra una contrazione, leggermente più contenuta per i distretti (-1,1% vs 1,5% delle aree non distrettuali), con i beni intermedi in controtendenza tra le specializzazioni settoriali.

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

Fig. 1.18 – ROI (%; valori mediiani): differenza tra 2008 e 2022

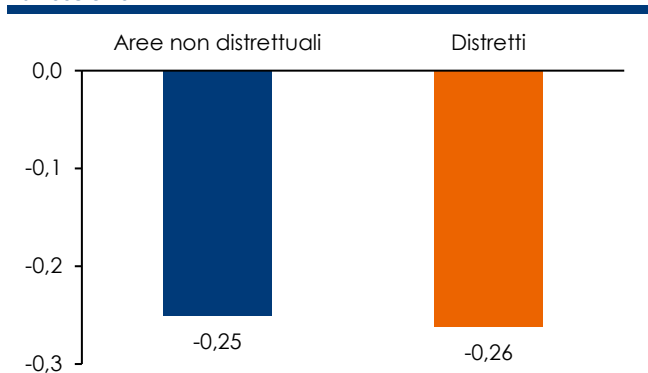
Nota: per le aree non distrettuali le medie sono state ricalcolate pesando i valori mediari settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.19 – Distretti: ROI (%; valori mediiani), differenza tra 2008 e 2022

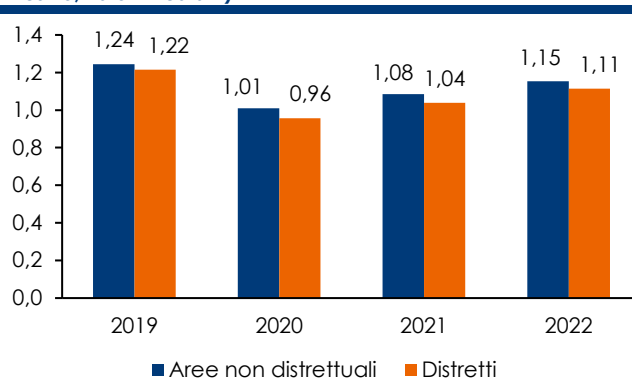
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Nel lungo periodo, sul 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. 1.20). Tuttavia, nel 2019 si era assistito a un parziale recupero, interrotto dallo shock economico del 2020 a causa del crollo del fatturato da un lato e della rivalutazione degli asset¹⁰, dall'altro. Nel biennio successivo (Fig. 1.21) la rotazione del capitale investito è risalita, grazie soprattutto al balzo del fatturato che è stato superiore alla ripresa degli investimenti.

Fig. 1.20 – Rotazione del capitale investito (mediana): differenza tra 2008 e 2022

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. 1.21 – Rotazione del capitale investito (fatturato su capitale investito; valori mediiani)

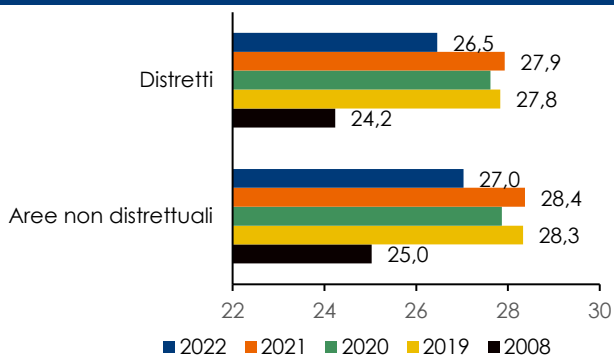
Nota: per le aree non distrettuali le medie sono state ricalcolate pesando i valori mediari settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

¹⁰ Questa misura è stata introdotta dal D.L. 104/2020 o Decreto Agosto con riferimento ai bilanci 2020 delle imprese che adottano i principi contabili nazionali, quindi la grande maggioranza delle imprese (restano escluse le quotate e quelle che fanno parte di gruppi quotati). Lo stesso decreto, con gli stessi riferimenti, ha previsto la possibilità di rivalutare le Immobilizzazioni materiali e immateriali e le Partecipazioni. Entrambe le misure – sospensione degli ammortamenti e rivalutazioni – prevedono l'iscrizione nel Patrimonio netto di fondi di riserva indisponibili di pari importo, andando a rafforzare di conseguenza la Patrimonializzazione delle imprese. Cfr. Analisi dei Settori Industriali - ottobre 2021.

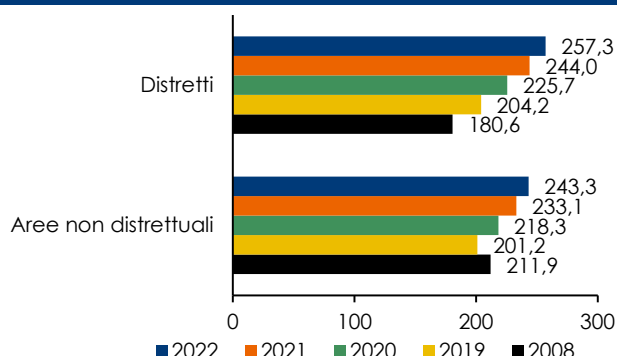
Nel 2022, dei tre fattori che determinano il tasso di rotazione del capitale investito¹¹, si assiste al ridimensionamento del grado di integrazione verticale (Fig. 1.22)¹², inferiore ai livelli registrati nell'ultimo triennio ma comunque superiore ai valori del 2008: nel 2022 pertanto le aziende hanno adottato strategie che mirano a destinare all'esterno parte del processo produttivo precedentemente internalizzato, anche per far fronte più efficacemente a un contesto di domanda favorevole.

Fig. 1.22 – Grado di integrazione verticale (valore aggiunto in % del fatturato, 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)

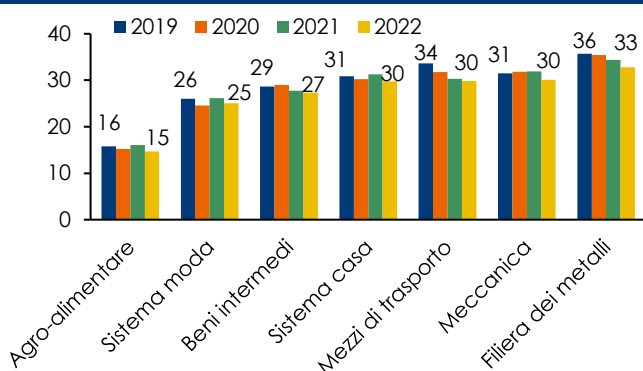
Fig. 1.23 – Intensità del capitale investito (capitale investito per addetto; migliaia di euro a prezzi correnti; valori medi)



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)

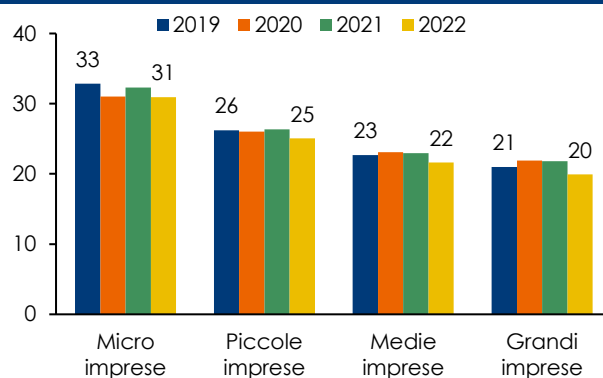
I livelli di internalizzazione rimangono più elevati per le imprese distrettuali specializzate nella filiera dei metalli, della meccanica, dei mezzi di trasporto e del sistema casa (Fig. 1.24). L'analisi per dimensione esprime un grado di integrazione inversamente proporzionale alla grandezza dell'impresa (Fig. 1.25).

Fig. 1.24 – Grado di integrazione verticale per filiera (%; valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.25 – Grado di integrazione verticale per dimensione aziendale (%; valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Aumenta poi, in particolare nei distretti l'intensità del capitale investito¹³, durante tutto il quadriennio (Fig. 1.23) a riflesso dell'accelerazione degli investimenti, ma anche della

¹¹ Le tre componenti, come si può osservare nella formula descritta nella nota 8 sono: il reciproco del grado di integrazione verticale, la produttività del lavoro e il reciproco dell'intensità di capitale.

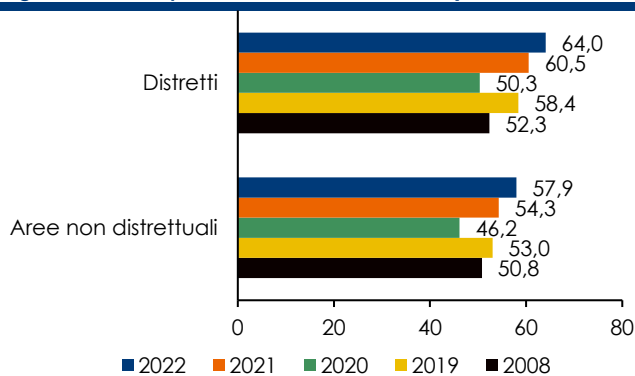
¹² Al crescere del grado di integrazione verticale si riduce il tasso di rotazione del capitale investito.

¹³ Al crescere dell'intensità di capitale si riduce il tasso di rotazione del capitale investito.

rivalutazione degli asset introdotta dalla normativa Covid, in vigore dal 15.08.2020 e ancora valida per il bilancio 2022¹⁴.

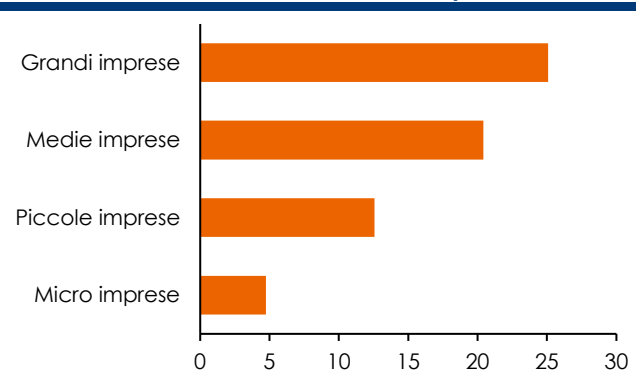
Sale, infine, la produttività (nominale)¹⁵ del lavoro (misurata dal valore aggiunto pro-capite; Fig. 1.26)¹⁶ che, insieme alla riduzione del grado di integrazione verticale, ha più che compensato l'aumento dell'intensità del capitale, consentendo alla rotazione del capitale investito di aumentare nel 2022, con riflessi positivi sull'evoluzione del ROI che nei distretti ma anche nelle aree non distrettuali si è, infatti, di poco rafforzato, nonostante la riduzione della marginalità unitaria. Una delle differenze maggiori tra distretti e aree non distrettuali consiste proprio nel miglioramento della produttività del lavoro, che è cresciuta in misura importante nei primi, salendo di quasi 12 mila euro per addetto dal 2008 al 2022, contro i 7.100 delle aree non distrettuali. Nel periodo analizzato si è così ampliato il differenziale di produttività a favore delle aree distrettuali: era pari a 1.500 euro per addetto nel 2008; nel 2022 si è portato a 6.100 euro.

Fig. 1.26 – Produttività del lavoro (valore aggiunto per addetto, migliaia di euro a prezzi correnti; 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. 1.27 – Distretti: produttività del lavoro (valori mediani per dimensioni aziendale, differenza tra 2008 e 2022)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

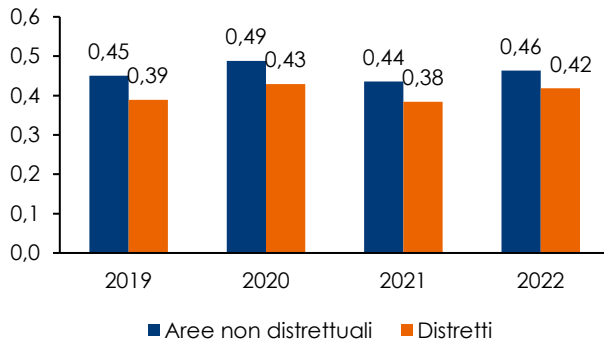
La tenuta del ROI, unita a un costo del debito che iniziava a dare i primi segnali di aumento a fine 2022 (Fig. 1.28), ma che si collocava su livelli certamente inferiori rispetto al 2008 (Fig. 1.29), hanno consentito alla redditività complessiva (misurata dal ROE, al netto delle imposte) di mantenersi sui livelli del 2019 (Fig. 1.30).

¹⁴ Per il 2022 non è prevista una normativa specifica per la rivalutazione dei beni di impresa; tuttavia è importante ricordare che l'articolo 12-ter del DL 23/2020 ha esteso il periodo di applicazione della rivalutazione prevista dalla legge 27 dicembre 2019, n. 160. Grazie a questa proroga, è possibile effettuare la rivalutazione nei bilanci successivi al 31 dicembre 2019, compresi quindi gli esercizi 2020, 2021 e 2022. Questo permette alle imprese di aggiornare i valori dei loro beni anche per gli anni successivi alla legislazione inizialmente prevista.

¹⁵ 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.

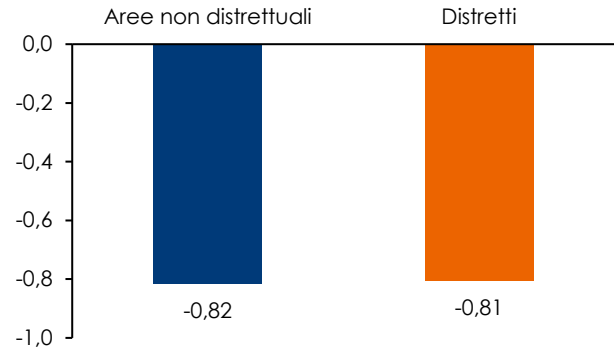
¹⁶ Al crescere della produttività del lavoro aumenta il tasso di rotazione del capitale investito.

Fig. 1.28 - Costo del debito (oneri finanziari in % fatturato; 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)

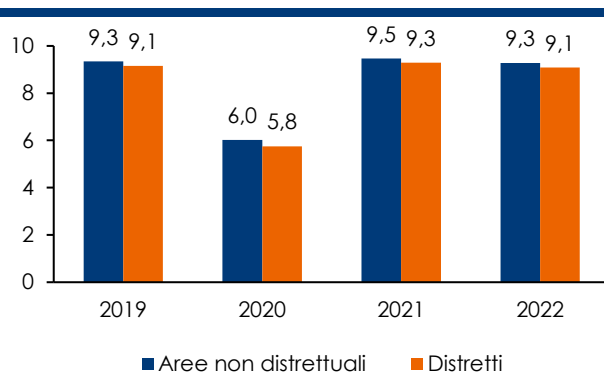
Fig. 1.29 - Costo del debito (%; valori medi): differenza tra 2008 e 2022



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)

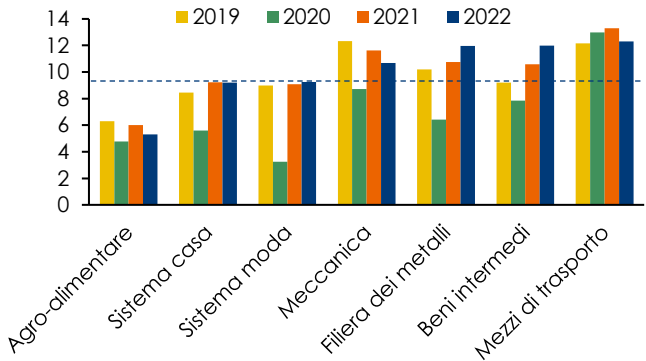
In tutti i settori ad alta intensità distrettuale (Fig. 1.31), il ROE si è portato su livelli superiori a quelli del 2019, ad eccezione di agro-alimentare e meccanica, mentre rispetto al 2021 crescono filiera dei metalli e beni intermedi, e rimangono sostanzialmente stabili sistema casa e sistema moda.

Fig. 1.30 - ROE al netto delle imposte (%; valori medi)



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

Fig. 1.31 - Distretti: ROE al netto delle imposte (%; valori medi, per macrosettore)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID).
Nota: la riga tratteggiata indica il livello mediano del ROE nel 2019 per le aziende distrettuali

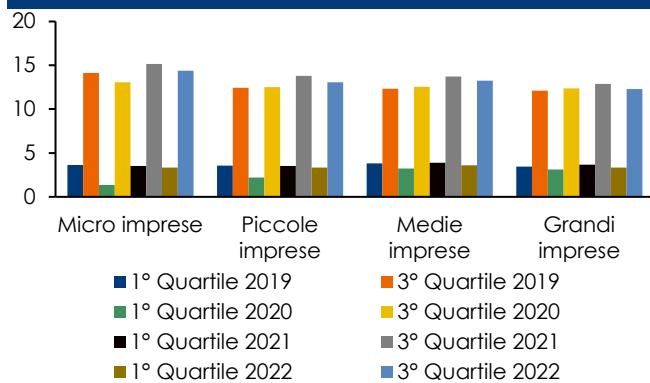
1.3 L'evoluzione della dispersione dei risultati di redditività

In un contesto economico come quello attuale, condizionato da profondi mutamenti, risulta particolarmente interessante analizzare la dispersione dei risultati, qui misurata dalla differenza interquartile tra il peggior 25% del campione e il miglior 25%. In questo paragrafo ci si concentrerà sulla dispersione dei margini unitari misurati dall'EBTIDA margin.

Il fenomeno è eterogeneo tra le classi dimensionali (Figg. 1.32 – 1.33), con differenziali sempre maggiori, per tutto il quadriennio con riferimento alle micro imprese. Il delta maggiore si registra durante il 2020, quando erano diminuiti maggiormente i livelli del primo quartile e rispetto alla maggior tenuta del terzo. Le grandi imprese, invece, sono quelle che mostrano un andamento più stabile tra il primo e il terzo quartile, durante tutto il quadriennio. Un fenomeno in comune è la lieve riduzione della dispersione nel 2022, con una diminuzione dei livelli del terzo quartile più

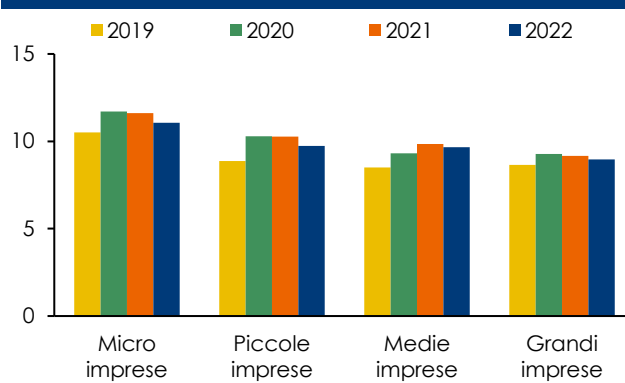
marcata rispetto al primo, per tutte le classi dimensionali. Ciò lascia comunque la dispersione dei risultati del 2022 su livelli superiori a quelli osservati nel 2019.

Fig. 1.32 – Distretti: dispersione EBITDA margin per dimensione aziendale (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

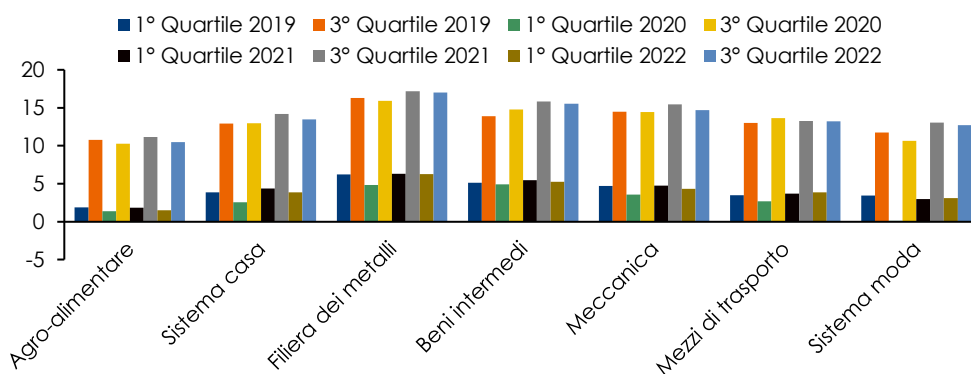
Fig. 1.33 – Distretti: differenza tra primo e terzo quartile dell'EBITDA margin per dimensione aziendale (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

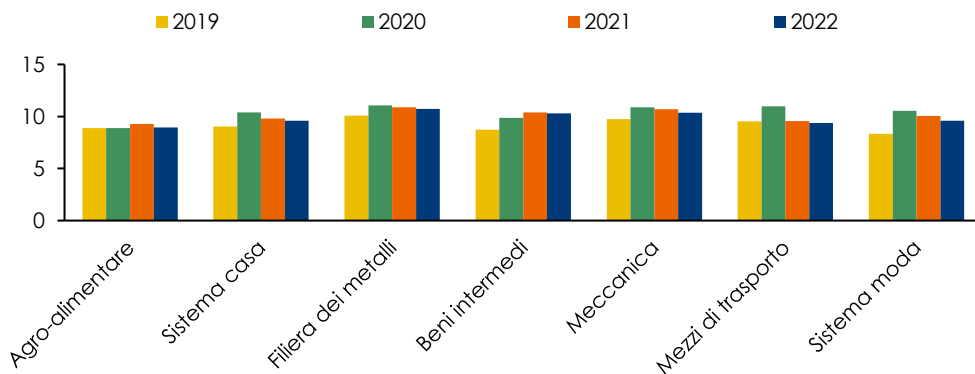
L'analisi della dispersione per macrosettore (Figg. 1.34 – 1.35) mostra una maggiore distanza dei risultati tra primo e terzo quartile per la filiera dei metalli, che dopo aver toccato l'apice nel 2020, a seguito di un minor livello di EBITDA margin tra le imprese che andavano peggio, si è dimostrata pressoché stabile nell'ultimo biennio (i livelli del primo quartile sono tornati su quelli del 2019, mentre quelli del terzo sono rimasti più alti). La minore dispersione dei risultati si riscontra, invece, nelle imprese distrettuali dell'agro-alimentare, dove i livelli di EBITDA margin del primo e del terzo quartile, per tutto il periodo 2019-2022 sono inferiori rispetto agli altri macrosettori. La dispersione era stata massima nel 2021 quando erano calati i livelli delle imprese che andavano peggio e cresciuti quelli delle migliori. Anche a livello settoriale, fatta eccezione per i mezzi di trasporto, i livelli di dispersione della marginalità unitaria nel 2022 sono superiori a quelli osservati nel 2019.

Fig. 1.34 – Distretti: dispersione EBITDA margin per macrosettore (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

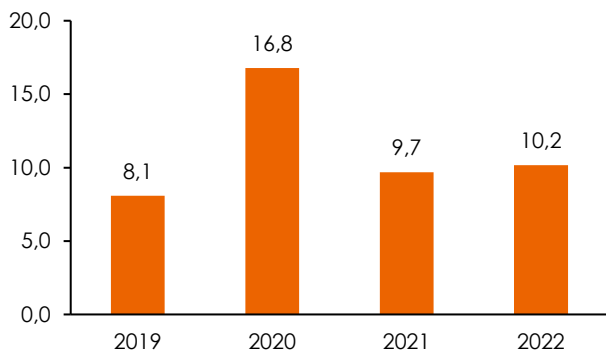
Fig. 1.35 – Distretti: differenza tra primo e terzo quartile dell'EBITDA margin per macrosettore (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

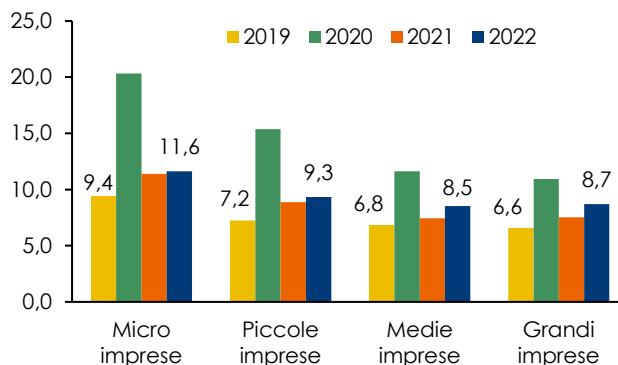
Passando all'esame delle imprese più in difficoltà e di quelle più performanti emerge che rispetto al 2020 la quota di imprese con EBITDA margin negativo è diminuita significativamente, con un calo di quasi 7 punti percentuali nei distretti (Fig. 1.36): è però cresciuta di mezzo punto rispetto allo scorso anno e pertanto si mantiene su livelli ancora superiori a quelli registrati nel 2019. Questo fenomeno si osserva per tutte le classi dimensionali, tra cui spiccano le imprese micro e piccole, che per tutto il quadriennio mostrano una quota superiore rispetto a quelle di più grandi dimensioni (Fig. 1.37). Si può comunque dire che la crisi energetica non ha condizionato troppo negativamente gli equilibri della gestione caratteristica delle imprese distrettuali considerato che, come osservato in precedenza, la marginalità unitaria si è ridimensionata solo in parte e, al contempo, un gruppo limitato di aziende ha visto transitare i suoi margini unitari in territorio negativo.

Fig. 1.36 – Distretti: quota di imprese con EBITDA margin negativi (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.37 – Distretti: quota di imprese con EBITDA margin negativi (% per dimensione aziendale)

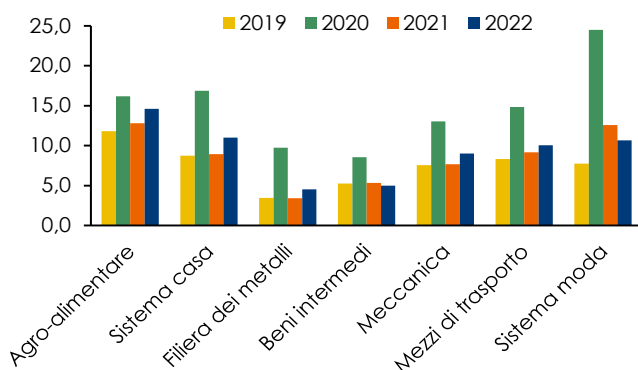


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

L'analisi per macrosettore (Figg. 1.38 e 1.39) invece mostra le maggiori difficoltà delle imprese dell'agro-alimentare, dove la quota di quelle con EBITDA margin negativi è più elevata. Non è un caso, visto che, come si vedrà meglio nel capitolo 3, il settore agro-alimentare è tra quelli che più ha subito i rincari del costo dell'energia e delle materie prime e semilavorati. Nel confronto col 2019, tra le aziende distrettuali, tornano sui livelli pre-Covid solo quelle specializzate nei beni intermedi. Nel confronto con il 2021 si assiste a un generale peggioramento di tutte le specializzazioni distrettuali, ad eccezione ancora dei beni intermedi, a cui si affiancano le imprese del sistema moda, che mostrano un miglioramento, quando la quota di imprese con EBITDA margin negativo ammontava al 12,6% (vs il 10,7% del 2022 e il 7,7% del 2019). Ciò è stato possibile grazie al balzo dei livelli di attività del settore nel 2022 (cfr. Fig. 1.3) che ha consentito

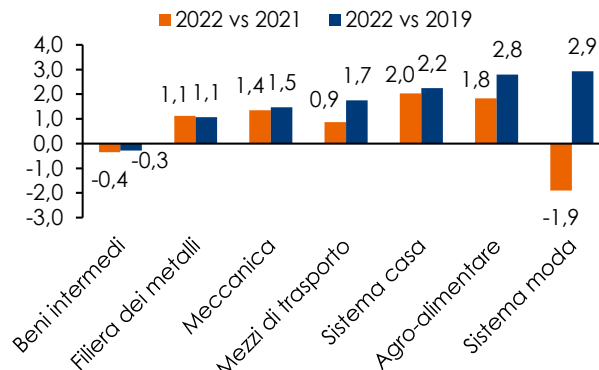
alle imprese del settore di ridurre l'incidenza di alcune voci di costo fisse e di traslare più facilmente a valle i rincari subiti (considerata l'alta domanda presente nel mercato).

Fig. 1.38 – Distretti: evoluzione quota di imprese con EBITDA margin negativi (%; per macrosettore)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.39 – Distretti: delta 2022-19 quota di imprese con EBITDA margin negativi (%; per macrosettore)

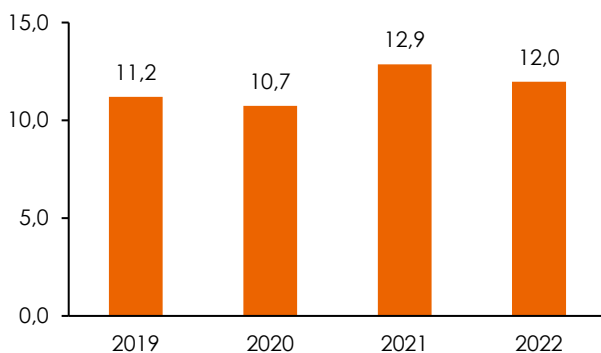


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Come osservato sopra pertanto, sebbene nel quadriennio 2019-2022 si sia assistito a un recupero pieno in termini mediani dell'EBITDA margin rispetto ai livelli pre-Covid (Fig. 1.8), la quota di imprese più in difficoltà non è tornata sui livelli del 2019, rimanendo superiore, a indicazione del fatto che gli effetti negativi della pandemia prima e della crisi energetica e degli approvvigionamenti poi sono stati riassorbiti da gran parte delle imprese, ma non da tutte.

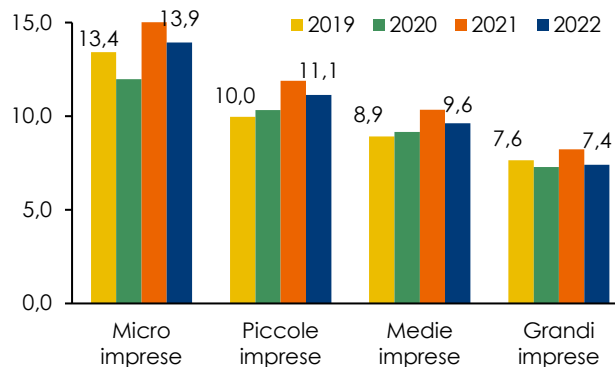
In questo contesto di forte incertezza, è interessante però osservare come una quota significativa di imprese distrettuali sia riuscita a mantenere un'elevata marginalità unitaria, con un EBITDA margin almeno pari al 20% (Fig. 1.40): erano l'11,2% nel 2019, sono scese al 10,7% nel 2020, per poi risalire al 12,9% nel 2021 e assestarsi al 12% nel 2022. Questo fenomeno è comune a tutte le classi dimensionali (Fig. 1.41), dove si distinguono nuovamente, rispetto al 2019, le imprese di più piccole dimensioni. È così 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.

Fig. 1.40 – Distretti: quota di imprese con EBITDA margin almeno pari al 20% (%; valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.41 – Distretti: evoluzione quota di imprese con EBITDA margin almeno pari al 20% (%; mediana)

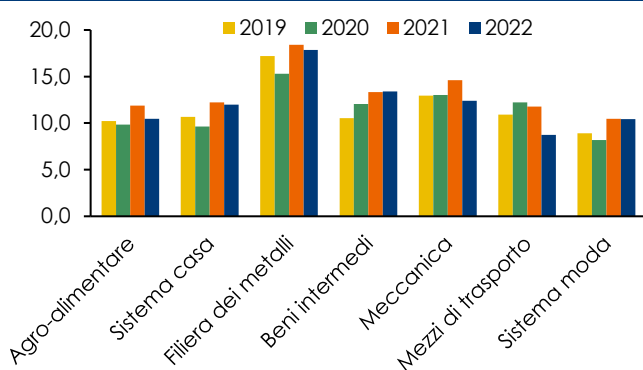


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

L'analisi per macrosettore (Figg. 1.42 e 1.43) evidenzia un aumento generalizzato dei soggetti più performanti rispetto al periodo pre-Covid, dove fanno eccezione le imprese distrettuali della meccanica e dei mezzi di trasporto. Si rileva invece una leggera contrazione della quota di imprese con EBITDA margin superiore al 20%, rispetto al 2021, fenomeno diffuso a tutte le

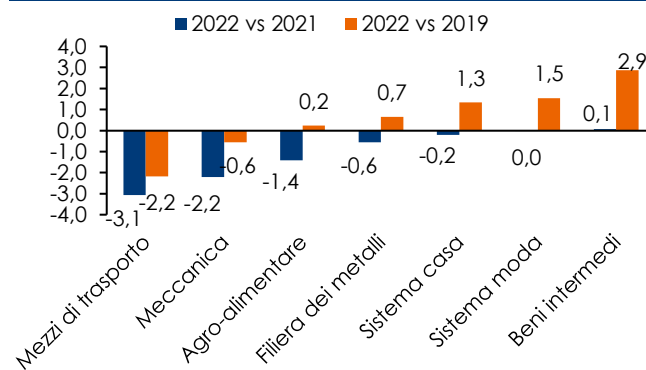
specializzazioni distrettuali, con sistema moda e beni intermedi sostanzialmente stabili. In tutti i settori, la quota di imprese con marginalità unitaria superiore al 20% supera il 10%, fatta eccezione per i mezzi di trasporto che si fermano a 8,7%. Il sistema moda è il settore in cui la distanza tra le imprese meglio performanti e quelle peggiori si è ampliata maggiormente nel quadriennio 2019-2022: 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. Cresce significativamente anche la quota di imprese con elevata marginalità anche tra le aziende distrettuali dei beni intermedi; in questo caso però l'aumento della dispersione dei risultati è più contenuta poiché la variazione delle imprese con EBITDA margin negativo si riduce solo lievemente nel periodo osservato.

Fig. 1.42 – Distretti: quota di imprese con EBITDA margin almeno pari al 20% (%; per macrosettore)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

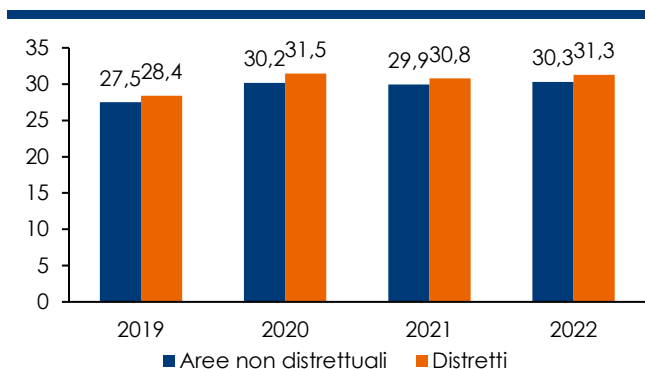
Fig. 1.43 – Distretti: delta 2022-19 quota di imprese con EBITDA margin almeno pari al 20% (%; mediana)



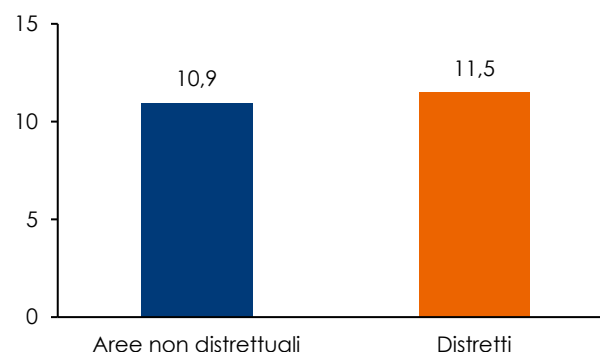
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

1.4 Gestione finanziaria e del circolante

Si conferma anche per il 2022 un trend di rafforzamento della patrimonializzazione (Fig. 1.44), che è ben superiore ai livelli del 2008: l'incidenza del patrimonio netto è infatti salita di 11,5 punti percentuali (vs i 10,9 delle aree non distrettuali, Fig. 1.45), consentendo alle imprese di affrontare con una struttura finanziaria più solida il difficile contesto macroeconomico esterno dell'ultimo quadriennio. Nel 2022 il patrimonio netto in percentuale dell'attivo si era portato al 31,3% nei distretti (dal 30,8% del 2021), di un punto percentuale superiore ai livelli osservati nelle aree non distrettuali (30,3%). È così proseguito il processo di incremento dei fondi propri già osservato negli anni scorsi, che aveva subito una forte accelerazione a partire dal 2020. 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).

Fig. 1.44 – Patrimonio netto in % dell'Attivo (valori medi)

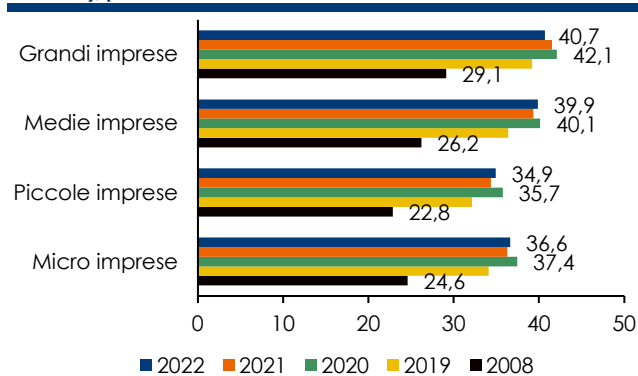
Nota: per le aree non distrettuali le medie sono state ricalcolate pesando i valori medi settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.45 – Patrimonio netto in % dell'Attivo (valori medi): differenza tra 2008 e 2022

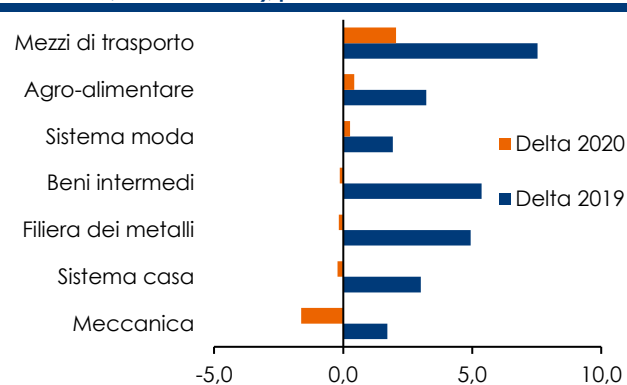
Nota: per le aree non distrettuali le medie sono state ricalcolate pesando i valori medi settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il fenomeno è comune a tutte le classi dimensionali (Fig. 1.46) e ai macrosettori (Fig. 1.47); nel confronto col 2020, anno record per livello di patrimonializzazione nelle imprese distrettuali, si sono messe in evidenza le imprese specializzate nei distretti dei mezzi di trasporto (+2%), dell'agro-alimentare (+0,4%) e del sistema moda (+0,3%).

L'analisi di lungo periodo evidenzia anche un balzo rilevante rispetto ai livelli del 2008, a riflesso anche delle misure governative a sostegno del rafforzamento patrimoniale delle imprese. Tra queste si segnala l'ACE (Aiuto alla crescita economica), che attraverso la legge 214 del 22 dicembre 2011, consentiva delle agevolazioni fiscali a favore dei titolari di reddito di impresa che volessero impegnarsi nel rafforzare la propria struttura patrimoniale. L'agevolazione era stata soppressa con la legge di bilancio 2019 e reintrodotta con la legge di bilancio 2020 (articolo 1, comma 287, legge 160/2019) con decorrenza 2019 e potenziata per il 2021. È di qualche mese fa (articolo 5, D.Lgs. 216/2023) l'abrogazione della disciplina ACE, che comunque continuerà ad applicarsi sino ad esaurimento dei suoi effetti. La sopravvivenza dell'ACE oltre il 2023 potrebbe essere possibile qualora, in passato, l'applicazione di questo beneficio fiscale avesse portato a una riduzione del debito fiscale non compensata dalle entrate reddituali. In questi casi, si verifica un surplus di ACE che potrà essere portato in avanti fino a quando non sarà compensato da un'imposta sufficiente a coprire la riduzione del debito fiscale (es. società che registrano perdite fiscali ma che allo stesso tempo hanno avuto aumenti del patrimonio netto riconosciuti nell'ACE). La riforma fiscale del 2024 sostituisce l'ACE introducendo nuovi incentivi alle assunzioni.

Fig. 1.46 – Distretti: patrimonio netto in % dell'Attivo (valori medi), per dimensioni aziendali

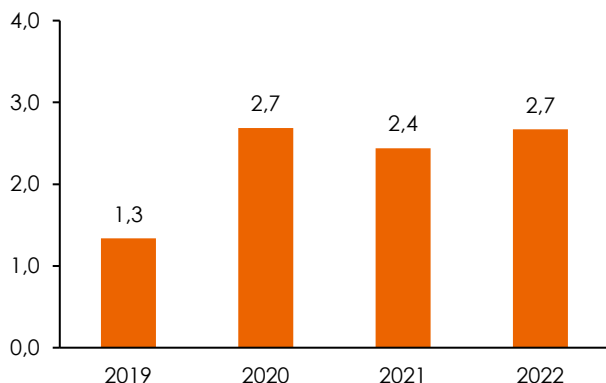
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.47 – Distretti: patrimonio netto in % dell'Attivo (Delta 2022 vs 2020 e 2019, valori medi), per macrosettore

Nota: ordine decrescente per delta 2022 vs 2020
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

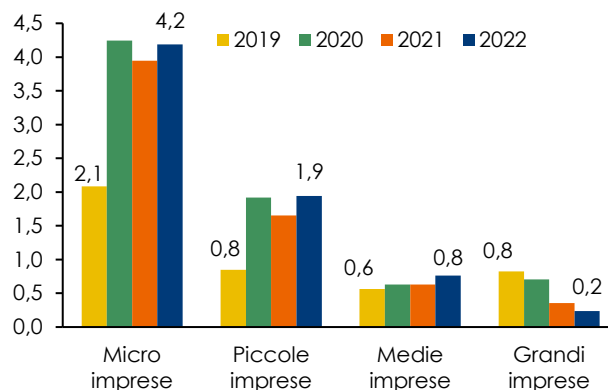
Al contempo, tra il 2020 e il 2022 è rimasta per lo più stabile la quota di imprese con patrimonio netto negativo: in questi casi le perdite di esercizio sono state tali da erodere completamente i mezzi propri (Fig. 1.48). Rispetto al 2021 la quota è leggermente in crescita per le imprese micro, piccole e medie, verosimilmente penalizzate da un grado di patrimonializzazione strutturalmente più basso, mentre si contrae la quota di imprese con patrimonio netto negativo tra quelle distrettuali di più grandi dimensioni, che scendono addirittura sotto i livelli pre-Covid (Fig. 1.49).

Fig. 1.48 – Distretti: quota di aziende con patrimonio negativo (%; valori medi)



Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

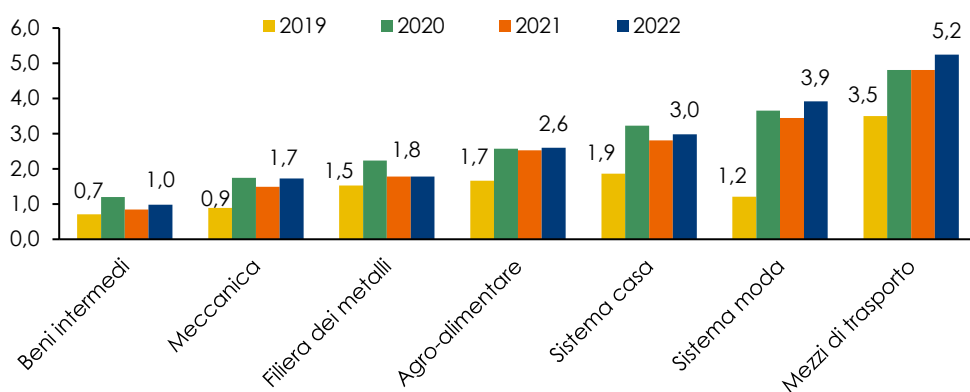
Fig. 1.49 – Distretti: quota di aziende con patrimonio netto negativo (%; valori medi) per classi dimensionali



Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Anche l'analisi per macrosettore (Fig. 1.50) mostra come nel 2022, rispetto al 2021, la quota di aziende distrettuali con patrimonio negativo sia per lo più stabile o leggermente in crescita. Se si osserva l'evoluzione rispetto al 2020, anno della pandemia da Covid-19, è marcato l'aumento di questa quota tra le imprese distrettuali dei mezzi di trasporto e del sistema moda.

Fig. 1.50 - Distretti: quota di aziende con patrimonio netto negativo (%; valori medi) per macrosettore

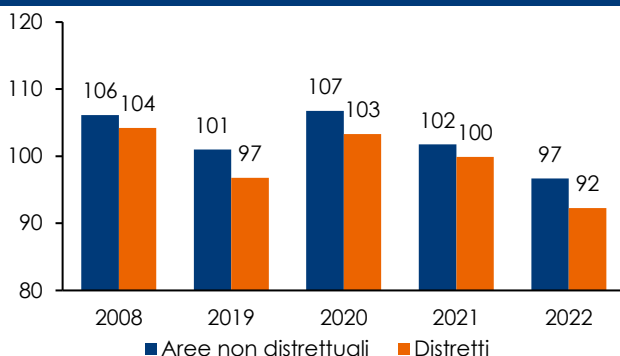


Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

È proseguita anche nel 2022 la normalizzazione dei tempi di pagamento, dopo l'allungamento innescato dal forte calo produttivo e dalle difficoltà riscontrate nel 2020 (Figg. 1.51-1.52): nei distretti i giorni entro cui le aziende riscattano i propri crediti (giorni clienti), rispetto al 2020, sono calati da 103 a 92 (-11 giorni), ottenendo così una tempistica anche migliore di quella che si registrava nel 2019 (quando i giorni erano 97); anche nelle aree non distrettuali il fenomeno è in miglioramento, seppur in misura leggermente più contenuta (-10 vs 2020, -4 vs 2019). Si osserva un ridimensionamento anche per quanto attiene i giorni con cui le imprese fanno fronte ai propri debiti (giorni fornitori) e che si collocano su livelli inferiori al 2019: il discorso è comune sia ai distretti

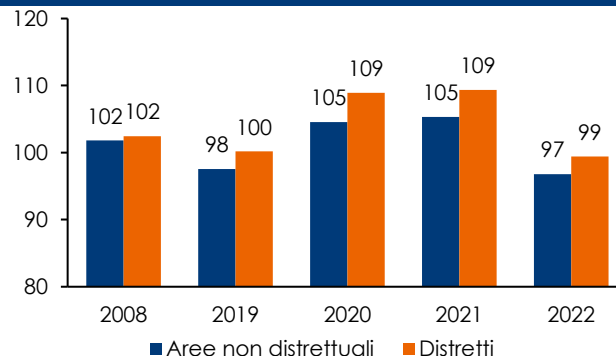
(99 giorni fornitori nel 2022 vs 100 del 2019) sia alle aree non distrettuali (97 vs 98). La differenza più evidente che si riscontra tra aree non distrettuali e distretti attiene alla gestione del circolante¹⁷ che risulta meno favorevole per le prime. Nel 2022 è stato pari a 7 il numero dei giorni in meno con cui vengono pagate le imprese distrettuali rispetto a quelle non distrettuali (nel 2019 il differenziale era pari a 2 giorni). Nelle aree non distrettuali giorni clienti e giorni fornitori si sono equivalsi nel 2022. Questo può essere spiegato, almeno in parte, dalla maggiore proiezione internazionale dei distretti e dalle condizioni di pagamento più favorevoli praticate all'estero.

Fig. 1.51 - Giorni clienti (valori medi)



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

Fig. 1.52 - Giorni fornitori (valori medi)



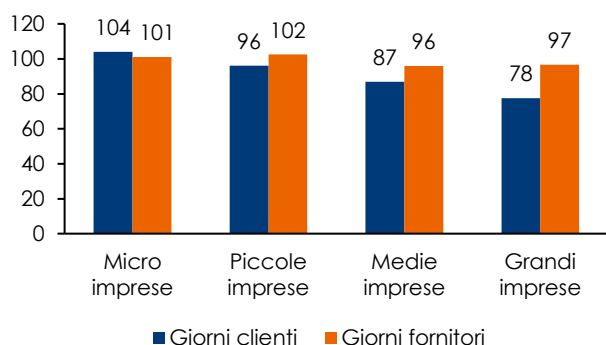
Nota: per le aree non distrettuali le medie sono state ricalcolate pesando i valori medi settoriali delle aree non distrettuali per la composizione settoriale dei distretti industriali riportata nella Tabella 1.2.
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Emerge, inoltre, come all'interno dei distretti la gestione del circolante sia vantaggiosa per tutte le classi dimensionali, ad eccezione delle micro imprese (Fig. 1.53). Nelle altre categorie, infatti, i tempi di pagamento concessi ai debitori (clienti) sono ben inferiori a quelli ottenuti dai fornitori, con un differenziale maggiore a favore delle grandi imprese (19 giorni). Questo fenomeno si verifica anche all'interno delle aree non distrettuali (Fig. 1.54), dove i giorni di differenza si fermano a nove¹⁸, mentre tutte le altre dimensioni presentano un numero di giorni con cui si pagano i fornitori inferiore rispetto a quello con cui riscuotono i crediti dai propri clienti. Come osservato per entrambi i gruppi, distrettuali e non, sono le imprese di grandi dimensioni a ottenere i migliori vantaggi dalla gestione del circolante: verosimilmente, essendo più strutturate, possono godere di un maggiore potere contrattuale, rispetto ai propri clienti e fornitori.

¹⁷ 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.

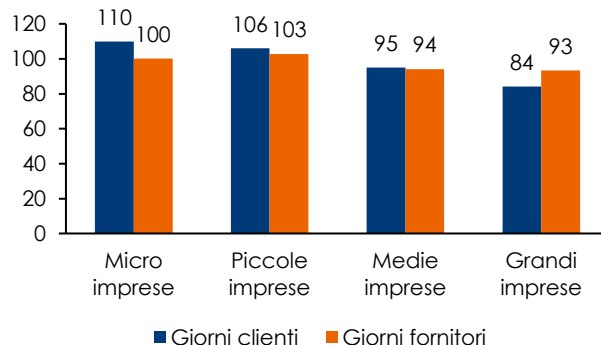
¹⁸ L'analisi qui presentata sulla gestione del circolante non può essere considerata esaustiva poiché i dati di bilancio non consentono di distinguere tra relazioni commerciali interne al distretto (che si perfezionano tra attori del territorio) e relazioni intrattenute da imprese distrettuali con imprese esterne al distretto.

Fig. 1.53 - Distretti: giorni clienti e giorni fornitori per classe dimensionale, 2022 (valori medi)



Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

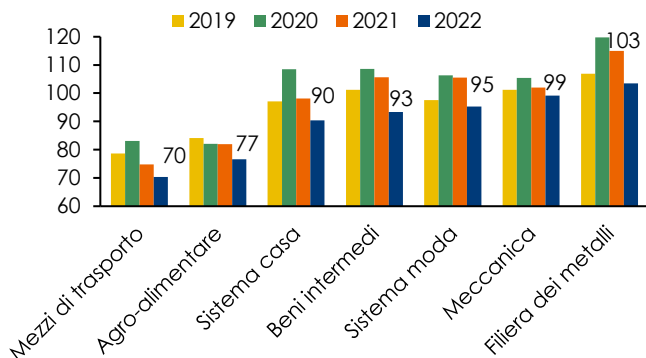
Fig. 1.54 - Aree non distrettuali: giorni clienti e giorni fornitori per classe dimensionale, 2022 (valori medi)



Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

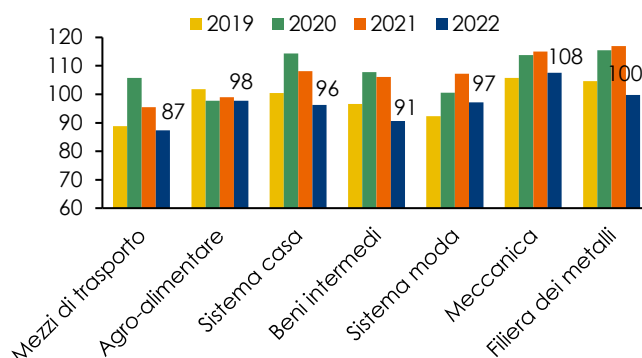
L'analisi per macrosettore evidenzia tra le imprese distrettuali (Fig. 1.55) una riduzione dei giorni clienti rispetto al pre-Covid, per tutte le specializzazioni: i differenziali maggiori si rilevano per mezzi di trasporto, agro-alimentare, beni intermedi e sistema moda. Anche l'evoluzione dei giorni fornitori (Fig. 1.56) denota un ridimensionamento al ribasso rispetto al 2020 per tutti i macrosettori; se il dato si confronta invece col 2019, mantengono un differenziale positivo i giorni con cui le imprese del sistema moda pagano i propri fornitori. Pur essendo le dilazioni di pagamento decisamente elevate (anche se in riduzione), la gestione del circolante sembra dunque mantenersi sostanzialmente equilibrata: in tutti i settori, ad eccezione di filiera dei metalli e beni intermedi, i giorni fornitori sono inferiori ai giorni clienti.

Fig. 1.55 - Distretti: giorni clienti, 2019-2022 (valori medi) per macrosettore



Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 1.56 - Distretti: giorni fornitori, 2019-2022 (valori medi) per macrosettore



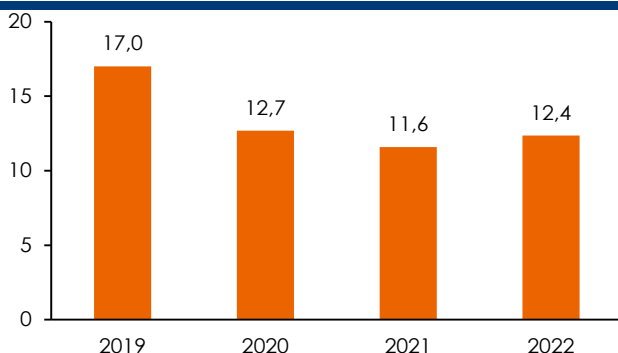
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Questa migliore gestione delle scadenze sta contribuendo ad allentare le tensioni sul fronte della liquidità aziendale, a beneficio anche di un minore disequilibrio finanziario, che si verifica quando il passivo corrente (debiti finanziari entro l'esercizio successivo, debiti commerciali, debiti tributari) è superiore all'attivo corrente (liquidità, crediti commerciali, crediti finanziari entro l'esercizio successivo e rimanenze).

Nel corso degli anni, infatti, la quota di imprese in disequilibrio finanziario è significativamente diminuita: nel 2022 mostra infatti un calo, rispetto al 2019, di quasi cinque punti percentuali. Nel 2022 il 12,4% delle imprese distrettuali presenta un livello di passivo superiore all'attivo corrente (Fig. 1.57): questa percentuale era pari al 17% nel 2019.

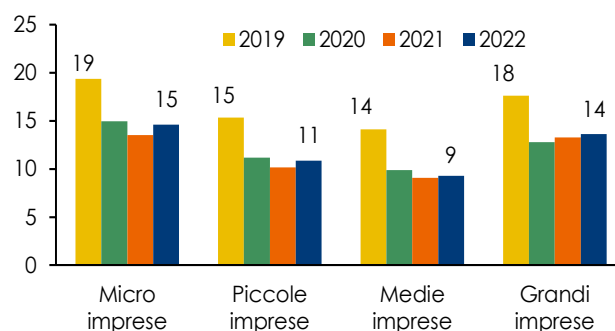
Questa tendenza è confermata anche a livello dimensionale (Fig. 1.58), dove si osserva un calo generalizzato, rispetto al 2019, mentre l'andamento è eterogeneo nel confronto col 2020 e col 2021. Permane la maggiore evidenza del disequilibrio finanziario, a livello distrettuale, nelle micro imprese (15%), che non sono cioè in grado di far fronte ai propri debiti di breve termine attraverso l'utilizzo delle attività correnti. 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.

Fig. 1.57 – Distretti: evoluzione disequilibrio finanziario 2019-2022 (quota %)



Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

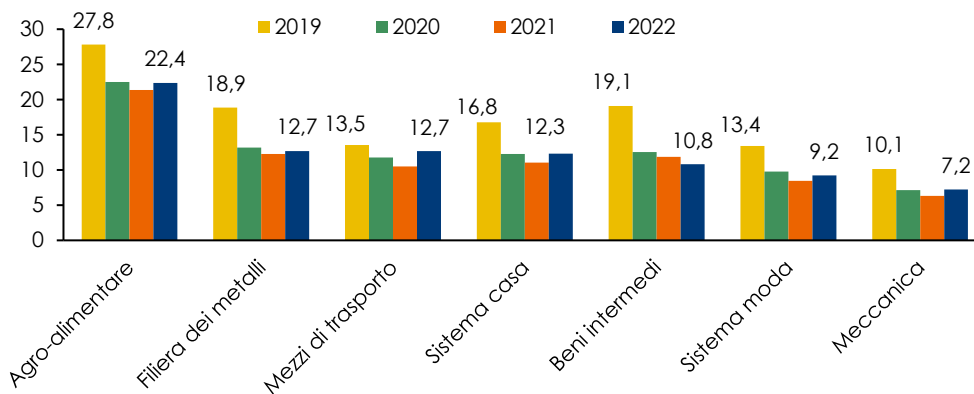
Fig. 1.58 – Distretti: disequilibrio finanziario, 2019-2022, per dimensione (quota %)



Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Tutti i settori economici (Fig. 1.59) mostrano una quota di imprese in disequilibrio finanziario inferiore ai livelli del 2019: si collocano al di sotto della media distrettuale (del 12,4%) le imprese dei beni intermedi (10,8%), del sistema moda (9,2%) e della meccanica. Sia per settore, sia per dimensione non emerge un deterioramento significativo tra il 2021 e il 2022, a conferma del fatto che anche da un punto di vista finanziario la crisi energetica non ha avuto impatti significativi sui bilanci aziendali, almeno fino al 2022.

Fig. 1.59 – Distretti: disequilibrio finanziario, 2019-2022, per dimensione (quota %)

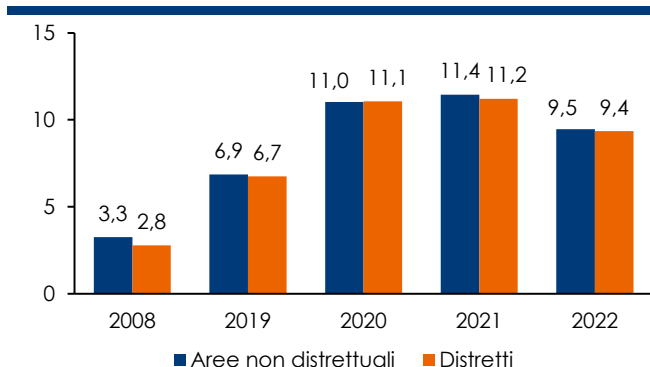


Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

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 2022 si è più che triplicata, sia tra le imprese distrettuali sia tra quelle non distrettuali (Fig. 1.60). Questa tendenza ha interessato tutte le classi dimensionali (Fig. 1.61) 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 (nel 2020), che hanno permesso alle imprese di accumulare liquidità negli attivi del proprio stato patrimoniale. Tuttavia, nel 2022 si è

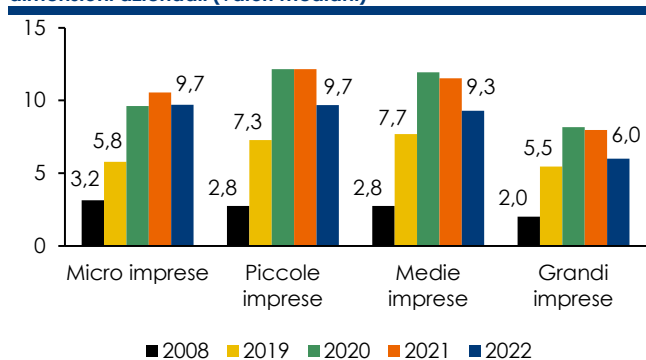
assistito a un ripiegamento delle disponibilità liquide in percentuale dell'Attivo rispetto all'ultimo biennio, verosimilmente per una ripresa degli investimenti che sono stati in parte finanziati utilizzando la liquidità presente nei loro attivi, anche a seguito del rialzo dei tassi di interesse. Conferme in tal senso vengono dalle evidenze presentate nel capitolo 3.

Fig. 1.60 - 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. 1.61 – Distretti: disponibilità liquide in % dell'Attivo per dimensioni aziendali (valori medi)



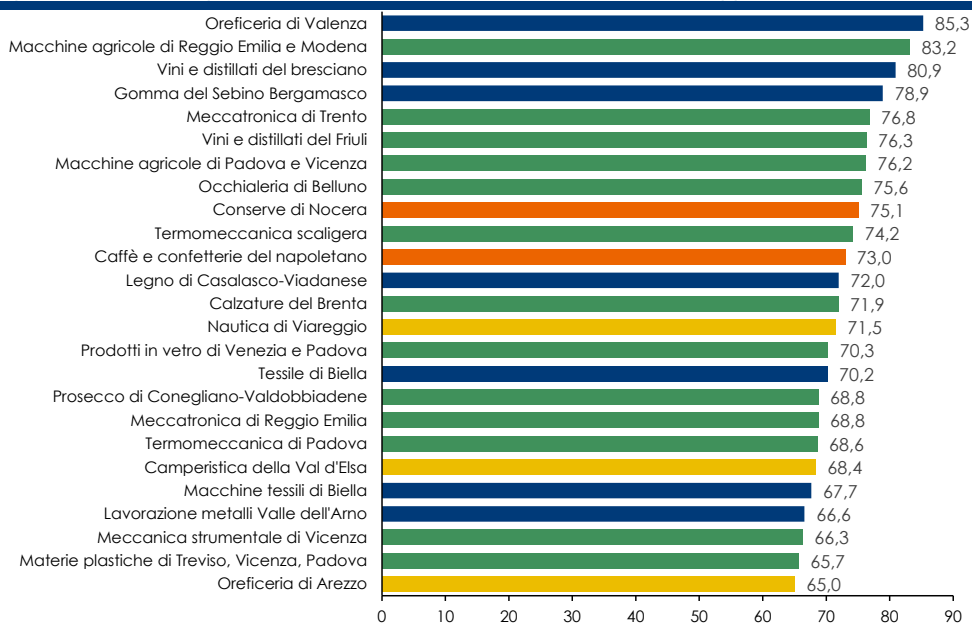
Fonte Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

1.5 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 2022 (con un peso pari al 20%);
- variazione del fatturato tra il 2008 e il 2022 (5%);
- livelli di EBITDA margin nel 2022 (25%);
- differenza tra EBITDA margin nel 2022 ed EBITDA margin nel 2019 (5%);
- rapporto tra patrimonio netto e attivo nel 2022 (15%);
- variazione delle esportazioni tra il 2008 e il 2022 (5%);
- variazione delle esportazioni gennaio-settembre 2023 vs gennaio-settembre 2022 (25%).

La Figura 1.62 presenta i 25 distretti migliori di questo sedicesimo rapporto. Tutte le principali filiere produttive e le macro-aree italiane sono rappresentate. Anche quest'anno prevalgono i distretti della meccanica (sette) seguiti da quelli dell'agro-alimentare (cinque), a pari numero con quelli del sistema moda. Sono poi presenti tre distretti specializzati in beni intermedi, due nel sistema casa come nei mezzi di trasporto e uno nella filiera dei metalli. A livello geografico primeggia il Nord-Est (con 13 distretti), trainato dal Veneto che ne conta nove, due dell'Emilia-Romagna, uno del Trentino-Alto Adige e uno del Friuli-Venezia Giulia. Segue il Nord-Ovest (con sette distretti): quattro sono in Lombardia e tre in Piemonte. Al Centro si trovano tre distretti della Toscana e, infine, nel Mezzogiorno due distretti della Campania.

Fig. 1.62 - I distretti migliori per performance di crescita e redditività (punteggio da 0 a 100)

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

Aprono e chiudono la classifica, due distretti dell'oreficeria. Sul podio di questa speciale graduatoria si trovano l'Oreficeria di Valenza, con un valore dell'indicatore sintetico pari a 85,3 (su un potenziale massimo di 100), le Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena (83,2) e i Vini e distillati del bresciano (80,9). Si tratta di tre distretti, già presenti in classifica nella quindicesima edizione di questo rapporto. Guidano le aziende del distretto dell'Oreficeria di Valenza grazie a risultati molto positivi su tutti gli indicatori proposti, in particolare in termini di marginalità, patrimonializzazione, evoluzione delle esportazioni nel lungo periodo (2008-2022) e crescita del fatturato (2019-2022); al secondo posto le Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena grazie alla positiva evoluzione tendenziale delle esportazioni tra gennaio e settembre 2023 e la crescita sia del fatturato sia dei margini tra il 2019 e il 2022; seguono i Vini e distillati del bresciano per livello dei margini nel 2022 e un'ottima crescita del fatturato sia nel breve, sia nel lungo periodo.

Il quarto posto è assegnato alla Gomma del Sebino Bergamasco e si spiega soprattutto con la crescita dei margini e l'alta patrimonializzazione delle imprese appartenenti a questo distretto; mentre il quinto posto della Meccatronica di Trento mostra discreti risultati su tutti i parametri di performance utilizzati. Al sesto posto si trovano i Vini e distillati del Friuli grazie soprattutto a livelli ed evoluzione dei margini unitari, insieme all'andamento delle esportazioni nel lungo periodo; al settimo posto le Macchine agricole di Padova e Vicenza che hanno mostrato una significativa crescita del fatturato nel lungo periodo; all'ottavo si colloca l'Occhialeria di Belluno per i livelli di marginalità e la crescita nell'ultimo quadriennio; al nono le Conserve di Nocera che si distinguono per crescita del fatturato, sia tra il 2019 e il 2022, sia tra il 2008 e il 2022, ed evoluzione dei margini unitari; al decimo la Termomeccanica scaligera per crescita del fatturato.

Gli altri distretti in classifica si sono saputi distinguere anche loro su più fronti: i Caffè e confetterie del napoletano (11°) per livello dei margini unitari ed evoluzione delle esportazioni; il Legno di Casalasco-Viadanese (12°) per crescita del fatturato e dell'EBITDA margin nell'ultimo quadriennio; le Calzature del Brenta (13°) per livello e evoluzione dei margini unitari; la Nautica di Viareggio (14°) per l'evoluzione positiva del fatturato nel periodo 2019-2022 e le esportazioni nei primi nove mesi del 2023; i Prodotti in vetro di Venezia e Padova (15°) per un'elevata crescita del fatturato nel breve periodo e per una buona marginalità; il Tessile di Biella (16°) per margini

unitari e patrimonializzazione; la Meccatronica di Reggio Emilia (17°) va discretamente bene in tutte le variabili considerate; il Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene (18°) per l'alta competitività sui mercati esteri nel lungo periodo e che ha portato a buoni risultati anche sul fatturato; anche la Termomeccanica di Padova (19°) va bene su tutte le variabili considerate; la Camperistica della Val d'Elsa (20°) si caratterizza per il buon andamento delle esportazioni, sia nel breve, sia nel lungo periodo; le Macchine tessili di Biella (21°) per marginalità e patrimonializzazione; la Lavorazione metalli Valle dell'Arno (22°) per livello di margini unitari, la Meccanica strumentale di Vicenza (23°) mostra risultati sopra la media su più fronti; infine le Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova (24°) e l'Oreficeria di Arezzo (25°) per crescita del fatturato.

Conclusioni

L'analisi dei dati di bilancio del 2022, disponibili ora con un buon grado di copertura, consente di descrivere l'evoluzione del fatturato e di un set articolato di indicatori economico-finanziari delle imprese distrettuali.

Dopo il crollo del 2020, il fatturato dei distretti ha registrato un aumento del 22,3% nel 2021 e del 13,4% nel 2022; la dinamica è stata altresì positiva nelle aree non distrettuali. Stesso andamento viene registrato per quanto attiene le imprese distrettuali manifatturiere, che hanno sperimentato una crescita pari al 14,5% nel 2022 (vs 2021, +23,5% 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 (+6,2% i prezzi alla produzione vs 2020) e che si sono poi acuiti nel corso del 2022 (+13,8% vs 2021).

Sebbene le imprese, nel corso del 2022, abbiano dovuto fare i conti anche con l'aumento dei costi, sono riuscite a limitare le perdite di marginalità unitaria. Al contempo, è salita la produttività del lavoro che, insieme alla riduzione del grado di integrazione verticale, ha più che compensato l'aumento dell'intensità del capitale, consentendo alla rotazione del capitale investito di aumentare. L'effetto netto della lieve riduzione della marginalità e dell'innalzamento della rotazione del capitale investito ha portato a un lieve miglioramento del ROI. Questo andamento ha riguardato tutte le classi dimensionali, con l'eccezione delle imprese più grandi. Va comunque evidenziato come i livelli del ROI nel 2022 sono su livelli più bassi sia rispetto al 2019, sia, soprattutto, rispetto al 2008. Nel lungo periodo, sul 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. Tuttavia, nel 2019 si era assistito a un parziale recupero, interrotto dallo shock economico del 2020 a causa del crollo del fatturato da un lato e della rivalutazione degli asset, dall'altro. Nel biennio successivo la rotazione del capitale investito è risalita, grazie soprattutto al balzo del fatturato che è stato superiore alla ripresa degli investimenti.

Sebbene nel quadriennio 2019-2022 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 prima e della crisi energetica e degli approvvigionamenti poi 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.

È proseguito anche nel 2022 l'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 11,5 punti percentuali (vs i 10,9 delle aree non distrettuali).

È continuata anche la normalizzazione dei tempi di pagamento, dopo l'allungamento innescato dal forte calo produttivo e dalle difficoltà riscontrate nel 2020. Emerge poi come all'interno dei distretti la gestione del circolante sia vantaggiosa per tutte le classi dimensionali, ad eccezione delle micro imprese. Nelle altre categorie, infatti, i tempi di pagamento concessi ai debitori (clienti) sono ben inferiori a quelli ottenuti dai fornitori, con un differenziale maggiore a favore delle grandi imprese. Questo fenomeno si verifica anche all'interno delle aree non distrettuali. Per entrambi i gruppi, distrettuali e non, sono le imprese di grandi dimensioni a ottenere i migliori vantaggi dalla gestione del circolante: verosimilmente, essendo più strutturate, possono godere di un maggiore potere contrattuale, rispetto ai propri clienti e fornitori.

Questa migliore gestione delle scadenze sta contribuendo ad allentare le tensioni sul fronte della liquidità aziendale, a beneficio anche di un minore disequilibrio finanziario. 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 2022 si è più che triplicata, sia tra le imprese distrettuali sia tra quelle non distrettuali.

Tuttavia, nel 2022 si è assistito a un ripiegamento delle disponibilità liquide in percentuale dell'Attivo rispetto all'ultimo biennio, verosimilmente per una ripresa degli investimenti che sono stati in parte finanziati utilizzando la liquidità presente nei loro attivi, anche a seguito del rialzo dei tassi di interesse.

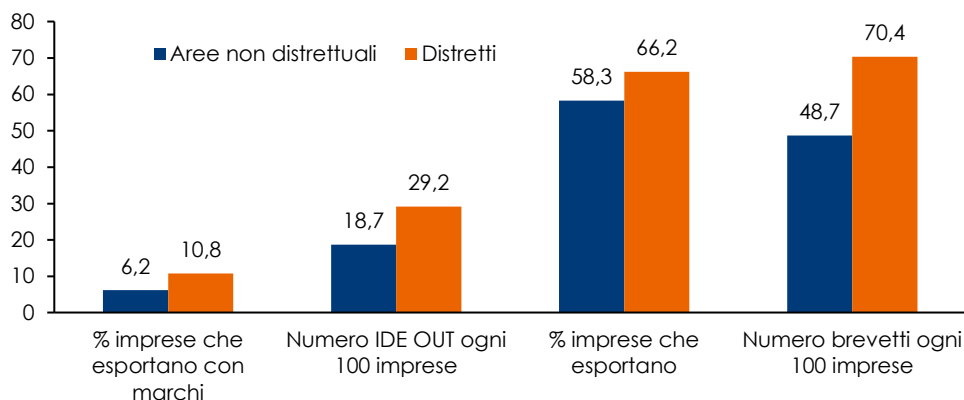
Strategie e performance nel periodo post-pandemia

Nel tempo 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. La presenza di queste strategie verrà poi messa in relazione con crescita, redditività e patrimonializzazione.

A cura di Enrica Spiga

L'aggiornamento con i dati più recenti conferma nei distretti uno sviluppo più intenso di queste strategie (Fig. 1), attraverso una maggiore presenza sui mercati esteri con imprese che esportano (66,2% vs. 58,3%) e dotate, al contempo, di marchi registrati a livello internazionale (10,8% vs. 6,2%). Inoltre, tra i distretti è più forte la presenza all'estero con partecipate (29,2 imprese partecipate estere ogni 100 imprese in Italia; nelle aree non distrettuali il dato si ferma a 18,7) e l'impegno sul fronte dell'innovazione (circa 70 brevetti ogni 100 imprese vs 49).

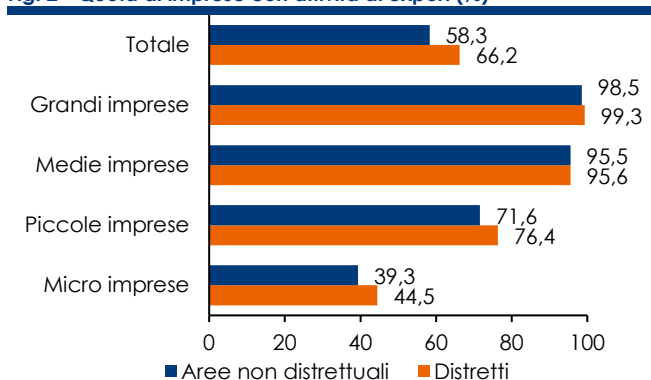
Fig. 1 – I punti di forza dei distretti industriali: investimenti diretti esteri (IDE-OUT), marchi registrati a livello internazionale, export e brevetti domandati allo European Patent Office (EPO)



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

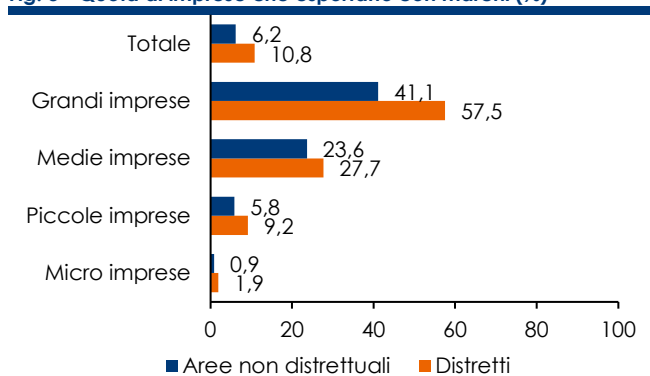
La maggiore apertura internazionale, sia in termini di partecipate estere sia di propensione alle vendite al di fuori dei confini nazionali da parte delle imprese distrettuali, può essere spiegata dalla presenza di una maggiore conoscenza condivisa sui mercati stranieri; l'interazione frequente tra attori 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 (Fig. 2). È sensibilmente maggiore il dato delle imprese distrettuali, in particolare tra quelle di grandi dimensioni, che esportano e al contempo dispongono di marchi registrati a livello internazionale, che verosimilmente consentono loro di poter essere meglio identificate sui mercati esteri (Fig. 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 non si riscontrano differenze rilevanti, ad eccezione del numero di brevetti ogni 100 imprese (24,3% delle aree non distrettuali vs il 13,2% dei distretti): il differenziale è quasi del tutto spiegato dall'altro tessile; nell'abbigliamento e calzature, maglieria e oreficeria la propensione a brevettare è maggiore nei distretti.

Tab. 1 – Imprese che esportano (%), Investimenti diretti esteri (IDE-OUT), marchi registrati a livello internazionale (%), numero brevetti domandati allo European Patent Office (EPO), imprese che brevettano (%); per 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
Totale	58,3	66,2	18,7	29,2	6,2	10,8	48,7	70,4	7,0	10,8
Meccanica	67,0	73,2	31,2	49,0	8,1	11,6	113,8	193,9	13,4	18,6
Beni intermedi	64,8	71,3	17,5	27,1	5,3	8,4	39,8	43,9	7,0	10,5
Sistema casa	61,9	68,3	15,6	25,2	7,2	11,9	48,8	82,4	6,2	7,2
Sistema moda	65,7	65,2	23,3	24,9	12,7	11,3	24,3	13,2	5,7	3,1
Agro-alimentare	57,3	62,6	12,5	25,8	11,5	17,6	5,4	16,8	2,0	2,1
Filiera dei metalli	46,0	53,7	9,2	9,2	1,9	2,6	12,3	13,7	3,9	4,3

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 le quote più elevate sono sempre a favore delle imprese distrettuali. Le caratteristiche strutturali delle imprese distrettuali, infatti, da un lato rappresentano un potenziale freno agli IDE OUT, dall'altro spingono nella direzione di più investimenti diretti. Un fattore frenante potrebbe essere rappresentato dalla natura storicamente localizzata dei vantaggi competitivi (know-how

produttivo, competenze, concentrazione di clienti, fornitori e terzisti) che sono di difficile replicabilità all'estero. Al contrario, l'alta propensione a esportare potrebbe favorire gli investimenti esteri delle imprese distrettuali (soprattutto quelli di natura commerciale) 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 nella Meccanica (in particolare la Meccanica strumentale di Milano e Monza, la Meccatronica di Reggio Emilia e la Meccanica strumentale di Vicenza). 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 leggermente più alta anche nei distretti del Sistema moda dove si mettono in evidenza l'Occhialeria di Belluno, il Tessile di Biella e la Calzatura sportiva e sportssystem di Montebelluna. Nel Sistema casa si distinguono gli Elettrodomestici di Inox valley, nell'Agro-alimentare spicca il Lattiero-caseario Parmense, tra gli Intermedi le Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova e nella Filiera dei Metalli il distretto dei Metalli di Brescia.

Il quadro relativo al posizionamento competitivo sui mercati esteri può essere completato analizzando le politiche di branding che evidenziano una maggiore propensione a registrare marchi a livello internazionale¹⁹ 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 leggermente inferiore: il fenomeno potrebbe essere riconducibile a un contesto ricco di contoterzisti che fanno capo a poche imprese capofila di grandi dimensioni e che pertanto hanno la forza economica di depositare dei marchi. Come già osservato, anche in termini di propensione a brevettare, e ad eccezione del Sistema moda, 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 attorno ai 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, la Meccanica strumentale di Milano e Monza, la Meccatronica di Reggio Emilia, la Food machinery di Parma e le Macchine per l'industria cartaria di Lucca), ma anche, seppure in misura più contenuta, nel Sistema casa (trainanti le Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano e gli Elettrodomestici dell'Inox valley). Nel Sistema moda, invece, la propensione a brevettare è a favore delle aree non distrettuali, questo verosimilmente 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.

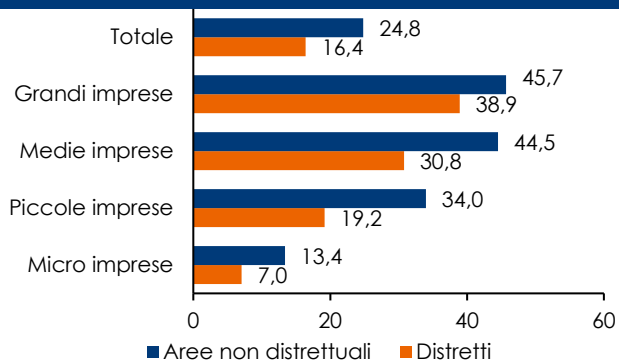
A differenza di quanto osservato sinora, emerge un differenziale complessivamente sfavorevole per i distretti per quanto attiene la quota di certificazioni di qualità (ISO 9001), e i certificati ambientali (ISO 14001)²⁰, dove tuttavia il divario è meno accentuato. Emerge poi come a livello

¹⁹ 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.

²⁰ Oltre ai certificati ambientali sono stati considerati i certificati biologici, il marchio FSC e la certificazione EMAS.

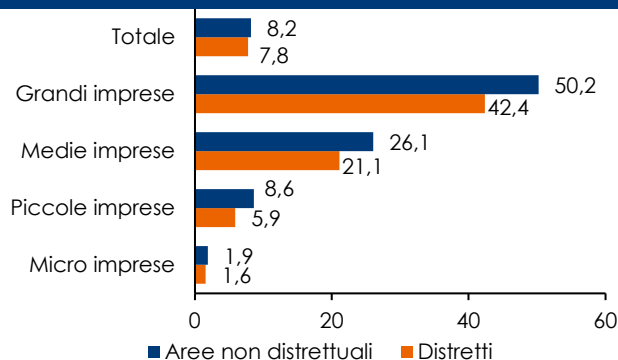
dimensionale queste strategie siano maggiormente adottate dalle imprese medio-grandi (Figg. 4-5), sia nei distretti sia nelle aree non distrettuali.

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)

In sintesi, se da un lato le relazioni informali all'interno dei distretti possono favorire la fiducia e la collaborazione tra gli attori, dall'altro l'implementazione dei sistemi di gestione della qualità e delle certificazioni può essere fondamentale per accedere a nuovi mercati e per garantire standard più elevati in termini di qualità e sostenibilità. Pertanto, sarà importante trovare un equilibrio nelle relazioni e l'adozione di pratiche più strutturate e certificate per migliorare la competitività delle aziende distrettuali.

Al fine di comprendere se le imprese più attive sui fronti dell'innovazione, delle certificazioni e dell'internazionalizzazione abbiano avuto performance economico-reddituali migliori nel periodo 2019-2022, sarà interessante analizzare se il loro posizionamento strategico le abbia agevolate nel fronteggiare le sfide dell'ultimo quadriennio, a partire dall'emergenza Covid-19, per proseguire con la crisi energetica e degli approvvigionamenti causata anche dallo scoppio della guerra russo-ucraina. In particolare, sarà importante valutare se queste imprese sono riuscite a incrementare il loro fatturato, migliorare i margini e aumentare la propria solidità patrimoniale durante questo periodo.

Le imprese distrettuali più attive su questi piani strategici hanno mostrato una migliore evoluzione del fatturato tra il 2019 e il 2022 (Tab. 2); nel 2022 si è però interrotto il processo di rafforzamento patrimoniale che, tuttavia, è rimasto su livelli più elevati rispetto a quelli del 2019. La stessa cosa si è osservata per quanto riguarda i margini unitari: l'EBITDA margin, infatti, pur riducendosi a causa dei rincari degli input produttivi è rimasto su livelli superiori a quelli registrati dalle imprese meno evolute sul fronte strategico, collocandosi su valori molto vicini a quelli del 2019.

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

	Crescita fatturato	EBITDA				Patrimonio Netto su Attivo			
	2019-2022	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022
Imprese che non esportano	18,7	8,2	7,0	8,4	8,2	24,4	27,2	27,5	28,4
Imprese che esportano senza marchi	20,0	8,0	7,1	8,4	8,0	28,6	31,7	30,9	31,4
Imprese che esportano con marchi	19,9	8,1	7,6	9,0	8,2	36,7	40,6	39,5	39,1
Imprese senza brevetti	19,7	7,9	7,0	8,4	8,0	28,7	31,9	31,0	31,6
Imprese con brevetti	21,8	9,1	9,1	10,0	8,6	38,2	42,1	41,3	41,2
Imprese senza certificati di qualità	18,2	7,8	6,9	8,2	7,8	29,0	31,9	31,0	31,7
Imprese con certificati di qualità	27,2	8,8	8,7	9,7	9,0	32,0	36,6	35,8	35,4
Imprese senza certificati ambientali	19,3	8,0	7,1	8,4	8,0	28,9	32,1	31,2	31,7
Imprese con certificati ambientali	26,8	8,3	8,1	8,8	8,3	36,2	39,9	39,0	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 2022: ad esempio, le imprese distrettuali con brevetti hanno realizzato un aumento del fatturato del 21,8%, un dato migliore rispetto al resto delle imprese (+19,7%). Di contro, si è assistito a un ridimensionamento dei margini unitari (EBITDA margin 2022 pari al 8,6% vs il 9,1% del 2019); chi non aveva brevetti, invece, ha registrato una leggera crescita (+0,1%), ma continua a realizzare, nel complesso, performance reddituali inferiori rispetto alle altre (8%). Andamento analogo per le imprese con certificati di qualità e ambientali, con risultati superiori in termini di crescita di fatturato e livelli dei margini che, pur non mostrando variazioni tra il 2019 e il 2022, restano su valori più elevati tra chi punta sulla sostenibilità.

Non sono emerse invece differenze significative in termini di evoluzione del fatturato tra imprese attive con attività di export (con o senza marchi) e imprese che non esportano. Questo risultato si spiega con la presenza di buone condizioni di domanda anche sul mercato interno. La tendenza è analoga anche in termini di marginalità, dove tuttavia le imprese che esportano e sono detentrici di marchi si collocano su livelli superiori rispetto a quelle che esportano senza marchi (8,0%): i livelli sono in linea con quanto realizzato nel 2019 e in calo rispetto al 2021.

Quanto emerso a livello aggregato mostra delle divergenze a livello settoriale. La presenza di brevetti infatti sembra aver fatto la differenza per le imprese della Filiera dei metalli, dell'Agro-alimentare, del Sistema casa e del Sistema moda, visto che le imprese che li hanno nel proprio portafoglio, a parità di specializzazione produttiva, sono riuscite a registrare migliori performance di crescita, mantenendo anche un ottimo grado di patrimonializzazione (Tab. 3). Un esempio tra tutti la Filiera dei metalli, in grado di realizzare una crescita in termini di fatturato, tra il 2019 e il 2022, del 36,9%, di oltre 7 punti percentuali superiore a quella che si rileva nelle imprese distrettuali senza brevetti (30,8%). L'EBITDA margin 2022 è pari all'8,6%, inferiore ai livelli del 2019 ma comunque superiore a quanto si registra nelle aziende distrettuali senza brevetti (che hanno assistito a una crescita di 0,1 punti percentuali). Tuttavia, il confronto a parità di dimensione evidenzia un differenziale positivo solo in alcuni settori, come Sistema casa, Meccanica e Sistema moda. È buono anche il livello di patrimonializzazione (41,2% vs. il 31,6% delle imprese che non detengono brevetti) che è superiore nelle imprese distrettuali con brevetti in tutte le filiere produttive.

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

	Crescita fatturato 2019_2022		EBITDA margin 2019		EBITDA margin 2022		Patrimonio Netto in % Attivo 2019		Patrimonio netto in % Attivo 2022	
	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	19,7	21,8	7,9	9,1	8,0	8,6	28,7	38,2	31,6	41,2
Filiera dei metalli	30,8	36,9	10,3	9,5	10,8	9,9	30,5	39,9	35,2	44,4
Beni intermedi	32,7	27,6	8,5	9,3	9,7	9,0	31,5	43,9	37,2	48,9
Agro-alimentare	19,3	25,2	6,9	7,0	6,0	5,1	26,1	34,6	29,4	37,7
Sistema casa	19,5	25,0	7,5	9,1	7,7	8,3	27,2	39,4	30,1	42,1
Meccanica	20,2	18,5	8,7	9,2	8,5	8,7	30,6	37,0	32,5	38,8
Sistema moda	10,0	17,3	6,8	8,7	7,0	8,2	28,1	39,8	30,0	44,0

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 (+27,2%); tra le imprese prive di certificazione ci si ferma al 18,2%. 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, alla Filiera dei metalli e al Sistema moda. Sono buoni i risultati anche in termini di EBITDA margin 2022, in leggera crescita anche rispetto al 2019 (da 8,8% a 9,0%), a fronte di un livello stabile sperimentato dalle imprese prive di certificati di qualità (7,8%). In tutti i settori l'EBITDA margin delle imprese distrettuali con certificati di qualità è superiore alle imprese che ne sono prive (la Meccanica è l'unico caso

in cui non ci sono differenze), e si è rafforzato rispetto ai livelli del 2019, ad eccezione dell'Agro-alimentare. Le imprese distrettuali con certificati di qualità mostrano poi livelli di patrimonializzazione più elevati in gran parte dei comparti produttivi; l'unica eccezione è la meccanica dove, tuttavia, le differenze sono minime.

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

	Crescita fatturato 2019-2022		EBITDA margin 2019		EBITDA margin 2022		Patrimonio Netto in % Attivo 2019		Patrimonio netto in % Attivo 2022	
	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	18,2	27,2	7,8	8,8	7,8	9,0	29,0	32,0	31,7	35,4
Filiera dei metalli	29,5	34,6	10,3	10,4	10,7	10,9	30,8	30,5	35,2	36,6
Beni intermedi	31,6	32,5	8,6	8,5	9,5	9,9	33,3	32,9	38,1	39,6
Agro-alimentare	18,2	27,6	6,8	7,4	5,9	6,5	25,1	31,0	28,3	33,0
Sistema casa	19,3	24,2	7,3	8,6	7,6	9,0	27,2	33,4	29,9	36,6
Meccanica	18,5	23,4	8,8	8,6	8,6	8,6	32,0	31,4	33,8	32,6
Sistema moda	9,5	21,3	6,8	8,3	7,0	8,5	27,8	35,9	29,7	37,9

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 +26,8%, mentre nelle imprese prive di certificazione un +19,3%, con uno scarto positivo, a favore delle prime, di 7,5 punti percentuali. Anche in questo caso, le aziende distrettuali con certificati ambientali si distinguono rispetto alle altre per una maggiore crescita in termini di fatturato in tutti i comparti. Le differenze maggiori tra chi adotta questa strategia e le altre emergono nella Filiera dei metalli (+39,3% vs +30,5%), nel Sistema moda (+19,1% vs +9,8%), nell'Agro-alimentare (+26% vs +18,9%) e nei Beni intermedi (+36,2% vs 30,7%). Le evidenze sono meno nette in termini di marginalità unitaria dove comunque prevalgono i settori con un EBITDA margin superiore tra chi ha certificazioni ambientali: si tratta della Filiera dei metalli, dell'Agro-alimentare, della Meccanica e del Sistema moda. I dati sulla patrimonializzazione sono invece sempre migliori tra chi punta sulla sostenibilità.

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

	Crescita fatturato 2019-2022		EBITDA margin 2019		EBITDA margin 2022		Patrimonio Netto in % Attivo 2019		Patrimonio Netto in % Attivo 2022	
	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	19,3	26,8	8,0	8,3	8,0	8,3	28,9	36,2	31,7	38,8
Filiera dei metalli	30,5	39,3	10,3	9,7	10,7	11,3	29,6	43,7	34,9	44,9
Beni intermedi	30,7	36,2	8,7	8,4	9,8	8,6	32,0	38,0	37,0	43,0
Agro-alimentare	18,9	26,0	6,8	7,5	5,9	7,0	25,2	32,8	28,9	37,7
Sistema casa	19,9	21,5	7,6	7,3	7,8	7,7	27,2	33,3	30,1	37,2
Meccanica	19,7	21,2	8,8	9,0	8,5	9,2	31,7	33,9	33,5	34,2
Sistema moda	9,8	19,1	6,8	8,2	7,0	7,8	27,7	39,5	29,7	42,3

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

Da quanto esposto emerge un quadro abbastanza 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 ambientali e 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 2022 siano riuscite ad affrontare meglio gli effetti del post-pandemia, che insieme alla guerra russa-ucraina, hanno generato ulteriori strozzamenti nelle catene di fornitura e innescato una spinta inflativa che ha contribuito sì alla crescita del fatturato, ma anche alla corrispondente

crescita dei costi degli input. In questo contesto, le aziende distrettuali con un posizionamento strategico più evoluto sono riuscite a preservare i margini unitari, e rafforzarsi ulteriormente anche in termini di patrimonializzazione.

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 presentiamo un'analisi dei bilanci di esercizio delle imprese operanti nei 51 distretti agro-alimentari monitorati da Intesa Sanpaolo, con riferimento agli anni 2019-2022²¹. Il periodo considerato è stato caratterizzato da un susseguirsi di eventi del tutto inattesi, che hanno messo a dura prova l'economia mondiale: dapprima la pandemia da Covid (e i successivi lockdown), poi la crescita dei prezzi delle materie prime, causato anche dalla repentina ripartenza post-pandemica e dai colli di bottiglia che si sono generati nelle supply-chain. Successivamente è intervenuta l'invasione dell'Ucraina da parte della Russia, con impatti sui mercati energetici, e quindi il ritorno dell'inflazione, con la svolta restrittiva delle politiche monetarie e il conseguente aumento dei tassi di interesse. L'agro-alimentare italiano, in questo contesto, ha dato ampia prova di resilienza grazie anche alle sue caratteristiche anticicliche; inoltre, 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 gli effetti delle tensioni che si sono susseguite. Tuttavia, il sistema agro-alimentare italiano non è rimasto indenne dagli impatti di alcuni fattori, non solo gli incrementi dei prezzi dei prodotti energetici e delle commodity, ma anche gli eventi climatici sfavorevoli e alcuni agenti patogeni che hanno in parte compromesso i raccolti agricoli. La dipendenza dall'estero dell'Italia per i prodotti energetici da un lato, e per le commodity e i beni intermedi dall'altro, ha favorito il propagarsi dell'inflazione, e gli effetti asimmetrici sulle imprese, in particolare quelle di più piccole dimensioni, che non sempre riescono a trasferire gli aumenti dei costi sui prezzi di vendita o a rinegoziare i contratti di fornitura. I prezzi delle food commodity hanno cominciato a ridimensionarsi dalla seconda metà del 2022: il Food Price Index, l'indice elaborato dalla FAO che misura le variazioni mensili di un paniere internazionale di prodotti agro-alimentari, è calato di 27 punti a dicembre del 2022 (rispetto al picco di aprile dello stesso anno); tuttavia si stanno assestando su livelli più alti rispetto agli anni precedenti al Covid-19, in un quadro di permanente incertezza²².

L'obiettivo della nostra analisi è analizzare gli effetti di questi eventi sui bilanci delle imprese dei distretti agro-alimentari, presentando la situazione economico-reddituale delle imprese a fine 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 filiera e per dimensione delle imprese. 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

²¹ Per le imprese agricole, vengono utilizzati i bilanci riclassificati secondo gli schemi Ce.Bi.

²² Lo scoppio del conflitto in Medio Oriente a ottobre del 2023 e la situazione di instabilità nel Mar Rosso che si è generata tra la fine del 2023 e l'inizio del 2024 si stanno riflettendo sui prezzi dei noli marittimi, con potenziali nuovi rischi di fiammate dei prezzi sia per l'energia che per le commodity agricole.

A cura di
Rosa Maria Vitulano

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 2019-22 sono state estratte 4.163 imprese attive nei 51 distretti agro-alimentari monitorati; è stato utilizzato un campione chiuso, formato cioè da imprese presenti nella banca dati dei bilanci aziendali della Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo per tutti gli anni analizzati. Non sono pertanto considerate le imprese costituite o cessate nel frattempo.

Le imprese del comparto della trasformazione alimentare (che comprende le filiere del lattiero-caseario, delle carni, delle conserve, della pasta e dolci, dell'olio, dell'ittico e dell'altro alimentare²³) rappresentano quasi la metà del campione in termini di numerosità (48,9%); le imprese agricole sono quasi un terzo (31,7%), mentre le imprese vitivinicole sono circa un quinto (19,4%).

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

	Numero imprese campione chiuso 2019-22		Fatturato 2022	
	Nr.	Comp. %	Mln di euro	Comp. %
Agricoltura	1.320	31,7	12.136	14,7
Alimentare, di cui	2.034	48,9	59.497	72,2
Lattiero-caseario	673	16,2	12.525	15,2
Carni e salumi	453	10,9	20.100	24,4
Conserve	291	7,0	7.454	9,0
Pasta e dolci	268	6,4	10.276	12,5
Ittico	123	3,0	1.290	1,6
Altro alimentare	114	2,7	4.590	5,6
Olio	112	2,7	3.262	4,0
Vino	809	19,4	10.821	13,1
Totale complessivo	4.163	100,0	82.454	100,0

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

In termini di fatturato, invece, il peso delle imprese alimentari supera il 72%, con circa 59,5 miliardi, mentre le imprese agricole e le vitivinicole rappresentano rispettivamente circa il 15% (con 12,1 miliardi) e il 13% (con 10,8 miliardi) del totale (Tab. 1).

Tab. 2 - La struttura dimensionale del campione per filiera (imprese distrettuali; campione chiuso 2019-22): numero di imprese

	Totale		Agricola		Lattiero-caseario		Carni		Conserve		Pasta e Dolci		Ittico		Altro alimentare		Olio		Vino	
	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%
Micro imprese	1.547	37	544	41	221	33	119	26	67	23	142	53	52	42	43	38	44	39	315	39
Piccole imprese	1.621	39	554	42	280	42	186	41	113	39	67	25	47	38	39	34	43	38	292	36
Medie Imprese	777	19	196	15	139	21	108	24	87	30	32	12	18	15	22	19	13	12	162	20
Grandi imprese	218	5	26	2	33	5	40	9	24	8	27	10	6	5	10	9	12	11	40	5
Totale	4.163	100	1.320	100	673	100	453	100	291	100	268	100	123	100	114	100	112	100	809	100

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

La classificazione per dimensione²⁴ 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'83% (Tab. 2). L'incidenza di imprese di grandi dimensioni è invece maggiore nelle filiere della pasta e dolci (10%), delle carni (9%), dell'altro alimentare (9%) e delle conserve (8%),

²³ 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.

²⁴ 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.

più legate alla trasformazione industriale, e in quella dell'olio (11%), frammentata a monte ma caratterizzata a valle da grandi imprese dedicate all'imbottigliamento e alla commercializzazione.

Tab. 3 - La struttura dimensionale del campione per filiera (imprese distrettuali; campione chiuso 2019-22): fatturato

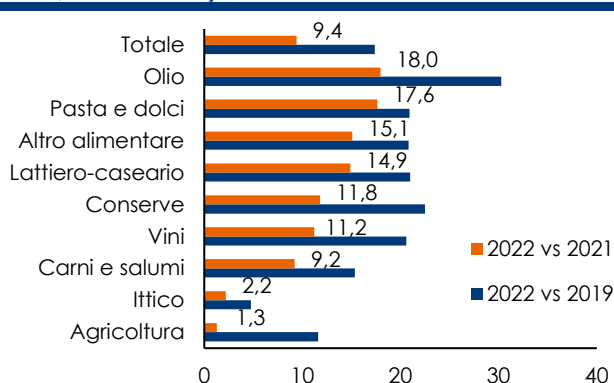
	Totale		Agricola		Lattiero-caseario		Carni		Conserve		Pasta e Dolci		Ittico.		Altro alim.		Olio		Vino	
	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%
Micro imprese	2.094	3	698	6	305	2	181	1	94	1	162	2	72	6	72	2	80	2	430	4
Piccole imprese	9.310	11	2.928	24	1.694	14	1.134	6	715	10	370	4	229	18	254	6	271	8	1.714	16
Medie Imprese	20.783	25	4.977	41	3.718	30	3.036	15	2.546	34	989	10	428	33	608	13	298	9	4.183	39
Grandi imprese	50.267	61	3.533	29	6.808	54	15.748	78	4.099	55	8.755	85	562	44	3.656	80	2.612	80	4.493	42
Totale	82.454	100	12.136	100	12.525	100	20.100	100	7.454	100	10.276	100	1.290	100	4.590	100	3.262	100	10.821	100

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

In termini di fatturato, cresce il peso delle imprese di grandi dimensioni che superano il 60% del campione, con punte dell'85% per la filiera della pasta e dei dolci, dell'80% per l'olio e per l'altro alimentare e del 78% per le carni, mentre sono meno del 30% in termini di fatturato nella filiera agricola (Tab. 3).

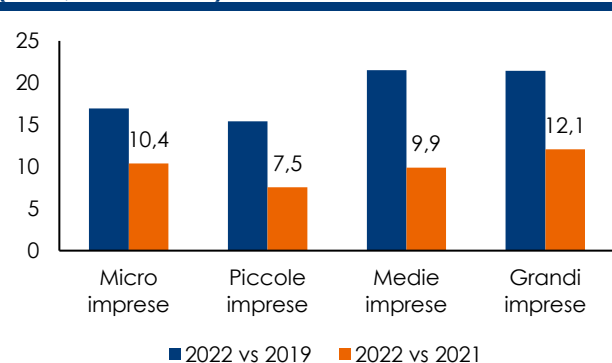
L'evoluzione del fatturato nel 2022 ha risentito della spinta inflattiva, con una crescita a prezzi correnti del 9,4%; nel complesso sono stati recuperati i livelli di fatturato del 2019 per tutte le filiere, anche quelle che avevano risentito in maniera particolare delle limitazioni determinate dalla pandemia perché più legate al mondo della ristorazione, come quella dell'ittico (Fig. 1). L'indice dei prezzi alla produzione per l'industria alimentare ha segnato nel 2022 una crescita del 15,3% rispetto allo stesso periodo del 2021 (+20,5% rispetto al 2019); per le bevande l'incremento è stato più contenuto (+5,9% rispetto al 2021; +5,3% rispetto al 2019). Oltre all'effetto-prezzo, l'andamento del fatturato è stato sostenuto anche dalla forte espansione delle vendite all'estero: il 2022 si è chiuso con un nuovo record per le esportazioni italiane dell'agro-alimentare che hanno sfiorato i 59 miliardi di euro (+15,3% a valori correnti rispetto al 2021); per i distretti agro-alimentari l'export in valore ha raggiunto i 25,7 miliardi di euro (+12,6% tendenziale).

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



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 2 – Evoluzione del fatturato per dimensione a prezzi correnti (var. %, valori medi)



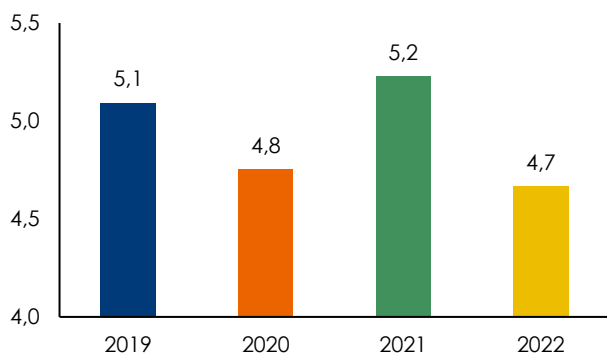
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Lo scoppio del conflitto russo-ucraino a inizio 2022 ha in parte impattato sui comportamenti di consumo, oltre a generare aumenti di prezzo di prodotti specifici come l'olio di girasole, di cui l'Ucraina è il principale produttore europeo: è partita una nuova corsa all'accaparramento che si è estesa agli altri oli vegetali, ai prodotti da forno e alla pasta, facendo schizzare gli acquisti nei mesi di marzo-aprile 2022. La filiera dell'olio è, infatti, quella che si colloca su livelli di fatturato più elevati sia rispetto al 2021 (+18%), ma anche rispetto al pre-pandemia; la scarsa produzione causata dagli effetti climatici e da alcuni eventi patogeni ha favorito l'aumento del prezzo

dell'olio di oliva (soprattutto nella seconda parte del 2022)²⁵. Segue la filiera della pasta e dolci (+17,6%), sostenuta anch'essa dalla dinamica inflazionistica: nel 2022, i prezzi della pasta sono cresciuti del 25% rispetto al 2021, ma il forte radicamento nelle abitudini di consumo, la facilità e velocità di preparazione, per piatti con buone capacità nutritive a un basso prezzo unitario, hanno reso piuttosto rigida la domanda di pasta rispetto al prezzo²⁶.

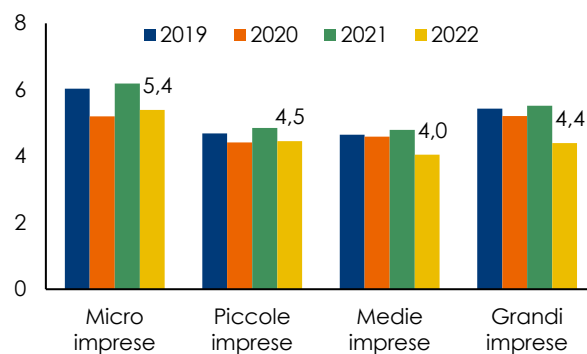
Il dettaglio per classi dimensionali (Fig. 2) mostra come crescita maggiori in termini di fatturato nel 2022 si siano avute per le grandi imprese (+12,1% rispetto al 2021), seguite dalle micro imprese (+10,4%); queste ultime avevano sofferto maggiormente durante la crisi pandemica e riescono in questo modo a posizionarsi su livelli di fatturato superiori al 2019 di circa 17 punti percentuali.

Fig. 3 – EBITDA margin (%; valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

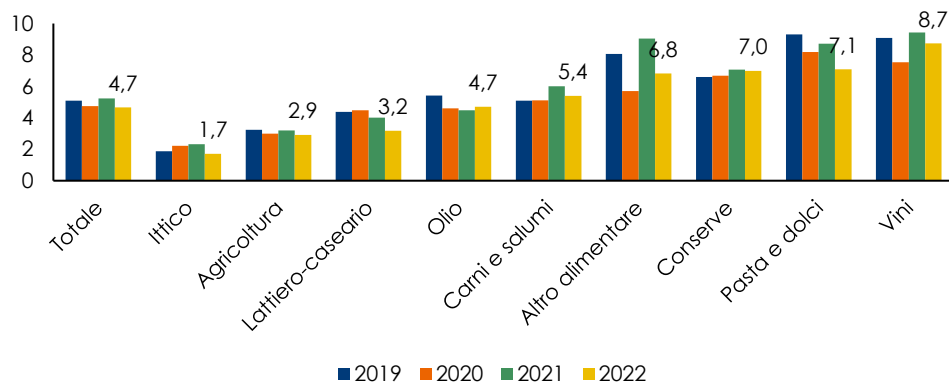
Fig. 4 – EBITDA margin per dimensione delle imprese (%; mediana)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

La crescita di fatturato a prezzi correnti è stata in parte influenzata anche dal tentativo delle aziende di scaricare a valle i maggiori costi subiti. 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, ma le evidenze dell'analisi mostrano il contrario. Nel 2022, per le imprese dei distretti agro-alimentari, si registra un calo del margine operativo lordo in percentuale del fatturato (EBITDA margin) su livelli inferiori a quelli del 2019 (Fig. 3). La contrazione nella marginalità si è verificata per tutte le classi dimensionali (Fig. 4).

Fig. 5 – EBITDA margin per filiera (%; valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

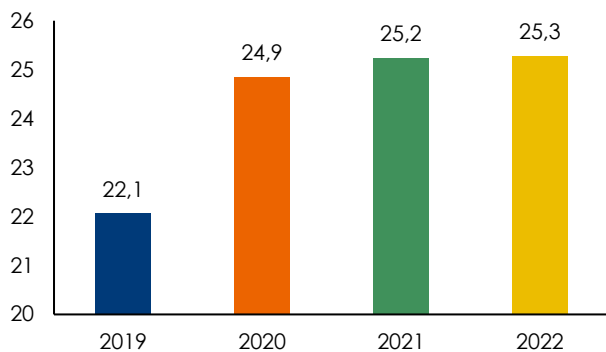
²⁵ <https://an.cna.it/olio-extravergine-di-oliva-i-prezzi-allorigine-crescono-del-334-in-un-anno/>

²⁶ Ismea: I consumi alimentari delle famiglie, febbraio 2023.

Tutte le filiere hanno registrato una contrazione dei margini, con l'unica eccezione di quella dell'olio, che mostra un lieve recupero ma si posiziona comunque su livelli più bassi rispetto al 2019. Per alcune filiere il calo è particolarmente marcato, come ad esempio la filiera della pasta e dolci (-2,2 pp) che ha risentito in maniera particolare degli incrementi dei costi energetici e delle materie prime, in primis il grano duro, le cui quotazioni hanno toccato i picchi nel corso del 2022 a seguito dello scoppio della guerra in Ucraina, e le conseguenti speculazioni che ne sono derivate (il prezzo del frumento duro è aumentato nel 2022 del 38% sul 2021, dopo il +32% già registrato nell'anno precedente²⁷).

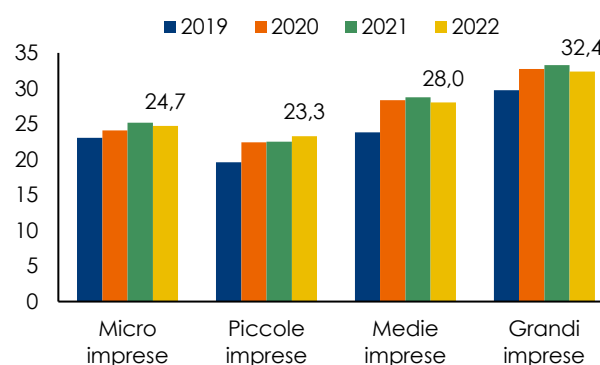
La minor redditività non ha arrestato il processo di rafforzamento del capitale, che nel 2022 è proseguito con una percentuale di patrimonio netto sul totale attivo che ha superato il 25% (Fig. 6). Il processo è stato favorito anche dalle misure governative introdotte nel 2020 volte a incrementare la 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, ed è proseguito anche nel 2021 e 2022.

Fig. 6 – Patrimonio netto in % del totale attivo (valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

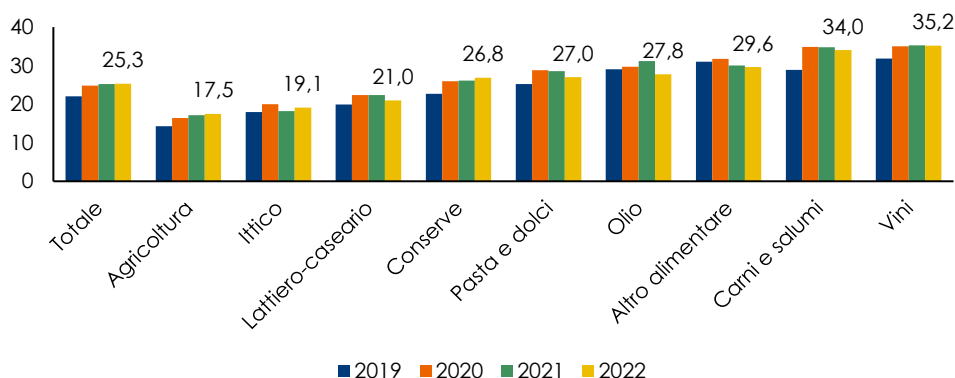
Fig. 7 – Patrimonio netto in % del totale attivo per dimensione aziendale (valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il processo di rafforzamento ha riguardato tutti i comparti (Fig. 8); emergono peraltro differenze rilevanti tra filiere, con l'agricoltura poco patrimonializzata, perché composta da imprese meno strutturate; mentre valori più elevati si sono registrati per le imprese delle filiere del vino e delle carni e salumi.

Fig. 8 – Patrimonio netto in % del totale attivo per filiera (valori medi)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

²⁷ Ismea: Tendenze – Frumento duro, luglio 2022.

Le imprese champion

A cura di Sara Giusti

Anche questa edizione del Rapporto prevede un aggiornamento dell'analisi delle imprese champion, ossia delle imprese che si distinguono per crescita, marginalità, solidità patrimoniale e tenuta/rafforzamento dell'occupazione. Gli eventi straordinari che si sono verificati in questi ultimi anni hanno richiesto un ampliamento degli anni di analisi e dei criteri per l'individuazione delle imprese champion. In particolare, si è cercato di tenere in considerazione le possibili distorsioni delle variazioni dei prezzi sulla crescita del fatturato e si è tentato anche di cogliere gli effetti del progressivo rafforzamento patrimoniale che ha interessato il tessuto produttivo italiano, frutto di processi di investimento, selezione delle imprese ed effetti di politiche fiscali ed agevolazioni mirate (es. ACE). Le nuove logiche utilizzate per identificare le imprese champion sono sintetizzate di seguito:

- imprese del manifatturiero (Ateco dal 10 al 33 compresi);
- limiti di fatturato: per il 2019 maggiore di 400 mila euro, per gli anni 2021 e 2022 maggiore di 150 mila euro;
- crescita del fatturato nel quadriennio 2019-22 superiore alla mediana del settore di appartenenza identificato con un dettaglio di Ateco a due digit;
- crescita del fatturato nel 2022;
- EBITDA margin nel 2021 superiore al 6%;
- EBITDA margin nel 2022 superiore all'8%;
- variazione addetti nel periodo 2019-22 maggiore di zero²⁸;
- patrimonio netto sul totale passivo 2022 almeno pari al 30%;
- aziende non "in liquidazione";
- aziende "investment grade" o "intermedi" per il gruppo Intesa Sanpaolo (rating I-M), unrated o con rating non attribuito.

Una volta identificate le imprese champion nel campione di analisi, ed aver confrontato la diffusione tra distretti e aree non distrettuali, l'analisi si concentra sulle specificità delle imprese distrettuali con l'obiettivo di approfondire la distribuzione per territorio, specializzazioni, distretti e classi dimensionali. Infine, si cerca di descrivere un profilo delle imprese champion in base alle strategie adottate nel confronto con le imprese non champion.

Le imprese champion individuate con le regole elencate sono pari a 8.578, distinte in 2.214 distrettuali e 6.364 non distrettuali: dal punto di vista della diffusione emerge una maggior presenza tra i distretti con un peso del 12,7%, a fronte dell'11,9% per i non distretti a parità di specializzazione delle imprese distrettuali²⁹. La lieve prevalenza di imprese champion per i distretti è confermata anche per tutti i diversi settori analizzati con una differenza maggiore e pari a due punti percentuali per il settore dei mezzi di trasporto (11,5% per i distretti verso 9,4% nelle aree non distrettuali), fino a un dato sostanzialmente in linea per la filiera dei metalli (15,8% nei distretti verso 15,7% nelle aree non distrettuali) (Tab. 1).

²⁸ Sono state considerate anche le aziende per le quali non era disponibile l'informazione sugli addetti

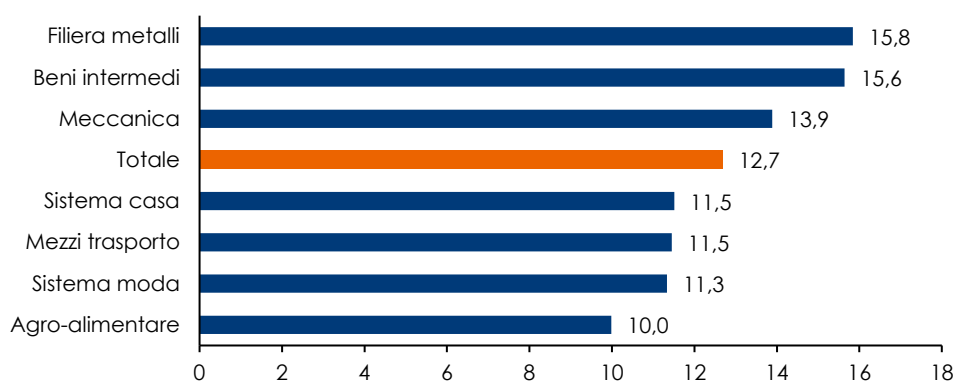
²⁹ La percentuale ripesata del campione delle imprese delle aree non distrettuali è ricavata lavorando sui risultati ottenuti a livello di settore a 3 digit: è stata cioè moltiplicata l'incidenza settoriale di imprese champion nelle aree non distrettuali e la composizione settoriale del campione delle imprese distrettuali. I due campioni sono diversi dal punto di vista settoriale, con una maggior presenza delle imprese del sistema moda tra i distretti (30,8% nei distretti verso 7,2% nelle aree non distrettuali) e un peso inferiore della filiera dei metalli (11,3% nei distretti verso 29,8% nelle aree non distrettuali).

Tab. 1 – La numerosità del campione di analisi e la diffusione di imprese champion per settore

	Distretti		Aree non distrettuali	
	Numero imprese	% champion	Numero imprese	% champion
Totale, di cui:	17.455	12,7	48.182	11,9
Filiera metalli	1.969	15,8	14.378	15,7
Meccanica	4.141	13,9	11.417	12,8
Sistema moda	5.382	11,3	3.465	10,5
Beni intermedi	1.368	15,6	6.884	15,4
Sistema casa	2.537	11,5	4.329	10,5
Agro-alimentare	1.722	10,0	4.331	8,9
Mezzi trasporto	227	11,5	1.502	9,4

Nota: i settori sono rappresentati in ordine decrescente per numero di imprese nel totale campione. Il totale degli aggregati comprende anche il settore "Altro" che nei distretti comprende le specializzazioni del distretto del Grafico-cartario del veronese e gli Strumenti musicali di Castelfidardo. La percentuale delle imprese champion per le Aree non distrettuali è pesata per tenere conto della composizione settoriale definita per Ateco a 3 digit delle imprese distrettuali; questo calcolo è stato effettuato sia per il totale, sia per i singoli settori. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Tra le imprese distrettuali, i settori che presentano un peso maggiore di imprese champion sono la filiera dei metalli (15,8%) e i beni intermedi (15,6%), seguiti dalla meccanica (13,9%) che presenta una diffusione ancora superiore rispetto alla media dei distretti. Il comparto che sconta una minor presenza di imprese champion è quello dell'agro-alimentare dove l'incidenza delle imprese champion si ferma al 10% (Fig. 1). Un elemento da tenere in considerazione nella lettura di questi risultati riguarda la presenza tra i criteri per individuare le imprese champion di valori definiti in termini di marginalità che può aver favorito i settori della filiera dei metalli e gli intermedi e in parte condizionato il comparto dell'agro-alimentare.

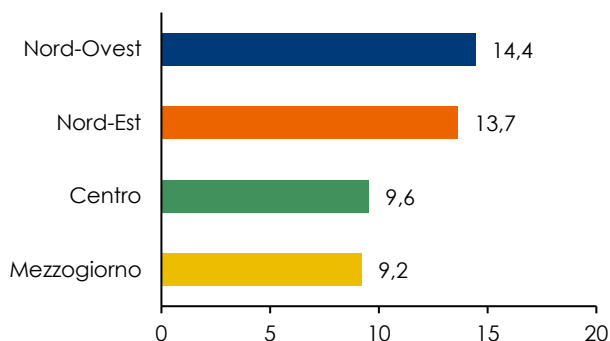
Fig. 1 – Distretti: la diffusione delle imprese champion nei principali settori (%)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Anche per area geografica si osserva un dinamismo diversificato con una diffusione delle imprese champion che si conferma più rilevante nei territori del Nord, grazie a una maggior specializzazione nei comparti più performanti come la filiera dei metalli (30% delle imprese distrettuali del Nord-Ovest), intermedi e meccanica (circa il 40% delle imprese del Nord a fronte di circa il 10% nel Centro e Mezzogiorno) e una minor presenza di imprese dell'agro-alimentare che invece caratterizzano maggiormente le aree del Mezzogiorno (38% delle realtà distrettuali). Tra le imprese distrettuali del Nord-Est si rileva il 14,4% di imprese champion, di poco inferiore quella nei distretti del Nord-Ovest con una percentuale del 13,7%, mentre al Centro la quota di champion si riduce a circa un'impresa su dieci e nel Mezzogiorno al 9,2% (Fig. 2).

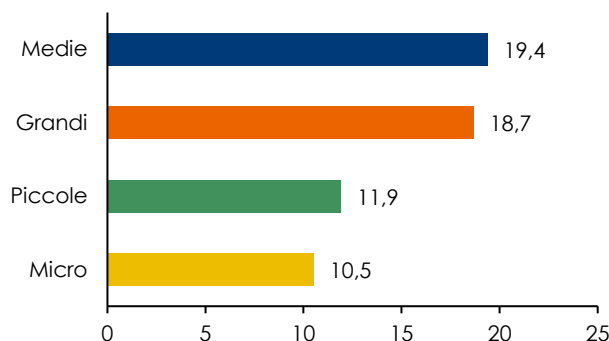
Dal punto di vista dimensionale, i risultati migliorano al crescere della dimensione: il peso delle imprese champion si attesta al 19,4% tra le medie imprese e al 18,7% per le grandi, percentuali quasi doppie rispetto a quanto si osserva per le classi più piccole, con il 10,5% per le micro e l'11,9% tra le piccole (Fig. 3).

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



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

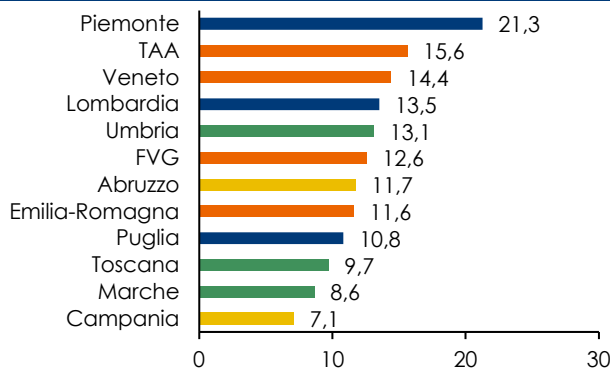
Fig. 3 - Distretti: la diffusione delle imprese champion per classe dimensionale (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

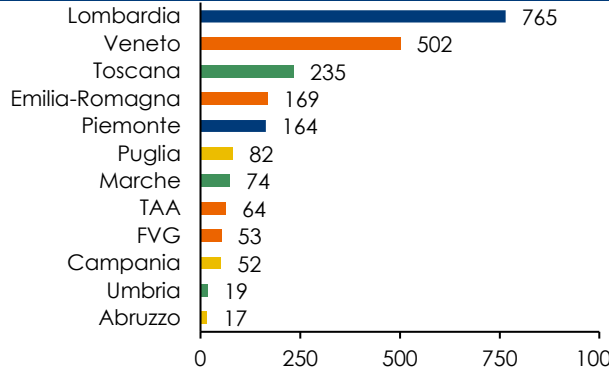
In termini geografici, se si analizzano le singole regioni, si può notare come le regioni del Nord si trovino ai primi posti sia nella classifica che considera la presenza relativa, sia in termini assoluti di numerosità delle imprese. Il Piemonte si conferma come la regione con la diffusione relativa maggiore, il 21,3% di imprese champion (anche nella precedente edizione si posizionava al primo posto), seguita da Trentino-Alto Adige (15,6%) e Veneto (14,4%); subito sotto il podio la Lombardia, con il 13,5% di champion. La prima regione del centro è l'Umbria con il 13,1% e la prima regione del Mezzogiorno è l'Abruzzo con l'11,7% (Fig. 4). Se si considera, invece, il numero complessivo di imprese champion, al primo posto si colloca la Lombardia con 765 imprese, seguita a distanza dal Veneto (502 imprese) e dalla Toscana con 235 imprese; la prima regione del Mezzogiorno è la Puglia con 82 imprese (Fig. 5).

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



Nota: i colori delle barre distinguono le macroaree geografiche.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

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

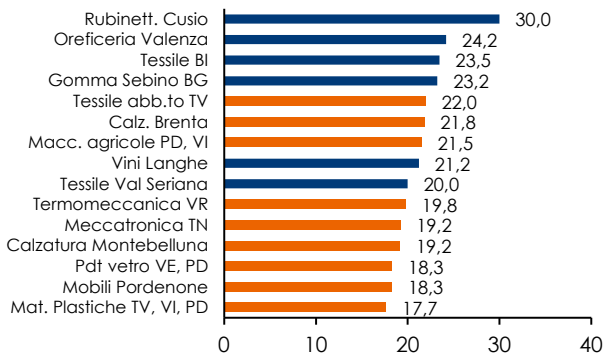


Nota: i colori delle barre distinguono le macroaree geografiche.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Se si sposta l'analisi sulle singole realtà distrettuali, distinguendo il posizionamento per il peso delle imprese champion sul totale e il numero complessivo, si può osservare come in termini di diffusione si impone nettamente il tema territoriale: infatti, nella classifica dei primi 15 distretti si trovano solo realtà del Nord-Est o del Nord-Ovest. Al primo posto si colloca il distretto della Rubinetteria e valvolame Cusio-Valsesia con 3 imprese champion su 10, seguito dall'Oreficeria di Valenza con il 24,2% e il Tessile di Biella con il 23,5%. Si tratta di due distretti piemontesi attivi nel sistema moda, con un posizionamento marcato verso l'alto di gamma e il lusso, mentre per la Rubinetteria e valvolame Cusio-Valsesia si può ipotizzare un effetto traino dal settore delle costruzioni e dagli effetti degli incentivi fiscali (Fig. 6). La composizione diventa più eterogenea se si considera il numero assoluto di imprese champion: ai primi tre posti si posizionano comunque specializzazioni della filiera metalmeccanica del Nord-Ovest come i Metalli di Brescia con 210

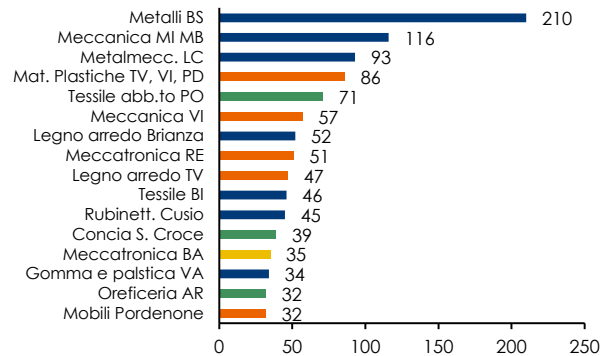
imprese, la Meccanica strumentale di Milano e Monza-Brianza con 116 imprese e la Metalmeccanica di Lecco con 93. In questo caso rientrano anche distretti del Centro e del Mezzogiorno come il Tessile e abbigliamento di Prato, con 71 imprese e la Concia e calzature di Santa Croce con 39 realtà e la Meccatronica barese con 35 imprese (Fig. 7).

Fig. 6 - I primi 15 distretti per diffusione delle imprese champion (%)



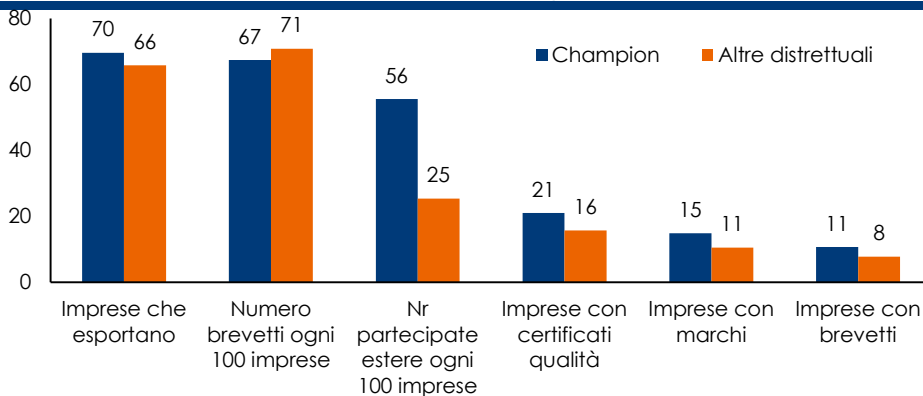
Nota: i colori delle barre distinguono le macroaree geografiche.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Fig. 7 - I primi 15 distretti per numero di imprese champion



Nota: i colori delle barre distinguono le macroaree geografiche. Sono stati rappresentati 16 distretti in quanto l'Oreficeria di Arezzo e i Mobili e pannelli di Pordenone presentavano lo stesso numero di imprese champion.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Per cercare di inquadrare e individuare i tratti distintivi delle imprese champion, si è cercato di analizzare le diverse strategie adottate con l'obiettivo di monitorare la diffusione e l'intensità delle scelte intraprese. È opportuno ricordare che tra gli elementi utilizzati per identificare le imprese champion è stato adoperato anche un limite di patrimonializzazione che potrebbe aver determinato una selezione a favore delle imprese più grandi che presentano anche una maggior dinamismo in termini di scelte strategiche. In particolare, l'analisi si concentra sui temi dell'internazionalizzazione osservata come numero di imprese che esportano, ma anche in termini di numero di partecipate estere (attive nella commercializzazione o nella produzione) ogni 100 imprese; inoltre sono state monitorate le imprese che hanno investito in marchi, certificazioni di qualità o brevetti. Le imprese champion hanno un profilo strategico più evoluto: il 70% esportano, per le altre imprese distrettuali la quota si attesta al 66%; anche in termini di marchi, brevetti e certificati di qualità, le imprese champion mostrano una prevalenza di imprese che attuano queste strategie rispetto alle altre imprese distrettuali. Una differenza rilevante, sempre a favore delle imprese più performanti, si osserva anche in termini di numero di partecipate estere: le imprese champion presentano un valore più che doppio rispetto alle altre imprese, con 56 partecipate rispetto alle 25 per il resto del campione. Infine, in termini di intensità brevettuale misurata dal numero di brevetti ogni 100 imprese, si osserva una leggera differenza a favore in questo caso delle altre imprese con 71 brevetti rispetto ai 67 misurati per le champion; se si fosse limitata l'analisi alla percentuale di imprese con brevetti, la situazione sarebbe stata diversa, con il 10,7% di imprese con almeno un brevetto per le champion rispetto al 7,8% per le altre imprese (Fig. 8).

Fig. 8 – Imprese distrettuali: la diffusione e l'intensità delle strategie tra champion e altre imprese (numero; %)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Questo primo approccio alle scelte adottate, risente di una valenza diversa delle strategie tra i diversi settori; quindi, è interessante dettagliare e confrontare la diffusione delle strategie a parità di specializzazione settoriale. Le evidenze emerse a livello complessivo sono confermate. Questa rappresentazione conferma infatti come la propensione a esportare sia la strategia attivata in modo diffuso da tutti i settori, con punte di massimo del 75% per le imprese champion del sistema casa, dei beni intermedi e della meccanica che mostra anche il più elevato numero di partecipate estere con un valore di 80 IDE-OUT ogni 100 imprese champion. La presenza dei marchi risulta più diffusa nell'agro-alimentare dove le imprese champion presentano una percentuale del 28%, superiore di 11 punti rispetto alle altre imprese distrettuali. Le imprese con certificazioni di qualità risultano più diffuse nella filiera dei metalli e anche in questo caso, prevalgono le imprese champion che evidenziano un'incidenza del 31% rispetto al 28% nel resto delle imprese. La presenza dei brevetti, invece, è generalmente più marcata nel resto del campione e la meccanica si conferma come il settore con una maggiore vocazione a brevettare, con più di un'impresa su cinque che detiene almeno un brevetto: le imprese champion contano una media di 161 brevetti ogni 100 imprese, dato inferiore di 38 brevetti rispetto al resto del campione dove la quota sale a 199. (Tab. 2).

Tab. 2 - Imprese distrettuali: la diffusione e l'intensità delle strategie tra champion e altre imprese per macrosettore (numero; %)

	% imprese che esportano	% imprese con marchi	Numero IDE-OUT ogni 100 imprese	% imprese con certificati di qualità	% imprese con brevetti	Numero brevetti ogni 100 imprese
Agro-alimentare						
Champion	73	28	40	25	4	81
Altre imprese	61	17	24	15	2	10
<i>Differenza</i>	12	11	16	10	2	72
Sistema casa						
Champion	75	20	30	18	9	53
Altre imprese	67	11	25	12	7	86
<i>Differenza</i>	8	8	5	6	2	-33
Filiera metalli						
Champion	58	4	14	31	6	18
Altre imprese	53	3	8	28	4	13
<i>Differenza</i>	5	1	6	3	3	5
Beni intermedi						
Champion	75	11	39	28	10	33
Altre imprese	71	8	25	24	11	46
<i>Differenza</i>	4	3	14	4	-1	-13
Meccanica						
Champion	75	18	80	26	22	161
Altre imprese	73	11	44	24	18	199
<i>Differenza</i>	2	7	36	2	4	-38
Sistema moda						
Champion	66	14	76	9	5	20
Altre imprese	65	11	18	6	3	12
<i>Differenza</i>	1	2	58	3	2	7

Nota: lo sfondo delle celle evidenzia il dato maggiore per strategia. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

La riproposizione dell'esercizio di individuazione delle imprese champion ha permesso di monitorare come si sta evolvendo il profilo delle imprese più performanti, sia dal punto di vista settoriale, sia dal punto di vista geografico. In questa edizione emerge in modo netto una prevalenza di imprese champion nei territori del Nord e nei settori della metalmeccanica e dei beni intermedi. Si conferma, inoltre il tema dimensionale e la presenza di scelte strategiche mirate in termini di internazionalizzazione, qualità e innovazione, come elementi trainanti per diventare imprese champion.

La presenza delle maison del lusso nei distretti con stabilimenti produttivi

Il sistema moda italiano rappresenta un'eccellenza a livello europeo e si distingue come prima piattaforma produttiva in Europa con una capacità di generare valore in termini di avanzo commerciale superiore a quella dei principali concorrenti europei: nel periodo gennaio-novembre 2023 l'Italia ha realizzato un saldo positivo di oltre 23 miliardi di euro³⁰, superiore a quello dei principali paesi europei che invece scontano un saldo negativo (Francia -7,1 miliardi, Spagna -6,7 miliardi, Germania -17,1 miliardi). Il sistema moda italiano può contare su produzioni di elevata qualità, con caratteristiche spesso di stampo artigianale che sono riconosciute e ricercate dalle principali maison del lusso che tendono a localizzare le loro produzioni proprio in Italia e in particolare nei distretti. Il legame delle maison del lusso con i distretti era già stato in parte trattato nel Rapporto "Economia e finanza dei distretti industriali" numero 15 con un approfondimento dal titolo "I risultati economico-reddituali delle imprese inserite nelle filiere del lusso" che aveva l'obiettivo di analizzare i legami di fornitura tra le imprese italiane e le principali maison del lusso del sistema moda, cercando di valutare se l'inserimento nelle filiere del lusso

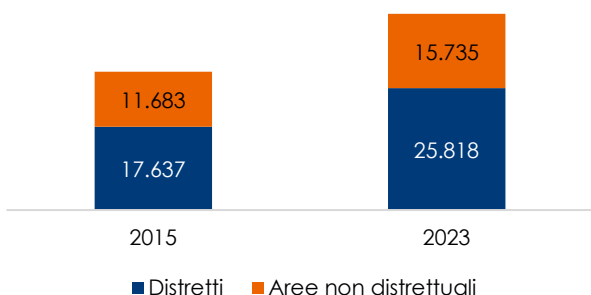
A cura di
Sara Giusti e Carla Saruis

³⁰ Il saldo è calcolato considerando un perimetro del sistema moda che comprende il tessile, l'abbigliamento, la filiera della pelle. Per l'Italia è disponibile anche il dato dell'intero 2023 che si è attestato a 25,4 miliardi di euro

avesse un effetto sulle performance delle imprese a monte. L'analisi che viene proposta in questa sezione si concentra invece sulla presenza diretta dei gruppi del lusso nei distretti, attraverso stabilimenti e strutture operative di proprietà. In particolare, il perimetro considerato si concentra sulle società appartenenti a 11 principali gruppi: una volta mappate le società controllate, è stato quantificato il numero di addetti a livello comunale (fonte: Cerved) con una profondità temporale che comprende gli anni dal 2015 al 2023 (ultimo dato disponibile terzo trimestre). Al fine di cogliere nello specifico le realtà legate al processo produttivo, si è cercato di escludere gli addetti dedicati alla fase distributiva e soprattutto le figure impiegate nei negozi; in parte questo è stato possibile perché alcune località erano identificabili in modo univoco con la presenza di un punto vendita. Tuttavia, per alcuni comuni questo non è stato possibile perché gli addetti non erano attribuiti unilateralmente a un settore (in questi comuni le maison erano attive sia attraverso unità locali con codice Ateco del dettaglio, ovvero con negozi, sia con stabilimenti produttivi). Questo può rappresentare un problema soprattutto in alcune piazze come, per esempio, Milano e Roma dove si concentrano tipicamente sia attività produttive o di progettazione, sia la fase distributiva; è soprattutto in questi casi che il numero di addetti attribuiti a produzione o progettazione può risultare sovrastimato, comprendendo anche personale impiegato in attività di vendita al dettaglio.

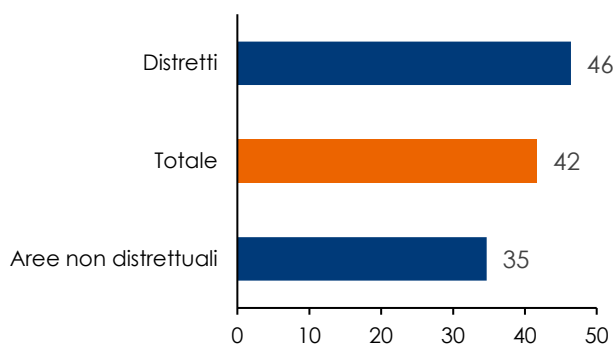
Gli addetti individuati come attinenti al perimetro di analisi, sono stati distinti in considerazione dell'appartenenza a territori distrettuali, così da poter valutare come si articola la presenza diretta dei gruppi del lusso nei distretti e come si è evoluta nel corso del tempo. Complessivamente gli addetti operativi negli impianti italiani delle maison del lusso sono passati da oltre 29 mila nel 2015 a circa 42 mila nel 2023, con una crescita complessiva di oltre 12 mila addetti, riconducibile a nuove acquisizioni di imprese, nuovi insediamenti o potenziamenti di stabilimenti già esistenti, al netto di chiusure, cessioni o ridimensionamenti. In particolare, la maggior parte di questo incremento è legato proprio a un maggior inserimento nelle aree distrettuali: qui gli addetti delle maison sono passati da 17.637 a 25.818 con un incremento di 8.181 (Fig. 1). L'incidenza degli addetti delle maison operativi nei distretti è così passata dal 60% nel 2015 al 62% nel 2023. A fronte di un tasso di crescita degli addetti legati alle maison del lusso che complessivamente si è attestato al 42%, la variazione della presenza nei distretti è stata più marcata e si è attestata al 46% (Fig. 2).

Fig. 1 - La distribuzione degli addetti (escluso distribuzione diretta) delle maison del lusso in Italia (numero)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Fig. 2 - Andamento degli addetti (escluso distribuzione diretta) delle maison del lusso in Italia (var. %, 2015-2023)



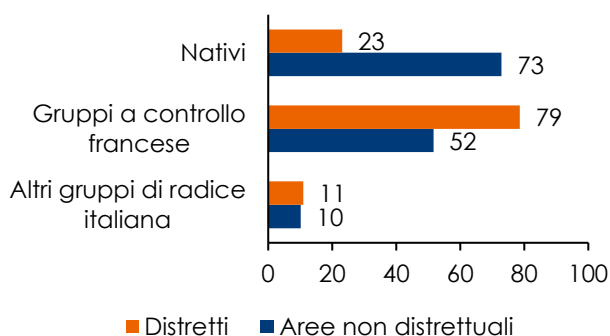
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

I gruppi individuati presentano storie e percorsi di sviluppo diversi tra loro; per cercare di cogliere queste differenze sono stati suddivisi in tre categorie che comprendono i gruppi nativi nei distretti, cioè quelle realtà che sono nate e si sono fortemente radicate in territori con un'elevata vocazione distrettuale, i gruppi a controllo francese e infine gli altri gruppi di radice italiana, ma nati al di fuori dei distretti.

Per i gruppi a controllo francese si è assistito a una crescita di addetti nei territori distrettuali del 79% a fronte di un incremento del 52% nelle altre province; per i gruppi nativi, il percorso di crescita invece è stato rivolto maggiormente agli altri territori con una crescita del 73% a fronte, comunque, di un incremento del 23% nei distretti (Fig. 3). Gli altri gruppi italiani mostrano un aumento degli addetti più contenuto e vicino al 10% sia nei distretti, sia nelle aree non distrettuali.

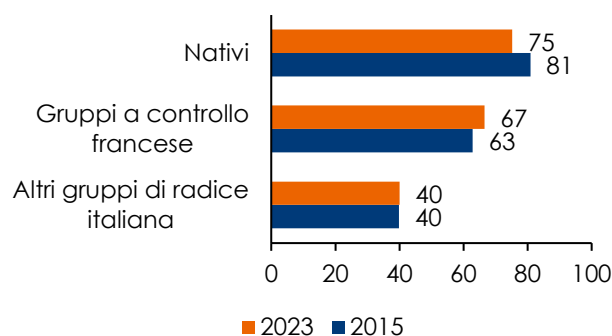
Pertanto, la presenza diretta delle maison del lusso francesi nei distretti è andata aumentando nel tempo: l'incidenza dei loro addetti attivi nei distretti è infatti passata dal 63% del 2015 al 67% del 2023. Per i gruppi nativi, invece, il peso dei distretti si è ridotto ed è passato dall'81% al 75%; questo fenomeno può essere ricondotto a una maggior presenza in territori come, per esempio, Milano che offrono servizi e attività legate alle fasi di modellistica, design e comunicazione. Infine, per gli altri gruppi si è assistito a una sostanziale stabilità con un peso degli addetti impiegati nei distretti pari al 40% (Fig. 4).

Fig. 3 - La variazione degli addetti per tipologia di gruppo del lusso (var. % tra 2023 e 2015)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Fig. 4 - Il peso degli addetti nei distretti per tipologia di gruppo del lusso (%)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Oltre ad aver inquadrato il fenomeno in termini numerici, è interessante definire quali sono stati i territori maggiormente coinvolti in questi processi. Non è un caso che la prima provincia per presenza di addetti della maison della moda sia Milano: è qui che si concentrano alcuni dei più importanti stilisti italiani, oltre alle attività di promozione (sfilate, showroom, presentazione collezioni, ecc.), design e comunicazione. Tra le province non distrettuali, spicca anche Roma che vanta una tradizione importante a livello sartoriale, dovuta anche al forte legame con il mondo istituzionale e cinematografico.

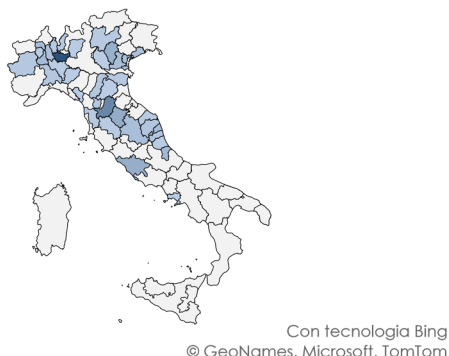
Tra 2015 e 2023 la provincia in cui sono attivi distretti del sistema moda che ha visto crescere maggiormente la presenza dei gruppi del lusso è Firenze con un numero di addetti che è quasi raddoppiato (+90,2%), salendo a quota 8.479 addetti da 4.457. A Firenze gli incrementi hanno riguardato tutte le tipologie di gruppi analizzati; spicca in particolare l'aumento osservato per i gruppi francesi, i quali hanno più che raddoppiato la propria presenza (+128%) superando i 6 mila addetti; anche i gruppi nativi e gli altri gruppi di origine italiana hanno mostrato aumenti nell'ordine del 30%.

Dopo Firenze si registra un sensibile aumento di addetti a Padova (+141,8%), e Perugia (+63,4%). Si evidenziano, inoltre, le province di Novara, che vede un incremento di circa 600 addetti legato anche ai nuovi insediamenti logistici nel comune di Trecate, e, sempre in Piemonte, Alessandria, dove nel distretto orafa di Valenza è stata potenziata la presenza del gruppo LVMH attraverso le attività di Bulgari. Un riferimento specifico merita la provincia di Belluno, dove tra il 2015 e il 2023 la nostra analisi mostra l'attivazione di una presenza diretta con l'acquisizione di un'impresa attiva nell'occhialeria: questo territorio è caratterizzato da una forte specializzazione nel settore dell'occhialeria con importanti produttori che operano direttamente con le maison del lusso

tipicamente attraverso l'uso di licenze per i diversi marchi. In questa analisi si rilevano solo le imprese che appartengono ai gruppi del lusso; quindi, in questo specifico caso dell'occhialeria rilevano le imprese attive nel settore controllate direttamente e il dato della provincia di Belluno non è esaustivo dell'attività che viene svolta nel distretto, ma coglie solo una specifica forma di presenza che comunque esprime precise scelte di presidio e di organizzazione dell'attività nel territorio.

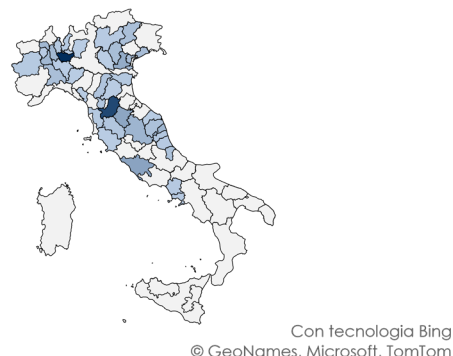
Tra i territori che sono stati interessati da una riduzione negli addetti dei gruppi del lusso, si segnalano Vicenza (-46,8%) e Pescara (-40,7%). I fenomeni sottostanti al calo di Vicenza sono eterogenei e di origine diversa: infatti, nella provincia si è verificato un calo per un ridimensionamento dei gruppi di radice italiana legato in particolare al caso Forall Confezioni (marchio Pal Zileri) e per la riorganizzazione di Bottega Veneta a favore di Milano dove il gruppo sta realizzando un investimento per accentrare la direzione e il design; la perdita di occupati della provincia è stata solo in parte alleviata dal potenziamento di Manifattura Veneta Pelletterie (azienda specializzata nella produzione degli intrecci) ad opera del gruppo Kering. Dal punto di vista della fase produttiva la provincia esprime ancora un'elevata capacità attrattiva, confermata anche dalla presenza dell'Accademia Labor et Ingenium con due sedi dedicate (Montebello Vicentino e Povolara Dueville) dove i nuovi dipendenti di Bottega Veneta possono imparare dai maestri artigiani attraverso attività di formazione e corsi. In riferimento a Pescara, invece, il calo è legato al ridimensionamento di una realtà controllata dai gruppi francesi (Fig. 5 e 6). Infine, il confronto tra 2015 e 2023 mette in evidenza anche territori che hanno visto per la prima volta l'arrivo delle maison: rientrano in questa categoria le province di Grosseto e Caserta, la prima non appartenete a perimetro distrettuale, mentre la seconda sì.

Fig. 5 – La distribuzione degli addetti dei gruppi del lusso per provincia (2015)



Nota: l'intensità del colore blu indica una maggior presenza di addetti.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Fig. 6 – La distribuzione degli addetti dei gruppi del lusso per provincia (2023)



Nota: l'intensità del colore blu indica una maggior presenza di addetti.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

I dati a nostra disposizione ci hanno poi consentito di focalizzarci su ciò che è accaduto all'interno dei distretti: non essendo sempre possibile classificare gli stabilimenti per tipologia di attività, nelle province in cui erano presenti contemporaneamente distretti del tessile-abbigliamento e della filiera della pelle, i diversi distretti sono stati ricompresi sotto una nuova denominazione. È questo il caso di Firenze, Arezzo, Vicenza e Napoli. Inoltre, per il distretto dell'Abbigliamento marchigiano, viene considerata solo la provincia di Ancona, poiché le altre province mostrano una specializzazione più marcata nella filiera della pelle. La tabella 1 descrive gli accorpamenti distrettuali realizzati, evidenziando le aggregazioni settoriali considerate in queste quattro province.

Tab. 1 – Distretti della moda: nuove aggregazioni

Provincia	Distretto	Nuova nomenclatura	Specializzazione
Firenze	Abbigliamento di Empoli	Sistema moda fiorentino	Abbigliamento
	Pelletteria e calzature di Firenze		Articoli in pelle, Calzature
Arezzo	Pelletteria e calzature di Arezzo	Sistema moda aretino	Articoli in pelle, Calzature
	Tessile e abbigliamento di Arezzo		Tessile e abbigliamento
Vicenza	Concia di Arzignano	Sistema moda vicentino	Concia
	Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno		Tessile e abbigliamento
Caserta, Napoli	Calzature napoletane	Polo napoletano abbigliamento e calzature	Calzature
Napoli	Abbigliamento del napoletano		Abbigliamento

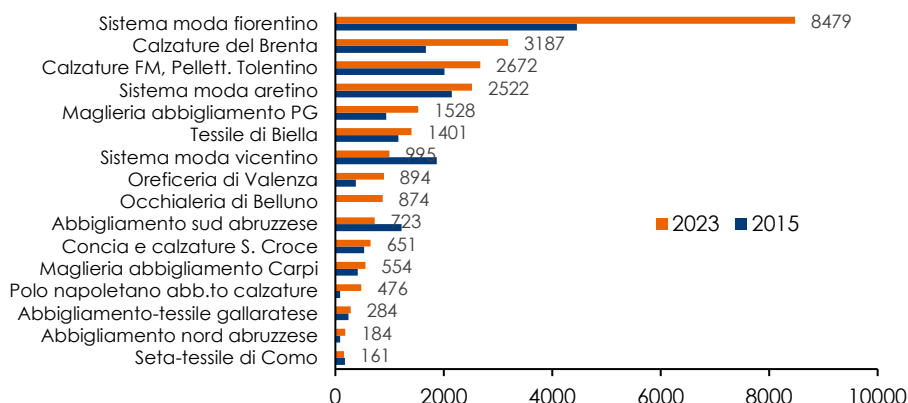
Fonte: Intesa Sanpaolo

Tra i distretti, il più alto numero di addetti delle maison del lusso si trova nella provincia di Firenze: nel sistema moda fiorentino trovano occupazione 8.479 addetti, pari al 33% degli addetti totali delle maison del lusso nei distretti con un peso del 21% sugli addetti totali di abbigliamento e filiera pelle della provincia³¹. In particolare, il distretto della Pelletteria e Calzature di Firenze è da sempre un vero e proprio polo dei prodotti in pelle di alta qualità. Si distingue per elevatissime competenze artigianali di lavorazione, unite alla qualità dei materiali, alla cura dei dettagli, alla creatività e alla ricerca stilistica. Nel periodo analizzato la provincia ha visto incrementare il numero di addetti da parte di tutte le tipologie di gruppi analizzati e soprattutto dalle case moda francesi che hanno più che raddoppiato la loro presenza. Tra gli investimenti più rilevanti si evidenzia la recente inaugurazione a Scandicci dell'Atelier maroquinerie Saint Laurent (500 addetti di cui 200 assunti negli ultimi due anni) che accoglie i reparti di sviluppo prodotto, modelliera, prototipia per borse, valigie e piccola pelletteria; inoltre, nel 2022 è diventato operativo l'investimento a Bagno a Ripoli per un nuovo stabilimento di Fendi dedicato alla progettazione e produzione di borse con l'obiettivo di occupare a regime 700 dipendenti. Infine, tra le diverse iniziative è interessante evidenziare anche l'investimento di Gucci in un centro di ricerca e sviluppo sui temi del lusso circolare in termini di materiali, design, processi produttivi e logistici; l'hub ha una sede nello stabilimento ArtLab di Scandicci e per la logistica a Campi Bisenzio.

Al secondo posto troviamo il distretto delle Calzature del Brenta che ricade sulle province di Venezia e Padova, specializzato nella produzione di calzature da donna di alta qualità (scarpe, sandali, stivali, stivaletti, ecc.) riconosciute a livello internazionale per il design e il gusto estetico. Solo una piccola parte della produzione distrettuale è rivolta ai comparti uomo e bambino e alla pelletteria. Nel distretto trovano occupazione, nel 2023, 3.187 addetti delle maison del lusso, in aumento di circa il 91% rispetto al 2015, a dimostrazione della forte attrattività che il territorio ha verso le imprese del lusso. Il 12% degli addetti totali delle maison del lusso nei distretti è impiegato nel distretto delle Calzature del Brenta, questi pesano per il 39% sugli addetti totali della filiera della pelle delle province. Tra i più importanti nuovi insediamenti si evidenzia il nuovo sito produttivo di Bottega Veneta a Vigonza che ricopre dalla fase di progettazione, sviluppo, ricerca, controllo qualità, prototipia, fino alla produzione finale delle calzature. Un importante vantaggio competitivo del distretto veneto è la presenza al suo interno del Politecnico Calzaturiero, la struttura di formazione, servizi e trasferimento tecnologico che garantisce nuova disponibilità di manodopera formata e specializzata nel settore tramandando e arricchendo il patrimonio professionale del distretto.

³¹ Il peso degli addetti sul distretto è stato calcolato come rapporto tra gli addetti delle maison del lusso e il numero di addetti medi dei settori distrettuali riconducibili alla provincia; l'ultimo dato disponibile a livello provinciale si riferisce al 2021 (Fonte: Istat, Asia).

Fig. 7 - Il numero di addetti delle maison del lusso nei distretti

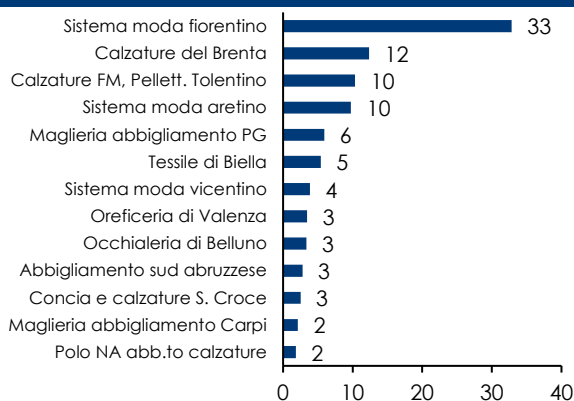


Nota: sono stati rappresentati i distretti con almeno 100 addetti nel 2023. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

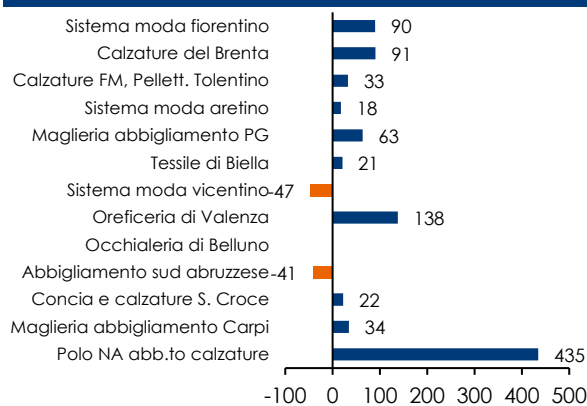
Nelle province di Fermo, Macerata e Ascoli-Piceno agiscono due importanti distretti della filiera pelle, Calzature di Fermo e Pelletteria di Tolentino. In particolare, il distretto delle Calzature di Fermo rappresenta la più grande concentrazione di imprese calzaturiere in Italia, con una forte specializzazione in tutti i tipi di calzature e nella produzione di tutte le componenti della scarpa. In questo territorio le maison del lusso impiegano 2.672 addetti, con una crescita del 33% rispetto al 2015. Il 10% degli addetti distrettuali delle maison del lusso è impiegato nei distretti della filiera pelle marchigiani, con un peso del 12% sugli addetti totali della filiera pelle delle province. Questo ad indicare come negli ultimi anni alcune maison francesi stiano sempre più puntando sui distretti marchigiani della filiera pelle che presentano una grande capacità attrattiva dovuta principalmente alla qualità produttiva, alle competenze presenti nel territorio e alla capacità di svolgere localmente tutto il processo produttivo. Sempre più brand del lusso hanno infatti deciso di aprire proprio nel fermano un loro sito produttivo: prima Prada, poi aziende di un gruppo francese come Fendi e Loro Piana. Inoltre, tra le imprese simbolo del territorio c'è il Gruppo Tod's, che nasce proprio nel distretto calzaturiero di Fermo, in cui vanta una massiccia presenza di addetti.

Troviamo una forte concentrazione di addetti delle maison del lusso anche nel sistema moda aretino, che ricomprende due distretti: Pelletteria e calzature di Arezzo e Tessile e abbigliamento di Arezzo. L'area conta 2.522 addetti del lusso nel 2023, in crescita del 18% rispetto al 2015, arrivando ad un peso del 10% sugli addetti distrettuali delle maison del lusso nel 2023, che a loro volta hanno un peso del 28% sugli addetti totali del sistema moda aretino. In questa provincia è cresciuta la presenza delle altre case di radice italiana, ma il ruolo principale è legato alle attività del gruppo Prada: il gruppo ha potenziato la propria presenza negli stabilimenti di Figline Valdarno, Arezzo e Terranuova Bracciolini, oltre ad assunzioni nello stabilimento di Piancastagnaio (provincia di Siena) e nello stabilimento di borse di Scandicci; l'azienda ha comunicato nel 2023 la volontà di effettuare 450 nuove assunzioni (di cui 300 in Toscana) che verranno formate attraverso il programma Prada Group Academy, di cui una sede permanente è prevista proprio nello stabilimento di Scandicci.

Si segnala, inoltre, la rilevante dinamica evidenziata anche dal distretto della Maglieria e abbigliamento di Perugia che mostra una crescita di addetti del lusso del 63%, generata non solo da Brunello Cucinelli, principale operatore originario del distretto, ma anche dal potenziamento realizzato dal gruppo Prada che nel distretto ha attivato la lavorazione della maglieria a Torgiano. Nelle intenzioni del gruppo, l'insediamento di Torgiano è destinato a raddoppiare per diventare il più grande al mondo in questo comparto.

Fig. 8 - La composizione degli addetti delle maison del lusso per i principali distretti (2023; % sul totale degli addetti delle maison nei distretti)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 9 - L'andamento degli addetti delle maison del lusso nei distretti (var. % 2023 vs 2015)

Nota: per l'Occhialeria di Belluno non è stata indicata una percentuale in quanto nel 2015 il dato era pari a 0, passato a 874 nel 2023 Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Tra i distretti che registrano un calo degli addetti legati alle maison del lusso c'è il sistema moda vicentino, che vede la compresenza nella provincia di Vicenza di due distretti, la Concia di Arzignano e il Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno. Nei due distretti sono impiegati 995 addetti delle maison del lusso nel 2023, in calo del 47% rispetto al 2015.

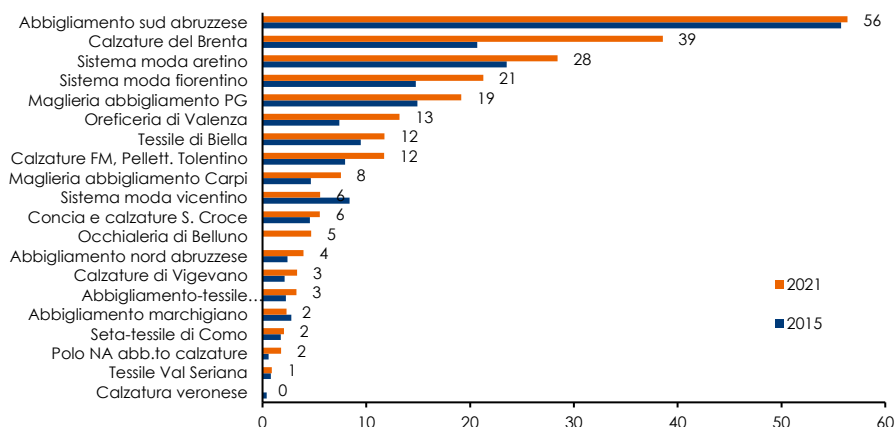
Tra i distretti in cui il peso degli addetti del lusso è maggiore, si evidenzia l'Abbigliamento sud abruzzese, localizzato nella provincia di Pescara³². Il peso degli addetti del lusso sugli addetti dell'abbigliamento in questo distretto, nel 2021, è del 56%; seppur gli addetti del lusso risultano in calo del 41% tra il 2015 e il 2023, legato alla presenza di Brioni Roman Style SpA, appartenente al gruppo francese Kering, nell'area vestina. Nel 2023 il 3% degli addetti distrettuali dei gruppi del lusso trovavano impiego in questo distretto. Nonostante il ridimensionamento finora osservato e legato ad un unico attore, il distretto negli ultimi anni sta incrementando la sua capacità di attrazione degli operatori del lusso. Nel 2023 è stato annunciato un investimento di Brunello Cucinelli a Penne, che ha allargato fino all'Abruzzo la sua area di attività per ampliare la base produttiva con una nuova struttura per la sartoria maschile che sosterrà fino al 35% della produzione dell'intera società di questo tipo di prodotto. Questi investimenti sono dovuti anche alla presenza nel distretto della Nuova Accademia Moda Italia (Nami), di cui una delle sedi è a Pescara, che di fronte a una richiesta così ampia e crescente di manodopera specializzata diventa un asset strategico. L'altra sede del Nami si trova invece ad Alba Adriatica nel teramano, nel cuore del distretto dell'Abbigliamento nord abruzzese: in questo territorio, dove era già presente il gruppo Kering, Louis Vuitton ha aperto un suo sito produttivo dedicato alla pelletteria, mentre Fendi ha rilevato la maggioranza del Maglificio Matisse a Sant'Egidio alla Vibrata, ampliando la produzione. Il peso degli addetti delle maison del lusso è ancora contenuto, ma in crescita: nel 2021 si attestava al 4%; tuttavia tra il 2015 e il 2023 gli addetti riconducibili a questi gruppi sono più che raddoppiati, passando da 87 a 184.

Tra i distretti più rilevanti, si evidenzia anche l'esperienza del Tessile di Biella specializzato nella produzione di alta qualità di filati e di tessuti di lana e di altre fibre pregiate (cachemire, alpaca, mohair) che nel 2023 ha superato il valore di 1.400 occupati riconducibili alle maison del lusso con una crescita del 21% rispetto al 2015. In base al nostro perimetro di analisi il risultato è imputabile principalmente a Loro Piana eccellenza del tessile e dell'abbigliamento di alta

³² In questa analisi non viene considerata la provincia di Chieti, in quanto non rilevante per le filiere del lusso.

gamma appartenente al gruppo LVMH. L'azienda, oltre all'incremento registrato, mostra una partecipazione attiva in iniziative formative (es progetto Academy di Città studi con cui formare gli addetti del tessile da inserire nelle aziende), e nella promozione di progetti di alternanza scuola e lavoro attraverso l'Accademia dei Mestieri, con il supporto dell'Unione Industriale Biellese.

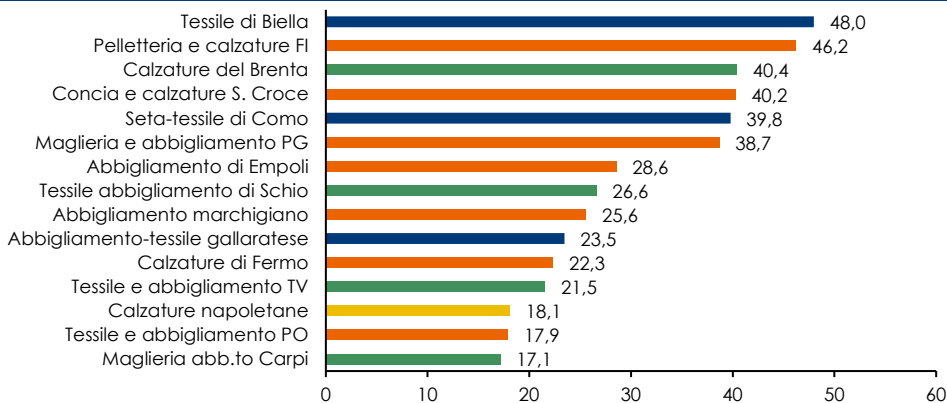
Fig. 10 - Il peso degli addetti delle maison del lusso nei distretti (in % addetti totali del distretto)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e Istat

Nei distretti, oltre alle imprese direttamente riconducibili alle maison del lusso, operano molte altre imprese distrettuali, inserite nelle filiere di fornitura dei grandi gruppi internazionali e che grazie a questo hanno accresciuto la propria struttura interna di progettazione e di controllo per garantire i più alti standard di qualità richiesti. Questo aspetto è stato trattato più dettagliatamente nell'approfondimento "I risultati economico-reddituali delle imprese inserite nelle filiere del lusso" contenuto nel Rapporto dello scorso anno dal quale emergeva una presenza significativa di imprese fornitrici delle capofila del lusso nei distretti. In particolare, spiccavano sia distretti in cui le maison sono presenti anche con propri stabilimenti (Pelletteria e calzature di Firenze con il 46% di imprese fornitrici delle maison del lusso, Calzature del Brenta 40%, Maglieria e abbigliamento di Perugia 39%), sia distretti in cui la loro presenza è relativamente contenuta (Seta-tessile di Como 40%, Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene Valdagno 27%, Abbigliamento Marchigiano 26%). Questi legami confermano quindi oltre a un presidio diretto, anche la diffusione di un'organizzazione distrettuale che si articola nell'attivazione di imprese del territorio che offrono artigianalità, prodotti di qualità e un'elevata flessibilità.

Fig. 11 - 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

Questo esercizio ha permesso di dettagliare l'articolazione dell'occupazione dei gruppi del lusso nel sistema moda con l'obiettivo di valutare l'evoluzione negli ultimi anni: il quadro che emerge conferma la crescente attenzione di questi operatori verso le capacità uniche del sistema produttivo italiano, ma è interessante sottolineare che emerge nettamente un fattore in comune a tutte queste iniziative che riguarda la presenza di strutture di formazione (interne o nel territorio), a conferma che il vero asset strategico da valorizzare sia proprio il capitale umano e le competenze da tramandare.

2. I distretti industriali nel triennio 2023-25

Introduzione e base dati di riferimento

Il presente capitolo si propone di fare il punto sui ricavi di vendita e sui margini delle imprese distrettuali nel 2023 e di stimarne l'evoluzione nel biennio 2024-25, che si preannuncia ancora denso di rischi al ribasso sulla crescita.

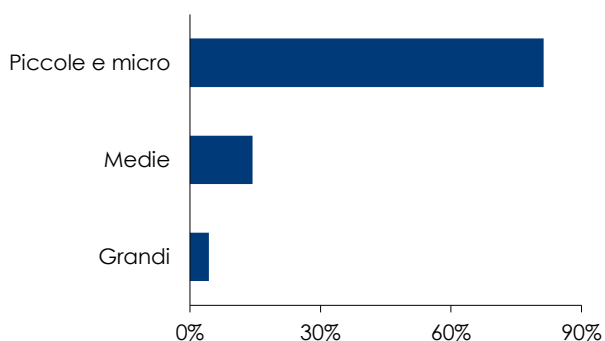
A cura di Ilaria Sangalli

Punto di partenza della nostra analisi è un campione rappresentativo di 17.455 bilanci di imprese di matrice distrettuale estratte da ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database) e osservate in via continuativa nel quadriennio 2019-22. 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 2021-22. Inoltre, sono state rimosse le imprese con attivo nullo.

In termini dimensionali (classi di fatturato 2019³³, in Fig.2.1), il campione è composto per l'81,3% da piccole e micro imprese (con meno di 10 milioni di euro di fatturato), per il 14,4% da medie imprese (con fatturato almeno pari a 10 milioni di euro ma inferiore a 50) e per il residuale 4,3% da grandi imprese (con fatturato pari o superiore a 50 milioni di euro).

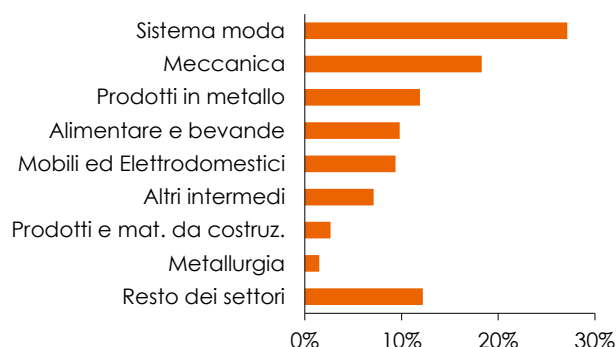
Dal punto di vista settoriale invece (Fig. 2.2), emerge una netta preponderanza di aziende del sistema moda (27,1%), della meccanica (18,3%) e dei prodotti in metallo (11,9%). Seguono altri due settori a forte vocazione distrettuale quali alimentare e bevande (9,8%) e mobili ed elettrodomestici (9,4%). La somma dei primi cinque 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 2021-22 mostrano un'incidenza leggermente superiore delle medie imprese (17,1% nel 2022) e delle grandi imprese (5,5% nel 2022), per effetto della spirale inflattiva. 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)

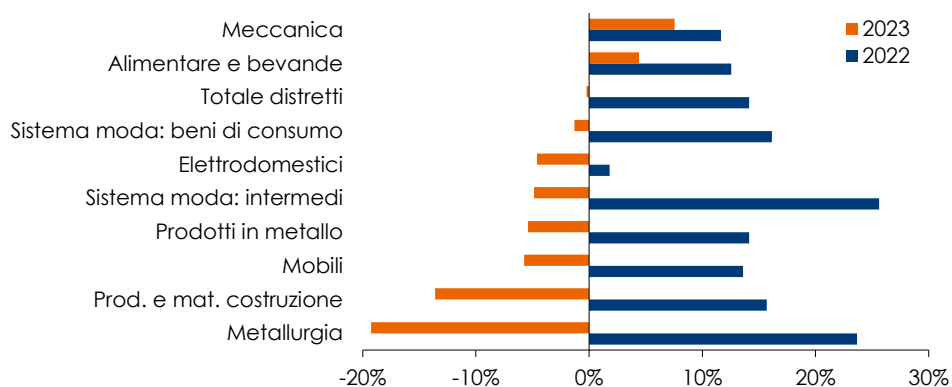
³³ I dati 2022 mostrano un'incidenza leggermente superiore delle medie imprese (17,1%) e delle grandi imprese (5,5%).

2.1 L'impatto della spirale inflattiva su fatturato e margini 2023

Il 2023 è stato un anno complesso dal punto di vista del contesto operativo con il quale si sono interfacciate le imprese italiane. L'inasprimento delle tensioni in Medio-Oriente è andato a innestarsi in un quadro geopolitico già segnato dal conflitto russo-ucraino, condizionando ulteriormente la crescita dell'economia mondiale, alle prese con gli effetti delle politiche monetarie restrittive volte ad arginare l'inflazione.

In Italia, così come nelle altre principali economie dell'Eurozona, si è assistito a un raffreddamento della domanda nel corso dell'anno, soprattutto per quanto riguarda i consumi, penalizzati dall'erosione del potere d'acquisto delle famiglie. I dati ufficiali Istat che sintetizzano la performance delle imprese manifatturiere mostrano una debolezza della dinamica produttiva (-3,4% il dato tendenziale 2023 per l'industria manifatturiera nel suo complesso³⁴), a fronte di una situazione di relativa stabilità del fatturato a prezzi correnti (+0,2%). Un importante sostegno è giunto dai mercati esteri: nonostante un contesto di domanda mondiale poco brillante, le esportazioni italiane di beni manufatti hanno replicato i risultati brillanti del 2022, a valori correnti, beneficiando di prezzi all'export più vivaci di quelli sul mercato interno. Più dinamiche le vendite extra-Ue in Cina e negli Stati Uniti, la cui crescita ha compensato il calo delle vendite intra-UE, soprattutto verso la Germania. Anche i distretti industriali, con la loro forte vocazione all'export, hanno sostanzialmente confermato i livelli di esportazione registrati nel 2022, grazie al traino di meccanica e alimentare e bevande (in Fig. 2.3 le elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat).

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



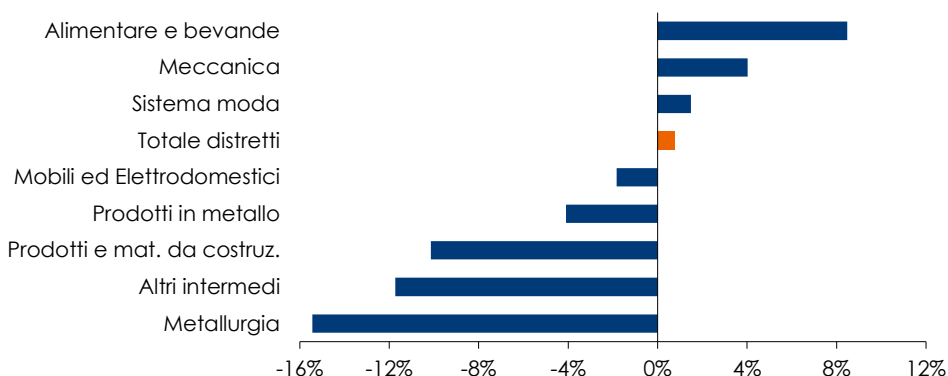
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Grazie anche alla maggiore propensione all'export, le realtà distrettuali avrebbero chiuso il 2023 con un giro d'affari più dinamico del complesso manifatturiero. Secondo le nostre stime, che sfruttano 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) per proiettare in avanti i dati di bilancio delle imprese appartenenti al campione in nostro possesso, i distretti industriali avrebbero registrato una crescita del giro d'affari del 2,2% tendenziale in termini aggregati (bilanci somma), che porta ad un +31,8% sul 2019. Se misurata in termini di evoluzione del fatturato delle singole imprese, invece, la performance di crescita risulterebbe dello 0,8%, (in mediana, Fig.2.5), pari ad un 19,5% di sorpasso sul pre-Covid (Fig. 2.6).

Le stime sull'evoluzione del fatturato 2023

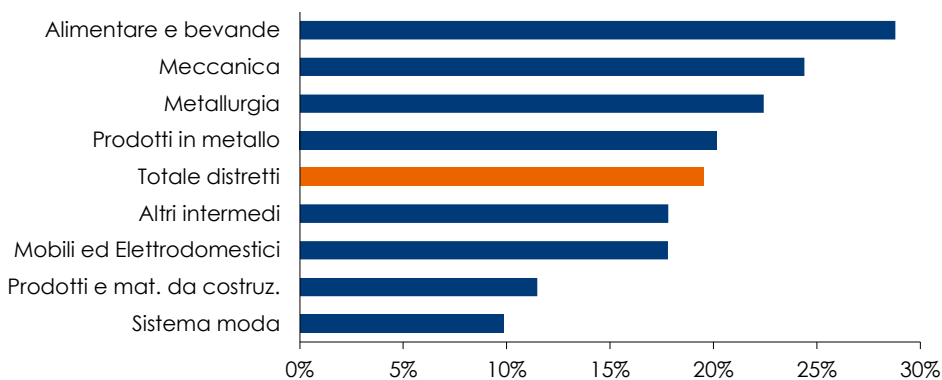
³⁴ L'industria manifatturiera è al netto dei prodotti petroliferi.

Fig. 2.5 – Evoluzione del fatturato delle imprese distrettuali nel 2023 (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 2023 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 complessivo è influenzato da alimentare e bevande, meccanica e sistema moda, che nel corso del 2023 hanno mostrato un fatturato ancora in crescita in termini tendenziali.

Nel caso dell'**alimentare e bevande**, il +8,5% che stimiamo a consuntivo d'anno (in mediana, +28,8% sul 2019) rappresenta un risultato ancora brillante dopo l'exploit del biennio pandemico e l'ottima tenuta del 2022, influenzato anche dalla persistente crescita dei prezzi. La performance stimata sull'intero anno, inoltre, cela un andamento a due velocità, con una prima parte di rialzo più dinamico dei listini di vendita da parte delle imprese e una seconda parte di spinte inflattive più moderate, di pari passo con l'emergere di segnali di cedimento della domanda. L'effetto di raffreddamento ha riguardato soprattutto i consumi interni delle famiglie, penalizzati dall'erosione dei redditi, controbilanciati solo in parte dalla forte spinta del turismo, che ha sostenuto il canale Ho.Re.Ca., e dalla crescita delle esportazioni (+4,5% a valori correnti per i distretti dell'alimentare e bevande, nel complesso del 2023).

L'export è stato determinante anche nel sostenere il fatturato dell'aggregato distrettuale della **meccanica**, che stimiamo in crescita del 4% nel complesso del 2023, in mediana (+24,4% sul 2019). Le vendite estere dei distretti specializzati in macchinari (+7,9% tendenziale, a valori correnti) sono cresciute verso tutte le principali destinazioni, in particolare gli Stati Uniti. La domanda interna, invece, ha esercitato un minore effetto traino rispetto al 2022, risentendo

dell'incertezza legata all'introduzione degli incentivi 5.0 volti a sostenere la doppia transizione. I dati per specializzazione produttiva mostrano segnali positivi per quasi tutti i comparti, a iniziare dai produttori di macchine per energia meccanica, con un giro d'affari che stimiamo in crescita tendenziale del 5,2% a consuntivo d'anno (+33,7% sul pre-Covid); in fisiologico rallentamento il fatturato delle macchine agricole (-4,6% tendenziale), comunque ampiamente superiore al 2019 (+25,5%).

Anche il fatturato dei distretti appartenenti al **sistema moda** si è mantenuto in crescita nel corso del 2023, +1,5% secondo le nostre stime (+9,8% sul pre-Covid), sostenuto da prezzi che hanno continuato a riflettere spinte inflattive per il trasferimento a valle dei rincari lungo le filiere. Il dato di sintesi cela però un andamento differenziato tra i comparti produttivi, con abbigliamento e maglieria ancora in crescita (rispettivamente +10,1% e +11%), il comparto calzature/pelletteria sostanzialmente stazionario e il tessile in ripiegamento (-5,5%). L'analisi della domanda, inoltre, mostra un quadro 2023 decisamente deteriorato rispetto alla fase di ripresa post-Covid, soprattutto sul fronte dei consumi domestici, improntati alla cautela. Anche le esportazioni dei distretti del Sistema moda hanno accusato un lieve calo nel corso del 2023 (-4,8% i beni intermedi e -1,5% i beni di consumo, a valori correnti), sintesi di un fisiologico rallentamento delle vendite nell'area Nafta (dopo le eccezionali performance del 2022) solo in parte compensato dalla crescita del mercato francese (dove è rilevante la componente di terzismo per le griffe) e dell'area asiatica, a conferma del traino esercitato dai beni del lusso.

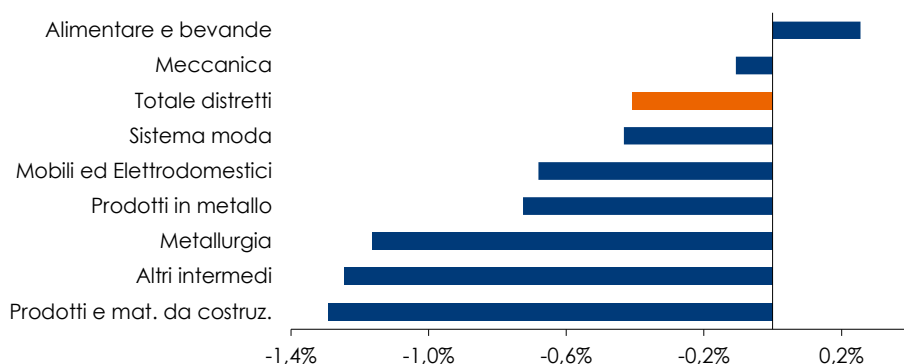
I distretti del sistema casa specializzati in **mobili ed elettrodomestici**, invece, sono andati incontro a un moderato calo di fatturato nel corso del 2023, nell'ordine del -1,8% secondo le nostre stime. Nonostante la presenza degli incentivi fiscali (Bonus mobili e grandi elettrodomestici, con un tetto di spesa a 8 mila euro per il 2023), l'erosione del potere d'acquisto delle famiglie indotta dal caro bollette e dai rincari diffusi lungo le filiere, ha agito su una domanda già in ripiegamento dopo i picchi del biennio pandemico – quando si era assistito a un exploit di acquisti di mobili ed elettrodomestici, favoriti dai confinamenti forzati. Anche l'export è apparso in fisiologico calo, dopo il boom del biennio 2021-22: -5,5% le vendite estere di mobili, nel complesso del 2023, sempre a valori correnti, -4,6% quelle di elettrodomestici. Poco dinamiche, nel caso dei mobili, anche le vendite extra-UE trainate dal segmento del lusso, come quelle destinate agli Stati Uniti e al mercato cinese.

I settori a specializzazione distrettuale che producono intermedi, infine, hanno risentito di un pesante effetto di rientro dei prezzi nel corso del 2023, e della prudenza nella ricostituzione dei magazzini da parte dei settori attivanti. A iniziare dalla **metallurgia**, il cui fatturato si è contratto del 15,4% secondo le nostre stime (in mediana), pur restando ancora ampiamente al di sopra del dato 2019 (+22,4%). Si tratta, infatti, del settore dove è stata massima la spinta inflattiva 2022 derivante dai rincari energetici e dall'esposizione al ciclo internazionale delle commodity: in tutti i segmenti di specializzazione, dalla siderurgia ai tubi, ai metalli non ferrosi, i listini di vendita hanno toccato livelli di massimo storico nell'estate 2022, per poi iniziare a ripiegare, influenzati anche da un effetto di raffreddamento della domanda che è proseguito, come trend dominante, nel corso del 2023. Anche gli altri settori produttori di intermedi sono andati incontro a cali diffusi di fatturato, dopo aver sperimentato fenomeni di pass-through rilevanti nel 2022: stimiamo una contrazione del -11,7% per gli Altri intermedi (che racchiudono al loro interno specializzazioni energivore come carta, gomma-plastica e legno), in termini tendenziali (+17,8% sul 2019) e del -10,1% per i **prodotti e materiali da costruzione** non metalliferi che, pur avendo beneficiato del traino offerto dalla filiera edilizia, grazie anche alla presenza del Superbonus, sono in rientro dai picchi raggiunti durante la fase più acuta della crisi energetica. Più modesto il calo stimato di fatturato per i **prodotti in metallo** (-4,1%), che includono il comparto dei materiali da costruzione in metallo, ampiamente sostenuto dalla spinta inflattiva.

I margini 2023

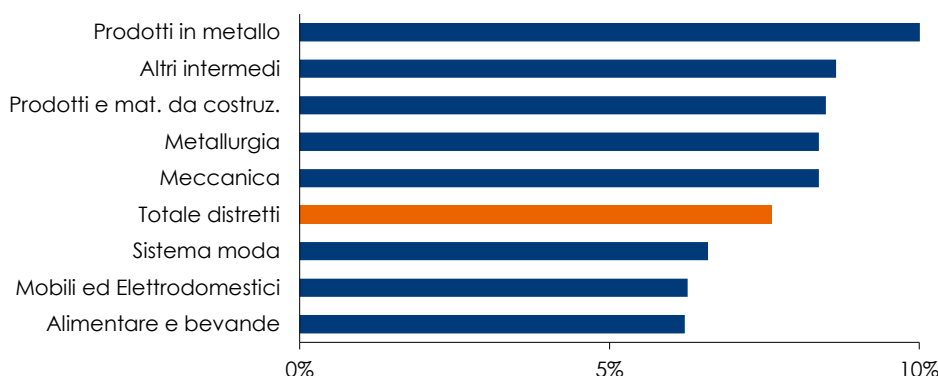
Sul fronte dei margini, le nostre stime indicano una contrazione diffusa dal punto di vista settoriale, anche se moderata, inferiore al mezzo punto percentuale nel complesso dell'aggregato distrettuale (Fig. 2.7), verso un EBITDA margin 2023 del 7,6% in mediana (dall'8% del 2022³⁵). Fa eccezione l'alimentare e bevande che, avendo vissuto una fase ritardata di scarico a valle dei rincari dei costi operativi, rispetto ai settori posizionati più a monte della filiera manifatturiera, è riuscito a crescere leggermente in termini di marginalità nel 2023, verso un livello stimato del 6,2%. Negli altri settori invece, anche in quelli che si caratterizzavano per una crescita del giro d'affari nel complesso dello scorso anno, il progressivo peggioramento del contesto operativo può aver ostacolato molte imprese, soprattutto quelle di medio-piccole dimensioni con minor potere contrattuale, nel preservare marginalità. Va inoltre ricordato che, per molti settori, i livelli dei margini raggiunti post-crisi energetica rappresentano dei picchi difficilmente replicabili. È il caso, ad esempio, dei produttori di intermedi, quali prodotti e materiali da costruzione, metallurgia e altri intermedi, che secondo le nostre stime hanno registrato una contrazione dell'EBITDA margin superiore al punto percentuale nel passaggio tra 2022 e 2023, scendendo sotto il livello del 9% (rispettivamente 8,7% per gli altri intermedi, 8,5% per i prodotti e materiali da costruzione e 8,4% per la metallurgia, Fig. 2.8). Più contenuto il calo della marginalità dell'annesso settore dei prodotti in metallo, inferiore al punto percentuale, che si attesta ancora sul 10% nel complesso del 2023.

Fig. 2.7 – EBITDA margin delle imprese distrettuali, per settore: delta 2022-23 (elab. su valori mediani)



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

Fig. 2.8 – EBITDA margin delle imprese distrettuali, per settore: stime 2023 in livello (valori mediani)



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

³⁵ Il dato differisce da quello presentato nel capitolo 1 per diversa costruzione del campione, che include solo le realtà distrettuali manifatturiere.

Si stima che una discesa dei margini moderata, sempre inferiore al punto percentuale, abbia riguardato anche i settori distrettuali del sistema moda (verso un EBITDA margin del 6,6% a consuntivo d'anno) e i produttori di mobili ed elettrodomestici (6,3%), a fronte di una sostanziale stazionarietà dei margini della meccanica, nell'intorno dell'8,5%.

2.2 Le prospettive per il biennio 2024-25

Il 2024 si preannuncia ancora sfidante, con tensioni geopolitiche diffuse e una debolezza del ciclo europeo, legata principalmente alle prospettive tedesche, che condizionano il contesto operativo delle imprese distrettuali. Nel momento in cui scriviamo, i pochi dati congiunturali disponibili e l'evoluzione dell'indice di fiducia delle imprese monitorato da Istat, che ancora resta in territorio negativo pur avendo arrestato la fase di caduta, dipingono un quadro ancora incerto, caratterizzato da una fase di debolezza degli ordini che si protrarrà per tutta la prima parte dell'anno. Solo a partire dal secondo semestre 2024 si dovrebbe assistere a un rasserenamento dello scenario, come anticipa il miglioramento delle aspettative di produzione fotografato sempre dall'indagine Istat. Inoltre, le attese sono per un rafforzamento delle dinamiche di rientro dei prezzi, che daranno il via a una rimodulazione dei tassi. Vanno in questa direzione i segnali di indebolimento della dinamica dei prezzi praticati dalle aziende che emergono dall'ultima indagine Banca d'Italia-Sole24ORE sulle aspettative di inflazione e crescita (condotta tra il 23 febbraio e il 18 marzo 2024), che incorpora anche attese di una ulteriore spinta deflattiva nei prossimi 12 mesi. Si segnala anche un miglioramento dei giudizi sulla situazione economica generale e sull'accumulazione di capitale per l'anno in corso. La ripresa del ciclo nazionale e internazionale si farà poi più intensa nel corso del 2025, dietro ipotesi di rafforzamento del commercio mondiale (via riassorbimento delle tensioni sulla rotta commerciale Asia-Europa e riattivazione degli scambi intra-UE) e della domanda interna.

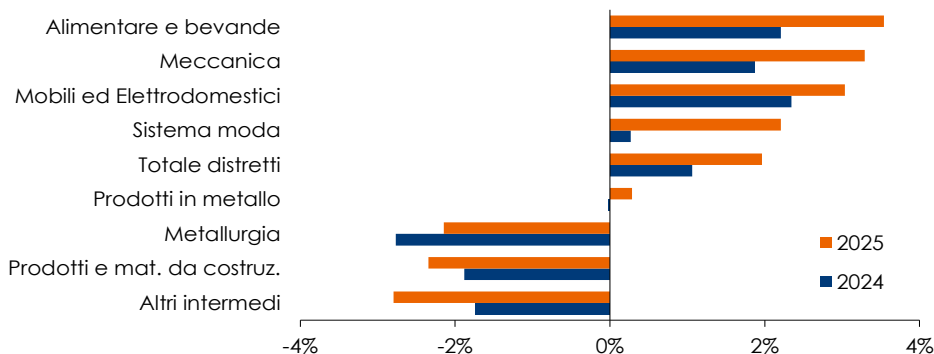
In questo contesto, che ancora incorpora rischi al ribasso sulla crescita, stimiamo un incremento dell'1,1% del fatturato 2024 delle imprese distrettuali appartenenti al nostro campione, a valori correnti (in mediana) e del 2% nel 2025. I dati complessivi sono sintesi di dinamiche eterogenee, con i settori produttori di intermedi che, per quanto potranno beneficiare di una domanda in ripresa, proseguiranno nel percorso di rientro del giro d'affari dai picchi raggiunti per effetto delle forti pressioni inflattive. Per contro, grande protagonista del biennio 2024-25 sarà la meccanica, con un fatturato in crescita attesa del 2,6% medio annuo per effetto della spinta esercitata dalla transizione digitale ed energetica. Anche i settori distrettuali di matrice tradizionale torneranno progressivamente a crescere dopo la battuta d'arresto del 2023, grazie alla graduale ripresa dei consumi interni - favoriti dalla risalita del reddito disponibile - e al maggior dinamismo del commercio estero: si va dal +1,2% medio annuo di crescita attesa del fatturato del sistema moda nel 2024-25, al +2,9% medio annuo stimato per l'alimentare e bevande, passando per il +2,7% dei mobili ed elettrodomestici.

Il contesto di domanda incerto con il quale si è aperto il 2024 lascerà tuttavia pochi spazi di manovra sul mark-up, determinando un'ulteriore erosione dei margini rispetto al 2023. Gli effetti della crisi nel Mar Rosso, sui prezzi delle commodity energetiche e sui costi di trasporto, appaiono tutto sommato contenuti ma non trascurabili. Nell'indagine Banca d'Italia-Sole24ORE prima citata, circa un terzo delle imprese manifatturiere intervistate ha dichiarato di aver subito ritardi o rincari nell'approvvigionamento di input per effetto delle tensioni, che sarà difficile traslare lungo le filiere. Secondo le nostre stime, l'EBITDA margin dell'aggregato distrettuale oggetto della nostra analisi si contrarrà di circa mezzo punto percentuale nel passaggio tra 2023 e 2024, verso un livello del 7,2% (in mediana).

La discesa dei margini sarà trasversale ai settori, 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, andrà poi incontro a un recupero nel 2025 (verso un EBITDA margin del 7,5% per l'aggregato distrettuale, sempre in mediana), fatta eccezione per quelle

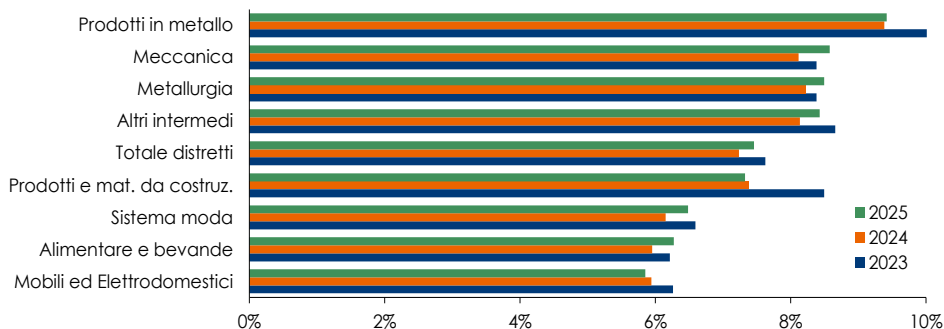
specializzazioni come mobili/elettrodomestici e prodotti e materiali da costruzione che proseguiranno, invece, lungo un percorso di normalizzazione dopo i picchi raggiunti nel 2021-22.

Fig. 2.9 – Evoluzione del fatturato delle imprese distrettuali nel biennio 2024-25 (var. % tendenziali su dati a prezzi correnti, valori medi)



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

Fig. 2.10 – EBITDA margin delle imprese distrettuali, per settore: stime 2024-25 (%)



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

Appendice: l'utilizzo dei dati in distribuzione per stimare crescita del fatturato e margini 2023-25

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 (Analisi dei Settori Industriali) Intesa Sanpaolo-Prometeia, al massimo livello di disaggregazione disponibile (128 microsettori manifatturieri).

Si è scelto di utilizzare il 2022 come anno base della distribuzione empirica, associando ad ogni impresa distrettuale un differenziale tra il tasso di crescita del fatturato 2022 e il valore mediano 2022 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 2022 nello zero³⁶, 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 2023-25.

Per quanto riguarda la marginalità, le previsioni 2023-25 sono state ottenute applicando ai livelli 2022 dell'EBITDA margin delle singole imprese le stime di crescita dei margini unitari del microsettore di appartenenza.

³⁶ Il parametro centrale della distribuzione, ovvero la mediana, assumerà valore zero alla luce della trasformazione effettuata. La forma della distribuzione viene preservata.

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

Introduzione

Negli ultimi tre anni l'economia ha dovuto fronteggiare un susseguirsi di eventi senza precedenti: dopo la pandemia, che aveva portato criticità lungo le catene globali di fornitura con i ripetuti lockdown, la rapida ripresa delle attività economiche aveva creato tensioni e difficoltà nei rifornimenti di materie prime, e forti rincari delle commodity. Poi è scoppiato il conflitto in Ucraina, con ripercussioni sui mercati energetici, in particolare europei, fortemente dipendenti dal gas russo. Tutto ciò ha portato ad una rapida crescita dell'inflazione e a ripetuti interventi di rialzo dei tassi da parte delle autorità di politica monetaria. Nel corso del 2023, i costi energetici e delle materie prime hanno cominciato a ridimensionarsi, anche come conseguenza del rallentamento economico determinato dalle politiche monetarie restrittive e delle azioni messe in campo in Europa per diversificare le fonti di approvvigionamento energetico. L'inflazione ha così iniziato a scendere, anche se in Europa quella al netto di energia e alimentari freschi è attesa riportarsi stabilmente al 2% solo nel 2025.

A cura di Romina Galleri,
Sara Giusti, Rosa Maria
Vitulano

Per comprendere quali siano gli effetti di questo susseguirsi di eventi su operatività, prospettive e strategie delle aziende, la Direzione Studi e Ricerche periodicamente intervista i colleghi che gestiscono i rapporti commerciali con la clientela imprese. L'obiettivo è quello 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 diciottesima edizione, condotta tra novembre e dicembre 2023. Hanno partecipato circa 4.000 colleghi³⁷ che hanno fornito valutazioni complessive su circa 630.000 imprese clienti. Anche questa edizione ha previsto, oltre a domande congiunturali, approfondimenti su temi di attualità, sui quali ci concentreremo.

Le risposte che abbiamo raccolto rappresentano il sentiment dei gestori rispetto alle imprese clienti in un momento di tensione elevata. La survey è stata condotta nel momento di massimo impatto della politica monetaria restrittiva, era poi recente l'avvio del conflitto in Medio Oriente, circoscritto a livello locale, ma con rischi di escalation (ad oggi ancora presenti) e di conseguenti ulteriori ripercussioni sui mercati energetici e sui traffici internazionali. Nella seconda metà di novembre 2023 sono poi iniziati al largo delle coste dello Yemen gli attacchi dei ribelli Houthi alle navi mercantili e commerciali costringendo alcuni operatori ad allungare le rotte, con effetti su tempi, costi e sicurezza degli approvvigionamenti. Il sistema economico internazionale si è dimostrato sinora resiliente, i rischi di recessione sembrano al momento molto ridimensionati. In particolare, gli Stati Uniti nel 2023 hanno mantenuto un buon profilo di crescita. L'Europa è l'area che ha risentito maggiormente della crisi energetica e delle tensioni geopolitiche: questa situazione non è casuale vista la sua vicinanza ai luoghi del conflitto e alla forte dipendenza che aveva dagli approvvigionamenti energetici a basso prezzo dalla Russia. L'economia più in difficoltà è quella tedesca che sconta anche un forte legame commerciale con i mercati dell'Est Europa, il rallentamento dell'economia cinese e la difficile transizione tecnologica e green in corso nell'automotive, un settore che ha un peso particolarmente elevato per la Germania. Anche l'Italia, dopo il balzo del 2021 e 2022, ha mostrato segnali di rallentamento nel corso del 2023, pur mostrando una dinamica migliore rispetto ai suoi principali competitor europei, favorita in questo molto probabilmente anche dalla sua elevata diversificazione produttiva e dalla presenza di filiere ramificate a livello locale, due tratti caratteristici dei distretti industriali.

In questo contesto, le indicazioni espresse dai colleghi sono utili perché consentono di far luce su più temi di attualità nel dibattito economico, dalle principali criticità da affrontare alle risposte

³⁷L'indagine ha visto il coinvolgimento di Direttori, Coordinatori e Gestori delle Filiali Imprese; Direttori, Coordinatori, Gestori e Specialisti della Direzione Agribusiness; Gestori Aziende Retail; Responsabili di Area, Coordinatori di Area e Relationship Manager della Divisione IMI Corporate & Investment Banking.

strategiche adottate dalle imprese per restare competitive in un contesto sempre più complesso ma comunque caratterizzato da opportunità.

3.1 Analisi del campione

Nell'indagine ogni rispondente dichiara quali sono i settori prevalenti nel proprio portafoglio clienti e 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 distretti³⁸ 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: agro-alimentare, meccanica, sistema moda, sistema casa, filiera dei metalli e beni intermedi (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 acquisite nelle aree distrettuali.

Dal punto di vista della composizione risulta un peso nettamente più elevato della meccanica nei distretti (23,6%) rispetto alle aree non distrettuali (7,1%); lo stesso si verifica anche per il sistema moda (23,6% nei distretti vs 8,4% 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 con un peso simile 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 ed elettrodomestici e illuminazione nelle aree non distrettuali. Al contrario, le risposte per l'agro-alimentare incidono molto più nelle aree non distrettuali (53,2%) rispetto ai distretti (31,6%). Stessa cosa per i beni intermedi e la filiera dei metalli, anche se con differenze più contenute. 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 agricole di più piccole dimensioni, particolarmente diffuse nel settore ed escluse nei restanti capitoli di questo Rapporto³⁹.

³⁸ I distretti sono individuati tenendo conto dei settori indicati dai rispondenti e della provincia di lavoro.

³⁹ 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 triennio 2020-22. In questo capitolo, l'elevato peso di risposte relative alle imprese agricole di piccole e piccolissime dimensioni è spiegato dalla numerosità dei gestori Agribusiness (Direzione di Banca dei Territori di Intesa Sanpaolo a servizio dei clienti dell'agro-alimentare), ai quali è stata dedicata una rilevazione ad hoc.

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 %
Agro-alimentare	613	31,6	2.347	53,2
Agricoltura	365	18,8	1.394	31,6
Alimentare	185	9,5	750	17,0
Bevande	63	3,3	203	4,6
Meccanica	457	23,6	314	7,1
Sistema moda	457	23,6	370	8,4
Tessile, abbigliamento, maglieria	312	16,1	234	5,3
Filiera pelle	100	5,2	31	0,7
Oreficeria	40	2,1	66	1,5
Occhialeria	5	0,3	39	0,9
Sistema casa	226	11,7	599	13,6
Legno e arredo	180	9,3	311	7,1
Prodotti e materiali costruzione	35	1,8	200	4,5
Elettrodomestici, illuminazione	11	0,6	88	2,0
Filiera metalli	106	5,5	492	11,2
Prodotti in metallo	73	3,8	234	5,3
Metallurgia	33	1,7	258	5,9
Beni intermedi	79	4,1	287	6,5
Gomma e plastica	60	3,1	168	3,8
Prodotti in carta	19	1,0	119	2,7
Totale complessivo	1.938	100,0	4.409	100,0

Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

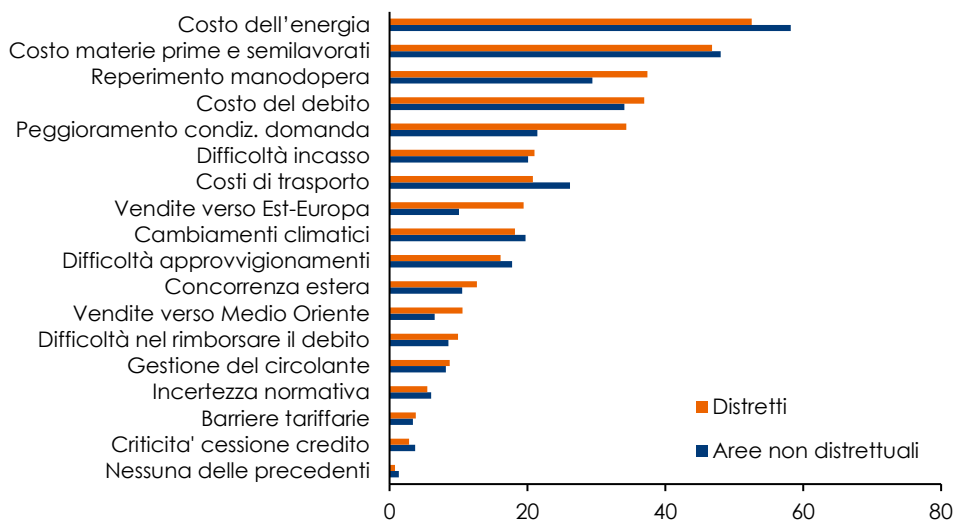
L'indagine, come anticipato, beneficia della partecipazione dei colleghi attivi su tutto il territorio nazionale e che operano con diverse tipologie di clienti per dimensioni e complessità. La quota maggiore di risposte ottenute si concentra nel Nord, dove si osserva anche una maggiore numerosità delle 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 dimensioni⁴⁰. All'interno del campione le micro imprese hanno un peso maggiore nelle aree non distrettuali, mentre quelle medio-grandi pesano di più nei distretti, analogamente a quanto osservato nel capitolo 1.

3.2 Le criticità da affrontare

In questo contesto di generale incertezza, abbiamo chiesto ai colleghi quali siano le principali difficoltà incontrate dalle imprese clienti. Ne è emerso che il tema dell'aumento del costo dell'energia si colloca al primo posto sia nei distretti che nelle aree non distrettuali, ma è stato indicato con un'intensità più bassa rispetto alla scorsa edizione (oggetto di approfondimento nell'edizione n.15 del Rapporto Economia e Finanza dei Distretti Industriali) come conseguenza del ridimensionamento dei costi energetici che si è progressivamente verificato nel corso del 2023. Questo tipo di difficoltà è stata indicata dal 58% dei rispondenti delle aree non distrettuali, mentre nei distretti sembra leggermente meno sentito, con una percentuale che supera di poco la metà dei rispondenti (erano invece circa il 90% per entrambe le tipologie di imprese nel 2022).

⁴⁰ In questo capitolo le dimensioni aziendali attengono alla tipologia di portafoglio gestito dai rispondenti che tiene conto della classe di fatturato prevalente indicata da ogni gestore.

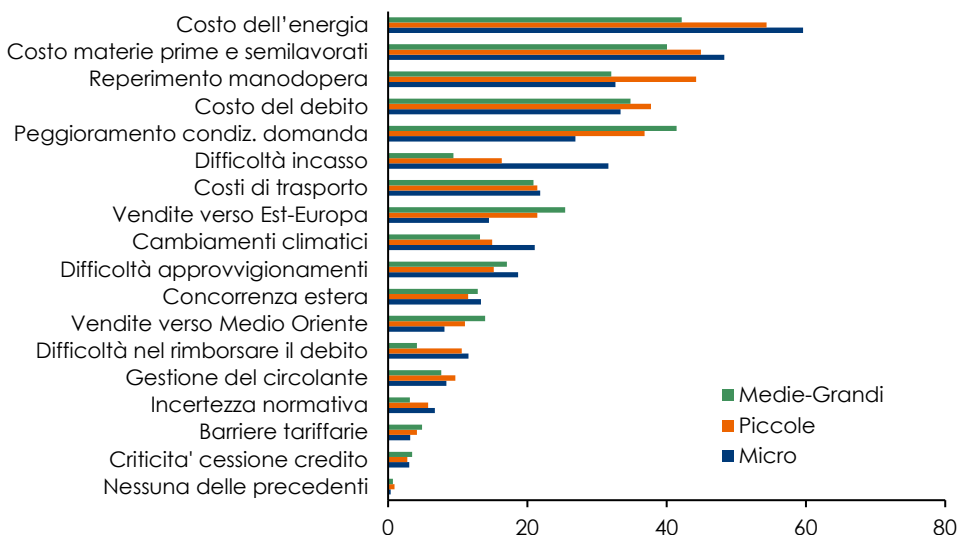
Fig. 3.1 - Principali difficoltà che stanno incontrando le imprese clienti (% di gestori che hanno indicato la difficoltà, al netto dei non so, possibili più risposte)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Il costo dell'energia rappresenta la prima difficoltà per le imprese di tutte le dimensioni (sia distrettuali che non), ma l'intensità aumenta al diminuire delle dimensioni aziendali (ad esempio per i distretti: 60% per le imprese micro, 54% per le imprese piccole e 42% per le imprese medio-grandi). Ciò può essere anche una conseguenza della maggiore propensione delle imprese più grandi e strutturate ad adottare politiche di copertura o a fare maggior ricorso ad autoproduzione di energia⁴¹.

Fig. 3.2 – Distretti: principali difficoltà che stanno incontrando le imprese clienti per dimensioni aziendali (% di gestori che hanno indicato la difficoltà, al netto dei non so, possibili più risposte)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

⁴¹ A questo proposito si rimanda al paragrafo 3.3 di questo capitolo o all'approfondimento Energie rinnovabili e distretti.

Al secondo posto tra le principali difficoltà emerge la preoccupazione per l'aumento dei costi delle materie prime e dei semilavorati, indicato da circa la metà dei rispondenti, senza particolari differenze tra distretti e aree non distrettuali (erano oltre il 70% nella scorsa edizione). Anche in questo caso emergono maggiori differenze dallo spaccato dimensionale e anche in questo caso l'indicazione di difficoltà risulta più elevata per le imprese di dimensioni minori (per i distretti: micro imprese 48%, piccole imprese 45% e medio-grandi imprese 40%), ma le differenze tra le varie dimensioni risultano meno marcate rispetto al caso precedente. Come per il costo dell'energia, anche per gli approvvigionamenti, nel corso del 2023 si sono risolti alcuni nodi che avevano creato tensioni durante l'anno precedente.

Al terzo posto tra le principali difficoltà, per i distretti, emerge il tema del reperimento della manodopera, molto più sentito rispetto alle aree non distrettuali (dove la difficoltà scala al quarto posto dopo il costo del debito). Nei distretti le difficoltà di reperimento della manodopera vengono indicate con una percentuale di rispondenti di otto punti superiore rispetto alle aree non distrettuali, a testimonianza delle problematiche che queste imprese spesso incontrano nell'attrarre e mantenere nel territorio capitale umano di qualità. Le produzioni nelle quali sono specializzati i distretti sono in molti casi "di nicchia", con elevata personalizzazione delle produzioni e richiedono elevate competenze e capacità anche di carattere artigianale; 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 o di maggiori dimensioni sono molto attive nell'avviare collaborazioni con scuole di formazione locali o investono nella costruzione di vere e proprie academy interne per la formazione del proprio personale⁴².

Il forte incremento dei tassi di interesse, a seguito delle tensioni inflazionistiche, ha fatto balzare il costo del debito al quarto posto tra le preoccupazioni delle imprese clienti distrettuali (sostanzialmente a parimerito con il reperimento della manodopera), con differenze poco marcate tra le imprese distrettuali e quelle localizzate nelle aree non distrettuali. In questo caso, sia nei distretti che nelle aree non distrettuali, non si rilevano differenze tra le varie dimensioni aziendali.

La difficoltà per la quale si rileva invece la maggior differenza in assoluto tra le imprese distrettuali e quelle localizzate nelle aree non distrettuali è il peggioramento delle condizioni di domanda, con un distacco di circa 13 punti percentuali (34% distretti e 21% aree non distrettuali). Questa particolarità potrebbe derivare proprio dall'elevata propensione all'export delle prime, che hanno basato la loro crescita nel recente passato sulla dinamica più sostenuta della domanda estera: la debolezza dello scenario economico internazionale e dell'economia tedesca (uno dei principali partner commerciali) insieme all'incertezza sul piano geopolitico potrebbero

⁴² 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. 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, Italgreniti), Macchine per l'industria della ceramica di Modena e Reggio Emilia (Sacmi), Meccatronica di Reggio Emilia (Comer Industries) e Motor Valley (Dallara, Ducati, Ferrari). 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.

rapresentare una preoccupazione particolarmente sentita, più di quanto non lo sia per le imprese delle aree non distrettuali. Per lo stesso motivo, tutte le difficoltà che riguardano i mercati esteri (vendite verso l'Est Europa, vendite verso il Medio Oriente, concorrenza estera, barriere tariffarie) presentano percentuali di risposta più elevate per le imprese distrettuali. Questa ipotesi risulta rafforzata anche dal fatto che nelle aree distrettuali questa criticità è indicata con maggior incidenza per le imprese medio-grandi (41,5%), generalmente con una maggiore apertura verso i mercati esteri, e decresce con le dimensioni aziendali (37% per le imprese piccole e 27% per le micro imprese). Seppur con intensità inferiore, anche per le aree non distrettuali l'indicazione di difficoltà si intensifica al crescere delle dimensioni aziendali (18% micro imprese, 21% piccole e 26% medio-grandi). Un'ulteriore spiegazione potrebbe essere legata al maggior peso tra le aree non distrettuali dell'agro-alimentare e al minor peso della moda (rispettivamente tra i settori che stanno mostrando una maggior e una minor tenuta in questa fase).

Per le difficoltà di incasso, anch'esse strettamente collegate al rallentamento dell'attività economica generale, non si rilevano differenze tra distretti e non. In questo caso le differenze sono più riconducibili alle dimensioni aziendali. Per i distretti, ad esempio, questa casistica viene individuata dal 27% dei gestori per le micro imprese, dal 18,5% per le piccole imprese e solo dall'8,5% dei rispondenti per le imprese medio-grandi. I dati relativi alle imprese non distrettuali sono molto simili anche per dimensione. Le differenze per classi dimensionali indicano probabilmente un diverso potere contrattuale nelle relazioni tra imprese, con una debolezza maggiore per le imprese più piccole nella gestione dei propri crediti.

Scendendo in classifica troviamo i costi di trasporto che, secondo le indicazioni fornite dai gestori, sono meno impattanti nei distretti rispetto alle aree non distrettuali. In entrambi i casi, la quota di gestori che ha indicato la criticità non cambia al variare delle dimensioni aziendali. Nostre precedenti elaborazioni mostrano che i distretti sono caratterizzati da una spiccata propensione all'export e si evidenziano per destinazioni commerciali mediamente più lontane rispetto alle imprese che operano in aree non distrettuali. Allo stesso tempo, però, abbiamo anche dimostrato che possono contare su una rete di fornitori nazionali più "a corto raggio" rispetto ai concorrenti non distrettuali. Se da un lato, quindi, l'aumento dei costi di trasporto le penalizza per l'export, dall'altro potrebbero risultare avvantaggiate, rispetto ai concorrenti, dagli approvvigionamenti locali. I potenziali benefici dipendono dall'incidenza dei fornitori domestici sul totale, probabilmente in quota maggiore nei distretti, ma che potrebbe variare da distretto a distretto.

Abbiamo poi indagato più in profondità, nell'ambito delle imprese distrettuali, se esistano differenze più o meno marcate a livello di filiera. Il costo dell'energia compare stabilmente al primo posto per quasi tutte le filiere indagate, con l'unica eccezione del sistema moda, dove scende al secondo posto, superato di poco (solo due punti percentuali di distacco) dalla difficoltà delle condizioni di domanda. Tra tutte, la filiera che sembra più impattata dall'aumento dei costi dell'energia è quella dei metalli, particolarmente energivora, con una percentuale di rispondenti superiore al 60%; segue a brevissima distanza la filiera agro-alimentare (59,4%), in particolare il comparto alimentare (64%), per il quale le tecniche di trasformazione e il mantenimento della catena del freddo assumono particolare rilevanza per i prodotti deperibili. Le imprese agro-alimentari, inoltre, presentano una elevata incidenza dei costi energetici "indiretti", ovvero quelli derivanti dall'acquisto di input energivori (prodotti chimici, packaging in metallo, vetro, carta etc.).

Tra le criticità individuate dai gestori, le posizioni successive variano da filiera a filiera. filiera dei metalli, sistema casa e beni intermedi hanno tra il secondo e terzo posto le difficoltà di reperimento manodopera e il peggioramento delle condizioni di domanda, mentre agro-alimentare, meccanica e sistema moda patiscono maggiormente la variabilità dei costi di materie prime e semilavorati. Il peggioramento delle condizioni di domanda è meno sentito

nell'agro-alimentare (senza differenze dimensionali). Le difficoltà di incasso, invece, sono particolarmente sentite nel sistema casa e nel sistema moda, soprattutto tra le imprese micro (rispettivamente 40% e 42%), mentre le percentuali si dimezzano per le imprese piccole (rispettivamente 23% e 18%) e diventano residuali per le imprese medio-grandi (rispettivamente 5,6% e 14%). Al contrario, le imprese medio-grandi della moda sono molto più esposte sul fronte della concorrenza estera, che rappresenta una difficoltà per il 26% dei rispondenti (vs 12% per le imprese piccole e 17% per le micro).

Tra le varie difficoltà, si osserva un divario rilevante tra le diverse filiere per il tema dei cambiamenti climatici che si impone in modo netto per l'agro-alimentare (43,1%), con dei settori particolarmente condizionati dagli effetti e dai rischi che si possono manifestare.

Tab. 3.2 – Distretti: principali difficoltà che stanno incontrando le imprese clienti (% di gestori che hanno indicato la difficoltà per settore, al netto dei non so, possibili più risposte)

	Agro- alimentare	Filiera metalli	Beni intermedi	Meccanica	Sistema casa	Sistema moda
Costo dell'energia	59,4	61,0	58,7	53,5	46,6	43,2
Costo delle materie prime e dei semilavorati	57,6	42,0	33,3	44,4	43,9	40,5
Reperimento manodopera	29,2	55,0	37,3	48,1	45,7	30,9
Peggioramento delle condizioni di domanda	18,9	43,0	42,7	35,6	44,3	45,4
Costo del debito	43,2	37,0	26,7	37,4	31,2	32,7
Livello e andamento dei costi di trasporto	29,9	25,0	16,0	17,9	14,9	15,0
Vendite verso i mercati coinvolti nel conflitto in Est-Europa	10,4	24,0	12,0	21,1	27,6	26,6
Difficoltà negli approvvigionamenti	11,4	26,0	13,3	25,2	15,4	12,1
Difficoltà di incasso	18,0	14,0	6,7	17,7	25,8	30,9
Concorrenza estera	12,5	14,0	5,3	12,5	8,6	16,3
Vendite verso i mercati coinvolti nel conflitto in Medio Oriente	4,7	13,0	5,3	11,6	14,5	16,6
Cambiamenti climatici	43,1	3,0	5,3	2,9	6,8	11,6
Difficoltà nel rimborsare il debito	14,9	5,0	0,0	7,3	9,0	9,4
Gestione del circolante	10,2	2,0	10,7	6,8	8,1	10,1
Incertezza normativa	4,5	9,0	9,3	6,1	6,3	4,5
Barriere tariffarie	4,7	4,0	2,7	2,9	3,2	3,8
Criticità nella cessione del credito	1,5	5,0	2,7	2,7	7,7	2,0
Nessuna delle precedenti	0,5	0,0	4,0	1,4	0,9	0,2

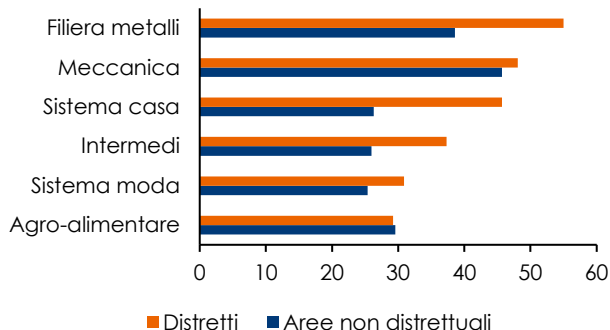
Nota: con fondo verde la prima difficoltà individuata dai gestori per settore, con giallo la seconda e con fondo arancio la terza. Le difficoltà sono ordinate in base al ranking totale per tutti i settori (a parità di ranking è stata data priorità alla difficoltà che ha ottenuto un maggior numero di risposte). Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Analizzando alcune singole difficoltà per filiera emergono analogie e differenze nel confronto tra distretti e aree non distrettuali.

Per tutte le filiere, le imprese distrettuali sembrano avere più difficoltà nel reperimento del capitale umano. Le uniche eccezioni sono la filiera agro-alimentare e quella meccanica. Esistono però marcate differenze a livello settoriale nei distretti. La filiera dei metalli presenta una percentuale di rispondenti quasi doppia rispetto alle imprese distrettuali del sistema moda o dell'agro-alimentare, dove le maggiori difficoltà riguardano il comparto agricolo (39%), ma non i comparti alimentare e bevande, che risultano notevolmente meno impattati (rispettivamente 17% e 10% di risposte).

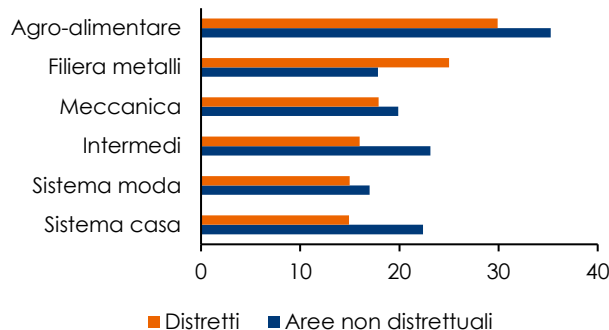
Per quanto riguarda i costi di trasporto spicca la filiera agro-alimentare, particolarmente impattata, soprattutto nelle aree non distrettuali, dove le filiere di fornitura potrebbero essere più lunghe. Sia nei distretti che nelle aree non distrettuali il comparto che risente di più dell'aumento dei costi di trasporto risulta essere quello delle bevande, che raggiungono generalmente destinazioni di export più lontane (in particolare per i distretti). Per tutte le aree distrettuali vengono evidenziate problematiche meno intense rispetto alle aree non distrettuali (ad esclusione della filiera dei metalli).

Fig. 3.3 - Principali difficoltà che stanno incontrando le imprese clienti: reperimento manodopera (% di gestori che hanno indicato la difficoltà per settore, al netto dei non so)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Fig. 3.4 - Principali difficoltà che stanno incontrando le imprese clienti: costi di trasporto (% di gestori che hanno indicato la difficoltà per settore, al netto dei non so)

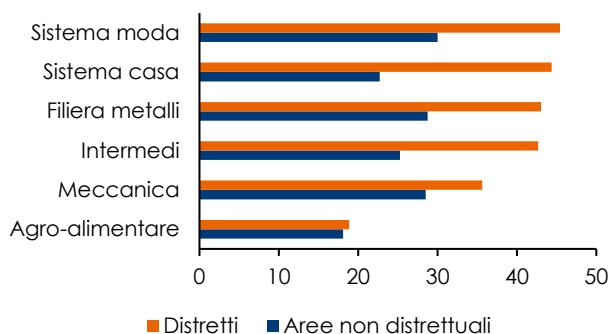


Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Considerazioni opposte emergono per quanto riguarda il peggioramento delle condizioni di domanda, dove i distretti sembrano risentirne maggiormente, ad esclusione dell'agro-alimentare, in generale meno impattato (tranne nel caso delle bevande, più legate ai mercati internazionali, come già detto). Il sistema casa è la filiera che esprime le maggiori differenze di giudizio tra distretti (44%, che arriva al 47% per il legno e arredo) e aree non distrettuali (23%). Al primo posto tra le filiere maggiormente impattate si trova il sistema moda, che indica il peggioramento delle condizioni di domanda come principale difficoltà (quasi un gestore su due sia per la filiera del tessile-abbigliamento che per quella della pelle). In effetti, la moda è la filiera tra le più penalizzate dall'alta inflazione del biennio 2022-23, che in questa fase sta frenando l'evoluzione della domanda di beni di consumo.

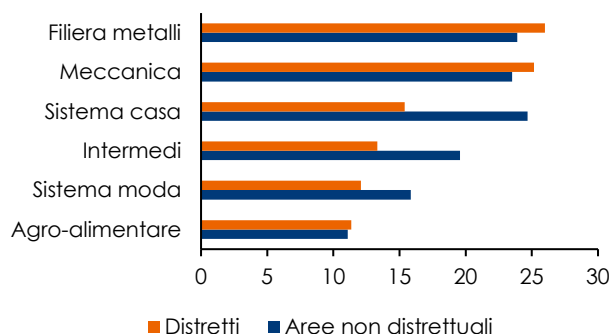
Infine, per le difficoltà sui costi degli approvvigionamenti, emergono indicazioni discordanti: se la filiera dei metalli e quella della meccanica hanno delle percentuali di risposta poco più elevate per le imprese distrettuali, per le altre filiere l'evidenza è più marcata nelle aree non-distrettuali, mentre per l'agro-alimentare risultano sostanzialmente allineate.

Fig. 3.5 - Principali difficoltà che stanno incontrando le imprese clienti: condizioni della domanda (% di gestori che hanno indicato la difficoltà per settore, al netto dei non so)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Fig. 3.6 - Principali difficoltà che stanno incontrando le imprese clienti: costi di approvvigionamento (% di gestori che hanno indicato la difficoltà per settore, al netto dei non so)



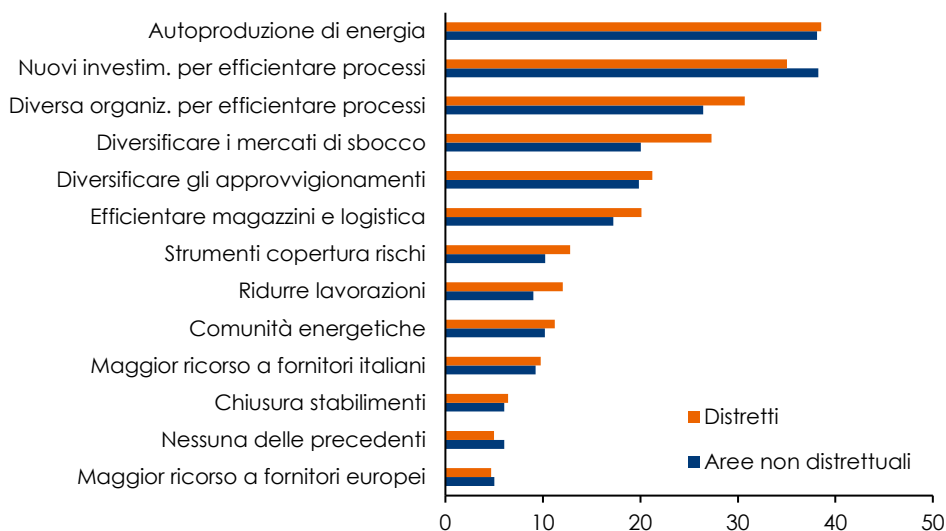
Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

3.3 Le strategie intraprese

Dopo aver analizzato gli elementi di difficoltà che caratterizzano il momento attuale, abbiamo voluto indagare le azioni che le aziende stanno adottando per mantenere e migliorare la propria competitività, chiedendo ai rispondenti di indicarci quali siano le principali strategie osservate nell'interazione quotidiana con le imprese clienti. In generale, sembra emergere una maggiore reattività delle imprese distrettuali.

Considerando che il tema dei costi, energetici e non, è in cima alle preoccupazioni degli imprenditori e dei manager, non stupisce che ai primi posti nelle strategie intraprese compaiano tutte quelle legate in qualche modo al contenimento dei consumi, anche attraverso l'efficientamento dei processi o l'autoproduzione di energia. Quest'ultima, in particolare, è in assoluto la strategia più adottata dalle imprese clienti, senza particolari differenze tra imprese distrettuali e aree non distrettuali.

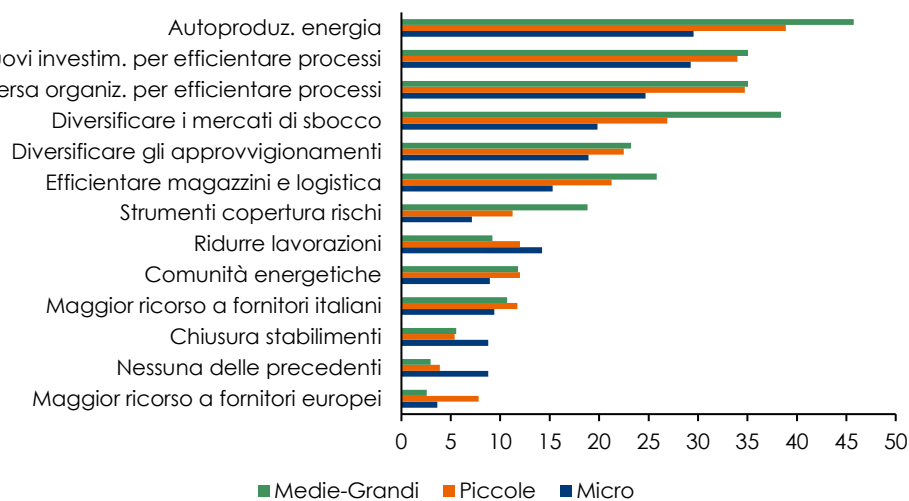
Fig. 3.7 – Le strategie delle imprese nell'attuale scenario (% di gestori che hanno indicato la tipologia di reazione, al netto dei non so, possibili più risposte)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Un'analisi per dimensione, però, mette in luce che sono le imprese medio-grandi a condizionare la classifica e che l'interesse verso l'autoproduzione di energia aumenta con le dimensioni aziendali (per i distretti: imprese medio-grandi 46%, imprese piccole 39% e imprese micro 30%; i dati per le aree non distrettuali non si discostano molto).

Fig. 3.8 – Distretti: le strategie delle imprese nell'attuale scenario per dimensioni aziendali (% di gestori che hanno indicato la tipologia di reazione, al netto dei non so, possibili più risposte)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Seguono a breve distanza i nuovi investimenti e le modifiche organizzative con la finalità di efficientare i processi; i primi leggermente più indicati per le imprese al di fuori dei distretti, le seconde invece con un vantaggio a favore delle imprese distrettuali. Per questa tipologia di strategia le imprese piccole sembrano essere in grado di allinearsi alle medio-grandi (sia per i distretti che per le aree non distrettuali); solo i rispondenti che si occupano di micro imprese hanno indicato con percentuali inferiori queste scelte. Anche le strategie successive, in ordine di importanza, sembrano relativamente più adottate nei distretti, ciò è avvalorato anche da una quota minore per i distretti della risposta che indicava "nessuna delle strategie indicate". Uno dei divari maggiori a favore dei distretti emerge in termini di diversificazione degli sbocchi commerciali, probabilmente a riflesso anche di una maggiore presenza commerciale sui mercati esteri.

Anche per quanto riguarda le strategie, abbiamo approfondito nell'ambito delle imprese distrettuali l'eventuale esistenza di differenze più o meno marcate a livello di filiera. L'autoproduzione di energia si conferma la prima strategia per le filiere dell'agro-alimentare, dei beni intermedi e del sistema casa. L'agro-alimentare è sicuramente il settore, per le sue caratteristiche, potenzialmente più adatto a sfruttare i benefici di questa scelta: in tutti i comparti (bevande, agricoltura e alimentare) quasi il 50% dei rispondenti ha indicato questa strategia, con punte del 60% per le imprese medio-grandi. Il primo posto per l'autoproduzione di energia è confermato anche nella filiera dei beni intermedi (insieme ai nuovi investimenti finalizzati all'efficientamento dei processi) e nel sistema casa (entrambe con oltre il 40% di risposte); scala invece al secondo posto per la filiera dei metalli e la meccanica. Solo per il sistema moda l'autoproduzione di energia scende dal podio (quarto posto), condizionato dalla filiera della pelle, comparto per il quale ha ricevuto meno risposte (21% vs 27% del tessile/abbigliamento). Per tutte le filiere si evidenzia il traino delle grandi imprese nella spinta verso l'autoproduzione di energia. Per la filiera dei metalli e il sistema moda la prima strategia risulta essere la ricerca di efficienza che passa attraverso le modifiche organizzative. In particolare, all'interno del sistema moda questa scelta risulta essere la preferita sia da coloro che hanno risposto per la filiera della pelle, che da coloro che hanno risposto per il tessile/abbigliamento (seppur con diversi punti di distacco: rispettivamente 40% e 28,5%). Anche in questi casi i rispondenti hanno indicato percentuali crescenti all'aumentare delle dimensioni aziendali. Per la meccanica, invece, al primo posto vengono indicati i nuovi investimenti per efficientare i processi, a confermare la

rilevanza delle innovazioni tecnologiche per questo settore, senza particolari differenze in relazione alle dimensioni aziendali, ma con una lieve prevalenza di indicazioni per le imprese di piccole dimensioni. Come già detto, anche i beni intermedi risultano particolarmente attivi su questo fronte (anche in questo caso senza particolari differenze dimensionali). Si evidenzia anche la ricerca di diversificazione dei mercati di sbocco per sistema casa, agro-alimentare (soprattutto bevande⁴³) e sistema moda e la ricerca di diversificazione degli approvvigionamenti per la filiera dei metalli (più spiccata per le imprese di piccole dimensioni). In tema di strumenti di copertura dai rischi, la strategia risulta più praticata al crescere delle dimensioni aziendali (19% medio-grandi, 11% piccole e 7% micro), il comparto più attivo è quello dei beni intermedi, seguito dall'agro-alimentare.

Tab. 3.3 – Distretti: principali strategie che stanno attuando le imprese clienti (% di gestori che hanno indicato la difficoltà per settore, al netto dei non so, possibili più risposte)

	Agro-alimentare	Filiera metalli	Beni intermedi	Meccanica	Sistema casa	Sistema moda
Autoproduzione di energia	48,7	39,6	40,6	38,0	40,4	24,4
Diversa organizzazione per efficientare i processi	24,0	42,9	34,8	36,3	32,3	30,6
Nuovi investimenti per efficientare i processi	39,4	30,8	40,6	39,5	25,3	29,4
Diversificare i mercati sbocco	27,5	27,5	29,0	28,2	29,3	25,2
Diversificare gli approvvigionamenti	15,9	35,2	26,1	25,4	23,2	20,0
Efficientare magazzini e logistica	17,4	33,0	14,5	22,4	22,2	18,8
Strumenti copertura rischi	14,8	13,2	21,7	12,6	10,1	9,9
Comunità energetiche	11,5	15,4	14,5	9,3	15,7	9,1
Ridurre le lavorazioni	6,6	12,1	10,1	11,6	12,6	20,2
Maggior ricorso a fornitori italiani	9,0	9,9	8,7	9,1	8,1	12,6
Chiusura stabilimenti	4,4	3,3	1,4	4,5	4,5	13,3
Maggior ricorso a fornitori europei	2,9	2,2	7,2	5,5	7,1	5,2
Nessuna delle precedenti	7,1	1,1	4,3	4,8	4,5	3,2

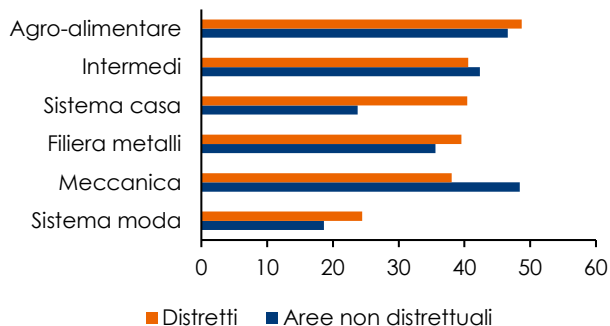
Nota: con fondo verde la prima strategia individuata dai gestori per settore, con giallo la seconda e con fondo arancio la terza. Le strategie sono ordinate in base al ranking totale per tutti i settori. Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Il confronto tra distretti e aree non distrettuali esprime differenze più o meno marcate a seconda della strategia. Per l'autoproduzione di energia, per la quale nel complesso non si coglievano grandi differenze tra imprese distrettuali e non, scarti apprezzabili si riscontrano per il sistema casa, a favore delle imprese distrettuali (40% vs 24%) e per la meccanica, dove invece la strategia è indicata al 38% nei distretti e al 48% nelle aree non distrettuali. La filiera meno impegnata su questo fronte si conferma il sistema moda, anche al di fuori dei distretti.

Per quanto riguarda invece la ricerca di efficienza, si notano due diverse propensioni: le imprese distrettuali sembrano agire di più sulle modifiche organizzative rispetto alle aree non distrettuali in tutte le filiere (ad eccezione dell'agro-alimentare, ultima filiera nel ranking di adozione di questa strategia, dove sostanzialmente i rispondenti hanno dato la stessa indicazione per distretti e aree non distrettuali, oltre che per tutte le dimensioni aziendali). Al di fuori dei distretti, invece, le imprese sembrano più impegnate nella ricerca di efficienza che passa attraverso nuovi investimenti, rispetto a quanto emerge per i distretti; anche in questo caso ciò è vero per tutte le filiere, ad eccezione dell'agro-alimentare e del sistema moda, dove si rilevano giudizi molto simili tra distretti e aree non distrettuali (con differenze minime a favore delle imprese distrettuali).

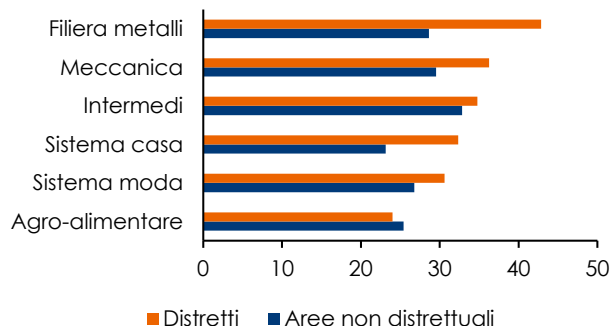
⁴³ Le imprese distrettuali delle bevande sono riconducibili quasi esclusivamente ai vini, molto esposti sul mercato americano, che nel corso del 2023 ha importato meno vino dall'Italia. La ricerca di ulteriori mercati di sbocco può essere letta come un tentativo di trovare nuove opportunità di crescita, riducendo anche l'eccessiva esposizione a pochi grandi mercati.

Fig. 3.9 - Principali strategie che stanno attuando le imprese clienti nell'attuale scenario: autoproduzione di energia (% di gestori che hanno indicato la strategia per settore, al netto dei non so)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

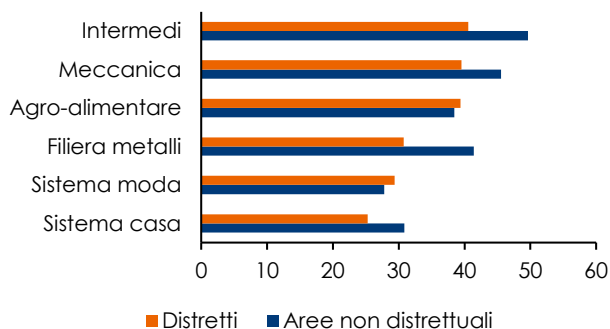
Fig. 3.10 - Principali strategie che stanno attuando le imprese clienti nell'attuale scenario: diversa organizzazione per efficientare i processi (% di gestori che hanno indicato la strategia per settore, al netto dei non so)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

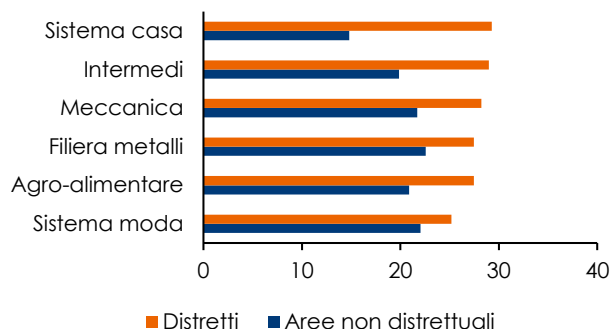
La diversificazione dei mercati di sbocco è la strategia dove emerge il differenziale più importante a favore dei distretti, che la ricercano particolarmente anche per l'elevata propensione all'export che li caratterizza: questo aspetto è evidente in tutte le filiere, e si fa particolarmente marcato nel sistema casa, con una percentuale di rispondenti quasi doppia rispetto alle aree non distrettuali. Per i distretti del sistema casa l'indicazione di ricerca di diversificazione dei mercati di sbocco come strategia aumenta in relazione alle dimensioni aziendali.

Fig. 3.11 - Principali strategie che stanno attuando le imprese clienti nell'attuale scenario: nuovi investimenti per efficientare i processi (% di gestori che hanno indicato la strategia per settore, al netto dei non so)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Fig. 3.12 - Principali strategie che stanno attuando le imprese clienti nell'attuale scenario: diversificare i mercati di sbocco (% di gestori che hanno indicato la strategia per settore, al netto dei non so)



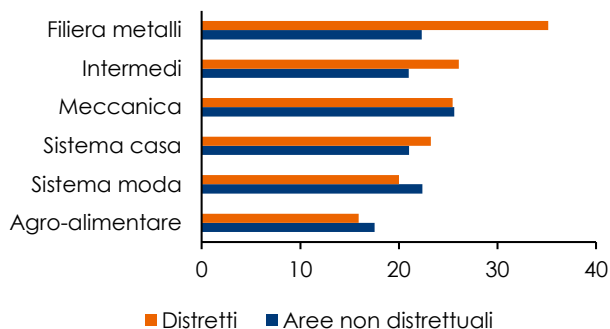
Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Per quanto riguarda, invece, la diversificazione degli approvvigionamenti, non è possibile leggere un trend univoco per le filiere: i distretti della filiera dei metalli e dei beni intermedi si evidenziano rispetto alle aree non distrettuali per interesse verso questa strategia (soprattutto grazie alle imprese di piccole dimensioni), mentre non si rilevano particolari differenze tra distretti e aree non distrettuali per tutte le altre filiere, in particolare per la meccanica.

Anche la strategia dell'efficientamento dei magazzini e della logistica non permette di individuare una linea guida generale, ma anche in questo caso spiccano i distretti della filiera dei metalli, sia rispetto alle aree non distrettuali, che rispetto alle altre filiere, verosimilmente per far fronte ai rincari o, più in generale, alle oscillazioni dei prezzi delle commodity o ai rischi di approvvigionamento. L'analisi per dimensione dei distretti della filiera dei metalli evidenzia una scelta marcata dei rispondenti per questa strategia nelle imprese di piccole dimensioni (43%). Anche nel sistema

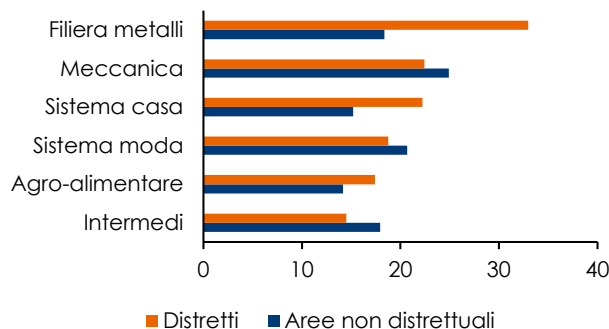
casa si evidenziano differenze a favore dei distretti, e anche in questo caso le piccole imprese raccolgono un numero più elevato di preferenze, rispetto alle altre dimensioni aziendali.

Fig. 3.13 - Principali strategie che stanno attuando le imprese clienti nell'attuale scenario: diversificare gli approvvigionamenti (% di gestori che hanno indicato la strategia per settore, al netto dei non so)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Fig. 3.14 - Principali strategie che stanno attuando le imprese clienti nell'attuale scenario: efficientare magazzini e logistica (% di gestori che hanno indicato la strategia per settore, al netto dei non so)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

3.4 I fattori che possono influenzare le scelte di investimento

Come abbiamo appena visto, analizzando le strategie, spesso per reagire alle difficoltà le imprese necessitano di nuovi investimenti. Abbiamo dunque deciso di analizzare più in profondità quali possano essere gli elementi che in questo contesto stanno agendo da stimolo e quali fanno da freno. 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 operanti⁴⁴. Sono state così individuate quattro classi di "intensità distrettuale" (alta, media, bassa, nulla o molto bassa)⁴⁵, che sono poi state ricondotte, per semplificazione, a due sole categorie: "Intensità distrettuale alta" e "Intensità distrettuale media, bassa o nulla".

La prima evidenza è che le differenze tra le risposte ottenute nelle aree ad intensità distrettuale alta e quelle ad intensità media, bassa o nulla non differiscono molto.

Gli incentivi fiscali, in particolare quelli legati al PNRR, sembrano essere il fattore di maggior stimolo agli investimenti; seguono a breve distanza la necessità di introdurre nuova tecnologia nei processi produttivi, la riduzione dei consumi energetici e l'acquisto di macchinari e tecnologie. Per tutti questi fattori, il saldo percentuale tra i rispondenti che li hanno indicati come fattori di accelerazione supera di circa 50 punti percentuali chi li ha individuati come freno. In particolare, spiccano le risposte riguardanti le imprese medio-grandi, con punte del 70% nel caso degli incentivi fiscali. Sono infatti le imprese di dimensioni maggiori quelle che conoscono maggiormente le opportunità delle linee programmatiche del PNRR e sono quindi più in grado di sfruttare le agevolazioni e partecipare ai bandi, grazie a un'organizzazione più strutturata e alla presenza di maggiori competenze interne che esulano anche all'attività caratteristica (ufficio legale, relazioni industriali, presenza di consulenti, maggior managerializzazione, ecc..). Anche le opportunità di M&A rappresentano un incentivo agli investimenti (leggermente di più nei distretti e con percentuali particolarmente elevate per i gestori delle imprese medio-grandi: 40% vs 18% delle micro e 26% delle piccole) così come l'evoluzione della domanda estera, ma

⁴⁴ 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.

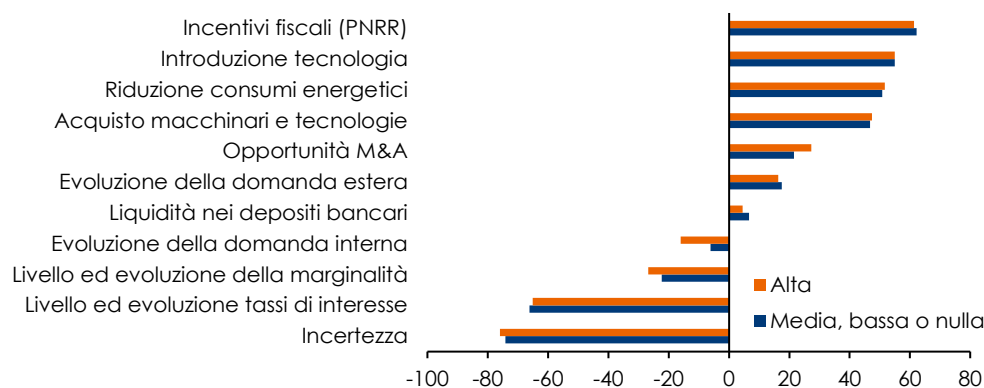
⁴⁵ L'indicatore di intensità distrettuale calcolato varia da 0 a 100; le province a più alta intensità distrettuale, secondo il criterio applicato, sono Prato (79,7), Vicenza (76,1), Brescia (75,8), Treviso (71,3), Fermo (65), Firenze (62,2), Reggio Emilia (58,1), Verona (57,6), Varese (56,1), Bari (52,8), Biella (51,1) e Parma (49,7).

entrambi con un'intensità più bassa (il saldo tra chi li ha indicati come fattori di accelerazione e chi come freno si riduce a circa il 20-25%).

Sulla liquidità disponibile nei depositi bancari, le indicazioni di traino e freno quasi si equivalgono, e ciò si può ricondurre al combinato disposto di due tendenze opposte, tra chi osserva ancora una discreta liquidità sui conti, che potrebbe fare da stimolo agli investimenti (in alternativa al debito bancario che si è fatto più costoso nell'ultimo anno), e chi invece ritiene che si sia ormai esaurito il cuscinetto di liquidità che ha sostenuto le imprese dalla crisi pandemica in poi. L'analisi dimensionale permette di evidenziare alcune differenze: il saldo risulta nettamente positivo per le imprese medio-grandi, mentre è solo lievemente positivo per le imprese micro.

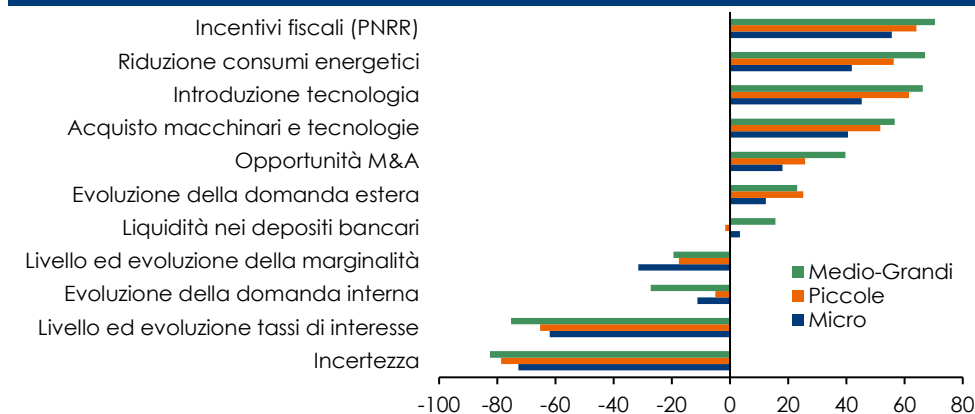
Gli ultimi quattro fattori indagati invece sembrano fare da disincentivo alle scelte di investimento: l'evoluzione della domanda interna (con un saldo leggermente più a svantaggio dei distretti, trainato al ribasso dalle risposte ottenute per le imprese di maggiori dimensioni), il livello e l'evoluzione della marginalità (anch'esso con saldo negativo per tutte le dimensioni aziendali, ma indicato maggiormente come freno dai rispondenti che si occupano di micro imprese), ma soprattutto l'incertezza e il livello/evoluzione dei tassi d'interesse, che esercitano un forte effetto frenante alle decisioni di investimento, senza differenze apprezzabili tra distretti e aree non distrettuali e per dimensione.

Fig. 3.15 – Fattori che possono influenzare positivamente o negativamente le scelte di investimento delle imprese clienti (saldo tra gestori che hanno indicato “accelerazione” e gestori che hanno indicato “freno”, al netto dei non so, %)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2023

Fig. 3.16 – Intensità distrettuale alta: fattori che possono influenzare positivamente o negativamente le scelte di investimento delle imprese clienti per dimensione aziendale (saldo tra gestori che hanno indicato “accelerazione” e gestori che hanno indicato “freno”, al netto dei non so, %)

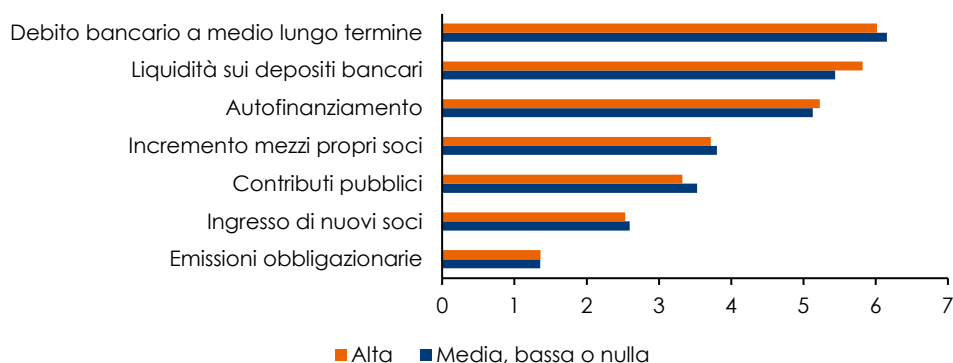


Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2023

3.5 Le principali fonti di finanziamento

Una volta intraprese le decisioni di investimento, in che modo si finanziano le imprese clienti? È questo l'ultimo aspetto che desideriamo indagare in questo capitolo, con l'obiettivo anche di approfondire l'entità del ruolo delle riserve di liquidità (che si sono create anche durante la pandemia) nel finanziare i progetti di investimento. Le differenze non sono particolarmente intense tra distretti e aree non distrettuali. Il debito bancario a medio lungo termine rappresenta la prima fonte di finanziamento degli investimenti indicata dai rispondenti, ma al secondo posto segue, a brevissima distanza, la liquidità sui conti correnti, probabilmente come effetto dei livelli raggiunti dai tassi di interesse che spingono le imprese ad attingere (qualora disponibili) ai saldi attivi sui conti correnti piuttosto che accendere nuovi finanziamenti. Terzo in ordine di priorità, l'autofinanziamento da parte dell'impresa stessa, che viene preferito all'incremento dei mezzi propri da parte dei soci.⁴⁶ Seguono gli incentivi pubblici, mentre l'ingresso di nuovi soci o l'apertura ai mercati attraverso le emissioni obbligazionarie (anche queste ultime a tassi di mercato sicuramente più svantaggiosi rispetto al passato) sembrano essere le strade meno praticate.

Fig. 3.17 – Principali fonti di finanziamento degli investimenti delle imprese clienti (grado di priorità individuato dai gestori: da 1 minima rilevanza, a 7 massima rilevanza; per intensità di specializzazione distrettuale)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2023

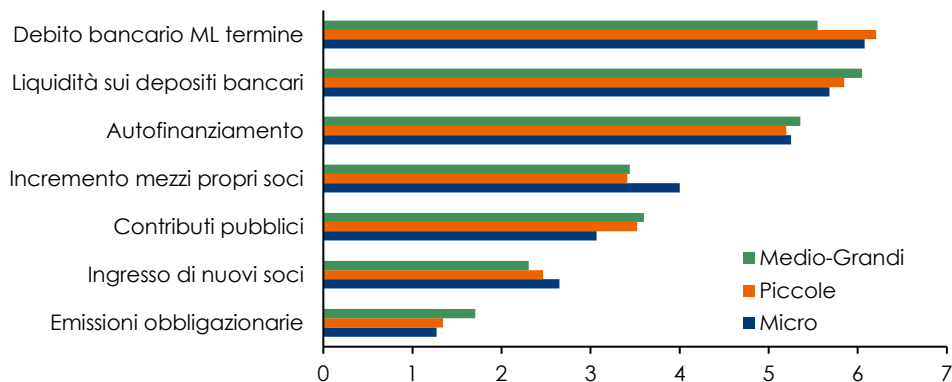
Non si evidenziano differenze nell'ordine di priorità tra aree ad elevata intensità distrettuale e quelle a media, bassa o nulla, anche se nei distretti sembra si faccia un maggior uso di liquidità e autofinanziamento e, conseguentemente, minore attivazione di nuovi finanziamenti a medio-lungo termine. Ciò sembra in linea con quanto emerso nel capitolo 1, dove il grado di patrimonializzazione dei distretti risulta più elevato.

Soffermandoci sulle aree ad alta intensità distrettuale, l'analisi delle risposte per dimensione aziendale mette in luce alcune differenze. Per le imprese medio-grandi al primo posto tra le fonti di finanziamento possiamo leggere il sorpasso delle liquidità sul debito bancario, che invece risulta saldamente al primo posto per le imprese piccole e micro, a testimonianza del fatto che probabilmente sono proprio le imprese di più grandi dimensioni ad avere ancora disponibilità di liquidità sui conti correnti da poter destinare a investimenti in azienda. Non si rilevano differenze dimensionali sull'autofinanziamento; invece, viene confermato un maggior accesso ai contributi pubblici da parte delle imprese più grandi, rispetto alle micro. Queste ultime, infine, sembrano

⁴⁶ Per "liquidità" si intende: importi presenti sui conti delle imprese (derivanti anche dai finanziamenti Covid); per "autofinanziamento" si intende il reinvestimento dei proventi (non necessariamente già presenti sui conti, ma anche futuri).

utilizzare maggiormente l'incremento dei mezzi propri da parte dei soci. Decisamente meno rilevanti per tutte le dimensioni aziendali l'ingresso di nuovi soci e l'emissione di obbligazioni.

Fig. 3.18 – Intensità distrettuale alta: principali fonti di finanziamento degli investimenti delle imprese clienti per dimensione aziendale (grado di priorità individuato dai gestori: da 1 minima rilevanza, a 7 massima rilevanza; per intensità di specializzazione distrettuale)



Nota: le fonti di finanziamento sono rappresentate in ordine decrescente per il totale delle imprese ad alta intensità distrettuale, in coerenza con il grafico precedente. Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione ottobre-novembre 2023

Conclusioni

Il quadro congiunturale attuale è molto complesso. Tra le principali difficoltà che le imprese si trovano ad affrontare si colloca al primo posto il tema dell'aumento del costo dell'energia, sia nei distretti che nelle aree non distrettuali e per le imprese di tutte le dimensioni. Tuttavia, è necessario sottolineare che questa preoccupazione è stata indicata con un'intensità più bassa rispetto alla scorsa edizione, come conseguenza del ridimensionamento dei costi energetici che si è progressivamente verificato nel corso del 2023. Al secondo posto tra le principali difficoltà emerge la preoccupazione per l'aumento dei costi delle materie prime e dei semilavorati, indicato da circa la metà dei rispondenti, senza particolari differenze tra distretti e aree non distrettuali. Le imprese micro sembrano essere le più impattate dall'aumento dei costi, sia per la minor propensione all'utilizzo di strumenti di copertura che, nel caso dell'energia, per il minor ricorso all'autoproduzione. Al terzo posto tra le principali difficoltà emerge il tema del reperimento della manodopera, 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 forte incremento dei tassi di interesse, a seguito delle tensioni inflazionistiche, ha fatto balzare il costo del debito al quarto posto tra le preoccupazioni delle imprese clienti distrettuali. La filiera con le maggiori difficoltà è quella dei metalli, mentre quelle meno impattate sono il sistema moda e l'agro-alimentare (dove le maggiori difficoltà riguardano il comparto agricolo, ma non i comparti alimentare e bevande). Inoltre, rispetto alle aree non distrettuali, i distretti risentono maggiormente del peggioramento delle condizioni di domanda e delle problematiche nei mercati coinvolti dalle guerre, a causa dell'elevata propensione all'export.

In questo contesto, le imprese stanno adottando delle strategie per mantenere e migliorare la propria competitività. In risposta a quelli che abbiamo visto essere le principali preoccupazioni degli imprenditori e dei manager, non stupisce che ai primi posti nelle azioni intraprese compaiano tutte quelle legate in qualche modo al contenimento dei consumi, anche attraverso l'efficientamento dei processi o l'autoproduzione di energia. Quest'ultima, in particolare, è in assoluto la strategia più adottata dalle imprese clienti, senza particolari differenze tra imprese distrettuali e aree non distrettuali. Per tutte le filiere si evidenzia il traino delle grandi imprese nella spinta verso l'autoproduzione di energia. Seguono i nuovi investimenti e le modifiche

organizzative con la finalità di efficientare i processi. Le imprese distrettuali sembrano agire di più sulla diversificazione degli sbocchi commerciali e sulle modifiche organizzative rispetto alle aree non distrettuali in tutte le filiere (ad eccezione delle modifiche organizzative dell'agro-alimentare); al di fuori dei distretti, invece, le imprese sembrano più impegnate nella ricerca di efficienza attraverso nuovi investimenti.

Per reagire alle difficoltà le imprese necessitano di nuovi investimenti. Gli incentivi fiscali, in particolare quelli legati al PNRR, sembrano essere il fattore di maggior stimolo agli investimenti; seguono a breve distanza la necessità di introdurre nuova tecnologia nei processi produttivi, la riduzione dei consumi energetici e l'acquisto di macchinari e tecnologie. Per tutti questi fattori, il saldo percentuale tra i rispondenti che li hanno indicati come fattori di accelerazione supera di circa 50 punti percentuali chi li ha individuati come freno. In particolare, spiccano le risposte riguardanti le imprese medio-grandi, con punte del 70% nel caso degli incentivi fiscali. Le differenze tra le risposte ottenute nelle aree ad intensità distrettuale alta e quelle ad intensità media, bassa o nulla non differiscono molto. Agiscono, invece, come freno agli investimenti l'evoluzione della domanda interna, il livello e l'evoluzione della marginalità, ma soprattutto l'incertezza e il livello/evoluzione dei tassi d'interesse, che esercitano un forte effetto frenante alle decisioni di investimento, senza differenze apprezzabili tra distretti e aree non distrettuali e per dimensione.

Abbiamo anche indagato in che modo si finanzino le imprese clienti. Il debito bancario a medio lungo termine rappresenta la prima fonte di finanziamento degli investimenti indicata dai rispondenti, ma al secondo posto segue, a brevissima distanza, la liquidità sui conti correnti, probabilmente come effetto dei livelli raggiunti dai tassi di interesse che spingono le imprese ad attingere (qualora disponibili) ai saldi attivi sui conti correnti piuttosto che accendere nuovi finanziamenti. Terzo in ordine di priorità, l'autofinanziamento da parte dell'impresa stessa, che viene preferito all'incremento dei mezzi propri da parte dei soci. Seguono gli incentivi pubblici, mentre l'ingresso di nuovi soci o l'apertura ai mercati attraverso le emissioni obbligazionarie sembrano essere le strade meno praticate. Per le imprese medio-grandi al primo posto tra le fonti di finanziamento possiamo leggere il sorpasso della liquidità sul debito bancario, che invece risulta saldamente al primo posto per le imprese piccole e micro, a testimonianza del fatto che probabilmente sono proprio le imprese di più grandi dimensioni ad avere ancora disponibilità di liquidità sui conti correnti da poter destinare a forme di investimento. Non si rilevano differenze dimensionali sull'autofinanziamento; invece, viene confermato un maggior accesso ai contributi pubblici da parte delle imprese più grandi, rispetto alle micro.

Welfare e produttività

Nell'attuale scenario di grande incertezza e trasformazione tecnologica, il problema del reperimento della manodopera è tra le maggiori preoccupazioni delle imprese. È un tema che si rivela trasversale in tutti i settori e territori e riguarda anche i diversi livelli di qualifiche del personale. Il capitale umano è una delle leve strategiche di crescita aziendale e un numero sempre maggiore di imprese ha scelto la strada di valorizzare le proprie risorse attraverso l'adozione di iniziative di welfare, ottenendo un duplice risultato: da una parte contribuendo a trattenerle e fidelizzarle, con benefici diretti in termini di produttività del lavoro; dall'altra parte attirando forza lavoro dall'esterno.

Questo approfondimento fa seguito all'analisi svolta nel Rapporto del 2023⁴⁷ su un campione di imprese manifatturiere che si sono candidate ai premi di Intesa Sanpaolo "Imprese Vincenti" e "Women Value Company" (quest'ultimo in collaborazione con la Fondazione Bellisario). Il

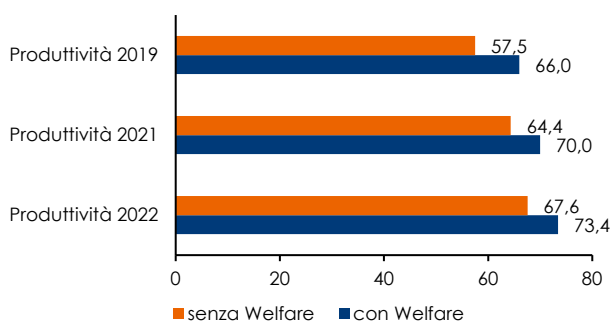
**A cura di Anna Maria
Moressa**

⁴⁷ Economia e finanza dei distretti industriali 2023, capitolo 6, "Misure di welfare e di conciliazione tra famiglia e lavoro nei distretti".

campione, ampliato anche con le imprese che hanno aderito all'edizione del 2023, è composto da 2.173 imprese specializzate nei settori distrettuali e con dimensioni aziendali coerenti con i criteri indicati nel capitolo 1⁴⁸. Di queste, 560 sono imprese distrettuali e 1.613 sono imprese non distrettuali.

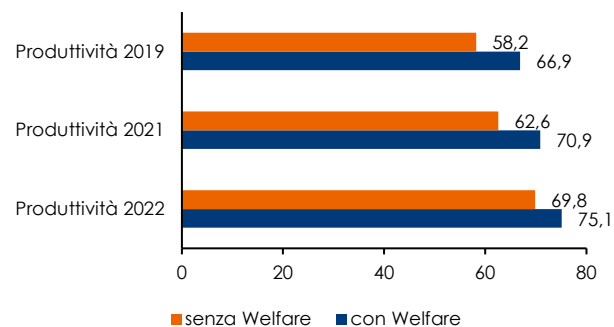
Si è così osservato che si è mantenuto anche nel 2022 un divario consistente di produttività tra le imprese che hanno adottato misure di welfare e quelle che non le hanno adottate, sia nelle imprese non distrettuali che in quelle distrettuali (Figg. 1 e 2).

Fig. 1 - Produttività 2019-2022 delle imprese non distrettuali con welfare e senza welfare (valore aggiunto per addetto – valori medi, migliaia di euro)



Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati rivenienti dalle iniziative Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2023

Fig. 2 - Produttività 2019-2022 delle imprese distrettuali con welfare e senza welfare (valore aggiunto per addetto – valori medi, migliaia di euro)



Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati rivenienti dalle iniziative Imprese Vincenti e Women Value Company 2019-2023

Se si considerano le sole imprese distrettuali, quelle con welfare hanno superato la produttività di 75 mila euro per addetto, contro i circa 70 mila di quelle senza welfare. Emerge dunque una prima conferma sul ritorno diretto del maggior benessere dei dipendenti in termini di produttività delle aziende distrettuali.

Evoluzione della bolletta energetica per le imprese dei distretti

L'aumento dei costi energetici è stato una delle principali criticità che le imprese hanno dovuto affrontare negli ultimi anni. Nel corso del 2022 i prezzi sono aumentati fino a toccare il picco nell'autunno, per poi scendere nel 2023, ma senza tornare ai livelli pre-conflitto in Ucraina. Questo approfondimento ha l'obiettivo di monitorare quanto l'innalzamento dei prezzi dell'energia si sia riflesso nei pagamenti per spese energetiche effettuati dalle imprese. Per farlo, abbiamo utilizzato una banca dati originale che contiene i pagamenti delle utenze effettuati dalle imprese tramite addebito continuativo su conto corrente Intesa Sanpaolo a favore di aziende che forniscono energia censite da ARERA (Autorità di Regolazione per Energia, Reti e Ambiente). In particolare, abbiamo considerato un gruppo ristretto di imprese, appartenente ai settori manifatturieri distrettuali e con continuità di pagamenti (numero di addebiti costante nel periodo di interesse 2019-2023)⁴⁹. In totale abbiamo analizzato i pagamenti di 2.923 imprese specializzate

A cura di
Romina Galleri
Sara Giusti

⁴⁸ Sono ammesse nel campione le imprese dei settori di specializzazione affini a quelli della definizione dei distretti italiani. Sono state inoltre imposte soglie dimensionali: fatturato 2019 maggiore o uguale di 400 mila euro e livelli di fatturato del 2021 e del 2022 superiori a 150 mila euro.

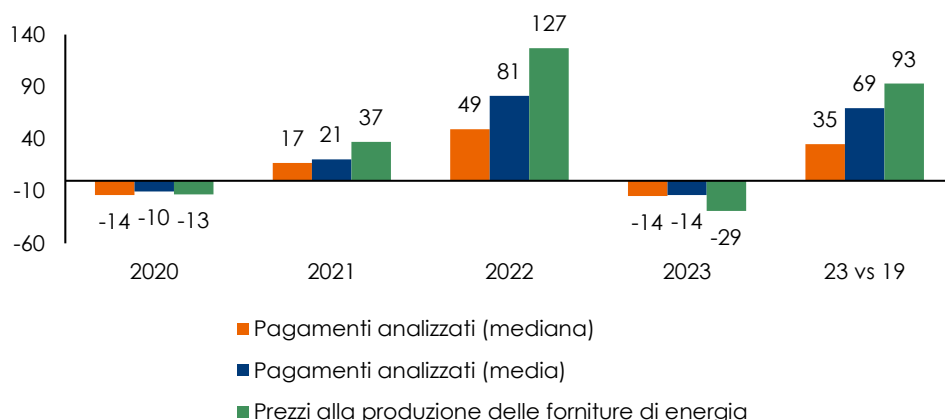
⁴⁹ Il campione è stato selezionato considerando solo le imprese che mostravano continuità nel tempo dei pagamenti; sono state pertanto escluse le imprese che, nel corso dell'anno, presentavano situazioni di discontinuità nei propri pagamenti a favore di utilities a causa, ad esempio, di modifiche del fornitore o del conto di addebito.

in prodotti in metallo, meccanica, sistema moda, alimentare e bevande, mobili e gomma/plastica⁵⁰. Di queste, 872 imprese sono distrettuali e 2.051 non distrettuali.

Il campione, benché ristretto, risulta solido in quanto le variazioni dei pagamenti effettuati dalle imprese hanno un andamento coerente con la dinamica dei prezzi alla produzione Istat delle forniture di energia negli anni 2020, 2021 e 2023 (nel 2020 -10% vs -13%; nel 2021 +21% vs +37%; nel 2023 -14% vs -29%). Solo nel 2022 si è riscontrato un distacco più accentuato tra la variazione dei pagamenti analizzati e quella dei prezzi alla produzione delle forniture di energia (+81% la media dei pagamenti vs +127%), che si può spiegare anche con la 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 in misura minore rispetto ai prezzi alla produzione delle forniture.

Se invece di considerare i pagamenti in media li analizziamo in termini mediani, le variazioni risultano 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

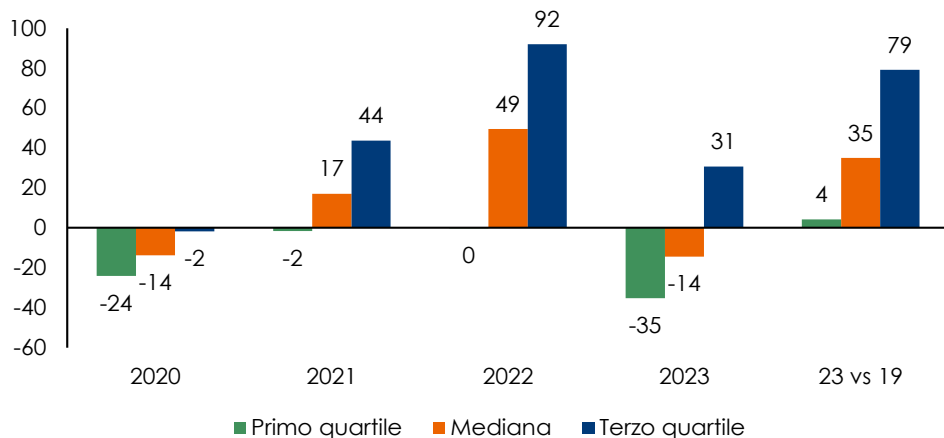
L'analisi dei pagamenti per quartili evidenzia una grande variabilità del fenomeno a partire dal 2021, a indicazione che la crisi energetica ha colpito in maniera diversa le imprese, in funzione molto probabilmente delle strategie adottate per contrastare i forti rincari delle materie prime energetiche. È possibile notare la maggior distanza tra i quartili proprio nel 2022, quando il primo quartile è riuscito addirittura a non subire rialzi negli importi pagati per spese di energia, a fronte di un sostanziale raddoppio per le imprese del terzo quartile. Le differenze si mantengono elevate anche nel 2023, quando le imprese del primo quartile hanno pagato circa il 35% in meno rispetto

⁵⁰ Gli aggregati rappresentati differiscono dal perimetro utilizzato negli altri capitoli del documento (ad esempio non consideriamo il sistema casa, ma solo il mobile) alla luce della numerosità disponibili e per rendere più omogeneo il confronto all'interno dell'analisi.

all'anno precedente, mentre quelle del terzo quartile hanno visto ancora aumentare la bolletta energetica del 31%.

Nel complesso, tra il 2019 e il 2023, a fronte di un aumento in mediana del 35% degli importi pagati dalle imprese per l'energia, per il primo quartile della distribuzione si rileva solo un lieve aumento (+4%), mentre i pagamenti sono aumentati notevolmente per il quartile maggiormente impattato (+79%).

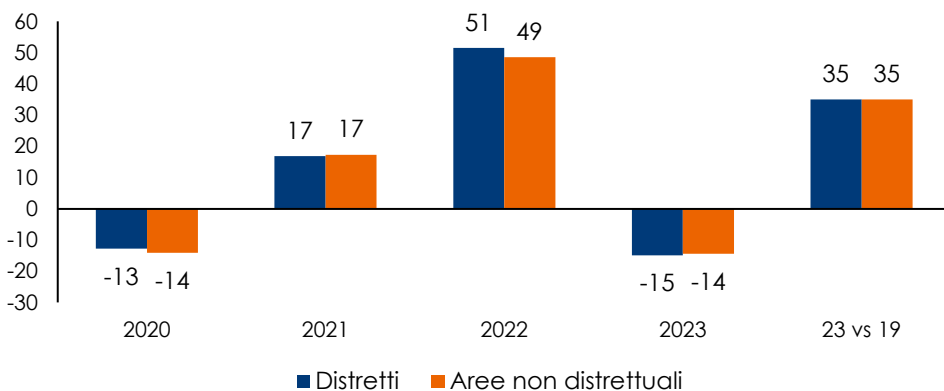
Fig. 2 – Variazioni dei pagamenti effettuati a favore di utility energetiche (quartili; %)



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

La variazione dei pagamenti per forniture energetiche delle imprese distrettuali del campione non mostra differenze rilevanti rispetto a quanto rilevato per le imprese che operano in aree non distrettuali, con una variazione 2023-2019 allineata e pari al 35%.

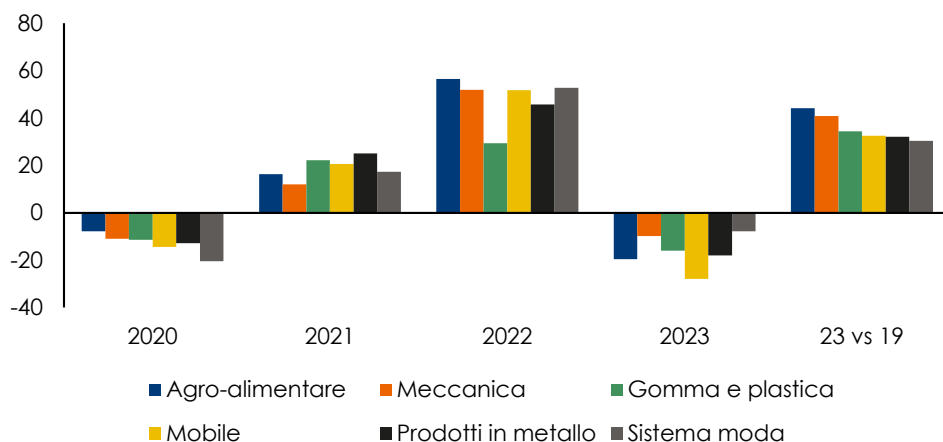
Fig. 3 – Variazioni dei pagamenti effettuati a favore di utility energetiche (mediana; %)



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

Se ci si concentra sulle sole imprese distrettuali e si effettua una analisi per settore, emerge un aumento rilevante e diffuso dei pagamenti per energia tra il 2019 e il 2023 (calcolati in termini di mediana). In particolare, il settore che presenta l'incremento più marcato è l'agro-alimentare (+44%), seguito dalla meccanica (+41%), mentre gli altri comparti si collocano tra il +34% di gomma e plastica e il +30% del sistema moda.

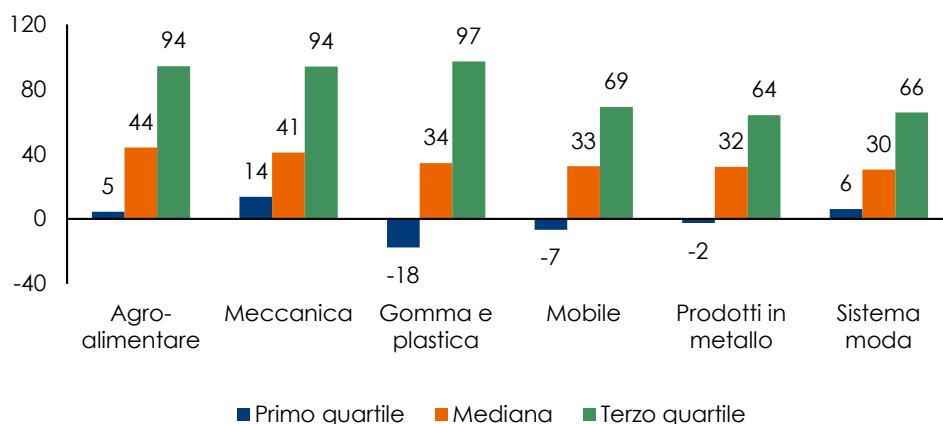
Fig. 4 – Imprese distrettuali analizzate: variazioni dei pagamenti effettuati a favore di utility energetiche per settori (mediana; %)



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

L'analisi per quartili della variazione dei pagamenti per energia tra il 2019 e il 2023 evidenzia una grande variabilità anche all'interno di gruppi di imprese dello stesso settore. Le differenze più spiccate riguardano gomma e plastica e agro-alimentare (rispettivamente con 115 e 89 punti percentuali di differenza tra il primo e il terzo quartile), a seguire meccanica e mobile (rispettivamente 80 e 76 punti percentuali). I settori con il distacco minore tra il primo e il terzo quartile, invece, sono i prodotti in metallo e il sistema moda (rispettivamente 66 e 60).

Fig. 5 – Imprese distrettuali analizzate: variazioni dei pagamenti effettuati a favore di utility energetiche per settori tra il 2019 e il 2023 (quartili; %)



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

In conclusione, questo esercizio sui pagamenti per energia ci permette di confermare il trend atteso di forte rialzo della spesa energetica nel 2022 e di riduzione nel 2023, insufficiente però per ritornare ai livelli 2019. 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.

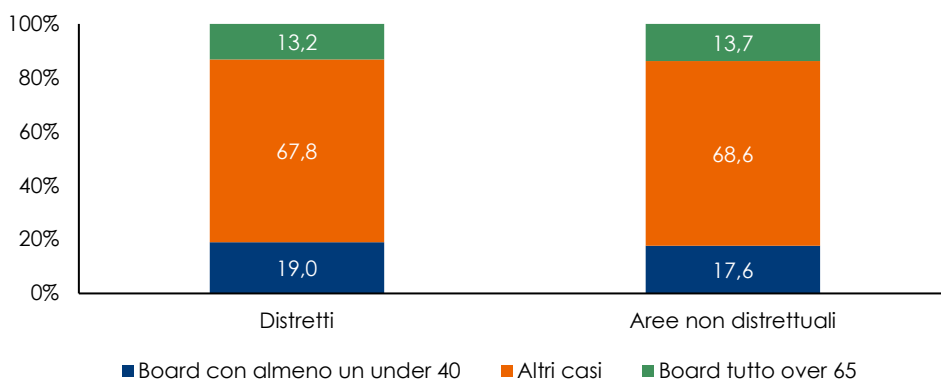
Il passaggio generazionale: quanto è urgente nelle imprese distrettuali?

Un tema di particolare interesse, per i suoi risvolti sulla governance delle imprese, è il passaggio generazionale. In questo approfondimento proponiamo una fotografia al 2023⁵¹ dei board, con l'obiettivo di analizzare la quota di imprese con urgenza di passaggio generazionale (identificata con le aziende che hanno tutto il board composto da persone "over 65") e la quota di imprese in cui è già stato inserito almeno un giovane nel consiglio di amministrazione (in questo caso identificato come "under 40"). Abbiamo poi confrontato il posizionamento strategico e le performance delle imprese, in funzione della composizione per età del board. Il focus è sui distretti, ma abbiamo anche segnalato analogie e differenze rispetto alle aree non distrettuali⁵².

Nei distretti, il 13,2% delle imprese ha un board costituito interamente da componenti con età superiore ai 65 anni, il 67,8% dei board ha componenti tutti con età superiore ai 41, ma non completamente oltre i 65 anni e nel 19% è presente almeno un under 40⁵³. La situazione è molto simile nelle aree non distrettuali.

A cura di
Romina Galleri
Sara Giusti
Rosa Maria Vitulano

Fig. 1 – Composizione del board 2023 (% di imprese)



Nota: la categoria "altri casi" comprende i board composti da nessun under 40 e non completamente da over 65.
 Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

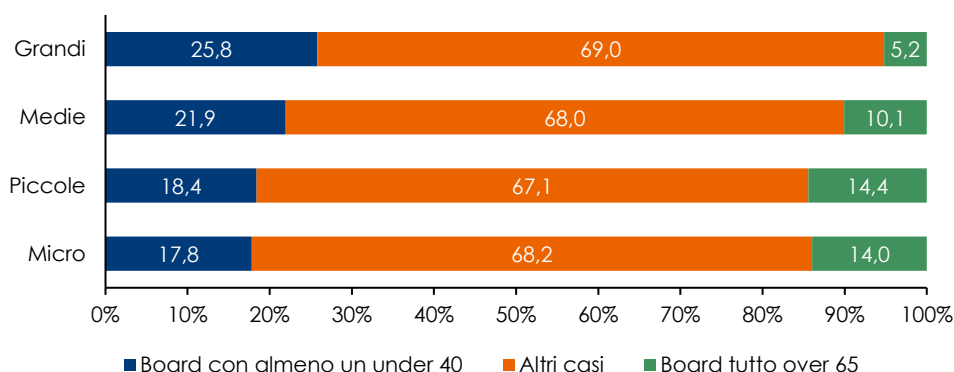
L'analisi per dimensioni aziendali evidenzia che la presenza di almeno un under 40 nei board aumenta al crescere delle dimensioni aziendali: si passa dal 17,8% delle micro imprese al 25,8% delle grandi imprese. Contestualmente, la quota di imprese con tutto il board over 65 è inversamente proporzionale alle dimensioni aziendali: più le imprese sono piccole e più questa quota è elevata (14% e 14,4% rispettivamente per le imprese micro e piccole); più le imprese sono grandi e più questa quota si riduce (5,2% per le grandi imprese).

⁵¹ Di fatto, proponiamo un aggiornamento del capitolo 7 del Rapporto n. 15, al quale si rimanda per una view di maggior respiro.

⁵² Il campione di analisi parte da quello presentato nel capitolo 1 (63.010 imprese appartenenti ad aree non distrettuali e 20.774 imprese distrettuali); le imprese per le quali sono disponibili le informazioni sui rappresentanti aziendali sono 83.290 imprese nel 2022 (di cui 20.650 imprese appartenenti a distretti e 62.640 appartenenti ad aree non distrettuali). La nostra analisi esclude, quindi, un numero molto limitato di imprese rispetto al campione del capitolo 1.

⁵³ Le caratteristiche del campione oggetto di analisi (imprese per le quali siamo in possesso dei dati di bilancio nel quadriennio 2019-2022) escludono le imprese di più recente costituzione, che potenzialmente potrebbero essere quelle a maggior guida giovane.

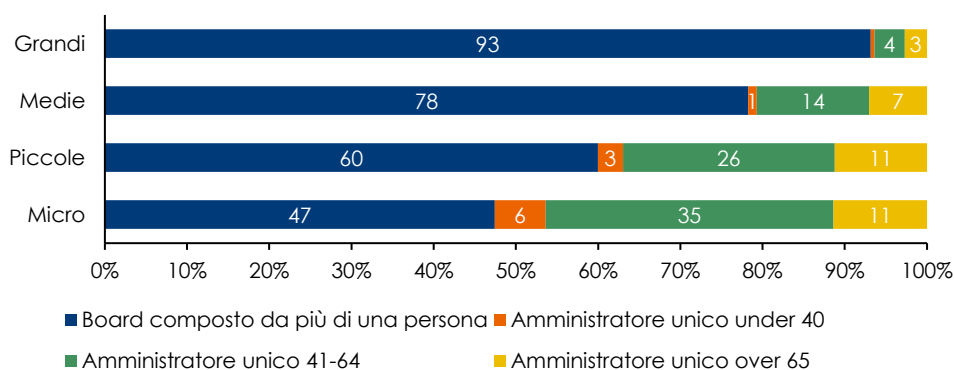
Fig. 2 – Distretti: composizione del board per dimensione aziendale 2023 (% di imprese)



Nota: la categoria "altri casi" comprende i board composti da nessun under 40 e non completamente da over 65.
 Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Questa evidenza è spiegata anche dal fatto che le imprese più grandi hanno generalmente board più numerosi (solo il 7% delle imprese grandi ha un solo amministratore) e, quindi, su un numero maggiore di componenti, la sola presenza di over 65 è oggettivamente meno frequente ed è più probabile trovare almeno un under 40. Al contrario, le imprese di dimensioni minori sono caratterizzate da una presenza rilevante di amministratori unici: rispettivamente il 53% del totale per le micro imprese, il 40% per le piccole imprese e il 22% per le medie imprese. Le maggiori criticità nel gestire il passaggio generazionale riguardano le imprese con unico amministratore di età superiore ai 65 anni: l'11% delle imprese micro e piccole, il 7% delle medie imprese e il 3% delle grandi. 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'azienda⁵⁴. Quando l'amministratore è uno solo è più facile che sia over 65 piuttosto che under 40. Le imprese distrettuali con amministratore unico under 40 sono il 6% delle micro imprese, il 3% delle piccole e l'1% delle medie. Nelle grandi imprese l'amministratore unico under 40 è quasi completamente assente. I dati relativi alle imprese collocate nelle aree non distrettuali sono molto simili.

Fig. 3 – Distretti: composizione del board per dimensione aziendale 2023 (% di imprese)

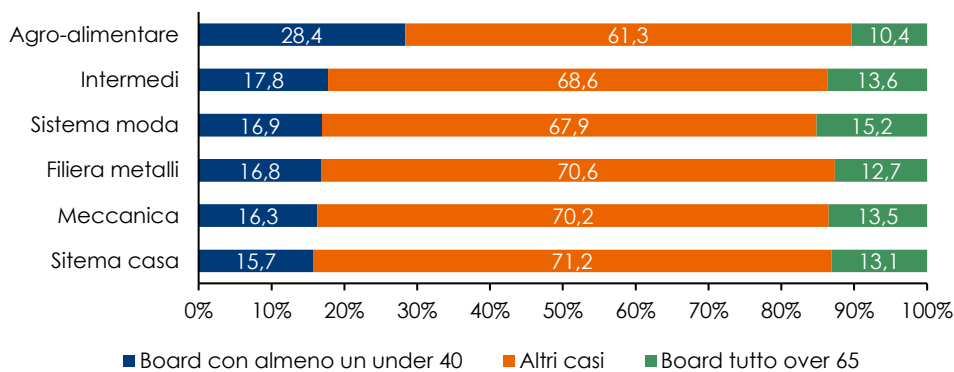


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

⁵⁴ In alcuni casi le aziende procedono con l'introduzione di figure più giovani in ruoli amministrativi/manageriali; in questi casi l'analisi sull'età dei componenti del board non è in grado di rilevare il passaggio generazionale della governance aziendale in atto.

Soffermandoci sui settori, spicca l'agro-alimentare che mostra sia la maggior quota di board con almeno un under 40 (28,4% per i distretti e il 25,3% per le aree non distrettuali), che la minor quota di imprese con board completamente over 65 (10,4% per i distretti e 12% per le aree non distrettuali). Gli altri settori invece, sono molto allineati tra di loro, con quote di board con almeno un under 40 che passano dal 17,8% (intermedi) al 15,7% (sistema casa) e quote di board completamente over 65 che vanno dal 12,7% (filiera dei metalli) al 15,2% (sistema moda). Il confronto con le aree non distrettuali restituisce un quadro molto simile: i distretti si mettono in luce positiva solo nel sistema casa e nella filiera dei metalli per quote di board completamente over 65 inferiori e nell'agro-alimentare per quote di board con presenza di under 40 più pronunciate.

Fig. 4 – Distretti: composizione del board per settore 2023 (% di imprese)

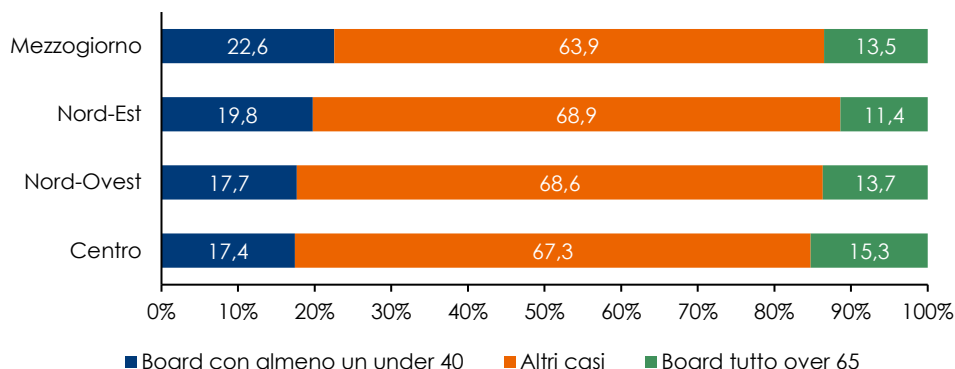


Note: non sono stati indicati i settori Mezzi di trasporto e Altro per difficoltà di comparazione tra le specializzazioni dei distretti e delle aree non distrettuali; la categoria "altri casi" comprende i board composti da nessun under 40 e non completamente da over 65. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Il Mezzogiorno è l'area geografica che si distingue per la maggior quota di imprese con almeno un under 40 nel board (22,6%)⁵⁵; seguono Nord-Est (19,8%), Nord-Ovest (17,7%) e Centro (17,4%). Al contrario, l'area che si mette in luce per la minor quota di imprese con board completamente over 65 è il Nord-Est (11,4%); a seguire con un po' di distacco Mezzogiorno (13,5%), Nord-Ovest (13,7%) e Centro (15,3%). Nel confronto con le aree non distrettuali emergono alcune differenze: in quasi tutte le ripartizioni geografiche, i distretti risultano più virtuosi nell'introduzione degli under 40 nei board, con un distacco di circa 2 punti percentuali (ad eccezione del Nord-Est in cui vi è parità). Per quanto riguarda invece i board completamente over 65, i distretti fanno meglio delle aree non distrettuali nel Mezzogiorno e nel Nord-Ovest e peggio nel Nord-Est (nel Centro non si riscontrano differenze tra distretti e aree non distrettuali).

⁵⁵ Ciò si verifica per il peso particolarmente elevato nei distretti del Mezzogiorno dell'Agro-alimentare, che abbiamo visto essere il settore con la quota maggiore di imprese con almeno un under 40 nel board.

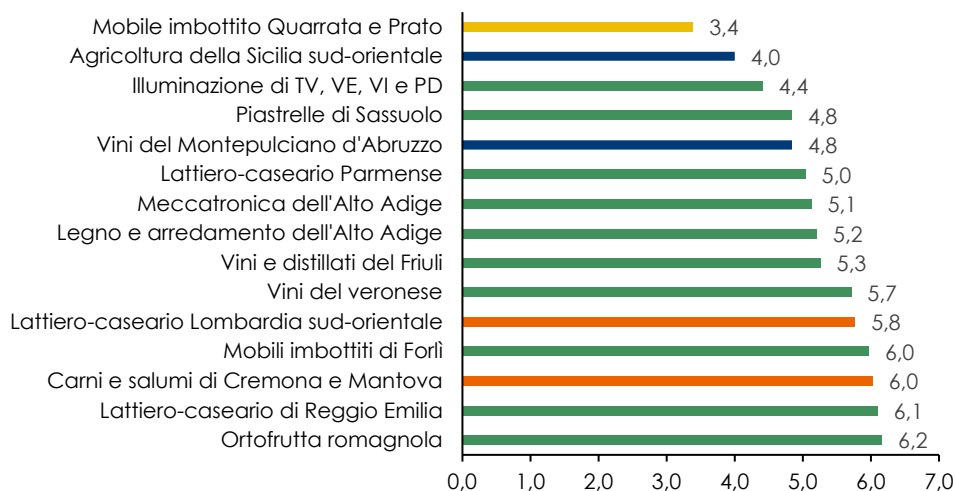
Fig. 5 – Distretti: composizione del board per area geografica 2023 (% di imprese)



Nota: la categoria "altri casi" comprende i board composti da nessun under 40 e non completamente da over 65.
 Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

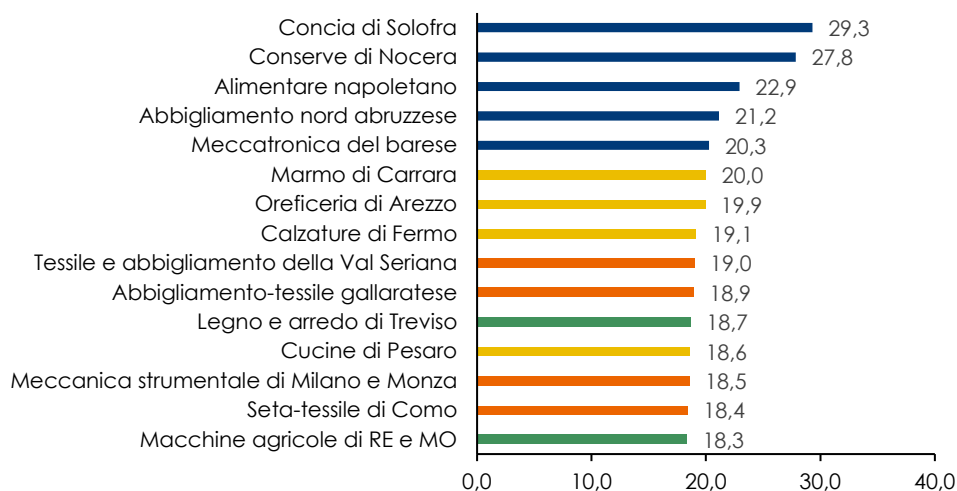
Tra i distretti che si distinguono per la minor quota di imprese con tutto il board over 65, non a caso, ritroviamo molti distretti del Nord-Est, ma non ai primi due posti, dove invece ci sono il Mobile imbottito e Sistemi per dormire di Quarrata e Prato (con una quota del 3,4%) e l'Agricoltura della Sicilia sud-orientale (con una quota del 4%). Il primo distretto del Nord-Est è quello dei Sistemi per l'illuminazione di Treviso, Venezia, Vicenza e Padova (4,4%), seguito dalle Piastrelle di Sassuolo (4,8%).

Fig. 6 – I 15 distretti con la minor quota di board completamente over 65, 2023 (% imprese)



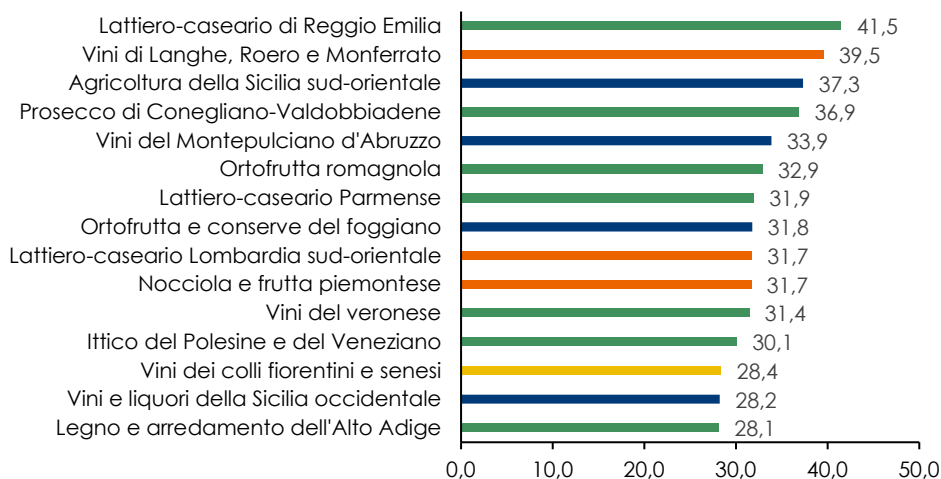
Nota: sono stati considerati i distretti con più di 50 imprese. I colori distinguono le macro aree geografiche.
 Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

Al contrario, tra i distretti con la quota maggiore di imprese con il board completamente over 65 si segnalano nelle prime cinque posizioni distretti del Mezzogiorno, seguiti da tre distretti del Centro. Sul podio dei distretti con la maggior quota di imprese con board completamente over 65 troviamo: Concia di Solofra (29,3%), Conserve di Nocera (27,8%) e Alimentare napoletano (22,9%). Questi distretti si caratterizzano per una quota di società con unico amministratore circa doppia rispetto alla media dei distretti (conserve di Nocera 73%, Concia di Solofra 86%, Alimentare napoletano 88% vs media distretti 41%), quindi con meno probabilità di inserire altri amministratori se non in fase di definitivo passaggio generazionale.

Fig. 7 – I 15 distretti con la maggior quota di board completamente over 65, 2023 (% imprese)

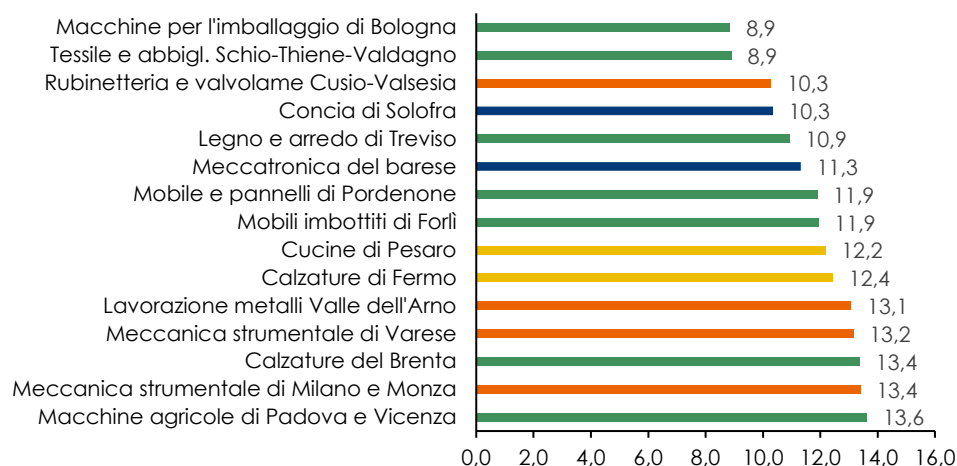
Nota: sono stati considerati i distretti con più di 50 imprese. I colori distinguono le macro aree geografiche.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved

I distretti più virtuosi nell'inserimento di almeno un under 40 nel board appartengono tutti ai settori agro-alimentari. In particolare, si differenziano positivamente: il Lattiero-caseario di Reggio Emilia (41,5%), i Vini delle Langhe, Roero e Monferrato (39,5%), l'Agricoltura della Sicilia sud-occidentale (37,3%) e il Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene (36,9%), con una buona distribuzione territoriale. Il primo distretto non agro-alimentare è quello del Legno e arredamento dell'Alto Adige che si posiziona al quindicesimo posto (28,1%).

Fig. 8 – I 15 distretti con la maggior quota di board con almeno un under 40, 2023 (% imprese)

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 le Macchine per l'imballaggio di Bologna e il Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene e Valdagno (entrambi all'8,9%) e la Rubinetteria e valvolame di Cusio-Valsesia e la Concia di Solofra (entrambe al 10,3%).

Fig. 9 – I 15 distretti con la minor quota di board con almeno un under 40, 2023 (% imprese)

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

I risultati rappresentati sono il frutto in parte del progressivo invecchiamento dei componenti dei board, ma rispecchiano anche le modifiche che sono state introdotte e i cambiamenti delle figure che compongono gli organi direttivi delle imprese. Per cercare di valutare come si sono articolati nel tempo e che effetti hanno avuto gli interventi di cambiamento introdotti, è stato estratto un sotto-campione di 82.889 imprese (di cui 20.544 distrettuali) per le quali erano disponibili le informazioni sui componenti del board per gli anni dal 2018⁵⁶ al 2023. Circa 30 mila hanno apportato almeno una modifica durante gli anni esaminati: stiamo parlando di oltre un'impresa su tre, con una diffusione di poco superiore nei distretti (36,2% verso 35,4% nelle aree non distrettuali).

Oltre alle dimensioni del fenomeno, è interessante osservare come si sono modificati i board delle imprese e quali effetti hanno avuto queste modifiche in termini di composizione per fascia di età. Come già proposto nel Rapporto "Economia e finanza dei distretti industriali" numero 15, le imprese che sono state interessate da tali modifiche sono state attribuite a tre tipologie sia nel 2019 sia nel 2023:

- imprese con board composto solo da over 65;
- imprese con almeno un under 40;
- imprese senza under 40, ma con almeno un amministratore tra 40 e 65 anni;

In funzione del passaggio da una tipologia all'altra tra il 2019 e il 2023 siamo poi stati in grado di determinare se nel periodo analizzato vi sia stato un ringiovanimento, un invecchiamento o un'invarianza della classe d'età del board (Tab.1).

⁵⁶ Il 2018 rappresenta l'anno di confronto per individuare le modifiche attuate nel 2019.

Tab. 1 – Le casistiche di variazione del board in base alla composizione per classe di età nel 2019 e nel 2023 (definizione della tipologia di modifica)

Classe di età 2019	Classe di età 2023	Tipologia modifica
Tutto over 65	Almeno un under 40	Ringiovanimento
Tutto over 65	Altro	Ringiovanimento
Tutto over 65	Tutto over 65	Neutro
Altro	Almeno un under 40	Ringiovanimento
Altro	Altro	Neutro
Altro	Tutto over 65	Invecchiamento
Almeno un under 40	Almeno un under 40	Neutro
Almeno un under 40	Altro	Invecchiamento
Almeno un under 40	Tutto over 65	Invecchiamento

Fonte: Intesa Sanpaolo

L'applicazione di questa classificazione al campione di imprese che hanno apportato modifiche nel board, evidenzia la presenza di 1.399 imprese distrettuali che hanno mostrato un ringiovanimento (pari al 18,8% del totale: ottenuto dalla somma di 11,5%, 2% e 5,3%) e 4.081 imprese per le aree non distrettuali che rappresentano il 18,5% del totale. La percentuale di imprese, invece, in cui si osserva un invecchiamento, è pari al 14,7% nei distretti e al 15,7% per le aree non distrettuali. La differenza tra imprese che mostrano un ringiovanimento del board e imprese che subiscono un invecchiamento è pari al 4,1% per i distretti, superiore rispetto al resto del campione dove si attesta al 2,8% (Tab. 2).

Tab. 2 – La distribuzione delle imprese che hanno effettuato modifiche nel board per classe di età (numero e %)

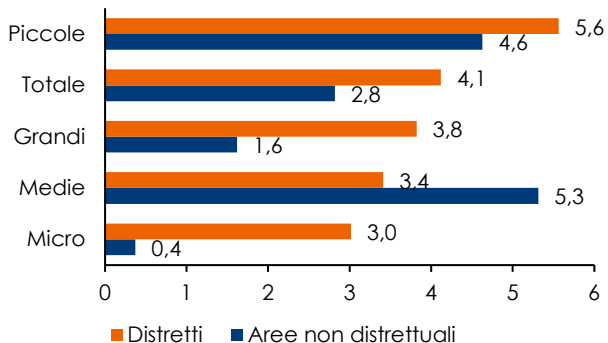
Classe età 2019	Classe età 2023	Distretti			Totale	Aree non distrettuali			Totale
		Almeno 1 under 40	Altro	Tutto over 65		Almeno 1 under 40	Altro	Tutto over 65	
Totale		2.259	4.694	478	7.431	6.268	14.236	1.536	22.040
Almeno 1 under 40		1.252	790	55	2.097	3.367	2.473	221	6.061
Altro		858	3.512	248	4.618	2.485	10.583	766	13.834
Tutto over 65		149	392	175	716	416	1.180	549	2.145
Composizione %									
Totale		30,4	63,2	6,4	100,0	28,4	64,6	7,0	100,0
Almeno 1 under 40		16,8	10,6	0,7	28,2	15,3	11,2	1,0	27,5
Altro		11,5	47,3	3,3	62,1	11,3	48,0	3,5	62,8
Tutto over 65		2,0	5,3	2,4	9,6	1,9	5,4	2,5	9,7

Nota: lo sfondo delle celle distingue i casi di miglioramento (azzurro) e peggioramento (arancione)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

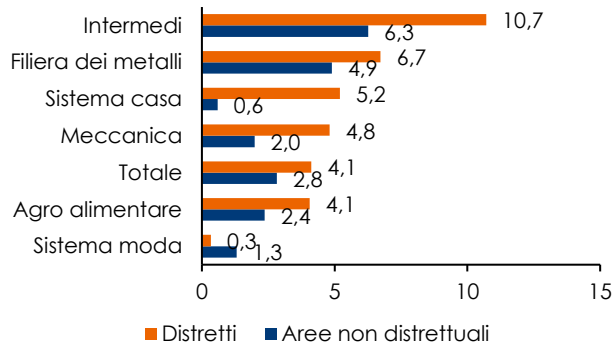
La presenza di un saldo netto positivo e maggiore per i distretti è confermata anche a livello di classe dimensionale con differenze rilevanti per le grandi imprese e le micro imprese; l'unica differenza a favore delle aree non distrettuali si registra per le medie imprese (Fig. 10). Anche in termini settoriali, il saldo netto dei distretti risulta superiore a quello delle aree non distrettuali in quasi tutti i comparti con differenze rilevanti per i beni intermedi e il Sistema casa; il Sistema moda presenta saldi tra i più contenuti per entrambi i campioni con un valore superiore per le aree non distrettuali (Fig. 11).

Fig. 10 – Il saldo netto delle modifiche nel board verso il ringiovanimento per classe dimensionale (differenza tra % ringiovanimento e % invecchiamento)



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

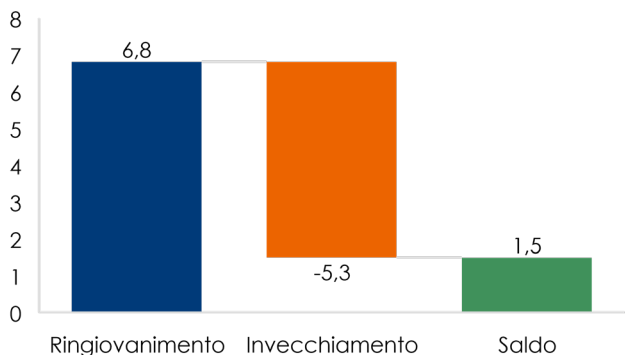
Fig. 11 – Il saldo netto delle modifiche del board verso il ringiovanimento per settore (differenza tra % ringiovanimento e % invecchiamento)



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

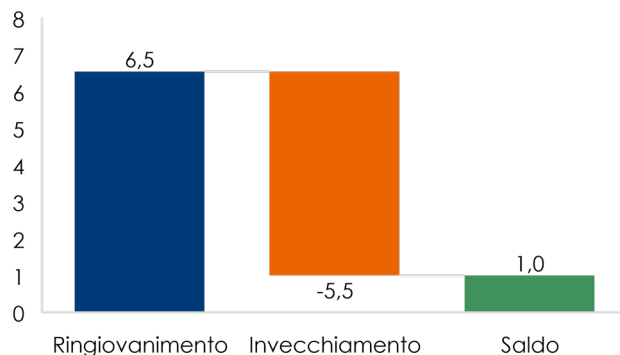
Anche tenendo conto delle imprese che non hanno subito modifiche del board, i distretti continuano a mostrare un saldo maggiore rispetto alle aree non distrettuali con un valore netto di 1,5% rispetto all'1,0% per le aree non distrettuali; in particolare, la differenza si genera sia nella maggior diffusione di casi di ringiovanimento (6,8% per i distretti verso 6,5% per le aree non distrettuali), sia per una minor incidenza dei casi di invecchiamento (5,3% per i distretti verso 5,5% per le aree non distrettuali) (Figg. 12 e 13).

Fig. 12 - Distretti: le modifiche del board verso il ringiovanimento sul totale imprese (%)



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

Fig. 13 - Aree non distrettuali: le modifiche del board verso il ringiovanimento sul totale imprese (%)



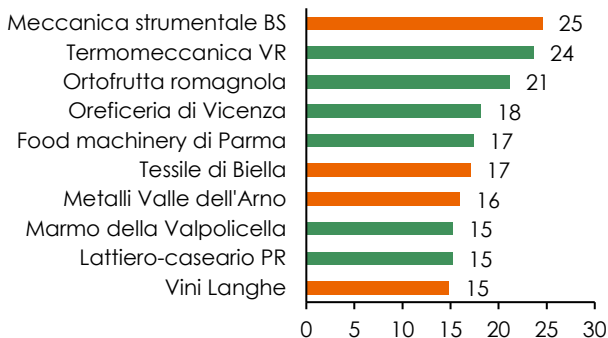
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e Intesa Sanpaolo Integrated Database

È interessante, inoltre, declinare questa metrica anche a livello di distretto⁵⁷ per individuare le realtà più o meno dinamiche nel processo di modifica dei componenti del board. Tra i distretti con saldo più elevato si distinguono solo distretti del Nord: in particolare ai primi posti si collocano la Meccanica strumentale di Brescia con un saldo pari al 25%, seguita dalla Termomeccanica scaligera con il 24% e l'Ortofrutta romagnola con il 21% (Fig. 14). Dall'altra parte, i distretti con il saldo più negativo sono la Meccanica strumentale di Bergamo (-14%), il Tessile e abbigliamento di Treviso (-13%) e l'Abbigliamento-tessile gallaratese (-13%) (Fig. 15). Dal punto di vista settoriale non si rilevano particolarità, con una buona eterogeneità che comprende specializzazioni della metalmeccanica, dell'agro-alimentare, del sistema moda, mentre tra i distretti con saldo più

⁵⁷ Sono stati considerati solo i distretti con almeno 30 imprese.

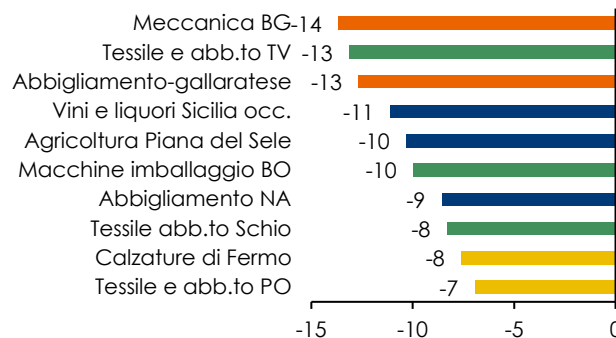
negativo si può osservare una prevalenza di distretti del sistema moda localizzati in diverse ripartizioni geografiche.

Fig. 14 - I distretti che hanno apportato modifiche nel board: i migliori distretti per ringiovanimento (differenza tra % ringiovanimento e invecchiamento)



Nota: i colori distinguono le aree geografiche Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e Intesa Sanpaolo Integrated Database

Fig. 15 - I distretti che hanno apportato modifiche nel board: i peggiori distretti per ringiovanimento (differenza tra % ringiovanimento e invecchiamento)

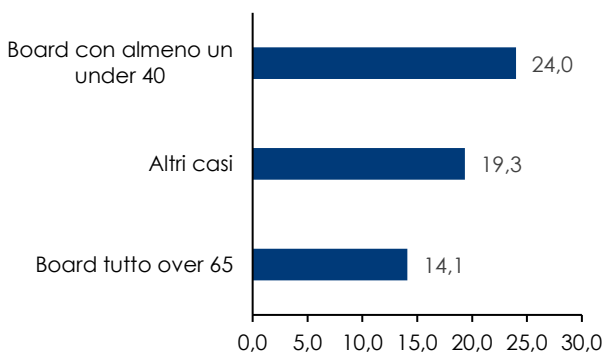


Nota: i colori distinguono le aree geografiche Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e Intesa Sanpaolo Integrated Database

È importante che le imprese introducano giovani nel proprio board, anche perché si osservano ritorni positivi in termini di evoluzione economico-reddituale e aumento della competitività. Analizzando i bilanci delle imprese distrettuali appartenenti al campione, è possibile notare che quelle con almeno un under 40 nel board sono cresciute di più in termini di fatturato tra il 2019 e il 2022, realizzando un incremento in termini mediani del 24%, a fronte di un aumento del 14,1% delle imprese a guida totalmente over 65.

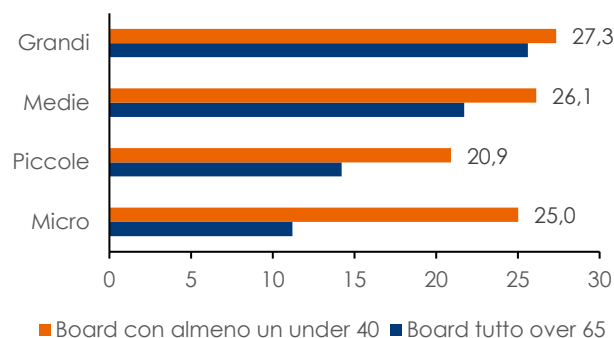
Il vantaggio dell'inserimento di almeno un under 40 nel board è evidente per tutte le dimensioni aziendali: spiccano, in particolare, i risultati ottenuti dalle micro imprese con giovani amministratori che tra il 2019 e il 2022 hanno ottenuto una crescita pari al 25%, simile a quanto realizzato dalle grandi imprese (27,3%) e più del doppio rispetto alle micro imprese con solo over sessantacinquenni alla guida (11,2%).

Fig. 16 - Distretti: crescita del fatturato tra il 2019 e il 2022 per composizione del board (var. % mediana)



Nota: la categoria "altri casi" comprende i board composti da nessun under 40 e non completamente da over 65. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Fig. 17 - Distretti: crescita del fatturato tra il 2019 e il 2022 per dimensione e composizione del board (var. % mediana)

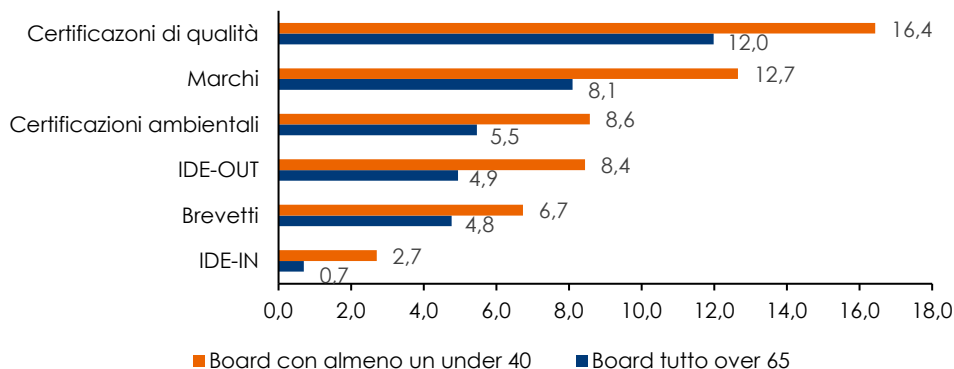


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Le imprese con almeno un under 40 nel board, inoltre, si dimostrano più attente a mettere in atto strategie per aumentare la propria competitività. Ad esempio, nel 16,4% dei casi certificano la propria qualità (vs 12% per le imprese a guida over 65), hanno più spesso marchi nel proprio

portafoglio (12,7% vs 8,1%), ottengono maggiormente certificazioni ambientali (8,6% vs 5,5%), a conferma della maggior sensibilità degli amministratori più giovani verso le tematiche ambientali, sono più innovative e lo dimostrano brevettando di più (il 6,7% è in possesso di almeno un brevetto, a differenza delle imprese con tutto il board over 65, per cui questa percentuale si ferma al 4,8%); infine svolgono un ruolo più attivo e sono più inserite negli investimenti diretti esteri, sia in entrata che in uscita.

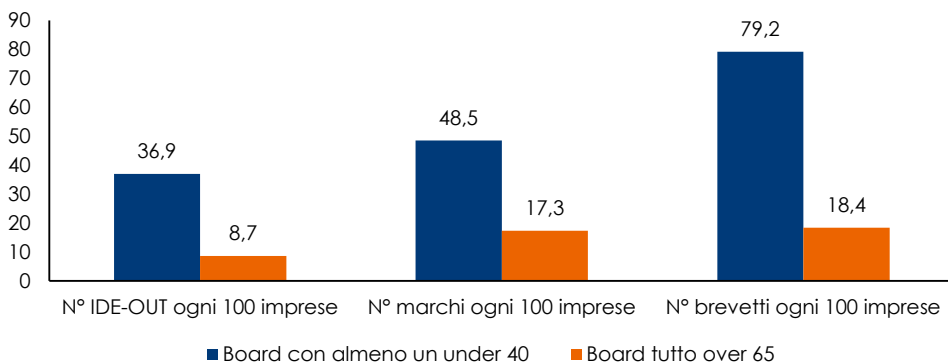
Fig. 18 – Distretti: imprese che attuano le strategie, 2023 (% sul totale)



Nota: sono state considerate attive nella singola strategia le imprese che hanno almeno un elemento per tipologia (es: almeno un brevetto, almeno una certificazione di qualità, ecc..). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Oltre all'analisi per numerosità di imprese che adottano strategie, abbiamo cercato di cogliere anche le possibili differenze in termini di intensità di quelle adottate misurate dal numero di partecipate estere, marchi e brevetti ogni 100 imprese. Tra le imprese con almeno un under 40 nel board, è nettamente più forte la presenza all'estero con partecipate, il numero dei marchi e dei brevetti ogni 100 imprese, rispetto alle imprese con board completamente over 65.

Fig. 19 – Distretti: strategie IDE-OUT (investimenti diretti esteri), marchi registrati a livello internazionale e domande di brevetto presentate allo European Patent Office (EPO)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

4. Innovazione, digitale e competitività

Introduzione

In questo capitolo focalizziamo l'attenzione sul tema dell'innovazione e del digitale, come fattori di primo piano per la competitività delle imprese del nostro sistema produttivo. L'analisi viene effettuata considerando diversi punti di vista, che tengono conto sia dello stato di avanzamento del processo di digitalizzazione del tessuto imprenditoriale, sia di alcune prime evidenze dell'introduzione di soluzioni innovative sui risultati economico-finanziari delle imprese. A completare il quadro, in coda a questo capitolo è presente anche un approfondimento sulla mappatura dei poli tecnologici in Italia, che include un aggiornamento dei cluster ad alta tecnologia presenti nel nostro Paese.

A cura di **Serena Fumagalli**
Sara Giusti
Paola Negro

Nel primo paragrafo, utilizzando le ultime statistiche Eurostat a disposizione l'analisi si concentra sul grado di digitalizzazione delle imprese, con un focus specifico su alcuni settori ad alta intensità distrettuale, quali meccanica ed elettrotecnica, alimentare e bevande e sistema moda. Nel secondo paragrafo si analizza invece l'effetto dell'introduzione di soluzioni innovative in chiave 4.0 su un campione di imprese, localizzate prevalentemente in Emilia-Romagna, confrontando i risultati economici-reddituali tra soggetti adottanti e non adottanti soluzioni 4.0.

4.1 La digitalizzazione dei settori ad alta intensità distrettuale

4.1.1 La digitalizzazione secondo gli obiettivi europei

Tramite il *policy programme "Europe's Digital Decade: digital targets for 2030"*, la Commissione Europea ha voluto inquadrare in un unico framework tutte le azioni relative allo sviluppo della propria strategia digitale, prevedendo tra le aree di intervento prioritarie quella dedicata alla digitalizzazione delle imprese. L'integrazione delle tecnologie digitali all'interno delle strategie e dei processi aziendali è infatti fondamentale per consentire il miglioramento dei prodotti e dei servizi e per garantire la competitività dell'industria europea.

Nel dettaglio, la Commissione Europea ha individuato due principali obiettivi per lo sviluppo digitale delle imprese che dovranno essere raggiunti entro il 2030: oltre il 90% delle imprese dovrà raggiungere almeno un livello base di *digital intensity* (un indice sviluppato da Eurostat che misura 12 tipologie di tecnologie digitali⁵⁸; con l'utilizzo di 4 tecnologie l'impresa viene classificata come a livello base) e il 75% delle imprese europee dovrà utilizzare servizi di cloud computing, eseguire data analysis o utilizzare l'intelligenza artificiale.

La scelta delle 3 tecnologie appena richiamate da parte della Commissione risponde a una precisa strategia finalizzata a garantire la competitività industriale europea.

L'utilizzo di servizi di **cloud computing** risponde alle esigenze di flessibilità, risparmio di costi operativi e scalabilità. Infatti, grazie all'utilizzo di tecnologie internet e di risorse informatiche offerte da terzi per servizi quali l'archiviazione, l'elaborazione dati, la gestione di database e di una vasta gamma di servizi applicativi, le aziende possono risparmiare sui costi di sviluppo della propria infrastruttura IT nonché sui costi di gestione, oltre ad avere accesso a soluzioni sempre aggiornate. Il cloud computing è inoltre un potente agente abilitatore per la gestione dell'analisi

⁵⁸ Le 12 tecnologie oggetto di monitoraggio sono: percentuale di addetti connessi superiore al 50%; utilizzo di software ERP (Enterprise Resource Planning) per condividere informazioni tra diverse funzioni aziendali; connessione a internet in banda larga fissa a velocità di download maggiore o uguale a 30 Mbit/s; vendite via web maggiori dell'1% dei ricavi e vendite via web verso consumatori privati (B2C) superiori al 10% del totale; utilizzo di almeno un IoT (Internet of things); utilizzo di almeno un social media; utilizzo di CRM software; acquisto di servizi cloud di livello intermedio o sofisticato; utilizzo di almeno una tecnologia di intelligenza artificiale; acquisto di servizi cloud computing; il valore delle vendite on-line maggiore all'1% dei ricavi totali; possesso di almeno due social media.

di dati e dell'intelligenza artificiale. La **data analysis**, ovvero il processo di raccolta e analisi dei dati nelle diverse fasi della catena del valore, permette di ottenere informazioni utili al business, e riveste un ruolo essenziale per accrescere il vantaggio competitivo delle aziende. L'analisi di dati sulle procedure interne e i processi così come l'osservazione delle richieste della clientela consentono di attivare strumenti di previsioni e sistemi automatici di risposta alle diverse esigenze. L'**intelligenza artificiale**, infine, offre alle imprese molteplici opportunità di sviluppo, ancora da esplorare e comprendere del tutto. Gli ambiti di applicazione sono diversi e spaziano tra servizi e processi: dalle applicazioni robotiche alla gestione di servizi di customer care, da servizi di protezione dalle frodi all'efficientamento dei processi aziendali.

Le imprese italiane hanno da tempo avviato un percorso di adozione tecnologica: un grande impulso è dato dalle risorse destinate al **PNRR italiano** sul tema della digitalizzazione (il regolamento UE 2021/241 stabilisce che almeno il 20% del totale del piano sia destinato alla transizione digitale dei diversi settori; con la revisione 2023 del piano italiano tale previsione di spesa si attesta a poco meno del 26% della dotazione totale). Gli interventi della Missione 1 del piano relativi alla Componente 2, "Digitalizzazione, innovazione e competitività nel sistema produttivo", si pongono l'obiettivo di incrementare la competitività delle imprese italiane attraverso misure di sostegno al tessuto produttivo. A febbraio 2024 è stata approvata dalla Cabina di regia⁵⁹ la IV relazione sullo stato di attuazione del piano che evidenzia come l'Italia abbia raggiunto il 25,6% degli obiettivi di digitalizzazione.

4.1.2 Focus sulla digitalizzazione di alcuni settori ad alta intensità distrettuale

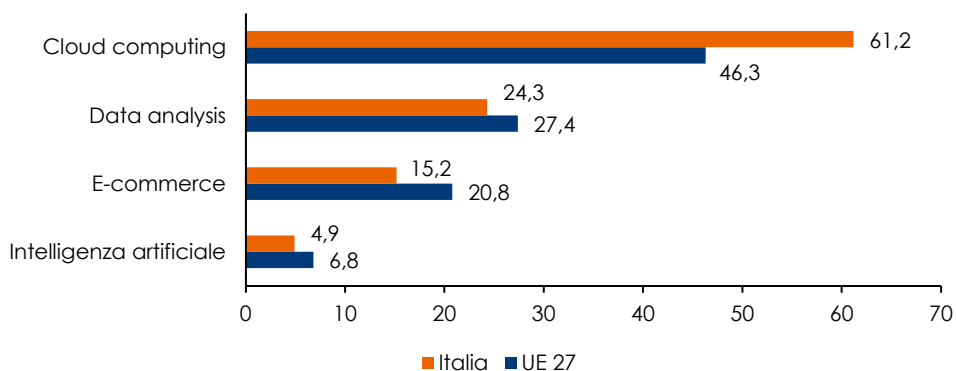
La fotografia sullo stato di avanzamento della digitalizzazione delle imprese è stata realizzata analizzando i dati Eurostat che raccolgono informazioni sulla diffusione di ICT tra le imprese europee con almeno 10 addetti, aggiornati al 2023, e che fanno riferimento all'anno precedente. Queste statistiche, disponibili ad un livello di dettaglio a due digit, consentono di analizzare lo stato di digitalizzazione dei settori industriali dei diversi paesi europei, e in particolare di alcuni settori ad alta intensità distrettuale: l'alimentare e bevande, il sistema moda e la meccanica ed elettrotecnica. **L'analisi si focalizza sulle 3 tecnologie** definite prioritarie dalla Commissione Europea (cloud computing, analisi dati e intelligenza artificiale), a cui si aggiunge **l'e-commerce** che fornisce una dimensione del dinamismo delle imprese italiane ed europee e della loro capacità di affrontare i mercati rispondendo ai nuovi trend e alla domanda delle diverse tipologie di clientela, retail, business, pubblica.

Nell'industria manifatturiera, sia italiana sia europea, l'utilizzo di servizi di cloud computing mostra maggiori livelli di diffusione rispetto alle altre variabili considerate, in particolare tra le imprese italiane, dove la quota di soggetti che dichiara di usufruire di questi servizi supera il 60%, a fronte di una percentuale del 46% circa delle imprese europee⁶⁰. Per le altre tecnologie indagate la diffusione tra le imprese italiane risulta inferiore a quella degli altri paesi UE. Circa il 27% delle imprese europee e il 24% di quelle italiane indicano di utilizzare tecnologie legate all'analisi dati, mentre è più limitato l'utilizzo di intelligenza artificiale con percentuali del 6,8% per le imprese europee e del 4,9% per quelle italiane. Più ampio il divario tra le imprese italiane e quelle europee se si analizza la diffusione di e-commerce, con valori rispettivamente pari a 15,2% e 20,8%.

⁵⁹ La Cabina di regia del PNRR è l'organo dotato di poteri di indirizzo politico, impulso e coordinamento generale sull'attuazione degli interventi del piano. Essa è posta al centro della rete dei soggetti istituzionali che svolgono funzioni di indirizzo, verifica o ausilio dell'attuazione del piano.

⁶⁰ In Italia a inizio 2024 sono mappati 102 data center, fonte <https://www.datacentermap.com/italy/>

Fig. 4.1 - La diffusione di alcune tecnologie nell'industria manifatturiera: confronto Italia vs UE27 (% imprese)

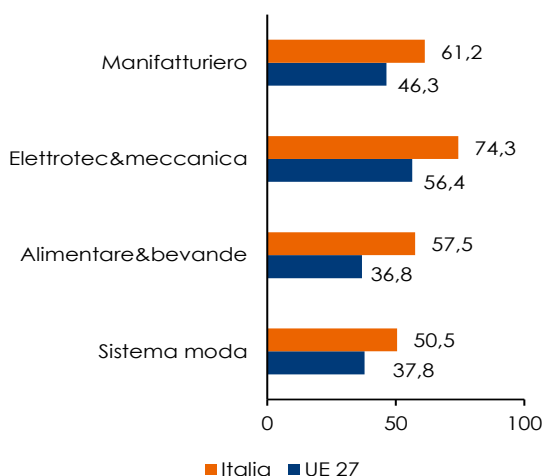


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Focalizzando l'analisi sull'adozione delle tecnologie da parte delle imprese italiane appartenenti ad alcuni **settori ad alta densità distrettuale (meccanica ed elettrotecnica, sistema moda e alimentare e bevande)** emerge un quadro di luci e qualche ombra.

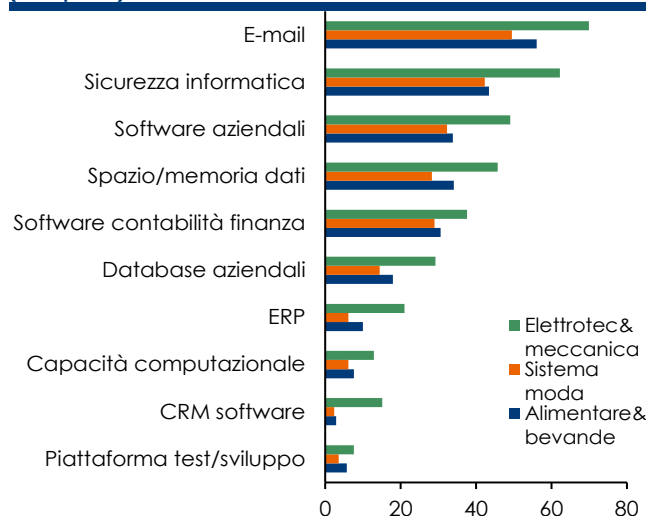
Per quanto riguarda l'adozione di servizi di **cloud computing** che, insieme alla connessione ad alta velocità, costituisce un **fattore abilitante** per l'adozione di tecnologie altamente specializzate, emerge come le imprese italiane stiano performando ben al di sopra della media europea per l'acquisto di almeno 1 servizio in tutti i settori analizzati. Emerge il dato della meccanica ed elettrotecnica, con un 74,3% di aziende che adotta almeno una tecnologia cloud based (vs 56,4% europeo), a seguire il settore alimentare e bevande (57,5% vs 36,8%) e il sistema moda (50,5% vs 37,8%). In tutti i settori italiani oltre la metà delle imprese dichiara di adottare almeno una tecnologia di cloud computing. La scelta delle imprese di utilizzare tecnologie in cloud risponde alle esigenze e alle sfide della digitalizzazione: **maggiore flessibilità** dei sistemi tecnologici, **time-to-market** con la possibilità di avere accesso a tecnologie aggiornate e innovative, **maggiore sicurezza** senza dover supportare i costi di sviluppi informatici interni. Questo risultato si conferma analizzando la diffusione di servizi più innovativi: anche in questo caso la quota di imprese italiane che acquista almeno una tecnologia sofisticata è superiore a quella europea, in tutti i settori osservati.

Fig. 4.2 - Cloud computing: adozione di almeno una tecnologia per settore, confronto Italia ed UE 27 (% imprese)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 4.3 - Cloud computing: prodotti acquistati per settore in Italia (% imprese)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Il miglior posizionamento italiano nell'utilizzo di servizi in cloud rispetto alla media europea può dipendere da più fattori, tra cui la strategia di trasformazione digitale del paese disegnata tramite i fondi messi a disposizione dal PNRR nell'ambito della Missione 1 (Digitalizzazione, Innovazione, Competitività, Cultura e Turismo, che prevede misure per incentivare gli acquisti di beni funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale delle imprese), a cui si associa il dimensionamento del tessuto imprenditoriale italiano, caratterizzato dalla presenza di micro imprese e PMI non in grado di implementare una propria infrastruttura. Di contro, i grandi player mostrano maggiore interesse a investire nello sviluppo di data center nel nostro paese.

Per quanto riguarda le **strategie evolutive**, se è vero che ad oggi il cloud computing viene principalmente ospitato nei grandi data center, è in corso un rimodellamento che fa parte della strategia della Commissione Europea che "mira a fornire alle imprese e alle autorità pubbliche europee l'accesso a **infrastrutture e servizi cloud sicuri, sostenibili e interoperabili**". Tra gli obiettivi del decennio digitale dell'UE vi è la diffusione di **10.000 nodi edge neutri** dal punto di vista climatico e altamente sicuri⁶¹.

La Commissione Europea ha inoltre approvato a marzo 2024 aiuti di stato fino a 1,2 miliardi di euro per il progetto di comune interesse europeo, il Next generation cloud infrastructure and services (IPCEI CIS) al fine di sostenere la ricerca, lo sviluppo e la prima implementazione industriale di tecnologie avanzate di cloud ed edge computing in Europa (sono sette gli stati membri partecipanti: Italia, Francia, Germania, Paesi Bassi, Polonia, Spagna e Ungheria).

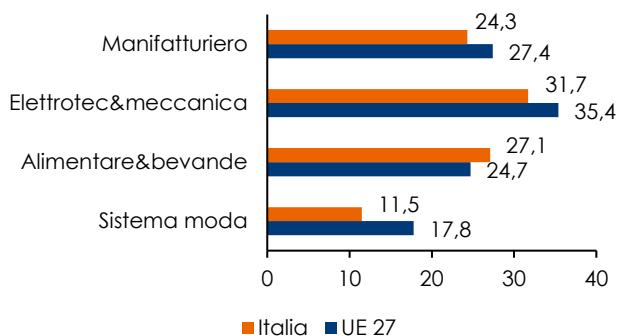
Unitamente alla necessità della disponibilità delle infrastrutture come il cloud e l'edge cloud, il tema dell'**analisi dei dati** è da tempo all'attenzione dell'Unione Europea. Il punto di partenza è la constatazione che **l'innovazione si basa sempre di più sull'accessibilità ai dati**, a cui si associa il fatto che l'80% dei dati industriali non viene utilizzato⁶².

Le imprese europee stanno lentamente ma progressivamente maturando la consapevolezza dell'importanza della gestione del **dato, la cui conoscenza** è di fondamentale importanza nello sviluppo della propria strategia aziendale: **rappresenta l'elemento abilitatore** su cui poter basare le decisioni perché converte un insieme di dati grezzi disomogenei in informazioni organizzate e utilizzabili nei diversi processi aziendali sia per migliorare i processi decisionali e previsionali per intercettare i nuovi comportamenti di consumo, sia per acquisire maggiore know-how.

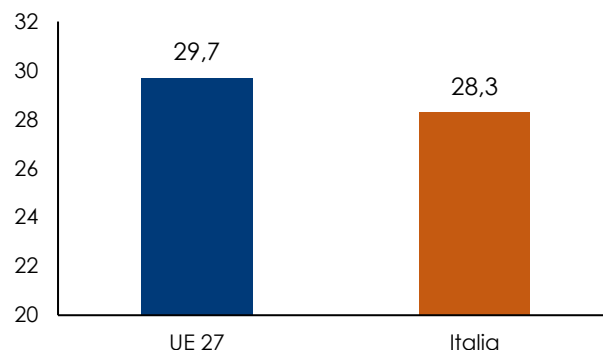
In questo caso i risultati italiani sono però meno brillanti rispetto alla media europea, con qualche differenza a livello settoriale. In generale, sia in Italia sia in Europa, è soprattutto nell'elettrotecnica e meccanica che si osserva una maggiore diffusione di tecnologie di analisi di dati, confermando il carattere innovativo del comparto, con una diffusione di tecnologie maggiore rispetto alle altre specializzazioni produttive (31,7% per le imprese della elettrotecnica e meccanica italiane, 35,4% per quelle europee). Anche nel comparto alimentare e bevande si osserva una buona diffusione di tecniche di analisi dati, con una quota del 27,1% in Italia, un dato superiore a quello europeo (24,7%) e superiore alla media dell'industria manifatturiera. Più limitata invece l'analisi di dati nel sistema moda, con una percentuale di aziende italiane che ne dichiara l'utilizzo inferiore al 12% (UE 17,8%). Il 30% circa delle imprese indica che l'attività di analisi dei dati viene effettuata da personale impiegato nell'azienda stessa, mentre è marginale il ricorso a società esterne, con indicazioni simili sia per l'Italia che per l'Europa.

⁶¹ Grazie all'utilizzo degli edge cloud, che sposta la capacità di elaborazione più vicino al luogo in cui si trovano i dispositivi e la sorgente dei dati, si riduce infatti al minimo la latenza (ovvero il tempo impiegato dai dati per il trasferimento attraverso la rete) delle comunicazioni fra i dispositivi e le reti IT.

⁶² Fonte : <https://www.europarl.europa.eu>.

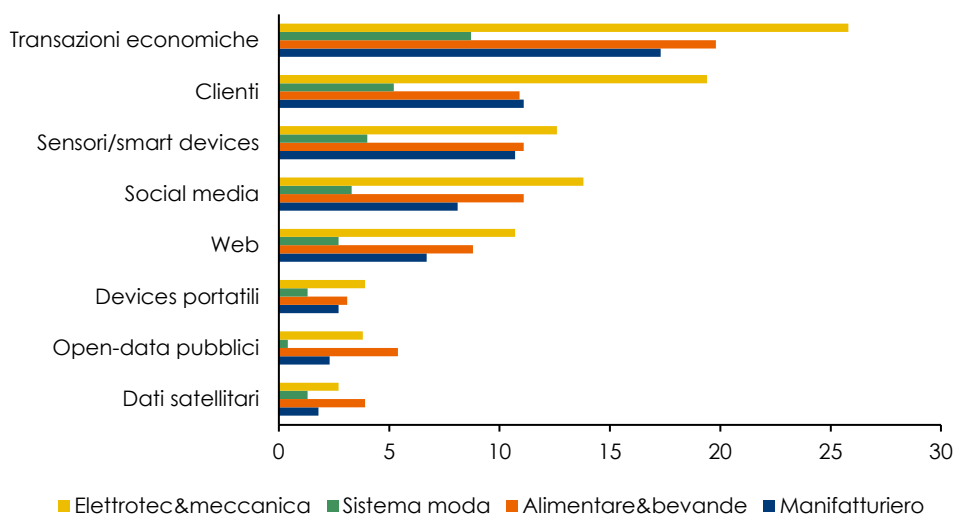
Fig. 4.4 – Quota di imprese che fa analisi di dati, confronto Italia ed UE 27 (% imprese)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 4.5 – Quota % di imprese per cui l'analisi di dati è gestita all'interno

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

La principale fonte di dati utilizzata per elaborare le informazioni a supporto dell'attività (sia per le imprese italiane sia europee) è rappresentata dalle transazioni economiche (dettagli su vendite, modalità di pagamento), con una quota per il manifatturiero italiano pari al 17,3%, seguita dalle indicazioni relative ai clienti stessi (preferenze, localizzazione acquisti, recensioni) (11,1%) e dalle informazioni che originano da sensori e/o smart devices presenti nei processi produttivi in chiave di Industria 4.0, connessa in tutte le sue funzioni (10,7%). Segue l'utilizzo di dati che deriva dai social media (8,1%) e dal web (6,7%). Non emergono grandi differenze tra settori: per tutte le specializzazioni produttive analizzate la principale fonte alla base della raccolta dati da analizzare risulta quella relativa alle informazioni commerciali ed economiche, mentre l'utilizzo di dati satellitari o gli open-data pubblici risultano le fonti a cui si fa meno ricorso. In generale, nel settore dell'elettrotecnica e meccanica e nell'industria alimentare si osservano percentuali di diffusione per tutte le tipologie di fonti superiori alla media manifatturiera, mentre risulta in ritardo il sistema moda.

Fig. 4.6 - Le principali fonti di dati utilizzate per la data analysis dalle imprese italiane (% imprese)

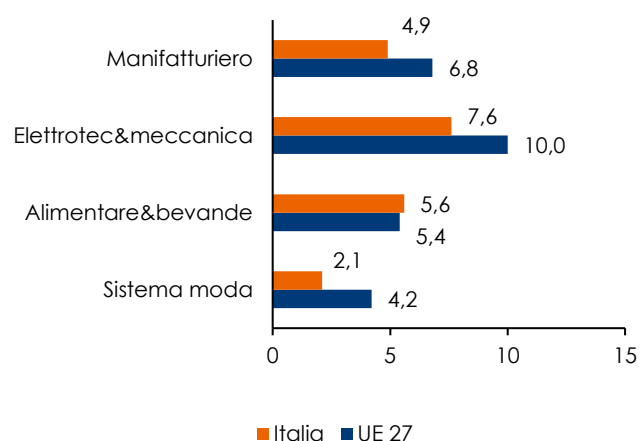
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Per quanto riguarda le politiche poste in essere dall'**Unione Europea**, con l'obiettivo di favorire l'innovazione eliminando le barriere che ostacolano l'accesso ai dati per consumatori e imprese,

È recente l'entrata in vigore del **Data Act**⁶³, una delle pietre angolari nella definizione della strategia della Commissione Europea per rendere l'UE leader in una società basata sui dati. Le previsioni normative del Data Act tutelano le piccole e medie imprese europee nei confronti di contratti commerciali iniqui da parte delle Big Tech o di pratiche di condivisione dei dati imposte loro da altri soggetti; il regolamento, tra l'altro, garantisce la possibilità di acquisire il controllo sui propri dati e su quelli prodotti attraverso l'utilizzo di macchine e dispositivi intelligenti.

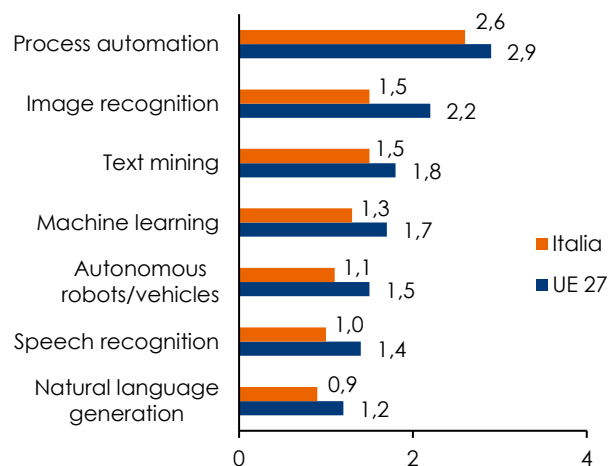
Passando all'analisi dell'adozione di tecnologie di **intelligenza artificiale** (di seguito IA), i numeri del settore manifatturiero sia italiano sia europeo mostrano un timido approccio da parte delle imprese, con un utilizzo non sistematico ma più di carattere esplorativo, con percentuali inferiori al 7% (Italia 4,9% vs UE 6,8%). Guardando ai dati delle imprese che utilizzano almeno una tecnologia, i settori della meccanica ed elettrotecnica italiani (7,6% vs 10% europei) e dell'alimentare e bevande (5,6% vs 5,4%) sperimentano maggiormente, mentre il sistema moda resta più indietro (2,1% vs 4,2%). I numeri scendono ulteriormente se dalla fase più sperimentale con l'adozione di una sola tecnologia si passa all'adozione più convinta con l'utilizzo di almeno tre tecnologie.

Fig. 4.7 - Quota di imprese che utilizza almeno una tecnologia di intelligenza artificiale, confronto Italia ed UE 27 (% imprese)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 4.8 - Tipologia di tecnologia di intelligenza artificiale utilizzata, confronto Italia ed UE 27 (% imprese)



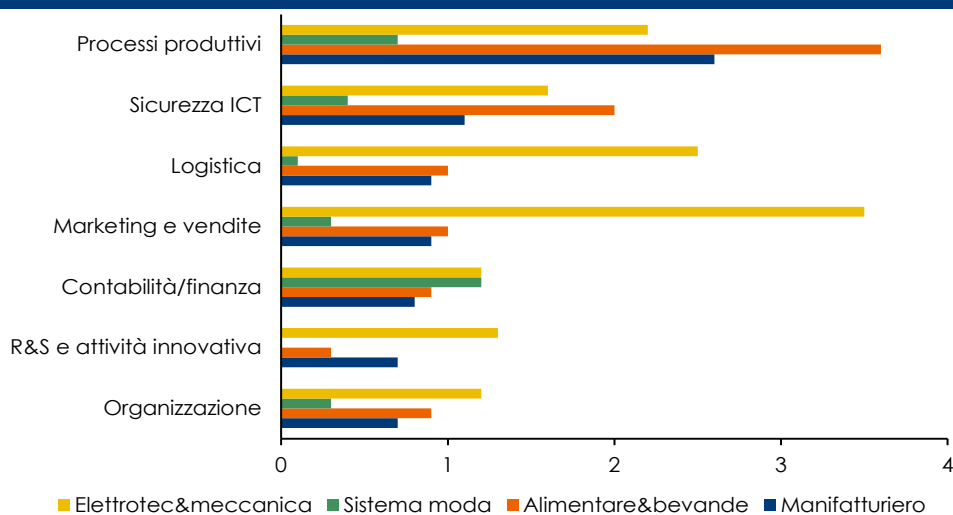
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Tra le tecnologie più utilizzate, sia tra le imprese manifatturiere italiane che europee, vi sono quelle che servono per **automatizzare diversi flussi di lavoro** o assistere nel processo decisionale, seguite da quelle specifiche per il **riconoscimento di immagini e text mining**, ovvero il processo di trasformazione di testo non strutturato in un formato strutturato al fine di **identificare pattern e modelli**, classificando i documenti in categorie predefinite e scoprendo associazioni nascoste tra i dati, e il **machine learning** che consente di addestrare i computer a imparare dai dati imputati migliorando i processi grazie all'esperienza acquisita, anziché essere appositamente programmati. Meno diffuso l'utilizzo di tecnologie più di frontiera, come quelle legate all'**intelligenza artificiale generativa**, che richiede competenze elevate, ma anche capacità di integrazione nei processi aziendali, garantendo un'attenta protezione dei dati e delle informazioni utilizzate.

⁶³ Il Regolamento che prevede norme armonizzate in materia di accesso equo ai dati e sul loro utilizzo è entrato in vigore con la conclusione dell'iter legislativo l'11 gennaio 2024 e sarà applicabile a partire dal settembre 2025.

Analizzando i dati relativi ai **campi applicativi** di tali tecnologie si ottiene una vista di quali siano i processi e settori aziendali in cui maggiormente le imprese stanno volgendo il proprio interesse.

Fig. 4.9 - Gli ambiti di applicazione delle tecnologie di intelligenza artificiale nelle imprese italiane (%)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Il principale ambito di applicazione dell'IA, tra le imprese manifatturiere italiane, è quello dei **processi produttivi**, con una quota di imprese attiva su questo fronte pari al 2,6%. Tra gli ambiti si tratta di quello che necessita di maggiori risorse finanziarie e competenze oltre a richiedere profonde mutazioni nell'approccio organizzativo e produttivo. L'IA, d'altro lato, consente di efficientare i processi produttivi e ridurre i costi. Sono i settori dell'alimentare e bevande a sperimentare maggiormente: il dato italiano ci dice che il 3,6% delle imprese ha attivato delle applicazioni (dato europeo 2%), a seguire i settori meccanica ed elettrotecnica (2,2% vs 3,7%) e fanalino di coda il sistema moda (0,7% vs 1,4%).

L'International Federation of Robotics (IFR) di Francoforte ha analizzato gli ambiti di applicazione nella **robotica**, nel paper "Artificial Intelligence in Robotics"⁶⁴, distinguendo due tipologie di utilizzo all'interno della **progettazione e programmazione**, ovvero per l'acquisizione di abilità che consentono alla macchina di identificare il suo contesto operativo e di rispondervi autonomamente e in tempo reale, e per l'ottimizzazione dei processi, quindi per migliorare anche le capacità di controllo da parte del robot. Oggi, quest'ultima abilità viene maggiormente sfruttata nell'ambito dell'**ispezione di qualità**, dove "l'IA consente di identificare, in ogni fase del ciclo di produzione, i guasti che potrebbero non essere rilevabili dall'occhio umano, migliorando la qualità del prodotto e riducendo al minimo gli sprechi, poiché le parti difettose possono essere rimosse dalla linea prima di essere ulteriormente lavorate", grazie alla velocità di risposta e di intervento. Tra le applicazioni ad oggi più interessanti vi è la **manutenzione predittiva**, la cosiddetta manutenzione 4.0 che, grazie alla diagnostica preventiva, all'utilizzo di tecniche di machine learning, di sensori per la raccolta dei dati e di telecamere ad alta definizione, è in grado di ridurre costi e tempi migliorando la qualità della produzione, il ciclo di vita dei macchinari e la sicurezza.

Tra gli altri ambiti di applicazione delle tecnologie di IA delle imprese manifatturiere italiane emergono la sicurezza informatica (1,1%) e la logistica (0,9%). Se si analizza il processo di gestione dell'intera **catena logistica**, le applicazioni vanno dalla gestione del magazzino e dell'inventario,

⁶⁴ IFR, Artificial Intelligence in Robotics, Francoforte, febbraio 2022

con l'ottimizzazione delle scorte e della pianificazione degli ordini, alla tracciabilità dei trasporti, con la determinazione dei migliori percorsi per ridurre tempi e costi riducendo così anche l'impatto ambientale. I numeri relativi alle imprese che utilizzano tecnologie di IA per la logistica sono ancora poco significativi: solo i settori meccanica ed elettrotecnica raggiungono in Italia la percentuale del 2,5% (dato EU 2%), mentre tutti gli altri settori restano entro l'1%.

Segue, su livelli ancora più contenuti, la diffusione di tecnologie di intelligenza artificiale negli ambiti **marketing e vendite**, **contabilità e ricerca e sviluppo**, con differenze tra settori. Nella meccanica ed elettrotecnica si osserva una diffusione maggiore di tecnologie nella maggior parte delle funzioni aziendali, con risultati mediamente superiori all'industria manifatturiera.

Focalizzando l'attenzione sul **sistema moda**, settore in cui anticipare le tendenze e interpretare il gusto del consumatore è cruciale, occorre evidenziare come la dimensione medio-piccola delle aziende e la necessità di sostenere investimenti rilevanti per implementare tecnologie di IA facciano sì che siano soprattutto le **imprese di grandi dimensioni**, posizionate su produzioni di alta gamma, ad investire sull'innovazione tecnologica per implementare strategie di vendita multicanale e digitali, che abbracciano non solo la fase distributiva ma anche quella produttiva con l'obiettivo di intercettare prontamente nuovi comportamenti di consumo. Alcuni grandi gruppi e piattaforme di vendita stanno lavorando in ambito di customer care con lo sviluppo di **assistenti virtuali** che supportano il cliente nel rispondere a domande di assistenza di carattere routinario (attraverso la sistematizzazione e l'utilizzo delle domande più frequentemente ricevute) o con consigli mirati a creare uno stile adatto personalizzato; si pensi ad esempio al virtual try-on, l'integrazione di tecnologie di realtà aumentata e IA, che consente di simulare la prova di un capo di abbigliamento. Un caso studio interessante nel settore è quello di **YOOX**, il portale italiano di vendite online dedicato alla moda e al lusso. In origine il modello di business dell'azienda era quello classico di distribuzione online di abbigliamento e accessori di altri brand. Utilizzando **l'analisi dei dati** relativi agli acquisti dei propri clienti, dei contenuti di moda dei social media, delle riviste di settore l'azienda ha lanciato la sua prima label: 8 by Yoox, una collezione di capi e accessori disegnata dal team stilistico di Yoox utilizzando strumenti di intelligenza artificiale avanzati e brevettati.

Sul tema della creazione di nuovi prodotti resta aperta la questione relativa alla creatività e al **copyright**, in quanto un output generato da un'applicazione di IA utilizza come input contenuti creativi generati da altri soggetti. Si pensi ad esempio a quei settori dove l'ingegno umano ha un ruolo fondamentale come la moda, l'arte, le lettere, e in che modo un'opera generata dall'IA possa garantire il carattere dell'originalità senza incorrere in controversie legali rispetto agli input utilizzati ed eventualmente soggetti a copyright.

Tornando ai dati relativi ai settori analizzati, non si registrano differenze significative nelle **motivazioni** che **limitano l'utilizzo dell'IA**: prevalgono quelle relative ai **costi** troppo elevati degli investimenti necessari (si pensi a quelli relativi ai consumi energetici), alla **mancanza di esperti interni**, all'**incompatibilità con i sistemi aziendali** e alla disponibilità e qualità dei dati o alla loro organizzazione a silos dipartimentali con una compartimentazione che ne rende complesso, ad oggi, la messa a disposizione.

L'applicazione di tecniche di analisi predittiva può contribuire anche alla **sostenibilità delle filiere** e alla **compliance alle regole europee**. Si pensi ad esempio al contributo che tali tecniche possono garantire per rispondere alle indicazioni del Regolamento **Ecodesign** sulla progettazione ecocompatibile, che ha l'obiettivo di garantire che i prodotti venduti sul mercato dell'UE siano pronti per la **transizione verde** con l'obiettivo di giungere alla definizione di un vero e proprio **passaporto digitale** che possa permettere ai consumatori di misurare l'impatto ambientale. Nel settore del tessile, ad esempio, il Regolamento si focalizza sulle enormi quantità di prodotti tessili, calzature e capi di abbigliamento che restano invenduti vietando che essi vengano distrutti. Una

soluzione per raggiungere l'obiettivo di una progettazione sostenibile che preveda anche l'analisi di tutte le fasi del ciclo di vita di un prodotto, nonché la sua impronta ambientale e la possibilità di riutilizzo, ad esempio realizzando nuovi capi e accessori di abbigliamento con prodotti tessili di scarto, può essere rappresentata dall'utilizzo di tecniche di IA, in grado di processare e standardizzare la grande mole di dati che si renda necessario esaminare.

Nel febbraio di quest'anno si è inoltre giunti, dopo lunghe negoziazioni, alla sottoscrizione di un accordo politico per un testo di **Regolamento europeo sull'intelligenza artificiale**⁶⁵, che mira a definire un set di regole per creare i presupposti per lo sviluppo di un mercato unico per applicazioni di intelligenza artificiale che rispondano **ai requisiti di liceità, sicurezza e affidabilità**.

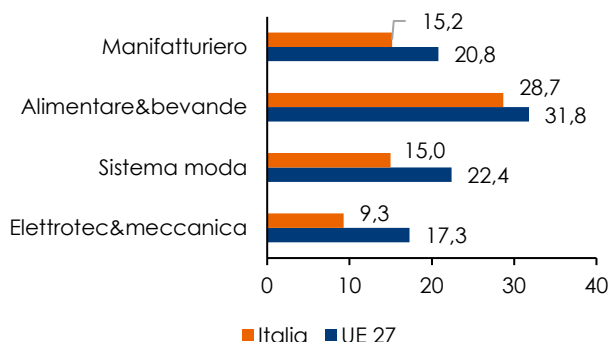
Per completare il quadro dello stato di digitalizzazione delle imprese analizziamo il settore dell'**e-commerce**. Se si guarda al dato delle imprese che hanno attive le vendite via e-commerce, il settore che meglio performa e più si avvicina al dato europeo è quello dell'alimentare e bevande (28,7% vs 31,8%), che include l'acquisto sia di prodotti sia di piatti pronti. Una spinta rilevante allo sviluppo di questa tipologia di vendita è derivata dai limiti di circolazione imposti nel 2020 e 2021 dalla pandemia: il settore ha dovuto in tempi rapidi ripensare alle proprie strategie di vendita con l'integrazione del canale on line. Seguono il sistema moda (15% vs 22,4%) e i settori della meccanica ed elettrotecnica che per le caratteristiche dei prodotti sono meno propensi all'utilizzo di questo canale (9,3% vs 17,3%).

Nel settore moda, molti brand, oltre a utilizzare piattaforme di e-commerce, hanno sviluppato i propri siti per la vendita diretta al consumatore finale. Se da un lato la vendita diretta accorcia la catena distributiva, avendo un effetto positivo sui margini, dall'altro comporta l'affrontare nuove **sfide** che abbracciano tutte le fasi del **ciclo di vita dei prodotti**: la produzione, con la possibilità di personalizzazione, la gestione della logistica del magazzino e dei resi, i processi di vendita, inclusi i pagamenti, la gestione della relazione con il cliente nelle diverse fasi di pre, post-vendita e assistenza. Nell'era dei social media non va inoltre sottovalutata la gestione di eventuali controversie e il loro impatto sulla brand reputation. È inoltre necessario presidiare anche nuovi canali di vendita, a cominciare dal cosiddetto **social commerce**, ovvero l'acquisto diretto sui social network come Instagram che, con la sua funzionalità checkout, consente di concludere il processo restando all'interno dell'applicazione (Prada è stato tra i primi marchi fashion ad aderire).

I **dati relativi al fatturato**, ovvero alle imprese che realizzino almeno l'1% del proprio turnover tramite le vendite e-commerce, evidenziano come sia ancora elevata la distanza tra i risultati del manifatturiero italiano rispetto a quello europeo, 10,3% vs 17,6% il valore medio. Tutti i settori sono indietro; emerge in particolare la sottoperformance del settore alimentare e bevande (dato italiano 14,3% vs 25,7% dato europeo), soprattutto se confrontato con i dati di presenza nell'e-commerce (il 28,7% delle aziende del settore registra vendite e-commerce). Una possibile chiave di lettura è fornita dai dati dell'Osservatorio eCommerce B2C del Politecnico di Milano, che evidenziano come la fine della pandemia e il ritorno del canale fisico di vendita, unito alle dinamiche inflattive, abbiano determinato un lieve ripiegamento del settore alimentare e bevande nell'ultimo anno (2023 -0,5% su 2022), nonostante il comparto costituisca ancora il 13% del valore complessivo delle vendite on line di prodotti.

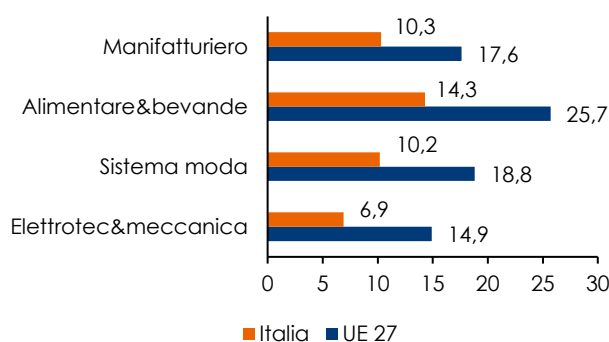
⁶⁵<https://www.consilium.europa.eu/it/press/press-releases/2023/12/09/artificial-intelligence-act-council-and-parliament-strike-a-deal-on-the-first-worldwide-rules-for-ai/>

Fig. 4.10 - Quota di imprese con vendite e-commerce (% imprese)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 4.11 - Quota di imprese con vendite e-commerce per almeno l'1% del fatturato (% imprese)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

E' anche interessante evidenziare come molte **iniziative legislative europee** abbiano un impatto sul settore dell'e-commerce; basti pensare alla Direttiva Omnibus 2161 del 2019 (recepita dall'Italia nel 2023) che introduce rilevanti modifiche al **Codice del Consumo**, adeguando l'impianto normativo all'evoluzione digitale al fine di promuovere una maggiore trasparenza nelle pratiche e intervenendo su temi quali: la **trasparenza degli sconti sui prezzi**; la gestione delle recensioni con divieto di pubblicazione di recensioni false o solo positive; le pratiche commerciali scorrette attraverso la comunicazione di informazioni false o non veritiere oppure ingannevoli; le clausole vessatorie che determinano a carico del consumatore un significativo squilibrio dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto; l'obbligo di informazioni aggiuntive quando l'acquisto viene effettuato su **marketplace**, quali la tipologia di venditori terze parti, ovvero se sia esso un professionista o un consumatore, o l'obbligo di spiegare le regole di posizionamento dei prodotti nei risultati di ricerca commerciali.

Un altro esempio di legislazione europea riguarda la proposta di un nuovo regolamento sul **packaging** che riguarda l'intero ciclo di vita degli imballaggi, stabilendo prescrizioni per garantire che gli imballaggi siano sicuri e sostenibili, e che tutti siano riciclabili, con una quota obbligatoria di riuso anche per i prodotti consegnati attraverso l'e-commerce.

4.2 Le performance delle imprese 4.0: le evidenze dell'indagine Intesa Sanpaolo-BI-REX⁶⁶

4.2.1 Il campione

La digitalizzazione dei processi produttivi e l'introduzione di soluzioni innovative hanno l'obiettivo di migliorare la competitività delle imprese e di sostenerne la crescita. Per indagare questi aspetti è stata realizzata **un'analisi sulle performance economico-reddituali di un campione di imprese che hanno partecipato all'indagine Intesa Sanpaolo-BI-REX**, il competence center presente a Bologna e specializzato sui Big Data⁶⁷.

Nella prima metà del 2022 è stata infatti realizzata una survey volta ad esplorare il tema del trasferimento tecnologico, con particolare attenzione ai percorsi di innovazione intrapresi dalle imprese, che ha permesso di distinguere tra soggetti adottanti soluzioni innovative 4.0 (ad

⁶⁶ Si ringrazia BI-REX e in particolare Stefano Cattorini, Massimo Pulvirenti e Manlio Urbano per la collaborazione nella realizzazione dell'indagine.

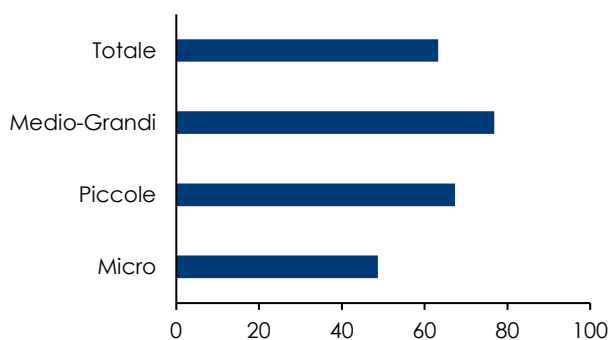
⁶⁷ Per un approfondimento su BI-REX e i competence center si veda la tredicesima edizione del rapporto "Finanza e Distretti dei distretti industriali", Intesa Sanpaolo, anno 2021.

esempio robotica, automazione avanzata, magazzini interconnessi, blockchain, cyber-security, big data, cloud computing, intelligenza artificiale) e soggetti non adottanti.

L'indagine è stata realizzata su un campione di imprese localizzate **in Emilia-Romagna e nelle Marche, specializzate nei settori della metalmeccanica, dell'elettronica ed elettrotecnica, dell'ICT e dei servizi avanzati alle imprese**, individuate tra i clienti del gruppo Intesa Sanpaolo o indicate dal competence center. Per 234 imprese (su 308 che hanno partecipato all'indagine) sono disponibili informazioni economico-finanziarie per il periodo 2019-2022 provenienti dai bilanci di esercizio di fonte ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database). Le imprese sono state classificate per dimensione⁶⁸, facendo riferimento al valore del fatturato 2019, e per settore di specializzazione.

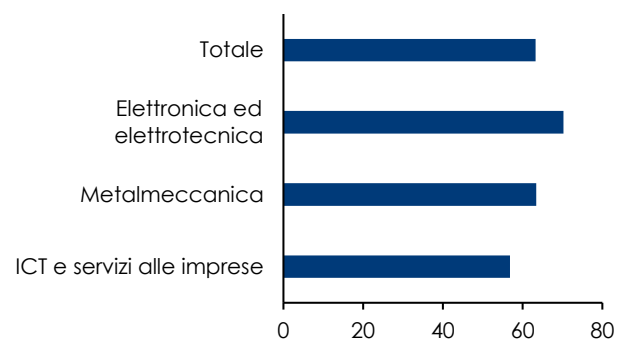
Il 63,2% delle imprese del campione dichiara di aver introdotto almeno una tecnologia 4.0, con maggiore diffusione tra le imprese medio-grandi (76,8%) e quelle specializzate nel settore dell'elettronica ed elettrotecnica (70,3%). È interessante sottolineare come anche tra le imprese più piccole ci sia comunque un buon grado di adozione 4.0: nelle piccole imprese risulta il 67,3% e nelle micro si osserva una percentuale pari a quasi la metà dei soggetti analizzati (48,8%). Il dettaglio settoriale, come atteso, conferma una buona diffusione anche tra le imprese della metalmeccanica e dell'ICT, con valori pari al 63,4% e 56,8% rispettivamente.

Fig. 4.12 - % imprese 4.0 per dimensione (% imprese che adotta almeno una tecnologia 4.0 su totale imprese)



Fonte: elaborazioni su dati indagine BI-REX - Intesa Sanpaolo 2022

Fig. 4.13 - % imprese 4.0 per settore (% imprese che adotta almeno una tecnologia 4.0 su totale imprese)



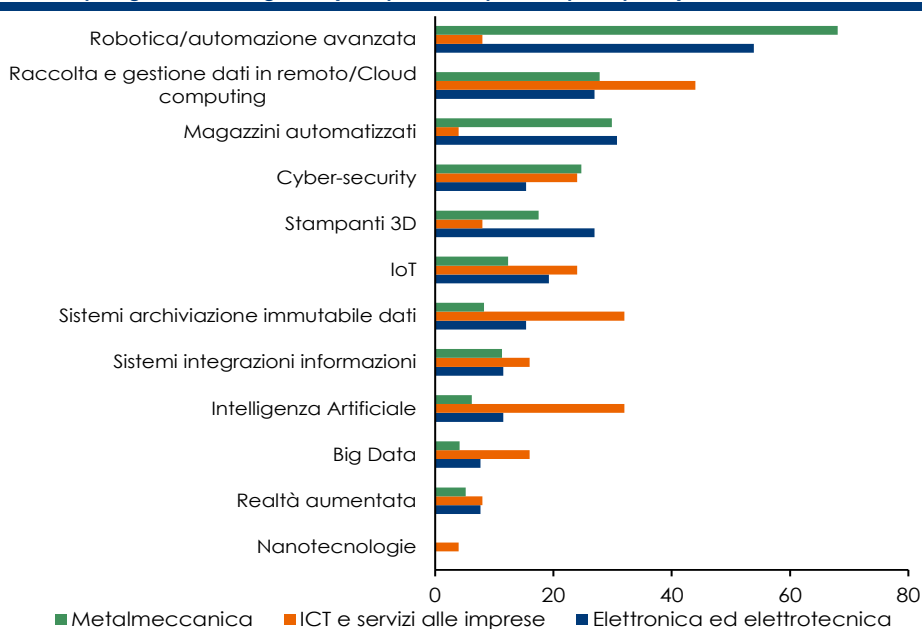
Fonte: elaborazioni su dati indagine BI-REX - Intesa Sanpaolo 2022

L'analisi sulla tipologia di tecnologia adottata mostra alcuni risultati interessanti. Oltre la metà delle imprese indica come principale tecnologia 4.0 adottata la robotica, necessaria per automatizzare i processi industriali. Il 30% delle imprese segnala l'introduzione di soluzioni innovative legate alla raccolta e gestione di dati in remoto o cloud computing, il 25,7% indica l'adozione di magazzini automatizzati e il 23% segnala sistemi innovativi di cyber-security. Più contenuta la diffusione di tecnologie legate all'integrazione di informazioni (12,2%), quelle relative allo sviluppo di sistemi di intelligenza artificiale (11,5%), o utilizzo di big data (6,8%) e realtà aumentata (6,1%). Il dettaglio settoriale evidenzia però interessanti caratteristiche, che riflettono i diversi ambiti di specializzazione e la necessità di rispondere a esigenze innovative differenti. Nei settori manifatturieri della meccanica ed elettrotecnica è evidente, infatti, il maggior peso di soluzioni di robotica e logistica, necessarie per integrare e automatizzare lungo tutta la catena di produzione, mentre nel mondo dei servizi ICT, la raccolta e la gestione di dati, i sistemi di

⁶⁸ Micro imprese: fatturato fino a 2 milioni di euro; piccole imprese: fatturato compreso tra 2 e 10 milioni di euro; medio-grandi imprese: fatturato superiore a 10 milioni di euro.

integrazione delle informazioni e l'utilizzo di algoritmi di intelligenza artificiale diventano fattori abilitanti per il proprio modello di business.

Fig. 4.14 - Tipologia di tecnologie 4.0 (% imprese 4.0; possibili più risposte)



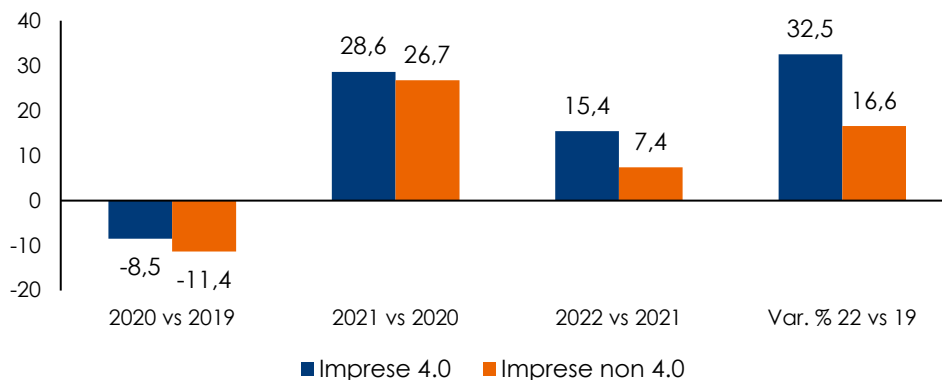
Fonte: elaborazioni su dati indagine BI-REX - Intesa Sanpaolo 2022

4.2.2 I risultati

Performance economiche: imprese 4.0 più dinamiche

L'analisi sull'evoluzione del fatturato nel periodo 2019-2022 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 (-8,5%, variazione mediana), rimbalzando di oltre il 28% 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'11,4%, recuperando il 27% nel 2021. Anche nel 2022 le imprese 4.0 hanno continuato a crescere più di quelle non 4.0, chiudendo con un incremento di fatturato doppio rispetto ai soggetti che non hanno introdotto soluzioni 4.0 (14,4% versus 7,4%). Le imprese 4.0 si posizionano su livelli di fatturato superiori del 32,5% nel 2022 rispetto al 2019, valori quasi doppi rispetto a quelle non 4.0.

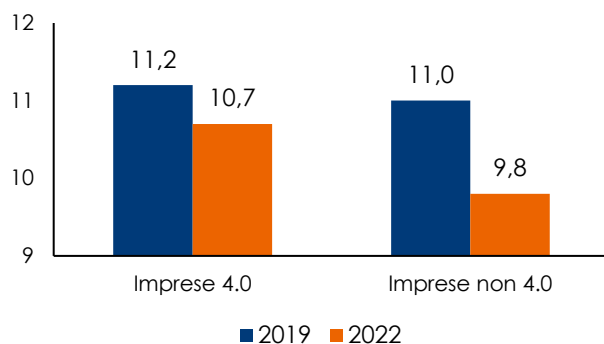
Anche l'analisi per settore conferma i migliori risultati delle imprese 4.0. Nella metalmeccanica, il fatturato del 2022 delle imprese 4.0 è cresciuto del 29,6% rispetto al 2019, a fronte di un aumento del 21,7% per i soggetti non 4.0. Più evidente la differenza nei settori dei servizi ICT e nel comparto dell'elettronica, dove l'adozione di soluzioni 4.0 sembra rappresentare un fattore particolarmente trainante per la crescita. Sia nei servizi ICT che nell'elettronica ed elettrotecnica, infatti, il divario in termini di tassi di crescita del fatturato supera i 25 punti percentuali a favore delle imprese 4.0.

Fig. 4.15 - L'evoluzione del fatturato nel periodo 2019-22 (var. % prezzi correnti, valori medi)

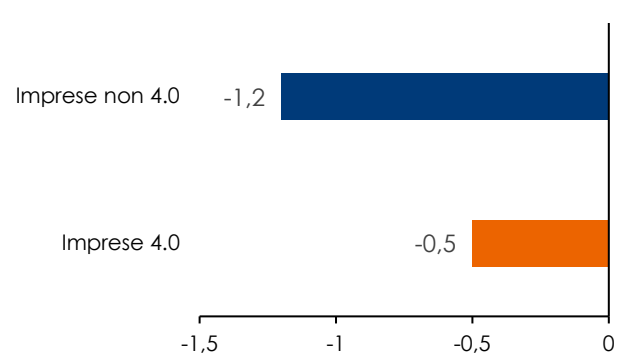
Fonte: elaborazioni su dati indagine BI-REX - Intesa Sanpaolo 2022

Anche a livello dimensionale si osserva una migliore performance delle imprese 4.0 rispetto a quelle non adottanti 4.0, per tutte e tre le classi individuate. Le piccole imprese 4.0 evidenziano la crescita di fatturato più significativa (42%), registrando anche un maggior divario rispetto a quelle non 4.0 (9%).

Oltre a migliori risultati in termini di crescita, **anche per quanto riguarda la marginalità**, tema particolarmente rilevante in un contesto caratterizzato da significativi aumenti dei costi, **le imprese 4.0 hanno performato meglio**. Le imprese 4.0 hanno saputo conseguire una redditività più elevata sia nel 2019 sia nel 2022, e sono state in grado anche di preservare meglio i risultati con un valore dell'EBITDA margin che si è ridotto dello 0,5% rispetto al calo più sostenuto subito dal resto del campione, con una perdita di oltre l'1%. Dal punto di vista settoriale, le imprese 4.0 mostrano nel 2022 una miglior marginalità sia nei settori della metalmeccanica (11,7% verso 9,6%), sia nell'elettronica ed elettrotecnica (8,8% verso 5,0%), mentre nei comparti dei servizi, come l'ICT e i servizi alle imprese, sono le altre realtà che presentano un peso del margine operativo lordo su fatturato superiore (14,3% per le imprese non 4.0 verso 10,3%). Se però si analizzano i settori in termini di variazione tra 2019 e 2022, si conferma il miglior andamento per le imprese 4.0 in tutti i comparti, risultato che si è manifestato come una maggior tenuta e un calo minore per l'elettronica ed elettrotecnica (-1,4 punti per le imprese 4.0 verso -1,7 punti per le altre imprese) e la metalmeccanica (stabilità nelle imprese 4.0 e perdita di 0,4 punti per le imprese non 4.0) e come un incremento più rilevante per le imprese dell'ICT e dei servizi alle imprese (+1,4 punti verso +0,9 punti). Il settore dell'ICT e dei servizi alle imprese è l'unico comparto di quelli analizzati che ha mostrato un rafforzamento della marginalità, che ha permesso alle imprese 4.0 di ridurre il divario rispetto al resto del campione.

Fig. 4.16 - Livello EBITDA margin (%; mediane)

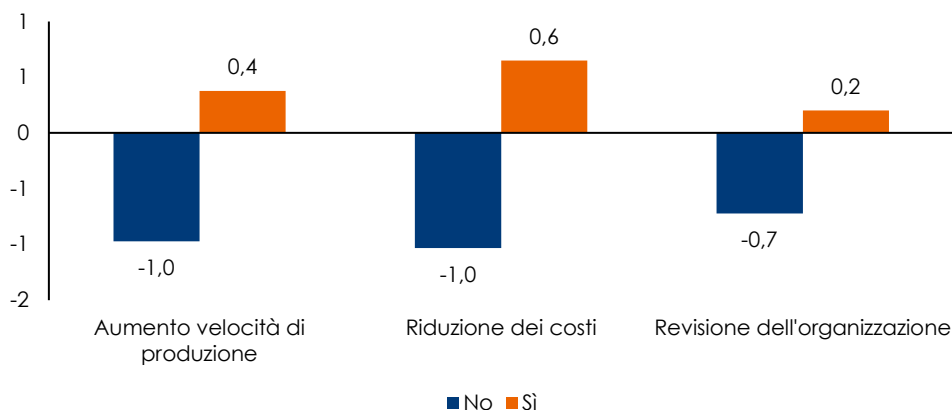
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Fig. 4.17 - Variazione EBITDA margin tra 2022 e 2019 (punti percentuali)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Gli aspetti della marginalità sono stati approfonditi anche in funzione delle scelte organizzative adottate dalle imprese e degli obiettivi raggiunti con l'adozione di soluzioni 4.0. Alcuni risultati sono in parte attesi in quanto le imprese che hanno dichiarato di aver ottenuto un aumento della velocità di produzione, della produttività o una riduzione dei costi mostrano anche risultati migliori in termini di marginalità. Non era, invece, scontato trovare una **relazione tra la revisione dell'organizzazione aziendale e i ritorni di marginalità: le imprese che hanno introdotto tecnologie 4.0 e le hanno accompagnate con un adeguamento e una revisione dell'organizzazione aziendale hanno registrato un incremento dell'EBITDA margin tra 2019 e 2022**, mentre le imprese che non hanno adeguato la struttura organizzativa hanno subito un leggero calo della marginalità.

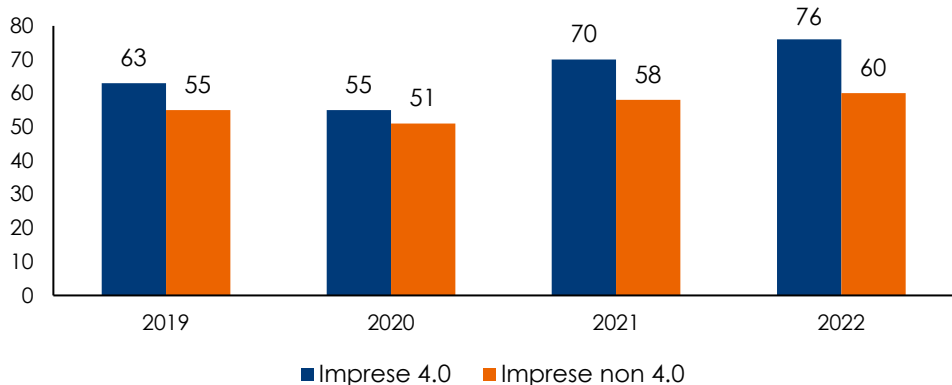
Fig. 4.18 - Imprese 4.0: variazione dell'EBITDA margin tra 2019 e 2022 per obiettivi raggiunti e revisione dell'organizzazione (punti percentuali)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Il profilo più evoluto in termini di adozione di tecnologie 4.0 mostra effetti significativi anche in termini di produttività: nel campione analizzato le imprese 4.0 hanno ottenuto un valore aggiunto per addetto superiore al resto delle imprese per tutti i quattro gli anni indagati e, inoltre, l'incremento conseguito è pari a 13 mila euro per addetto tra le imprese 4.0 (da 63 mila euro a 76 mila euro), a fronte di un aumento di oltre 4 mila euro per le imprese che non adottano soluzioni 4.0 (da 55 mila euro a 60 mila euro). Se si considerano le diverse classi dimensionali, è interessante osservare come la differenza maggiore si registri proprio nelle micro e piccole imprese, a dimostrazione di come l'adozione di tecnologie 4.0 possa essere uno strumento per aumentare l'efficienza e la competitività di queste imprese.

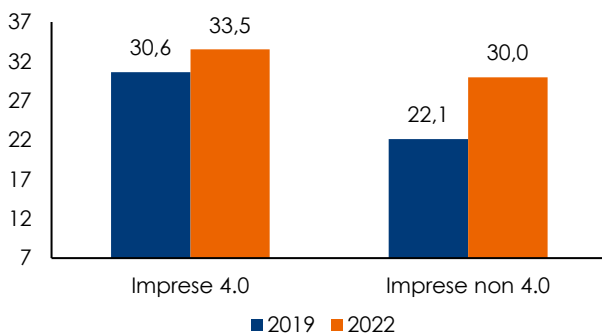
Fig. 4.19 - Valore aggiunto per addetto (migliaia di euro; mediane)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

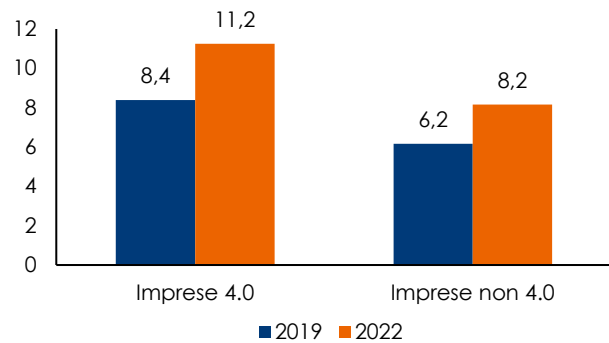
Oltre agli aspetti economico-reddituali, sono state analizzate anche le **grandezze patrimoniali** e in particolare la solidità delle imprese, sintetizzata nel rapporto tra patrimonio netto e totale attivo. Le imprese 4.0 mostrano nel 2022 un valore di patrimonializzazione più elevato, pari in termini mediani al 33,5% con una differenza di 3,5 punti rispetto alle altre imprese: questi elementi avvalorano il processo di rafforzamento che si è registrato negli ultimi anni a livello di sistema, ma permettono anche di osservare come gli investimenti effettuati in tecnologia abbiano prodotto benefici anche sulla struttura delle imprese. Infine, un'ultima grandezza analizzata riguarda il peso delle **disponibilità liquide** sul totale attivo: questa dimensione costituisce un elemento rilevante per cogliere le opportunità delle imprese di sostenere piani di investimento soprattutto in un contesto di crescita del costo del debito. Il rapporto tra disponibilità liquide e totale attivo si è incrementato per entrambe le categorie di imprese, probabilmente rafforzato anche dalle disponibilità accumulate negli anni della pandemia, ma si può osservare come il processo sia stato più rilevante per le imprese 4.0, che sono passate da un valore di 8,4% nel 2019 a un dato di 11,2% nel 2022. Inoltre, in termini dimensionali, la differenza che si registra a favore delle imprese 4.0 è più marcata per le micro e piccole imprese, aspetto importante proprio per il segmento di imprese che avrà maggior bisogno di sostenere la propria competitività con investimenti mirati.

Fig. 4.20 - Patrimonio netto in % attivo (mediane)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Fig. 4.21 - Disponibilità liquide in % attivo (mediane)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Questo esercizio ha permesso di valutare i risultati economico-patrimoniali in funzione dell'adozione di tecnologie 4.0: emerge un quadro netto a favore delle imprese più evolute dal punto di vista tecnologico, ma dimostra anche come questi progressi abbiano interessato soprattutto le imprese di dimensioni minori e abbiano consentito loro di essere più dinamiche, ma al tempo stesso di rafforzarsi e acquisire maggior competitività.

Conclusioni

In questo capitolo l'attenzione è stata posta sul tema dell'innovazione e del digitale, fattori di primo piano per la competitività delle imprese del nostro sistema produttivo.

La fotografia sullo stato di avanzamento della digitalizzazione delle imprese è stata realizzata analizzando i dati Eurostat relativi all'indagine sulla diffusione di ICT tra le imprese europee con almeno 10 addetti, relativi al 2022. Queste statistiche, disponibili ad un livello di dettaglio a due digit, consentono di analizzare lo stato di digitalizzazione dei settori industriali dei diversi paesi europei, e in particolare di alcuni settori ad alta intensità distrettuale: l'alimentare e bevande, il sistema moda e la meccanica ed elettrotecnica.

L'analisi evidenzia come nel nostro Paese sia ormai acquisita la consapevolezza della necessità di accelerare sul piano dell'adozione delle tecnologie digitali all'avanguardia, seppur con velocità e capacità di implementazione che variano sia per settore sia per tecnologia.

Nello specifico, si osserva una maggiore diffusione di tecnologie legate ai servizi di cloud computing, in particolare tra le imprese italiane, dove la quota di soggetti che dichiara di usufruire di questi servizi supera il 60% a fronte di una percentuale del 46% circa delle imprese europee. Per le altre tecnologie indagate la diffusione tra le imprese italiane risulta inferiore a quella degli altri paesi UE. Circa il 27% delle imprese europee e il 24% di quelle italiane indicano di utilizzare tecnologie legate all'analisi dati, mentre è più limitato l'utilizzo di intelligenza artificiale con percentuali del 6,8% per le imprese europee e del 4,9% per quelle italiane. Più ampio il divario tra le imprese italiane e quelle europee se si analizza la diffusione di e-commerce, con valori rispettivamente pari a 15,2% e 20,8%. Il dettaglio settoriale evidenzia una maggiore diffusione di tecnologie avanzate nei settori dell'elettrotecnica e meccanica, più propensi all'innovazione, seguiti dal settore dell'alimentare e bevande e, infine, dal sistema moda.

Per indagare gli effetti dell'introduzione di innovazione sulle imprese è stata realizzata un'analisi sulle performance economico-reddituali di un campione di imprese che hanno partecipato all'indagine Intesa Sanpaolo-BI-REX, volta ad esplorare il tema del trasferimento tecnologico, con particolare attenzione ai percorsi di innovazione intrapresi dalle imprese, che ha permesso di distinguere tra soggetti adottanti soluzioni innovative 4.0 e soggetti non adottanti.

L'analisi sull'evoluzione del fatturato nel periodo 2019-2022 evidenzia una migliore performance delle imprese 4.0 rispetto a quelle non 4.0: nel 2022 le imprese 4.0 si posizionano su livelli di fatturato superiori del 32,5% rispetto al 2019, valori quasi doppi rispetto a quelle non 4.0. Oltre a migliori risultati in termini di crescita, anche per quanto la marginalità le imprese 4.0 hanno performato meglio, con risultati migliori per le realtà che hanno accompagnato l'innovazione con una revisione organizzativa, che ha permesso di sfruttare al meglio tutto il potenziale derivante dall'introduzione di tecnologie 4.0. Il profilo più evoluto in termini di adozione di tecnologie 4.0 mostra effetti significativi anche sul fronte della produttività delle imprese.

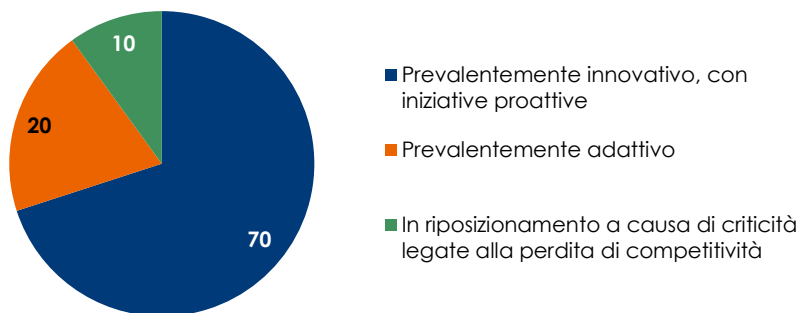
Le strategie di reazione dei distretti al nuovo scenario competitivo

Quarta rivoluzione industriale, mutamenti climatici e nuovi scenari geoeconomici stanno disegnando un nuovo paradigma dello sviluppo, imponendo al sistema imprenditoriale un radicale cambiamento del fare impresa: cosa produrre, come produrre, con quali input produrre, dove approvvigionarsi, dove produrre, con chi collaborare per produrre, come relazionarsi con fornitori e clienti. In questo scenario appare interessante comprendere come il sistema produttivo distrettuale stia reagendo alle trasformazioni in atto, data la sua natura fortemente contraddistinta da tradizione produttiva e radicamento territoriale.

In particolare, si tratta di indagare come tutti i punti di forza tradizionali dei distretti industriali, fatti da economie esterne di conoscenza, alta capacità di assorbimento del saper fare, legame con la comunità locale, stratificazione di valori, norme e conoscenza tacita, possano allacciarsi alle nuove direttrici della competitività. Per affrontare questo tema si è ricorsi ai dati di una rilevazione effettuata dal Centro Studi Tagliacarne a fine 2023 su un panel di rappresentanti di 40 distretti industriali e poli tecnologici⁶⁹. I risultati mostrano una certa capacità di reazione positiva dei distretti: la netta maggioranza (70%) degli intervistati ha dichiarato che il distretto, rispetto allo scenario futuro, ha una posizione prevalentemente innovativa con iniziative proattive, in confronto a posizionamenti di tipo adattivo (20%) o a situazioni di riposizionamento a causa di criticità legate alla perdita di competitività (10%).

⁶⁹ L'indagine è stata svolta tra settembre e dicembre 2023 attraverso tecnica CAWI (Computer Assisted Web Interviewing) su un panel di rappresentanti di 40 distretti industriali e poli tecnologici connessi alle specializzazioni del Made in Italy tradizionale (sistema moda: 25%; sistema casa: 20%; agro-alimentare: 20%; cartotecnica: 5%), ai comparti high-tech (meccatronica: 15%; aerospazio: 7,5%) e ad Altri settori (7,5%). Si specifica che per distretti si intendono quelli istituiti con leggi regionali, o comunque riconosciuti dalle Regioni.

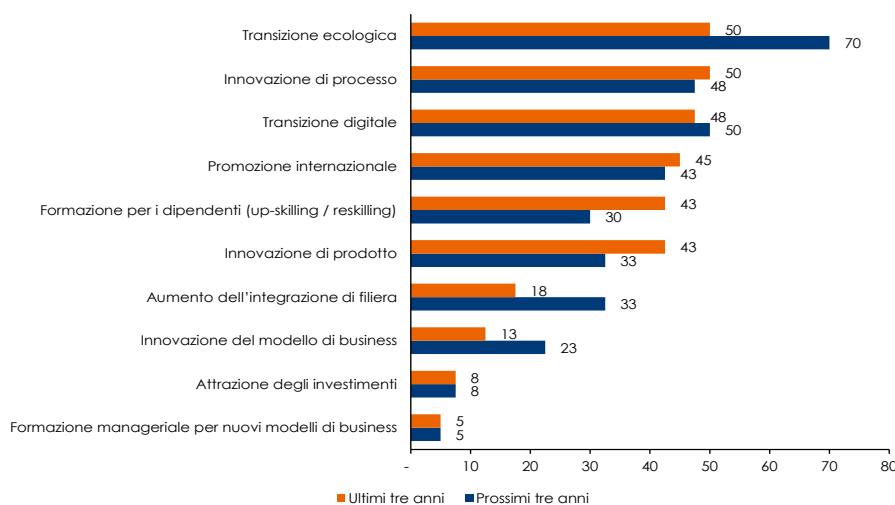
**A cura di Marco Pini,
Stefania Vacca e Daniela
Fontana - Centro Studi delle
Camere di Commercio
Guglielmo Tagliacarne**

Fig. 1 - Posizionamento del distretto rispetto allo scenario futuro (valori %)

Fonte: indagine Centro Studi delle Camere di commercio Guglielmo Tagliacarne, settembre-dicembre 2023

Questo spirito innovativo proattivo trova ampio riscontro quando si entra all'interno dei cambiamenti delle strategie dei sistemi distrettuali. Infatti, i distretti stanno puntando fortemente su quelle innovazioni in grado di agganciare i nuovi paradigmi della competitività: transizione digitale e transizione ecologica sono due tra le prime tre strategie su cui i sistemi distrettuali hanno puntato maggiormente negli ultimi tre anni (la transizione digitale: 48%; la transizione ecologica: 50%). Non solo, ma questa propensione è prevista aumentare in entrambi i casi nei prossimi tre anni (la transizione digitale sale al 50% e quella ecologica al 70%).

Tale spostamento verso nuove forme di innovazione viene confermato dal fatto che è in aumento la propensione ad innovare il modello di business (passa da 13% al 23%), fenomeno che coinvolge anche i distretti del Made in Italy tradizionale, per i quali si rileva un aumento – sempre nel confronto prossimi tre anni vs ultimi tre anni – della propensione a puntare su strategie green (da 61% a 71%) e modifiche dei modelli di business (da 14% a 29%). A fronte di ciò, diminuisce l'innovazione più tradizionale, quella legata al prodotto (passa dal 43% al 33%), anche se si mantiene su livelli significativi. È interessante poi osservare come sia attesa in crescita l'integrazione di filiera, a indicazione del fatto che le relazioni di prossimità, tipiche dei distretti industriali, resteranno un fattore importante di competitività.

Fig. 2 - Principali strategie che le imprese del distretto hanno attivato negli ultimi tre anni e che stanno pianificando per i prossimi tre (valori %; possibili più risposte)

Fonte: indagine Centro Studi delle Camere di commercio Guglielmo Tagliacarne, settembre-dicembre 2023

La divergenza tra innovazione del modello di business (in aumento) e innovazione di prodotto (in riduzione) restituisce una chiara immagine di come i distretti stiano puntando a riconfigurare radicalmente il proprio modo di fare impresa per riuscire a mantenere, se non aumentare, i propri livelli di competitività. Ciò perché, come noto, l'innovazione del modello di business presenta vantaggi importanti rispetto a quella più tradizionale⁷⁰: i) è meno imitabile e quindi assicura ritorni economici più duraturi nel tempo; ii) consente all'impresa di riorganizzarsi più velocemente e contrastare più efficacemente eventuali shock; iii) consente di ottenere i massimi benefici dalle tecnologie più avanzate⁷¹. In altre parole, le strategie proattive dei distretti attraverso green, digitale e innovazioni del modello di business riescono a innescare quei meccanismi che rendono un'impresa e un sistema produttivo meno scalfibile dalla concorrenza e da shock esogeni⁷². Ciò vale soprattutto quando siamo in presenza di un sistema imprenditoriale maturo (basti pensare, ad esempio, che il sistema manifatturiero italiano è composto per ben il 39% da imprese con più di 20 anni), che si trova in una fase del ciclo di vita in cui l'innovazione di prodotto non basta più, ma serve un cambiamento di più ampio respiro.

Tutte queste scelte di investimento in tipologie di innovazioni più competitive non sono accompagnate da un rafforzamento del management: è veramente esigua la propensione dei distretti a puntare sulla formazione manageriale (indicata dal 5% dei rispondenti, sia per quanto riguarda gli ultimi tre anni che i prossimi tre). Scende inoltre la propensione a riqualificare i propri dipendenti per consentire loro di utilizzare al meglio la tecnologia introdotta in azienda. Questo potrebbe inficiare la capacità di spinta alla competitività da parte degli investimenti in innovazione visti sopra, per almeno due ordini di motivi. Il primo, per il fatto che il management gioca un ruolo di assoluto rilievo nel riuscire a trarre i maggiori benefici dalla duplice transizione, diventando determinante nel caso dell'innovazione del modello di business. Il secondo, per il fatto che spesso le imprese distrettuali – in particolare quelle del Made in Italy tradizionale – sono imprese non solo a proprietà familiare ma anche con manager di famiglia, per i quali la formazione è un fattore fondamentale su cui intervenire per colmare il divario di competenze che spesso si rileva rispetto ai manager esterni⁷³.

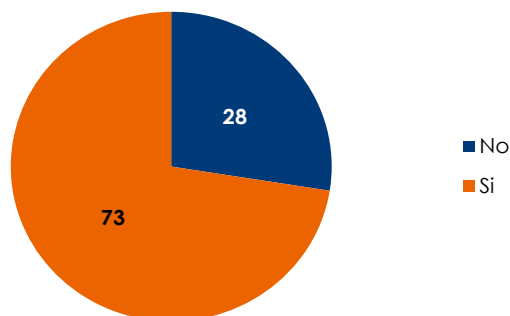
Oltre a tutte queste strategie interne di innovazione, ci sono anche quelle rivolte alle relazioni all'esterno dell'impresa, rispetto alle quali i distretti sembrano guardare con favore ai processi di integrazione verticale di filiera (indicati dal 73% degli intervistati) con particolare riguardo a logistica (41%), oltre a sistemi informativi (38%). Riguardo alla logistica, nello specifico, si tratta di realizzare una sorta di internalizzazione "indiretta" dei processi di approvvigionamento e fornitura, rafforzando il controllo sulle attività delle singole aziende - a monte e a valle - per garantirsi, ad esempio, l'esclusiva di forniture di prodotti personalizzati attraverso l'attivazione di vere e proprie partnership. Per quanto riguarda i sistemi informativi, si tratta di internalizzare, ad esempio, attività di progettazione ed erogazione di servizi post-vendita. Una quota sempre pari al 38% dei rispondenti indica poi la rilevanza di azioni di internalizzazione di fasi produttive prima esternalizzate. Si tratta di un fenomeno che tende a manifestarsi solitamente per avere un maggior controllo dei processi produttivi e della qualità dei prodotti.

⁷⁰ Bashir M. and Verma R. (2017), Why business model innovation is the new competitive advantage, *IUP Journal of Business Strategy*, 14, 1: 7-17; BCG-The Boston Consulting Group (2009), *Business Model Innovation: When the Game Gets Tough, Change the Game*, December 2009

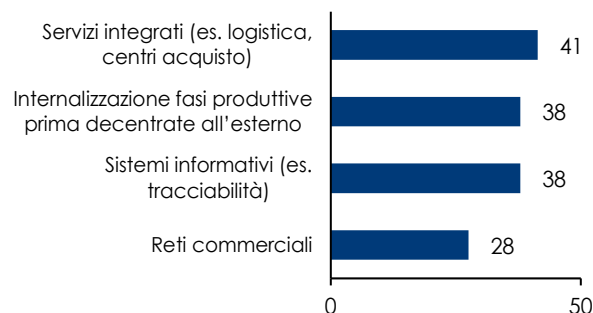
⁷¹ Müller J.M., Buliga O. and Voigt K.I. (2018), Fortune favors the prepared: How SMEs approach business model innovations in Industry 4.0. *Technological Forecasting and Social Change*, 132, 2-17.

⁷² Rumelt R.P. (1984). Towards a strategic theory of the firm. In *Competitive Strategic Management*, Lamb R.B. (ed). Prentice-Hall: Englewood Cliffs, NJ: 556-570.

⁷³ Per recenti evidenze empiriche sul caso italiano, cfr. Petrone, S. & Pini, M. (2023). Formazione manageriale, Duplice transizione e resilienza. In A.F. De Toni, G.F. Esposito, and M. Meda (Eds), *Strategie e politiche di formazione nelle imprese familiari. L'apprendimento come leva di sviluppo* (pp. 60-73). Milano: Franco Angeli.

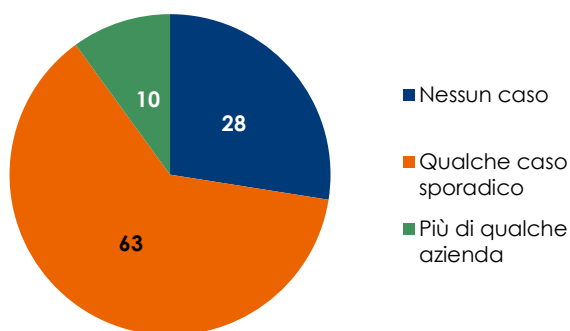
Fig. 3 - Processi di integrazione verticale di filiera nelle imprese dei distretti (%)

Fonte: indagine Centro Studi delle Camere di commercio Guglielmo Tagliacarne, settembre-dicembre 2023

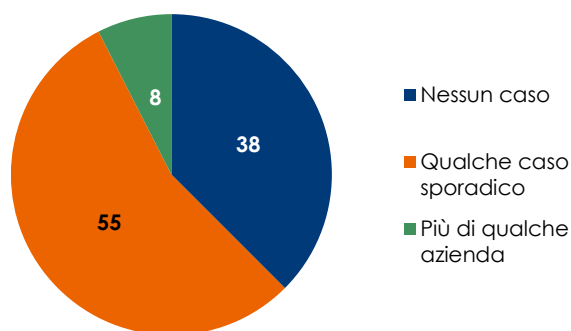
Fig. 4 – Aree di attuazione dei processi di integrazione verticale di filiera nelle imprese dei distretti

Fonte: indagine Centro Studi delle Camere di commercio Guglielmo Tagliacarne, settembre-dicembre 2023

Inoltre, situazioni di acquisizioni o fusioni da parte di investitori stranieri o di aziende italiane fuori distretto sono dichiarati molto raramente (rispettivamente, 10% e 8% dei casi). Emerge quindi ancora una bassa apertura dei distretti a capitali esterni.

Fig. 5 - Attività di fusioni e acquisizioni nel distretto da parte di investitori esteri (%)

Fonte: indagine Centro Studi delle Camere di commercio Guglielmo Tagliacarne, settembre-dicembre 2023

Fig. 6 - Attività di fusioni e acquisizioni nel distretto da parte di aziende italiane fuori dal distretto (%)

Fonte: indagine Centro Studi delle Camere di commercio Guglielmo Tagliacarne, settembre-dicembre 2023

Da ultimo è stato approfondito il tema delle collaborazioni con le Istituzioni che possono divenire partner delle imprese nei processi di transizione green e tecnologica in corso, fornendo anche un contributo determinante in termini di formazione. Gli interlocutori intervistati hanno evidenziato soprattutto il ruolo chiave che può essere fornito dalle Istituzioni territoriali (es. Camere di commercio, agenzie governative, regione, enti locali), insieme a Università e Centri di Ricerca – includendo anche gli ITS considerando gli specifici fabbisogni delle specializzazioni produttive distrettuali –, collaborazioni che possono essere viste nella logica della Tripla Elica (Enterprise-Government-University collaboration⁷⁴). Dalla lettura delle risposte emerge poi che in prospettiva va aumentata la vicinanza e l'interazione con gli Istituti superiori e le Scuole di formazione visto il loro ruolo nel formare parte della forza lavoro richiesta dalle imprese distrettuali.

⁷⁴ Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: from National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university-industry-government relations. *Research policy*, 29(2), 109-123.

Un aggiornamento della mappatura dei poli tecnologici in Italia

Serena Fumagalli

In questo approfondimento è presentato un aggiornamento dei poli tecnologici identificati in precedenti edizioni del Rapporto, considerando la presenza di addetti e unità locali nel territorio, la loro specializzazione nell'alta tecnologia e tenendo conto anche della capacità di generare rilevanti flussi di export⁷⁵. Questa fotografia permette di monitorare la presenza in Italia di settori ad alta tecnologia che hanno un ruolo di primo piano nel supportare l'innovazione e la ricerca, aumentare il contenuto tecnologico delle nostre produzioni e sostenere la competitività dell'industria italiana.

L'analisi è stata realizzata osservando i dati Istat su unità locali e addetti aggiornati al 2021, e le esportazioni a prezzi correnti relative al 2022, considerando la specializzazione dei territori (regioni e province) nei seguenti settori ad alta tecnologia: aerospazio, farmaceutica, biomedicale e ICT (manifatturiero e servizi).

I poli tecnologici individuati e aggiornati risultano 23, occupano nel 2021 circa **440 mila addetti** (il 56,8% circa sull'alta tecnologia italiana), in poco più di **50 mila unità locali** (il 39,2% sul dato nazionale). Nel **2022 le esportazioni dei poli tecnologici sono state quasi pari a 50 miliardi di euro, il 61,3% sull'export ad alta tecnologia italiano.**

Tab. 1 – I numeri dei poli tecnologici

	Unità locali (numero)	Addetti (numero)	Export 2022 (mln euro)
Poli tecnologici	50.135	443.627	48.649
Settori alta tecnologia	127.851	781.421	79.341
Peso poli su settore (%)	39,2	56,8	61,3

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

La principale revisione rispetto alle precedenti mappature dei poli tecnologici riguarda il settore biomedicale: il polo di Padova è stato escluso dall'analisi per difficoltà a monitorare correttamente i flussi commerciali, influenzati dal segmento dell'occhialeria. È stata rivista inoltre la definizione di aerospazio, includendo nel perimetro anche il segmento delle telecomunicazioni satellitari e sono stati ridefiniti i confini della farmaceutica toscana, includendo anche Pisa, (oltre a Firenze, Siena e Lucca) e dell'ICT di Milano-Brianza, dove è stata aggiunta la provincia di Lecco a quelle di Milano e Monza e Brianza.

I poli del settore dell'aerospazio

I poli del settore aerospaziale sono stati definiti considerando i produttori di aeromobili e veicoli spaziali (Ateco 303), la riparazione di questi (Ateco 3316) e le telecomunicazioni satellitari (Ateco 613). La classificazione per attività economiche non riesce però a cogliere l'eterogeneità e la complessità del settore della Space Economy, che ha visto negli ultimi anni un importante sviluppo legato all'ingresso nel settore di attori privati, non consentendo una completa rappresentazione della filiera. Secondo questa definizione **i poli aerospaziali**, identificati a livello regionale, **sono 5: il polo aerospaziale laziale, il polo aerospaziale piemontese, il polo aerospaziale lombardo, il polo aerospaziale campano e il polo aerospaziale pugliese**, che corrispondono anche a cluster individuati a livello istituzionale. Alcune province all'interno di ciascuna regione risultano altamente specializzate, distinguendosi per la presenza di importanti attori in loco, in particolare Roma, Torino, Varese, Napoli e Brindisi.

I poli tecnologici aerospaziali così identificati **occupano nel 2021 circa 39 mila addetti, distribuiti in 355 unità locali, e rappresentano il 90% degli addetti del settore a livello italiano e circa il 70%**

⁷⁵ Si veda l'edizione n° 3 del Rapporto "Economia e finanza dei distretti industriali", anno 2010, per una prima mappatura dei poli tecnologici.

in termini di unità locali. I poli del settore si caratterizzano per un'elevata concentrazione (nel settore domina la presenza del gruppo Leonardo), come conferma il dato sulla dimensione media, con oltre 109 addetti per unità locale (con valori più alti per i poli piemontese e pugliese). È importante sottolineare che, al di là di queste realtà identificate e monitorate nelle nostre analisi, esistono anche altre regioni dove emerge una presenza di player specializzati nel settore (Sardegna, Veneto, Emilia-Romagna, Liguria, Umbria), sedi di altrettanti distretti aerospaziali⁷⁶, che non sono stati però inclusi nella mappatura per dimensioni di export più contenute rispetto alle altre realtà identificate.

Il polo aerospaziale campano spicca per numero di addetti, oltre 9.000 in 92 unità locali, mentre i poli del Lazio, del Piemonte e della Lombardia si distinguono per rilevanti flussi commerciali, con oltre 1 miliardo di export nel 2022 (valori a prezzi correnti).

Tab. 2 – I poli del settore dell'aerospazio

	Numero Unità locali (2021)	Quota su tot. italiano (%)	Numero Addetti tot. italiano (2021)	Quota su tot. italiano (%)	Dimens. media (addetti/UL)	Export 2022 (mln euro)	Quota su tot. italiano (%)
Settore aerospaziale italiano	522	100,0	42.998	100,0	82,4	6.310	100,0
Poli tecnologici dell'aerospazio	355	68,0	38.887	90,4	109,5	5.519	87,5
Polo aerospaziale campano	92	17,6	9.167	21,3	99,6	824	13,1
Polo aerospaziale laziale	87	16,7	8.895	20,7	102,2	1.838	29,1
Polo aerospaziale piemontese	51	9,8	8.376	19,5	164,2	1.498	23,7
Polo aerospaziale lombardo	92	17,6	7.878	18,3	85,6	1.023	16,2
Polo aerospaziale pugliese	33	6,3	4.572	10,6	138,5	337	5,3

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

I poli del settore biomedicale

Il settore biomedicale include un'elevata varietà di specializzazioni, dal comparto delle apparecchiature elettromedicali ed elettroterapeutiche (Ateco 266), che comprende macchinari per la diagnostica e dispositivi impiantabili (ad esempio pacemaker e valvole cardiache), a quello degli apparecchi medicali e materiale chirurgico, dai dispositivi monouso, come aghi e siringhe, agli strumenti per la chirurgia o per le analisi da laboratorio, dalle protesi (ortopediche e dentarie), ai mobili per uso medico (Ateco 325). Nella definizione adottata non sono invece comprese le imprese specializzate nella fabbricazione di montature per occhiali, che per caratteristiche del modello di business e driver di domanda sono incluse nel comparto dell'occhialeria, all'interno del settore del sistema moda.

I poli identificati sono 4: il polo di Mirandola, storica realtà del settore in provincia di Modena, **il polo milanese** (che include le province di Milano e Monza Brianza), **il polo di Bologna e quello di Firenze**. Si è scelto di escludere da questa mappatura il polo biomedicale di Padova, precedentemente inserito nelle analisi, non per mancanza di specializzazione del territorio, ma per difficoltà a monitorare correttamente i flussi commerciali. Le esportazioni a livello provinciale sono infatti disponibili solo a livello di 3 digit (Ateco 325: dispositivi medici), non riuscendo così a distinguere gli scambi di montature per occhiali (Ateco 325050), che nella provincia padovana hanno visto una crescita significativa negli ultimi anni per effetto della presenza di poli logistici di importanti player del settore.

⁷⁶ Si veda il sito del Cluster Tecnologico Nazionale Aerospazio, per un elenco completo dei distretti tecnologici regionali: <https://www.ctna.it/soci/>.

Tab. 3 – I poli del settore biomedicale

	Numero Unità locali (2021)	Quota su tot. italiano (%)	Numero Addetti (2021)	Quota su tot. italiano (%)	Dimens. media (addetti/UL)	Export 2022 (mln euro)	Quota su tot. italiano (%)
Settore biomedicale italiano	16.290	100	58.992	100	3,6	4.896,0	100
Poli tecnologici del biomedicale	2.384	14,6	15.702	26,6	6,6	1.958,4	40,0
Polo biomedicale milanese	1.421	8,7	5.375	9,1	3,8	735,2	15,0
Polo biomedicale di Mirandola	230	1,4	4.878	8,3	21,2	479,5	9,8
Polo biomedicale di Bologna	353	2,2	3.303	5,6	9,4	381,7	7,8
Polo biomedicale di Firenze	380	2,3	2.147	3,6	5,6	362,0	7,4

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Nel 2021 i poli del settore biomedicale hanno occupato **15,7 mila addetti in 2.384 unità locali**, rispettivamente il 26,6% e 14,6% sul dato nazionale. Nel 2022 le esportazioni dei poli biomedicali hanno raggiunto **circa 2 miliardi di euro, il 40% sull'export biomedicale italiano**. La dimensione media delle imprese dei poli del settore (6,6 addetti per unità locale) è più contenuta rispetto a quella osservata negli altri settori ad alta tecnologia, ma più elevata rispetto al dato nazionale (3,6), evidenziando la presenza di grandi imprese nei cluster monitorati. A Mirandola in particolare spicca l'elevata dimensione media dei player presenti, confermando il ruolo delle multinazionali presenti nel territorio fin dalle sue origini. In termini di numerosità di addetti e unità locali spicca il polo milanese, dove a fianco di grandi gruppi si trova un ricco tessuto di piccole e medie imprese.

I poli del settore farmaceutico

I poli del settore farmaceutico, individuati considerando il codice Ateco 21 (fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici), **sono 5: il polo lombardo**, localizzato tra le provincie di Milano, Monza, Pavia e Varese, **il polo laziale**, tra Roma, Latina e Frosinone, **il polo toscano**, con una maggiore specializzazione di Firenze, Siena, Lucca e Pisa, e i **poli di Napoli e Catania**.

Tab. 4 – I poli del settore farmaceutico

	Numero Unità locali (2021)	Quota su tot. italiano (%)	Numero Addetti (2021)	Quota su tot. italiano (%)	Dimens. Media (addetti/UL)	Export (mln euro)	Quota su 2022 tot. italiano (%)
Settore farmaceutico italiano	747	100	63.210	100	84,6	47.713	100
Poli tecnologici della farmaceutica	407	54,5	40.097	63,4	98,5	29.700	62,2
Polo farmaceutico lombardo	201	26,9	19.166	30,3	95,4	8.756	18,4
Polo farmaceutico laziale	104	13,9	11.432	18,1	109,9	12.295	25,8
Polo farmaceutico toscano	63	8,4	7.076	11,2	112,3	5.560	11,7
Polo farmaceutico di Napoli	24	3,2	1.017	1,6	42,4	2.874	6,0
Polo farmaceutico di Catania	15	2,0	1.407	2,2	93,8	215	0,5

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

I poli del settore farmaceutico occupano più di **40 mila addetti in circa 400 unità locali**, oltre la metà del settore: il 54,5% in termini di unità locali e il 63,4% in termini di addetti. Nei poli farmaceutici, così come osservato anche a livello nazionale, emerge il ruolo delle grandi imprese, multinazionali estere ed italiane, come evidenzia il dato sulla dimensione media, con un valore di 98,5 addetti per unità locale. I poli si caratterizzano per una forte propensione alle esportazioni, condizionati anche da rilevanti scambi intra-firm, attivati dalle multinazionali presenti sul territorio, con un valore di export nel 2022 pari a 29,7 miliardi di euro, il 62,2% sul totale italiano, e con un ruolo di primo piano del cluster laziale, che con circa 13 miliardi di euro rappresenta un quarto delle esportazioni nazionali del settore.

È interessante sottolineare però la rilevanza di altri territori che spiccano per export di prodotti farmaceutici, come Ascoli Piceno, Parma e l'Aquila, dove sono localizzate multinazionali italiane ed estere, che attivano importanti scambi commerciali.

I poli del settore ICT

Il settore ICT è definito considerando una molteplicità di specializzazioni differenti, sia dal lato manifatturiero che dei servizi. Nel mondo manifatturiero sono considerati la fabbricazione di computer, prodotti di elettronica e ottica e di apparecchi di misurazione (Ateco 26 al netto del codice 266, che riguarda le apparecchiature elettromedicali). Per quanto riguarda la componente di Servizi IT sono inclusi nella mappatura la produzione ed edizione di software, la consulenza nel settore delle tecnologie dell'informatica, la gestione delle strutture informatizzate, l'elaborazione di dati e gestione di portali web (Ateco 62, Ateco 582, Ateco 631). Nella definizione rientra anche il settore delle telecomunicazioni, sia fisse che mobili (Ateco 61, al netto delle telecomunicazioni satellitari). Non sono incluse invece le attività di commercio e distribuzione, dove troviamo le sedi commerciali delle multinazionali italiane all'estero e alcuni big player italiani (Ateco 465). A differenza del settore aerospaziale e del farmaceutico, abbiamo una dimensione di imprese decisamente più contenuta e pari a 5,6 addetti per unità locale.

Tab. 5 – I poli del settore ICT

	Numero Unità locali (2021)	Quota su tot. italiano (%)	Numero Addetti (2021)	Quota su tot. italiano (%)	Dimens. media (addetti/UL)	Export 2022 (mln euro)	Quota su tot. italiano (%)
Settore ICT italiano	110.292	100	616.221	100	5,6	20.422	100,0
Poli tecnologici dell'ICT	46.989	42,6	348.941	56,6	7,4	11.471	56,2
Polo ICT di Milano-Brianza	16.150	14,6	134.355	21,8	8,3	5.297	25,9
Polo ICT romano	11.650	10,6	90.555	14,7	7,8	1.135	5,6
Polo ICT di Torino	5.469	5,0	39.061	6,3	7,1	868	4,2
Polo ICT dell'Emilia-Romagna	5.318	4,8	33.084	5,4	6,2	689	3,4
Polo ICT veneto	4.592	4,2	25.888	4,2	5,6	1.034	5,1
Polo ICT di Genova	1.609	1,5	10.231	1,7	6,4	145	0,7
Polo ICT di Catania	1.363	1,2	9.401	1,5	6,9	924	4,5
Polo ICT di Trieste	423	0,4	3.433	0,6	8,1	1.155	5,7
Polo ICT dell'Aquila	415	0,4	2.933	0,5	7,1	225	1,1

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

I poli ICT mappati sono 9, con oltre 45 mila unità locali e circa 350 mila addetti, che rappresentano oltre la metà del settore nazionale, con un peso rilevante del comparto dei Servizi IT. Anche in termini di export (per cui solo il settore manifatturiero può essere analizzato) i poli individuati, con 11,5 miliardi di esportazioni, costituiscono il 56,2% del totale dell'export italiano del settore.

Su tutti spicca il **polo ICT di Milano e Brianza** (16.150 unità locali e 134.355 addetti), localizzato nelle provincie di Milano, Monza e Lecco, dove si trovano i principali player del settore. Se Milano si distingue per la maggior rilevanza nel comparto dei servizi IT, Monza e Lecco si caratterizzano per una forte specializzazione nel settore manifatturiero, condizionati dalla presenza di big player dell'industria dei semiconduttori e componenti elettronici. Segue il **polo romano**, con 11.650 unità locali e 90.555 addetti, dove emerge, oltre al peso del comparto dei Servizi IT, il ruolo del settore delle telecomunicazioni.

I poli di Torino, dell'Emilia-Romagna (Bologna, Modena, Reggio Emilia) e il cluster veneto rappresentano singolarmente circa il 5% sul totale dei poli tecnologici, in termini di unità locali e addetti, mentre **i cluster di Genova e Catania** evidenziano un peso di poco inferiore al 2% sia per quanto riguarda le unità locali che gli addetti. Infine, sono mappati i **poli di Trieste e dell'Aquila**, con una rilevanza inferiore all'1% in termini di addetti e unità locali sul totale dei poli mappati.

Metalmeccanica di Mantova: l'evoluzione delle imprese 4.0

A cura Enrica Spiga

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.

Nel novembre 2022, la Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo, grazie alla collaborazione con altri partner della provincia di Mantova⁷⁷ ha presentato la ricerca "Il distretto metalmeccanico del Mantovano: i risultati di un'indagine sulle imprese"⁷⁸ con l'obiettivo di esaminare il loro posizionamento strategico, studiare le esternalità positive presenti nel territorio e cercare di cogliere le sfide da affrontare e superare per competere con successo in Italia e sui mercati internazionali.

L'analisi contenuta in questo breve approfondimento si pone l'obiettivo di leggere le performance economico-reddituali dei bilanci delle imprese mantovane nel 2022, in funzione del loro posizionamento strategico in termini di adozione di tecnologie 4.0⁷⁹ rilevato in occasione dell'indagine sopra citata.

Le imprese complessivamente esaminate, per le quali cioè sono disponibili i bilanci aziendali nel quadriennio 2019-22 sono 74⁸⁰, danno lavoro a circa 4.800 mila persone ed hanno un ammontare di fatturato, nel 2022, pari a circa 1,4 miliardi di euro. Il campione risulta fortemente caratterizzato da imprese di piccole e piccolissime dimensioni, che costituiscono il 73% del totale. La composizione settoriale vede la prevalenza dei comparti metalmeccanici⁸¹, in coerenza con la specializzazione produttiva dell'industria locale. Molte di queste imprese sono attive nel distretto della Metalmeccanica del basso mantovano.

L'analisi sull'evoluzione del fatturato (Fig. 1) nel quadriennio 2019-22 evidenzia una migliore dinamica delle imprese che adottano tecnologie 4.0 rispetto alle altre. Nello specifico le imprese 4.0 hanno mostrato un calo del giro di affari più contenuto nel 2020 (-6,3%, la variazione mediana), con un rimbalzo del 25% 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 del 12%, recuperando il 27,7% nel 2021. Il miglior andamento delle imprese 4.0 è proseguito nel 2022, quando sono cresciute del 18,3%, quasi sette punti percentuali in più rispetto alle altre imprese. Complessivamente, il fatturato tra le imprese 4.0 della metalmeccanica mantovana è cresciuto a prezzi correnti e in valori mediani del 41,1% tra il 2019 e il 2022, un risultato decisamente superiore rispetto alle imprese che non adottano tecnologie 4.0 (+ 26,9%).

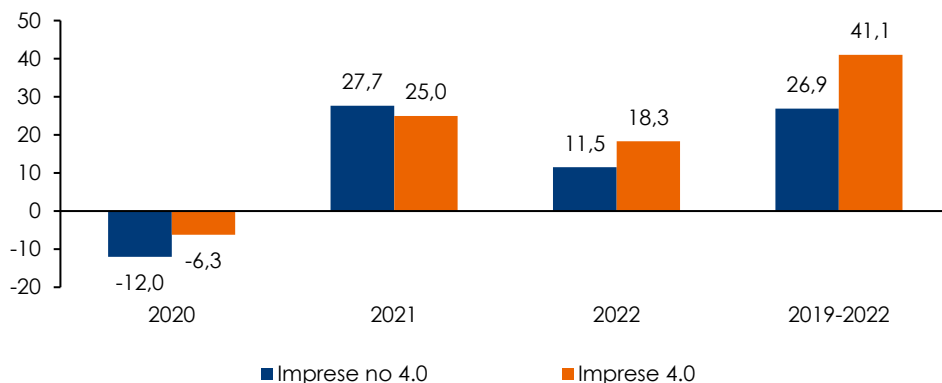
⁷⁷ Centro Tecnologico di Arti e Mestieri, Camera di Commercio di Mantova, API Industria Mantova, Confindustria Mantova, Confederazione nazionale artigiani e piccole e medie imprese Mantova, Confartigianato Imprese Mantova.

⁷⁸ L'indagine era stata condotta nel periodo maggio-settembre 2022 su un campione di 102 imprese mantovane, appartenenti in filiera alla metalmeccanica.

⁷⁹ Nel comparto industriale e manifatturiero ci si riferisce, in particolare, a tecnologie digitali che permettono di collegare sistemi produttivi non solo all'interno della fabbrica stessa, ma anche con sistemi esterni, attraverso connessioni tra dispositivi fisici e digitali che, grazie allo scambio delle informazioni e aggiornamenti continui tra le macchine e le persone, potenziano l'efficienza globale della produzione. Si veda "L'offerta di macchinari 4.0 tra le PMI italiane" - Collana Ricerche, gennaio 2018 - Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo.

⁸⁰ Rispetto al campione di imprese che hanno partecipato all'indagine del 2022, non abbiamo potuto analizzare 28 aziende.

⁸¹ Il 61% degli addetti lavora in aziende della meccanica, il 24% nella produzione di metalli e metallurgia, il restante 15% nell'elettrotecnica, automotive, altri mezzi di trasporto e comparti della filiera.

Fig. 1 – Variazione del fatturato (% , valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

L'importanza degli investimenti in tecnologia per sostenere la competitività delle imprese emerge chiaramente dall'analisi dei bilanci nel quadriennio 2019-22. Queste strategie che hanno come obiettivi, tra i tanti, l'automazione e il monitoraggio dei processi, attraverso i quali ottenere una maggiore efficienza, la riduzione dei rischi di infortuni per i lavoratori, l'abbattimento dei costi, l'incremento della velocità di produzione e della produttività, nonché una migliore tracciabilità e una maggiore flessibilità nella produzione, hanno consentito alle imprese che le adottano di registrare una crescita del fatturato significativa e di gran lunga superiore alle altre imprese. L'indisponibilità del dato sugli addetti per diverse imprese analizzate non consente di verificare i vantaggi ottenuti dalle imprese 4.0 in termini di produttività del lavoro. Va, infine, evidenziato come il grado di patrimonializzazione delle imprese con tecnologia 4.0 sia più elevato, a indicazione del fatto che alcune tipologie di investimento possono essere più facilmente finanziate quando si dispone di fonti di finanziamento interno.

5. La gestione dell'acqua: fra cambiamento climatico e buone prassi

Introduzione

L'Italia può considerarsi un paese complessivamente ricco di risorse idriche, sia superficiali che sotterranee; tuttavia, **la disponibilità idrica non sempre risulta sufficiente** e negli ultimi 20 anni si è assistito a un significativo incremento della frequenza delle **crisi idriche**, avvenute sia nelle regioni del Mezzogiorno, sia nelle aree centro-settentrionali del Paese.

A cura di Laura Campanini,
Sara Giusti, Anna Maria
Moressa, Enrica Spiga e Rosa
Maria Vitulano

Il cambiamento climatico ha due principali conseguenze sulla disponibilità di risorsa idrica: da un lato modifica la modalità con cui le precipitazioni avvengono con riferimento sia alla distribuzione spaziale sia temporale, dall'altro l'aumento delle temperature impatta sui fenomeni di evaporazione che ampliano il gap fra precipitazioni e risorse idriche disponibili. Fenomeni estremi e violenti, durante i quali quantitativi significativi di risorsa vengono riversati al suolo, e la parallela assenza di precipitazioni, che può perdurare per lunghi periodi, amplificano la necessità di trattenere la risorsa in invasi e opere. Le infrastrutture connesse all'immagazzinamento della risorsa risultano, infatti, cruciali per garantire la distribuzione nel tempo dell'acqua. In parallelo, **devono essere implementati interventi e misure sul fronte dell'uso efficiente della risorsa, sulla gestione della stessa e sull'utilizzo di fonti di approvvigionamento alternative**, in una logica di adattamento e sostenibilità mirata a ridurre la vulnerabilità del sistema idrico.

Il tema dell'adaptation diventa infatti cruciale; è necessario investire sia nelle opere connesse all'approvvigionamento sia nelle reti di distribuzione sia, infine, nei comparti della fognatura e depurazione. E' necessario riuscire a immagazzinare più risorsa, ridurre le perdite e migliorare l'efficienza nei consumi, favorendo anche il riutilizzo della risorsa. Per migliorare la resilienza dei sistemi di approvvigionamento è necessario garantire una maggiore capacità di accumulo, migliorare la interconnessione tra i differenti sistemi idrici, ridurre le perdite e ampliare le fonti di approvvigionamento. Anche la digitalizzazione delle reti rappresenta un tassello importante sia in un'ottica preventiva e di possibilità di adeguamento dell'offerta a eventuali stress idrici sia per la riduzione delle perdite. L'implementazione e l'utilizzo di tecnologie avanzate, come sistemi di monitoraggio remoto, sensori e modelli predittivi, possono, infatti, contribuire a una gestione più efficiente delle risorse idriche e prevenire potenziali problemi legati ai cambiamenti climatici.

In questo contesto **l'organizzazione dei processi produttivi in distretti industriali ha rappresentato e continua a essere un importante volano per l'implementazione di soluzioni e risposte adeguate alle esigenze connesse all'utilizzo e ai prelievi di risorsa idrica, nonché al collettamento e alla depurazione dei reflui e infine anche alla valorizzazione degli scarti.**

Come noto l'organizzazione delle attività produttive su base distrettuale garantisce il conseguimento di importanti vantaggi competitivi in termini di concentrazione di conoscenze, know-how, manodopera qualificata e di cooperazione e interazione tra imprese lungo le filiere produttive e tale modello è alla base del modello di sviluppo e competitività di ampie aree del territorio nazionale. Nei distretti si concentrano, infatti, imprese di piccole e medie dimensioni specializzate in una specifica filiera produttiva, caratterizzate da un'intensa interdipendenza dei loro cicli produttivi e fortemente integrate con l'ambiente socio-economico locale. La collaborazione fra imprese e istituzioni contraddistingue le realtà distrettuali e rappresenta un punto di forza significativo: si realizzano insieme servizi, si mettono in comune conoscenze e si sviluppa insieme innovazione tecnologica.

Le specificità dell'organizzazione distrettuale si evidenziano anche negli aspetti connessi alla gestione della risorsa idrica sia nella fase di approvvigionamento, sia nella fase di raccolta e depurazione dei reflui industriali, sia nelle pratiche di riutilizzo.

L'omogeneità delle produzioni e delle tecnologie rappresenta un elemento importante che tende a semplificare la gestione aggregata dei servizi, in particolare per la depurazione dei reflui che tendono ad avere inquinanti simili e problematiche comuni.

In diverse realtà distrettuali, gli obblighi di depurazione dei reflui introdotti nel 1976 dalla legge Merli (L. 319/76) sono stati affrontati in modo comune. Le imprese del distretto hanno scelto di ottemperare all'obbligo attraverso un sistema di depurazione "distrettuale" piuttosto che di singola impresa. In questa logica è il gestore esterno che si occupa della gestione e del trattamento degli scarichi e che garantisce il rispetto dei parametri previsti. **Il vantaggio per le singole imprese è quello di essere sollevate dalla gestione della depurazione**: l'impresa non ha necessità di dotarsi delle competenze necessarie e di seguire gli upgrade richiesti dall'evoluzione tecnologica e normativa.

In generale l'impresa riconosce al gestore del trattamento dei reflui un quantum proporzionato alla quantità e alla qualità dei reflui conferiti. Eventuali sforamenti sono sottoposti a specifiche integrazioni. Il gestore effettua i controlli sui parametri di qualità dei reflui conferiti e sulla quantità e prevede sanzioni, con tariffe maggiorate in caso di variazioni. In alcuni casi si prevede un meccanismo compensativo su un orizzonte temporale più lungo in modo da permettere all'azienda di compensare i maggiori conferimenti con minori nel futuro.

Spesso nei depuratori confluiscono sia reflui civili sia industriali.

Ulteriore vantaggio del sistema "distrettuale" è quello della terzietà del gestore nel garantire la qualità dei reflui depurati e parallelamente nel controllare i conferimenti delle singole aziende. La terzietà risulta importante per la comunità locale. Inoltre, il conseguimento di economie di scala può anche **garantire una maggiore possibilità di riutilizzo della risorsa**.

Il ruolo dei distretti industriali nel far fronte alle nuove sfide, che il cambiamento climatico sta ponendo, **continuerà a essere importante e significativo**. L'aver accentrato alcuni servizi consente, infatti, di attuare in modo coordinato politiche e misure volte a efficientare i consumi idrici delle produzioni; valorizzare i reflui depurati attraverso opportune e auspicabili pratiche di riutilizzo della risorsa e dei fanghi; adottare modelli circolari nell'uso dell'acqua.

I dati e la letteratura specifica sulla gestione della risorsa idrica nei distretti industriali sono ancora embrionali; nel seguito del paragrafo si presentano i dati sui consumi di risorsa idrica nei diversi settori industriali evidenziando i comparti a maggiore presenza distrettuale. Nella seconda parte si fa riferimento a tre casi specifici (il distretto della concia di Arzignano, il distretto serico di Como e il distretto tessile di Prato) senza alcuna pretesa di esaustività, ma allo scopo di offrire uno spaccato delle pratiche di questi territori nella depurazione e nel riutilizzo.

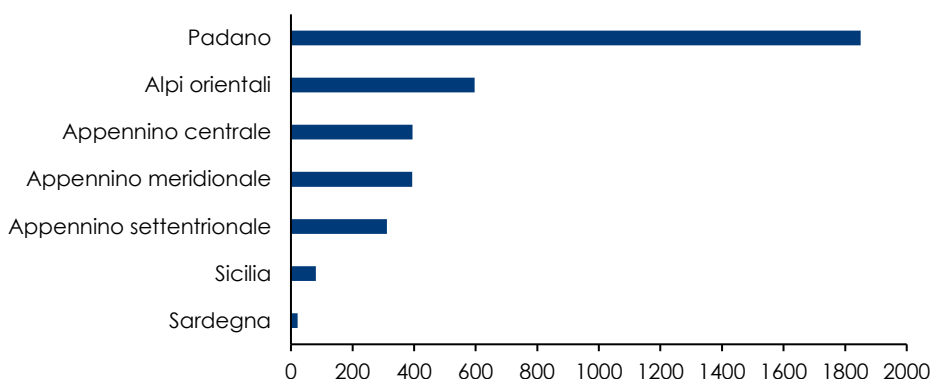
5.1 I consumi idrici nel comparto industriale

La manifattura sta diventando sempre più consapevole della rilevanza della risorsa idrica e delle criticità e dei rischi connessi alla sua scarsità per le proprie filiere. L'acqua viene utilizzata dal comparto industriale per una pluralità di finalità: pulizia di stabilimenti e impianti, riscaldamento e raffreddamento, per generare vapore, trasportare particolati o altre sostanze, come materia prima, come parte costituente del prodotto stesso (ad esempio nell'industria delle bevande).

In Italia, **nel 2015 i volumi d'acqua prelevati e utilizzati per la produzione industriale e le attività estrattive sono stimati essere pari a 3,8 miliardi di m³, pari al 13% dei prelievi di risorsa idrica e al 17% dei consumi**. Le industrie tendono a utilizzare prevalentemente risorsa che proviene da specifici sistemi di auto-provvigionamento o da infrastrutture a servizio di nuclei e aree industriali. Il ricorso all'acqua della rete pubblica per uso civile è minoritario e incide per meno del 10% dei consumi complessivi.

A livello territoriale, la maggior fonte di approvvigionamento per attività estrattive e manifatturiere è quella del distretto del Po dove si è prelevato, come autoapprovvigionamento, il 51% del volume complessivo d'acqua. Seguono per rilevanza, il distretto delle Alpi orientali e quello dell'Appennino centrale.

Fig. 5.1 - Volumi prelevati dai corpi idrici per attività estrattive e manifatturiere per distretto idrografico (2015, migliaia di m³)



Fonte: FAO, Ispra e Istat, 2023

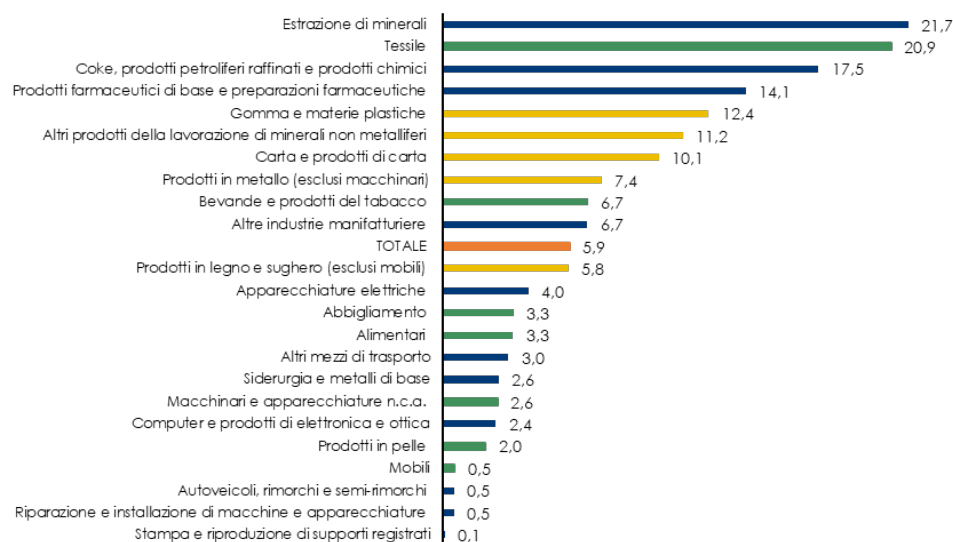
La disaggregazione per settore utilizzatore è riportata nella successiva tabella. Tre settori manifatturieri utilizzano più del 40% del volume totale di acqua a livello nazionale. Il primo di questi è il settore coke, prodotti petroliferi raffinati e prodotti chimici (659 milioni di m³), seguito dal settore dei prodotti in metallo (516 milioni di m³) e quindi dalla gomma e materie plastiche (418 milioni di m³). **Sette dei dodici settori ad alta e media intensità distrettuale (indicati in verde e giallo nella tabella) si posizionano nella parte più alta della classifica in termini di volumi complessivi di acqua utilizzata.** Il primo settore per impiego di risorsa è quello dei prodotti in metallo, segue il comparto della gomma plastica e quindi l'industria tessile.

L'indicatore di intensità d'uso dell'acqua (Water Use Intensity Indicator – WUI) fornisce una misura del volume di acqua necessario per generare un'unità di valore della produzione e permette di individuare i settori più idro-esigenti. Esso segnala la pressione ambientale, poiché descrive l'impatto del sistema economico sulle risorse idriche, ed è connesso quindi allo sviluppo sostenibile. **A livello aggregato, in Italia, sono stati necessari in media 5,9 litri di acqua per ciascun euro di produzione realizzata.** Con 21,7 litri utilizzati per euro di produzione venduta, il settore che presenta la più elevata intensità d'uso dell'acqua è quello dell'Estrazione di minerali. Fra i settori a elevata presenza di distretti industriali (evidenziati in verde nella Fig. 5.2), **la maggiore intensità idrica si riscontra nel settore tessile (20,9 litri per euro)** e in quello delle bevande (6,7 litri per euro di produzione). I settori a media presenza di distretti industriali (evidenziati in giallo) si posizionano in larga parte sopra la media nazionale: il comparto della gomma plastica impiega in media 12,4 litri per euro di produzione; i minerali non metalliferi 11,2 litri per euro di fatturato; il settore della carta 10,1 litri per euro di produzione. Si collocano, invece, sotto la media alcuni settori ad alta intensità distrettuale come abbigliamento, alimentari, meccanica, prodotti in pelle e mobile.

Tab. 5.1 - Acqua utilizzata per settore manifatturiero e attività estrattiva (2015, migliaia di m3, valori in %; in verde i settori ad alta intensità distrettuale, in giallo i settori a media intensità distrettuale)

	Acqua utilizzata	
	m ³	%
Coke, prodotti petroliferi raffinati e prodotti chimici	659.083	17,4
Prodotti in metallo (esclusi macchinari)	516.103	13,6
Gomma e materie plastiche	418.245	11,0
Tessile	335.433	8,8
Alimentari	288.574	7,6
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	257.873	6,8
Carta e prodotti di carta	213.780	5,6
Macchinari e apparecchiature n.c.a.	199.088	5,3
Prodotti farmaceutici di base e preparazioni farmaceutiche	179.499	4,7
Siderurgia e metalli di base	133.649	3,5
Apparecchiature elettriche	98.642	2,6
Bevande e prodotti del tabacco	97.647	2,6
Altre industrie manifatturiere	84.634	2,2
Altri mezzi di trasporto	68.308	1,8
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	57.113	1,5
Estrazione di minerali	48.624	1,3
Prodotti in pelle	37.085	1,0
Abbigliamento	31.367	0,8
Computer e prodotti di elettronica e ottica	25.168	0,7
Autoveicoli, rimorchi e semi-rimorchi	20.799	0,5
Riparazione e installazione di macchine e apparecchiature	9.791	0,3
Mobili	9.708	0,3
Stampa e riproduzione di supporti registrati	806	0,0
TOTALE	3.791.019	100

Fonte: Istat

Fig. 5.2 - Intensità d'uso dell'acqua per settore manifatturiero e attività estrattiva (2015, litri per euro di produzione venduta, in verde i settori ad alta intensità distrettuale, in giallo i settori a media intensità distrettuale)

Fonte: Istat

5.2 Il distretto tessile e abbigliamento di Prato⁸²

L'esempio delle pratiche attuate dal territorio pratese è particolarmente rilevante perché permette di concentrarsi su un contesto urbanizzato e fortemente industrializzato con una **specializzazione produttiva molto accentuata sul comparto del tessile abbigliamento** (35% degli addetti della provincia sono occupati in questi settori, con un peso che sale all'83% se si considera solo il manifatturiero): **questi settori presentano un'impronta idrica rilevante con utilizzo di risorse elevate e scontano anche effetti significativi in termini di impatti ambientali legati sia all'utilizzo dell'acqua nei processi di tintura e rifinitura sia al successivo smaltimento.**

Nel contesto pratese opera dal 1981 la società G.I.D.A (Gestione Impianti Depurazione Acque S.p.A.) istituita a seguito dell'entrata in vigore della legge Merli (L.319/76) che conteneva le direttive per consentire un impiego più razionale delle acque e regolava lo scarico delle acque reflue, imponendo precisi valori limite per determinate sostanze.

G.I.D.A. è una società per azioni a capitale misto pubblico e privato costituita da tre soci: l'Amministrazione Comunale di Prato, Confindustria Toscana Nord Lucca Pistoia Prato e Alia Servizi Ambientali S.p.A. La società fornisce servizi ambientali nel settore delle acque di scarico e dei rifiuti liquidi con la depurazione delle acque di scarico civili e industriali, e in particolare, gestisce gli impianti di depurazione a servizio dei comuni di Prato, Montemurlo, Vaiano, Vernio e Cantagallo, l'impianto di trattamento liquami di Calice e la rete dell'acquedotto industriale. L'acqua depurata viene reimpressa quasi interamente nei fiumi Bisenzio e Ombrone, mentre una quota viene ulteriormente trattata in modo da renderla riutilizzabile per le imprese cittadine, soprattutto tintorie e rifiniture, che ne possono usufruire mediante la rete dell'acquedotto industriale. G.I.D.A. effettua anche l'attività di trattamento dei rifiuti liquidi non pericolosi all'interno dell'impianto di depurazione di Calice, con una specifica piattaforma.

Il sistema centralizzato di depurazione è formato da pochi grandi impianti collegati con gli utenti domestici e industriali da un reticolo fognario. Il processo depurativo base degli impianti gestiti è biologico a fanghi attivi e ogni impianto si differenzia per dimensioni, potenzialità e la presenza di specifiche sezioni di trattamento. In particolare, si distinguono i seguenti impianti di depurazione:

- Impianto di depurazione di Baciacavallo: rappresenta il fulcro del sistema di depurazione e il primo nucleo risale al 1980. È ubicato nella parte sud-est della città, verso il confine con il comune di Poggio a Caiano. A esso convergono le vecchie gore Mazzoni, Bresci e Romita, insieme ai collettori in pressione che drenano i due nuovi macrolotti industriali posti a valle. L'impianto è costituito dagli stadi di equalizzazione, sedimentazione primaria, ossidazione biologica, sedimentazione secondaria, chiariflocculazione e affinamento finale con ozono che serve in particolare ad abbattere il colore e i tensioattivi residui rompendo le ultime particelle di colore. È presente una linea fanghi che è composta da ispessimento a gravità, disidratazione meccanica con centrifughe e incenerimento dei fanghi.
- Impianto di depurazione di Calice: secondo per dimensioni, ubicato nella parte ovest del territorio, al confine con il comune di Agliana. La struttura è stata avviata nel 1985 ed è stata interessata ad adeguamenti strutturali nel 2000 con un raddoppio della capacità nel 2002. All'impianto confluiscono i liquami drenati nella parte ovest della città e quelli provenienti dal vicino comune di Montemurlo. È costituito da equalizzazione, sedimentazione primaria, denitrificazione, ossidazione biologica, sedimentazione secondaria, chiariflocculazione finale, filtri a sabbia e ozonizzazione oltre che da una linea fanghi.

⁸² Si ringrazia Confindustria Toscana Nord e in particolare Barbara Bigagli e Alessio Bitozzi per la collaborazione nella realizzazione di questo approfondimento.

- Impianti della Val Bisenzio: con un processo iniziato nel 1997 sono entrati a far parte del sistema anche gli impianti di depurazione dei comuni di Vaiano, di Vernio e di Cantagallo, tutti contraddistinti dall'essere ubicati lungo il fiume Bisenzio e dal trattare scarichi originati prevalentemente dall'industria tessile.

In considerazione della scarsità della risorsa idrica e della necessità di soddisfare sia la domanda civile, sia quella industriale, **l'attività di recupero assume una valenza particolarmente importante**. G.I.D.A., attraverso due impianti di affinamento di acqua depurata in funzione presso la struttura di depurazione di Baciacavallo (uno di proprietà e l'altro in gestione⁸³), detiene un ruolo centrale nel recupero ai fini del riutilizzo delle acque reflue. L'impianto ha una potenzialità di produzione e distribuzione di 10 milioni di metri cubi di acqua; attualmente vengono prodotti circa 3-3,5 milioni di metri cubi utilizzati solo per fini industriali (con un peso che si avvicina al 40% sul totale consumi industriali) in quanto sottoposta a una normativa molto stringente che prevede dei limiti qualitativi di utilizzo sulla salinità non sempre raggiungibili (il sale, infatti, è molto utilizzato nelle aziende tessili per la preparazione dell'acqua "dolce" necessaria nelle fasi di tintoria); di conseguenza l'acqua non può essere utilizzata per esempio per usi irrigui. La rete di distribuzione si estende per circa 70 chilometri e rifornisce il Macrolotto industriale 1 e 2, la città di Prato e la zona industriale di Montemurlo. I costi dell'acqua riciclata, utilizzata per usi industriali, sono di poco superiori rispetto all'approvvigionamento da falda, ma decisamente più bassi del servizio idrico integrato; al momento l'acqua riciclata da destinare a usi civili o al settore agricolo ha invece dei costi superiori a causa dei trattamenti richiesti di desalinizzazione (il costo stimato è pari a circa 0,7-0,8 euro per metro cubo); su questo un ruolo fondamentale potrà essere ricoperto dalla tecnologia, dalla ricerca e dalla possibilità di un utilizzo più ampio che permetterebbe di abbattere i costi fissi.

L'acquedotto di Prato rappresenta un'infrastruttura particolarmente importante per il distretto, ma anche per l'intera comunità: a livello europeo non ci sono molti esempi analoghi, soprattutto per estensione e per l'utilizzo di acqua di riuso. **L'attività di G.I.D.A. di depurazione e trattamento dell'acqua permette di distribuire acqua riciclata alle aziende** (principalmente le "aziende a umido" come tintorie, rifinitrici, autolavaggi, ecc.) **attraverso una rete acquedottistica parallela a quella potabile, lunga più di 70 chilometri, evitando di attingere all'acqua naturale di falda che rappresenta una fonte strategica e fondamentale per la produzione idropotabile.**

L'esperienza pratese dimostra come una gestione organica e centralizzata, con la presenza sia dei soggetti pubblici sia privati, abbia determinato pratiche positive e virtuose: a questo riguardo si sottolinea come G.I.D.A. si sia classificata tra le prime dieci aziende nella categoria "Gestione circolare delle acque" alla tredicesima edizione del Premio Sviluppo Sostenibile istituito dalla Fondazione per lo Sviluppo Sostenibile e da Ecomondo-Italian Exhibition Group con il patrocinio del Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica (si veda approfondimento "Il premio Sviluppo Sostenibile").

Le prossime sfide per l'attività di G.I.D.A. riguarderanno il potenziamento sia degli impianti che delle reti fognarie, ma allo stesso tempo anche importanti investimenti in termini di ricerca, studio e sperimentazione per identificare nuove forme di utilizzo dell'acqua depurata nel settore industriale, vivaistico, paesaggistico, ma anche civile grazie a sistemi (esempio osmosi, ultrafiltrazione) che possano garantire costi competitivi.

⁸³ L'impianto in gestione è di proprietà di Conser (Consorzio Servizi del 1° Macrolotto Industriale di Prato). Questo impianto è nato su richiesta del comune di Prato, come onere di urbanizzazione, per poter insediare aziende di tintoria e rifinitrici nella nuova lottizzazione industriale in modo da preservare l'emungimento dalla falda pratese (obbligo di dover utilizzare acqua di riciclo almeno al 50% del fabbisogno).

Il premio "Sviluppo Sostenibile"

La Fondazione per lo Sviluppo Sostenibile ed Ecomondo-Italian Exhibition Group hanno istituito, con il patrocinio del Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, il premio per lo Sviluppo Sostenibile, arrivato nel 2023 alla tredicesima edizione. Il premio è destinato alle imprese, start-up e Amministrazioni locali che si sono particolarmente distinte per eco-innovazione ed efficacia sia dei risultati ambientali che economici, nonché del loro potenziale di diffusione. Nell'ultima edizione del 2023 il Premio si articolava in tre sezioni: "Impresa per l'economia circolare", in collaborazione con Circular Economy Network; "Mobilità sostenibile", in collaborazione con il Green City Network e l'Osservatorio Nazionale Sharing Mobility; "Gestione circolare delle acque", con la partecipazione di Enea. G.I.D.A. si è classificata tra le prime dieci realtà nella categoria "Gestione circolare delle acque". Il primo premio è stato assegnato a Società Metropolitana Acque Torino SMAT S.p.A. per la gestione dell'acqua piovana nella Casa della Mobilità Giovanile e dell'Intercultura a Torino con soluzioni basate sulla natura (Nature Based Solutions). Le altre imprese oltre a G.I.D.A. sono:

- Acea Waidy® Management System per la soluzione tecnologica Waidy® Management System;
- ApuliaKundi Srl PMI Innovativa - Andriani SpA Società Benefit B Corp per il recupero dell'acqua dal processo di produzione della pasta del pastificio Andriani in Puglia;
- CarboREM Srl (società del gruppo Greenthesys, Milano) per il progetto innovativo "HTC for biogas" basato sull'integrazione della digestione anaerobica dei fanghi e del processo HTC di carbonizzazione delle biomasse umide;
- Comune di Milano per la costruzione di un vaso di accumulo di acque di falda, con l'aspetto di un laghetto artificiale fruibile paesaggisticamente, che funge anche da vasca di laminazione per le piene del torrente Seveso;
- IRIS s.r.l. (PMI innovativa basata nell'area di Torino) per l'approccio integrato e collaborativo del progetto Ò, circuiti locali di gestione dell'acqua, che fornisce strumenti tecnici e approcci di riutilizzo e di riciclo di fonti di acqua "alternative" (come acque salmastre/salate, raccolta di acqua piovana, acque "di scarto" proprie o di altri);
- MENZ & GASSER SpA. (industria alimentare di Trento) per la razionalizzazione del consumo delle acque dell'azienda in occasione dell'ampliamento della produzione (obiettivi: - 40% di acqua prelevata dai pozzi; - 50% di acqua scaricata nel fiume Brenta);
- SODAI SpA (società di ingegneria ambientale e water management, Milano) per il progetto di Ciclo Idrico Sostenibile, volto alla tutela della risorsa idrica nei siti industriali, applicato nelle officine di manutenzione e lavaggio rotabili di Trenitalia;
- Svi.Med. Centro EuroMediterraneo per lo Sviluppo Sostenibile (Ente del Terzo Settore la cui missione è lo sviluppo sostenibile dei territori, in particolare dello spazio Euro-mediterraneo) per Wall2Water, una parete verde progettata da IRIDRA S.r.l. e realizzato da SVI.MED. di raccolta, trattamento e riutilizzo delle acque grigie, nell'Istituto Comprensivo Statale Valle dell'Anapo, del Comune di Ferla (SR), Sicilia.

5.3 Il distretto serico di Como⁸⁴

Il territorio comasco è storicamente specializzato nella lavorazione della seta (le origini risalgono addirittura al 1500); negli ultimi decenni alle produzioni tradizionali si è affiancata la lavorazione di fibre sintetiche e artificiali, portando il distretto del seta-tessile di Como a conquistare un ruolo di primo piano nel contesto internazionale per la produzione sia di tessuti che di prodotti finiti (cravatte, foulard, sciarpe). **Nella provincia di Como il settore del tessile-abbigliamento occupa oltre 10.800 addetti** (il 3,7% del dato nazionale) **che trovano lavoro in circa 880 unità locali⁸⁵** (2% il peso sull'Italia): numeri in riduzione rispetto a quelli degli scorsi decenni (erano 15.213 gli occupati per 1.160 unità locali nel 2012, rispettivamente il 4,4% e il 2,2% del dato nazionale), ma che confermano l'elevata specializzazione del territorio. **L'acqua rappresenta una risorsa chiave per il settore tessile e il distretto si è da sempre connotato per l'interesse nei confronti della gestione del ciclo idrico, sia in termini di approvvigionamento delle grandi quantità necessarie alla produzione, sia in termini di successivo trattamento, nell'ottica di riduzione dell'impatto sul territorio.**

Verso la metà degli anni '70, ovvero ancora prima della legge Merli (L.319/1976), vengono mossi i primi passi verso la depurazione delle acque reflue industriali **con la sottoscrizione di accordi tra la parte pubblica e la parte privata industriale**. Le imprese si occupavano della realizzazione e gestione degli impianti, mentre il settore pubblico delle infrastrutture di collettamento dei reflui. Gli impianti trattavano congiuntamente acque industriali, domestiche e meteoriche di dilavamento: Comodepur, Alto Seveso, Livescia e Alto Lura, avviati alla fine degli anni '70, erano gli impianti su cui gravava maggiormente il peso industriale del distretto del seta-tessile di Como. Negli anni successivi, a causa dello sviluppo urbano del territorio e il progressivo spostamento degli stabilimenti di lavorazione al di fuori del centro abitato, l'impianto cittadino di Comodepur ha visto diminuire gradualmente l'afflusso delle acque industriali, aumentate contemporaneamente negli altri impianti.

Contestualmente allo sviluppo industriale, fu progettato un acquedotto per risolvere i problemi legati all'estrazione dell'acqua dai pozzi e alla diminuzione delle falde: l'utilizzo dell'acqua del Lago di Como per le aree industriali permetteva di proteggere le fonti di acqua potabile naturali e di risparmiare energia, in quanto l'acqua del lago contiene meno carbonati ed è leggermente più calda rispetto all'acqua dei pozzi, in determinati periodi dell'anno.

Nei decenni successivi, gli impianti di depurazione sono stati migliorati e ampliati oltre che per far fronte alla crescita della produzione industriale anche per rispettare le normative via via più stringenti e rispondere alla crescente sensibilità verso l'ambiente da parte della comunità locale. È importante considerare che, a parte l'impianto della città di Como che adduce le acque reflue trattate nel lago, gli altri impianti scaricano in corsi d'acqua con portate minime e che in certi periodi dell'anno possono essere quasi del tutto asciutti. Di conseguenza, gli impianti di depurazione costituiscono la vera fonte di tali corsi d'acqua. Ad esempio, nell'Alto Seveso, in assenza di precipitazioni, il 90% del flusso del fiume è costituito dalle acque provenienti dall'impianto che in media ha una portata di scarico di 1.000 m³/ora, mentre il flusso del fiume è di circa 100 m³/ora.

⁸⁴ Si ringraziano Lariana Depur Spa, in particolare nella persona di Giovanni Bergna, e il Centro Tessile Serico di Como, in particolare nella persona di Guido Tettamanti, per la preziosa collaborazione nella realizzazione di questo approfondimento.

⁸⁵ Fonte Istat, dati al 2021 (ultimo disponibile). Sono stati presi in considerazione gli addetti e le unità locali attive nel territorio al 2021, per gli Ateco 13 e 14. La definizione di distretto utilizzato in altre parti di questo Rapporto è più restrittiva e considera gli Ateco 131-132-139 e 141: tuttavia la scelta di considerarli tutti in questo paragrafo è riconducibile al fatto che le infrastrutture del territorio sono a disposizione di tutte le aziende del tessile-abbigliamento.

Nel 1991 è nata la Lariana Depur, con l'obiettivo di affrontare in maniera coerente e unitaria il problema dell'inquinamento delle acque. Questa società, di proprietà privata, è stata creata dalla fusione di tre società consortili: Alto Lura Depur, Livescia Depur e Alto Seveso Depur. Tra i soci della Lariana Depur, la maggioranza sono aziende che producono acque di scarico provenienti dalla nobilitazione tessile nel distretto comasco.

Lariana Depur opera attualmente come gestore di fatto del servizio di depurazione tramite gli impianti di proprietà, in attesa della stipula di uno strumento convenzionale con il gestore unico della provincia di Como (Como Acqua S.r.l.), in qualità di grossista del servizio di depurazione. Lariana Depur incassa tramite il Gestore Unico il corrispettivo per la depurazione delle acque reflue domestiche, mentre fattura direttamente alle aziende servite il corrispettivo per la depurazione di quelle industriali secondo la formula tariffaria unica dell'ambito ottimale della provincia di Como. **La quota industriale tiene conto necessariamente del carico inquinante scaricato; quindi, non è uguale per tutti ma parametrata alle caratteristiche dello scarico, secondo il principio che “chi più inquina, più paga”.**

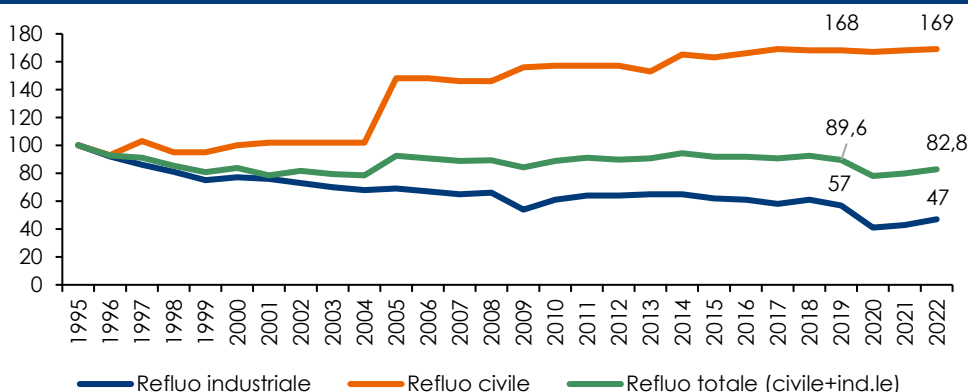
L'applicazione puntuale di questo principio tariffario è una tipicità del territorio comasco e trova le sue radici nella nascita stessa degli impianti, gestiti dalle aziende produttive che hanno fondato le originarie società consortili, al fine di garantire un'equità dei costi produttivi ed evitare concorrenza sleale.

Gli impianti di depurazione di Lariana Depur sono quelli dell'Alto Seveso e di Livescia e attualmente dispongono di una capacità totale di circa 100.000 abitanti equivalenti, di cui oltre il 50% di origine industriale, e servono un centinaio di imprese.

I volumi di acqua in ingresso del depuratore, presenti nei rapporti annuali di Lariana Depur sono tracciati grazie alla presenza, su circa il 98% del volume scaricato dalle utenze, di misuratori di portata con acquisizione in continuo dei dati. Per quanto attiene i prelievi per le analisi invece i campionatori sono presenti sulle utenze che rappresentano pressoché il 90% del volume totale delle acque reflue industriali.

L'attività di Lariana Depur fornisce pertanto anche indicazioni relativamente all'andamento della produzione: ad esempio, nel 2022, rispetto a 2019, ha gestito il 18% in meno di acqua, con delle forti correlazioni con quelli che sono i volumi prodotti dal distretto, in termini di peso dei tessuti lavorati.

Fig. 5.3 - Andamento dei volumi di scarico civili, industriali e totali nel il periodo 1995-2022 (1995=100)

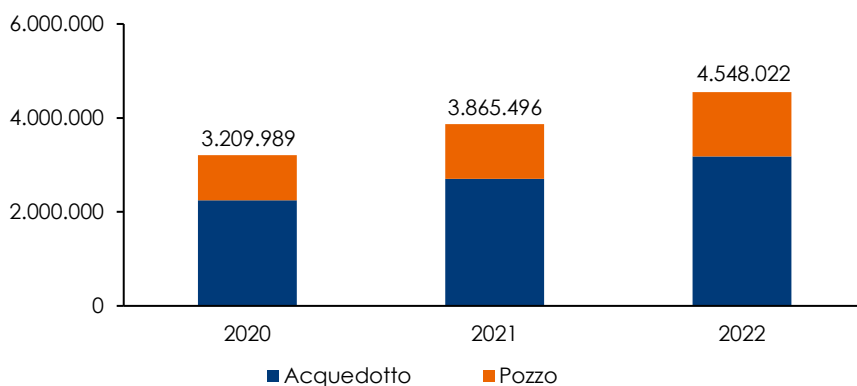


Fonte: Rapporto annuale sui sistemi della depurazione, 2022, Alto Seveso e Livescia

La flessione nei volumi trattati è attribuibile in parte al calo di quelli produttivi, in concomitanza con la generale crisi indotta dalla pandemia, ma **un ruolo importante l'hanno avuto anche i processi di efficientamento nei consumi.**

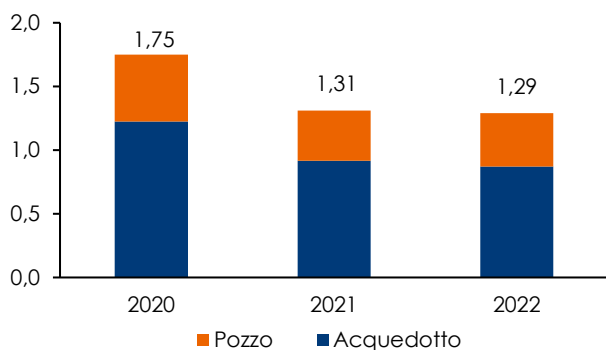
Una conferma in tal senso arriva dalla rendicontazione messa a disposizione dal Centro Tessile Serico Sostenibile da cui si evince che a fronte di una maggiore quantità di acqua prelevata negli anni 2021(+20,4%) e 2022 (+41,7%) rispetto al 2020, quella utilizzata per produrre un chilogrammo di filato è passata da 1,75 del 2020 a 1,29 del 2022, denotando un calo dei consumi di acqua del -26,3%. Il risultato è più contenuto, ma comunque in diminuzione (-3%) anche per l'acqua approvvigionata per produrre un metro di tessuto.

Fig. 5.4 - Acqua approvvigionata (m³)



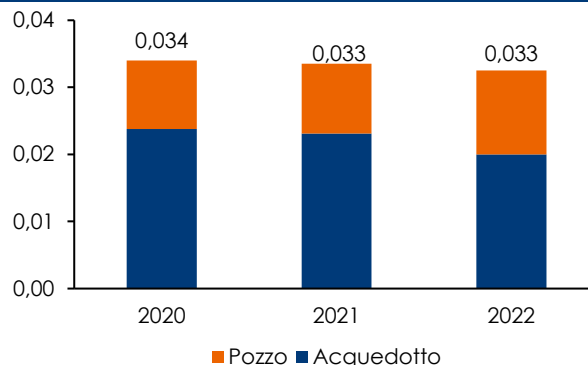
Fonte: Rendicontazione ESG 2023 For Textile – Centro Tessile Serico Sostenibile

Fig. 5.5 - Acqua approvvigionata/Kg filato



Fonte: Rendicontazione ESG 2023 For Textile – Centro Tessile Serico Sostenibile

Fig. 5.6 - Acqua approvvigionata/m tessuto



Fonte: Rendicontazione ESG 2023 For Textile – Centro Tessile Serico Sostenibile

Questo trend di efficientamento nell'utilizzo della risorsa prosegue anche nel 2023, quando Lariana Depur ha gestito il 14% di acqua in meno rispetto all'anno precedente. Solo una parte (circa il 7%) è riconducibile a un calo di produzione, mentre la restante è dovuta a un efficientamento di un'importante azienda del territorio che ha cambiato i sistemi di lavaggio e scarica minori volumi d'acqua negli impianti di depurazione. Tuttavia, questo ha comportato la gestione di una più alta concentrazione di inquinanti.

Se l'attenzione verso la riduzione dei consumi di acqua nel processo produttivo è sempre stata alta nel distretto, anche l'obiettivo del riuso è altrettanto importante.

Già negli anni '90, Lariana Depur aveva partecipato al progetto INTEGRATEX (Integrated water recycling and emission abatement in the textile industry) finanziato dalla Comunità europea, insieme ad altri partner⁸⁶ con l'obiettivo di sviluppare un processo integrato per la fornitura di acqua riciclata di qualità garantita e con emissioni minime. Veniva proposto un processo di trattamento modulare, con grado di implementazione flessibile in funzione della presenza di inquinanti bio-refrattari e tossici, e delle esigenze locali⁸⁷. Tuttavia, **i costi da sostenere per m³ di acqua reflua affinata per il riuso, risultavano essere molto elevati e il progetto, nel distretto del seta-tessile di Como, non è stato concretizzato**. Nel tempo poi sono stati sviluppati nuovi coloranti, alcuni dei quali con una maggiore biodegradabilità, e l'impatto si è quindi ridotto.

L'impegno del distretto verso la depurazione delle acque ha riguardato sia gli aspetti quantitativi sia qualitativi.

Per quanto riguarda le quantità trattate, è importante ricordare che gli impianti gestiscono non solo le acque industriali, ma anche quelle domestiche e meteoriche. Questo può influire sulla portata del depuratore, compromettendone la capacità di garantire un'efficienza costante. Inoltre, non tutte le aziende operano su tre turni o in ciclo continuo, il che significa che la produzione industriale può subire dei picchi in determinate ore della giornata. Per affrontare questa tematica, a partire dagli anni '90 sono state realizzate a cura delle principali aziende delle vasche di laminazione che consentono di attenuare le variazioni di portata. Questo ha consentito di scaricare in fognatura il refluo tal quale e di trattarlo nell'impianto centralizzato, evitando la realizzazione di impianti di trattamento aziendali, generando economie di scala e una maggiore efficienza nella gestione dei processi e delle risorse per gli investimenti.

Nel distretto tessile il concetto di centralizzazione del trattamento di depurazione delle acque reflue industriali è stato posto alla base dello sviluppo del servizio idrico in un'ottica di sistema ed ha garantito la sostenibilità economica e ambientale nella crescita del settore produttivo.

Tuttavia, per rispondere a esigenze di trattamento specifiche, pur mantenendo le stesse finalità di sostenibilità, oggi si riflette sulla possibilità di introdurre anche trattamenti a piè di fabbrica, prevedendo processi di rimozione di inquinanti specifici a livello aziendale così da evitare che l'inquinante si diluisca prima di raggiungere il depuratore con costi di rimozione più elevati.

Per esempio, tra il 2017 e il 2020 è stato condotto un progetto per l'abbattimento delle elevate concentrazioni di azoto negli scarichi industriali e derivanti dall'incremento della produzione della stampa tessile digitale che comporta maggiori quantitativi di urea per la stampa delle fibre cellulosiche. Nei principali bacini del distretto del seta-tessile di Como il limite di scarico in fognatura era pari a 100 mg per litro di azoto, ma ad alcune aziende di stampa tessile, sono state concesse deroghe fino a 250-300 mg per litro per consentire così la continuità dei processi industriali.

Negli impianti convenzionali l'azoto viene rimosso attraverso l'ossidazione biologica dell'ammoniaca a nitrato (nitrificazione), seguito dalla riduzione del nitrato ad azoto gassoso (denitrificazione). Il progetto di ricerca Life DeNTreat ha avuto l'obiettivo di decentralizzare un pretrattamento per la rimozione dell'azoto: l'ammonio veniva "ossidato" in azoto gassoso con il nitrito come accettore di elettroni. Rispetto al tradizionale processo di nitrificazione-denitrificazione questo processo autotrofico consuma il 100% in meno di carbonio organico biodegradabile, il 75% in meno di ossigeno, produce il 90% in meno di fango con minori costi operativi e impatti ambientali. Tuttavia, le difficoltà di gestione sono prevalse rispetto alla sua realizzazione: i risultati, infatti, sono stati solo parzialmente positivi. Lo studio e le sperimentazioni

⁸⁶ Il Politecnico di Milano, il Centro Imprese Depurazione Acque, il Consiglio Nazionale delle Ricerche – Istituto di Ricerca sulle Acque "CNR-IRSA" - IRSA e altri partner. Fonte: Integrated water recycling and emission abatement in the textile industry. FP4-ENV 2C - Specific programme of research and technological development in the field of environment and climate, 1994-98.

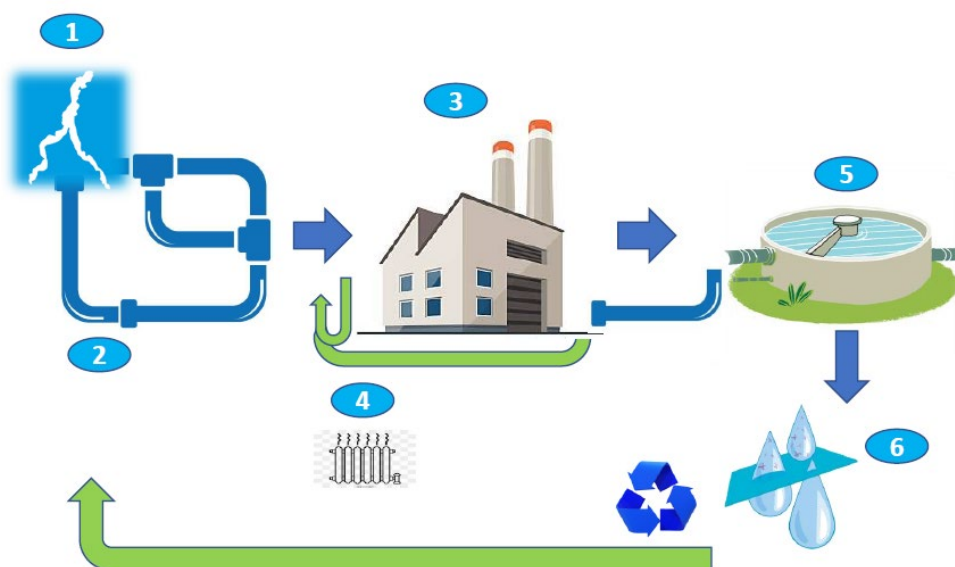
⁸⁷ Lo schema completo di abbattimento delle emissioni e di riciclo dell'acqua consisteva nello sviluppo di 4 fasi: una anaerobica di rimozione dei metalli pesanti, una di adsorbimento del colorante, una aerobica controllata da sensori e che fornisce un trattamento affidabile e una di affinamento da utilizzare per riciclare l'acqua di processo.

condotte hanno dimostrato, come, nonostante la fattibilità, la variabilità delle caratteristiche dei reflui, indotta dai processi industriali a monte, inibiva l'attività degli specifici batteri anammox data la loro elevata sensibilità, non garantendo prestazioni costanti del processo di rimozione.

Nell'ottica della nuova Direttiva europea⁸⁸, pur mantenendo in prevalenza centralizzata la depurazione delle acque reflue industriali, è opportuno considerare possibili trattamenti decentralizzati che vadano a rispondere alle nuove esigenze che si verranno a creare.

Recentemente è stato avviato il progetto LIFE-CASCADE⁸⁹ con il coinvolgimento degli attori del distretto tessile, che mira a sviluppare procedure di caratterizzazione e tecnologie di trattamento delle acque reflue volte a rilevare e rimuovere le due categorie più critiche di microinquinanti emergenti per il settore tessile: i composti poli e perfluorurati (PFAS)⁹⁰ e le microplastiche⁹¹.

Fig. 5.7 - Life Cascade: l'output del progetto



Nota: dal Lago [1], una volta effettuate le analisi volte alla ricerca di microinquinanti e microplastiche, l'acqua viene convogliata attraverso la rete industriale [2] senza subire alcun trattamento sino all'ingresso delle utenze industriali [3]; è possibile realizzare un recupero di energia termica mediante pompa di calore sfruttando il flusso sia in ingresso che in uscita (riducendo la temperatura del reflu) [4]; all'uscita dei processi industriali il reflu viene inviato agli impianti di depurazione centralizzata per gli opportuni trattamenti [5] e successivi affinamenti per l'eliminazione di microplastiche e microinquinanti [6] e la conseguente restituzione alla rete di alimentazione dei processi produttivi. Fonte: LIFE22-ENV-IT-LIFE---CASCADE/101113942 - Acronym: LIFE22-ENV-IT-LIFE - CASCADE

In conclusione, si può dire che **nel distretto del seta-tessile di Como, il servizio dell'acqua e le questioni correlate al trattamento dei reflui delle attività industriali siano stati affrontati, pianificati**

⁸⁸ Il 5 ottobre 2023 il Parlamento europeo ha approvato la proposta di Direttiva (una rifusione con aggiornamenti della Direttiva 91/271/CEE) che aggiorna la disciplina sul trattamento delle acque reflue urbane, che risulterà più restrittiva sui Pfas e le microplastiche.

⁸⁹ LIFE 2022 SAP ENV LIFE PJG Action LIFE22 ENV IT LIFE CASCADE Project Grant Management Number 101113942 Start date: 1 Oct 2023 Duration: 48 months; EU expected contribution: €3,297,469.31. Reference: LIFE22-ENV-IT-LIFE---CASCADE/101113942 - Acronym: LIFE22-ENV-IT-LIFE - CASCADE. Progetto della durata di 48 mesi, le cui soluzioni dimostrative saranno installate e testate nel distretto del seta-tessile di Como e saranno condotte anche sperimentazioni su scala di laboratorio in collaborazione con il distretto tessile del Portogallo. I partecipanti al progetto sono: Centro Tessile Serico Sostenibile S.r.l. (Coordinatore); Acquedotto Industriale Scarl; Aquasoil S.r.l.; Biochemie Lab S.r.l.; Citeve - Technological Centre for Textile and Clothing Industries of Portugal; Como Acqua S.r.l.; Denora Water Technologies Italy S.r.l.; Lariana Depur Spa; Politecnico Di Milano; Università degli Studi di Brescia; Università degli Studi dell'Insubria; Zdhc Foundation.

⁹⁰ Tra i microinquinanti critici più persistenti a causa del loro impatto sull'ambiente e sulla salute umana.

⁹¹ Che insieme all'acqua sono in gran parte legate al ciclo produttivo tessile e al deterioramento durante l'utilizzo di prodotti tessili contenenti fibre sintetiche.

e gestiti sin dall'inizio in una logica di sistema con l'utilizzo di soluzioni integrate, in cui gli interessi dei protagonisti del settore pubblico e privato sono stati condivisi al fine di garantire una crescita sostenibile comune. Tale approccio ha portato nel corso dei decenni alla messa a punto di infrastrutture in continua evoluzione e a una forte attenzione all'innovazione e alla ricerca, a supporto sia della sostenibilità ambientale del territorio che dei costi delle imprese coinvolte.

5.4 Il distretto della Concia di Arzignano⁹²

Il distretto della Concia di Arzignano, situato nella Valle del Chiampo nella provincia di Vicenza, rappresenta **il primo polo nazionale per valore della produzione nel settore della concia, con 526 unità locali che occupano circa 10 mila addetti e un fatturato che nel 2022 ha superato i 3,8 miliardi di euro**⁹³. La produzione del distretto è caratterizzata da livelli elevati di qualità e di tecnologia utilizzata per il trattamento di pelli di origine bovina e vitellina, destinate ai settori dell'arredamento, della calzatura e altri prodotti della moda e dell'automobile. Il distretto ha una forte propensione alle esportazioni (nel 2022 ha superato i 2,5 miliardi di euro) e un'elevata diversificazione dei mercati di sbocco, dove al primo posto si collocano gli Stati Uniti seguiti da Francia, Cina, Germania e Repubblica di Corea. Nel tempo è cresciuta la tendenza a importare prodotti semilavorati (wet blue). **Nelle diverse fasi della concia l'acqua è l'elemento più importante per la lavorazione delle pelli:** nei processi di riviera, che hanno lo scopo di preparare la pelle grezza alla concia, si concentra il 55-70% del consumo totale di acqua, nei processi di lavaggio post-concia viene consumato il 25-45% del totale di acqua e nella fase finale di rifinitura avviene il rimanente consumo del 5%. La quantità totale di acqua utilizzata dipende da vari fattori come: peso, dimensioni e tipologia delle pelli, nonché dalle diverse tipologie di concia. **L'ottimizzazione dell'impronta idrica**, misurata con indicatori di consumo d'acqua per unità di prodotto, è pertanto uno dei **punti chiave nell'industria conciaria**.

Nel 2022 in Italia la quantità media stimata di acqua necessaria per la concia di un metro quadro di pelle è stata di 116,6 litri, peraltro in diminuzione del 13% rispetto allo stesso indicatore del 2003⁹⁴, a cui si sommano circa 2 kg di sostanze chimiche per metro quadro di pelle. E' in atto dunque un miglioramento da parte delle imprese per quanto riguarda i consumi d'acqua, attraverso anche l'individuazione dei punti di spreco o inefficienza, senza compromettere la qualità del prodotto finale della concia. **Nel distretto di Arzignano, la scarsità dell'acqua nella falda da cui le industrie attingono è un problema particolarmente sentito** che, unito ai cambiamenti climatici, può precludere i futuri sviluppi industriali.

La Valle del Chiampo presenta singolari caratteristiche idrogeologiche, ricchezza di falde e fonti di approvvigionamento che hanno favorito lo sviluppo di molteplici attività industriali, tra cui le attività conciaria, chimica, cartiera, meccanica e la lavorazione del marmo. Ma il cambiamento climatico sta ponendo nuove sfide: i corsi d'acqua non sempre presentano caratteristiche vivificatorie ottimali per l'immissione delle acque reflue depurate, a causa del prolungarsi di periodi siccitosi e del concorrere di usi diversi della risorsa (es. uso irriguo e per le concessioni idroelettriche).

Acque del Chiampo è una Società per Azioni a capitale interamente pubblico, affidataria del Servizio Idrico Integrato in dieci comuni dell'ovest vicentino (Altissimo, Arzignano, Brendola, Chiampo, Crespadoro, Lonigo, Montecchio Maggiore, Montorso Vicentino, Nogarole Vicentino, San Pietro Mussolino). Ha sede ad Arzignano e svolge tutte le fasi del Servizio Idrico Integrato:

⁹² Si ringrazia il dottor Andrea Chiorboli, Direttore Generale del consorzio Acque del Chiampo S.p.A. per la preziosa collaborazione alla stesura del presente paragrafo.

⁹³ Il dato del fatturato fa riferimento ai bilanci estratti dal datamart interno di Intesa Sanpaolo che conta 357 aziende nel distretto di Arzignano per un totale di 10.522 addetti e 3.829 milioni di euro di fatturato, in cui sono comprese anche attività dell'indotto quali la produzione di materie chimiche, le macchine per la lavorazione delle pelli e il commercio all'ingrosso di pellami.

⁹⁴ Unic-Report sostenibilità concerie italiane 2022.

captazione, trattamento, trasporto, distribuzione e depurazione. In quanto società pubblica affidataria *in house*, Acque del Chiampo eroga i servizi nel territorio dei Comuni soci promuovendo progetti avanzati e all'avanguardia, orientati allo sviluppo sostenibile del tessuto civile e industriale del territorio.

L'impianto di depurazione di Arzignano è stato progettato agli inizi degli anni '70 per depurare i liquami civili dei circa 40.000 abitanti di sette dei dieci Comuni della Valle del Chiampo, e i **reflui industriali provenienti da 126 aziende autorizzate** (su 241 monitorate da Intesa Sanpaolo nel distretto di Arzignano con attività primaria della concia), direttamente collegate all'impianto mediante 39 chilometri di fognatura in polietilene ad alta densità. Dalle aziende vengono conferite acque reflue industriali (rifiuti liquidi di lavorazione) per 30 mila m³/al giorno, mentre la parte civile conferisce 15 mila m³/al giorno. **L'impianto è stato sottoposto a un processo di rinnovamento e miglioramento continuo, nonché a nuovi progetti di potenziamento del rendimento depurativo. Questo processo di innovazione ha portato l'impianto a diventare il più grande del Veneto e uno dei più rilevanti al mondo nel trattamento dei reflui provenienti dal settore conciario, con la capacità di gestire un carico inquinante di oltre 1,6 milioni di abitanti equivalenti.**

Acque del Chiampo assume, come soggetto pubblico, la responsabilità ambientale e la gestione dei controlli dei conferimenti presso le aziende, e fornisce una garanzia terza alla comunità. I controlli sulla qualità degli scarichi e sul quantitativo concesso in autorizzazione hanno la doppia funzione di regolare il corretto funzionamento dell'impianto di depurazione e di rappresentare un deterrente nei confronti di eventuali attività inquinanti che vengono sanzionate a seconda della gravità, applicando maggiorazioni tariffarie, penali e la sospensione dell'autorizzazione allo scarico nei casi più gravi. Ogni azienda deve rispettare i volumi e i limiti previsti, definiti da uno specifico Regolamento; la tariffa applicata è regolata secondo un principio di proporzionalità "chi più inquina, più paga".

Nel 2022 i depuratori di Acque del Chiampo hanno trattato più di **18 milioni di m³ di acque reflue**. Di questi, il 98,5% sono stati sottoposti a trattamenti di tipo terziario, in grado di ridurre il carico generato da elementi nutrienti presenti nell'effluente, quali fosforo e azoto. Sempre nel 2022 l'azienda ha prelevato dall'ambiente 14,1 milioni di m³ di acqua, di cui l'82,1% da acque sotterranee e il 6,6% da sorgenti, e sono stati acquistati dalla Società 1,8 milioni di m³. L'acqua totale immessa in rete è stata quindi pari a circa 15,9 milioni di m³.

Il processo di depurazione prevede la rimozione delle sostanze contaminanti presenti nelle acque attraverso la combinazione di uno o più trattamenti chimici, fisici e biologici con lo scopo di produrre un effluente chiarificato che possa essere reimpresso nell'ambiente. Relativamente al cromo, si registra un progressivo miglioramento del processo depurativo con abbattimento della concentrazione allo scarico finale.

Sul fronte delle sostanze perfluoroalchiliche, le concentrazioni allo scarico degli impianti di depurazione si mantengono ampiamente entro i limiti previsti dall'autorizzazione rilasciata per lo scarico nel collettore da parte del Consorzio A.Ri.C.A., grazie ai costanti controlli effettuati presso le aziende e alla campagna di sensibilizzazione che spinge le industrie a indagare l'origine e la composizione dei prodotti chimici utilizzati nel proprio ciclo produttivo.

Il Consorzio sta investendo anche per migliorare la qualità "percepita" delle acque reflue depurate che pur essendo di qualità chimica, hanno una colorazione più scura rispetto alle altre acque depurate civili a cui si uniscono. Tra i più importanti interventi intrapresi vi sono gli adeguamenti sulla linea industriale che hanno comportato la realizzazione di una nuova vasca di ossidazione, entrata in funzione da luglio 2022, e l'avvio della fase di collaudo dell'impianto di ozonizzazione a settembre 2023 che ha l'obiettivo di abbattere ulteriormente il carico inquinante

dei reflui e chiarificare l'acqua prima della restituzione all'ambiente. Sono in programma ulteriori 15 milioni di euro di investimenti per nuovi impianti di filtraggio a carboni attivi e 20 milioni di euro per l'estensione del collettore terminale A.Ri.C.A. per circa 3 chilometri.

Acque del Chiampo è impegnata anche nella promozione dell'economia circolare e nella valorizzazione dei rifiuti come risorsa: sta lavorando su un progetto di riuso che a breve porterà l'acqua depurata proveniente dall'utilizzo civile all'interno del processo di depurazione industriale, diminuendo i prelievi dalla falda. Una seconda ipotesi di progetto riguarda la desalinizzazione di una frazione di acque reflue ad alta concentrazione di cloruri, allo scopo di rendere lo scarico delle acque del collettore terminale presso Cologna Veneta più idoneo agli scopi irrigui.

L'azienda favorisce già da tempo la riduzione della salinità delle acque reflue provenienti dal depuratore di Arzignano e incentiva la separazione del sale dalle pelli grezze direttamente presso le aziende, offrendo un servizio gratuito di raccolta e recupero: il sale raccolto dalle concerie autorizzate viene sottoposto a un processo di vagliatura, essiccazione e igienizzazione, al termine del quale si ottiene un materiale che non è più considerato un rifiuto (End-of-Waste), ma viene utilizzato come antighiaccio stradale.

Inoltre, l'azienda ha installato presso l'impianto di depurazione di Arzignano un sistema di aspirazione e trattamento dei gas odorigeni nell'area dedicata all'omogeneizzazione, alla grigliatura, all'ispessimento dei fanghi e al canale di movimentazione dei reflui. Tale sistema mira alla rimozione di acido solfidrico, composti organici volatili (SOV) e ammoniaca, che sono i responsabili della formazione di odori dall'impianto di depurazione. In questo caso il processo di abbattimento odori produce pasta di zolfo, che viene quindi commercializzata per essere utilizzata in altri processi industriali.

Acque del Chiampo è quindi un'azienda pubblica al 100% con caratteristiche del tutto peculiari dovute alla specificità dell'impegno nella depurazione. Ciò porta il gestore idrico a confrontarsi quotidianamente con l'innovazione tecnologica e dei processi per poter continuare a migliorare l'attività depurativa, aumentando l'efficienza ed eliminando gli sprechi. E' alta poi l'attenzione alle fonti di energia alternativa che Acque del Chiampo sta sviluppando sia direttamente potenziando il proprio parco fotovoltaico, sia indirettamente dando vita a una comunità energetica per alimentare l'impianto di depurazione energivoro con l'energia prodotta dalle concerie della vicina zona industriale.

Le strategie per la transizione green

Uno dei principali processi di innovazione che stiamo attraversando in questi anni è rappresentato dalla **transizione green**, intesa come passaggio da un sistema di produzione di tipo intensivo e non sostenibile, a un'economia che tenga conto non solo dei profitti economici, ma anche del rispetto dell'ambiente, della limitazione degli sprechi, dell'efficientamento dei processi, del minor uso di materie prime, fino ad arrivare a progettare (già in fase iniziale) i potenziali riutilizzi dei prodotti una volta giunti alla fine del loro ciclo di vita.

Il tema è oggetto anche di indagini da parte dell'Istat, che tramite il **Censimento Permanente Imprese**⁹⁵ cerca di rilevare la sensibilità e lo stato di implementazione da parte delle aziende su

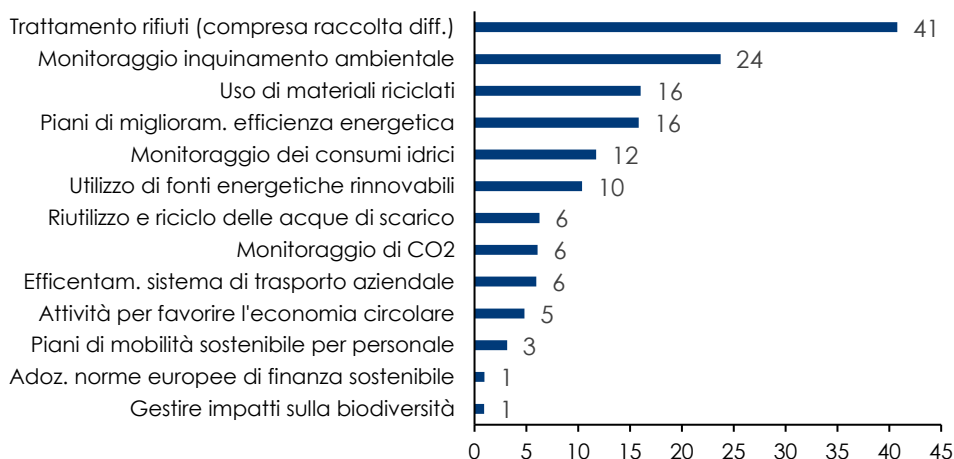
**A cura di Romina Galleri,
Sara Giusti, Rosa Maria
Vitulano**

⁹⁵ La Rilevazione ha interessato un campione di circa 280 mila imprese con 3 e più addetti, rappresentative di un universo di 1.021.618 unità (il 22,5% delle imprese italiane) che producono l'85,1% del valore aggiunto nazionale, impiegano il 74,7% degli addetti (13,1 milioni) e il 96,0% dei dipendenti (11,5 milioni), costituendo quindi un segmento fondamentale del nostro sistema produttivo. La Rilevazione diretta è stata realizzata tra novembre 2022 e marzo 2023, l'anno di riferimento dei dati

questo tema. Le ultime rilevazioni hanno indicato che nel biennio 2021-22, le imprese italiane con 3 e più addetti che hanno svolto almeno un'iniziativa di tutela ambientale sono state il 37,9%. Le imprese del Settentrione sono le più attive: in particolare nel Nord-Est le imprese che svolgono almeno un'iniziativa di tutela ambientale sono il 40,9%; nel Nord-Ovest la percentuale è del 38,8%; segue il Centro (37,3%) con Sud e Isole, dove si nota un'attivazione di poco inferiore (rispettivamente 34,8% e 35,5%). I settori economici più virtuosi sui temi ambientali sono quelli della fornitura acqua, reti fognarie e attività gestione rifiuti (con il 54,7% delle imprese impegnate nella tutela ambientale), seguiti dall'estrazione minerali da cave e miniere (54,5%).

Se ci limitiamo all'**industria in senso stretto**, circa un'impresa su due (esattamente il 51,9%) ha intrapreso almeno un'azione di sostenibilità ambientale. Le imprese con più di 500 addetti sono quelle più attive, arrivando a sfiorare il 90%; al contrario le micro imprese (3-9 addetti), risultano decisamente le meno attrezzate su questi fronti (43,6%). Le iniziative più praticate dalle imprese industriali sono: trattamento rifiuti, compresa la raccolta differenziata (41%), seguono il monitoraggio dell'inquinamento ambientale (emissioni atmosferiche, inquinamento acustico e del suolo; 24%) e l'uso dei materiali riciclati (16%). Risultano poco diffuse tra le imprese italiane sia l'adozione delle norme europee, definite dalla Tassonomia delle attività economiche eco-compatibili (introdotta dal Regolamento UE 2020/852), sia le attività per gestire gli impatti sulla biodiversità (per entrambe le tipologie di azioni si tratta dell'1% delle imprese).

Fig. 1 – Industria in senso stretto: imprese con almeno tre addetti che nel biennio 2021-22 hanno realizzato azioni per migliorare la sostenibilità ambientale per tipologia di azione (% di imprese con almeno tre addetti; possibili più risposte)



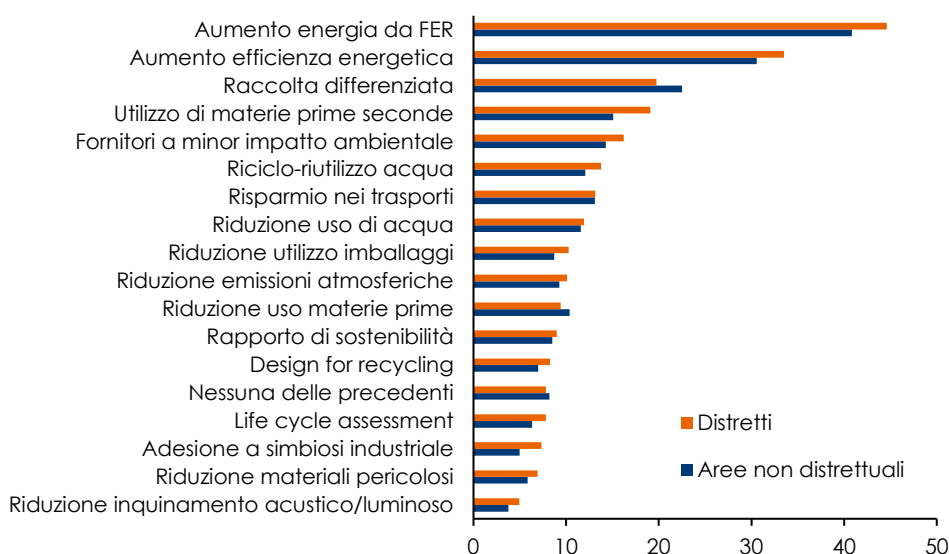
Fonte: Censimento permanente Istat

Anche nell'ambito della survey interna, condotta presso la rete commerciale (si veda capitolo 3), abbiamo cercato di indagare in che modo le imprese clienti stanno affrontando la sfida della transizione green. Il campione di riferimento differisce da quello dell'Istat in quanto nel nostro perimetro sono ricomprese (e in gran numero) anche le aziende agricole, oltre alla sola industria. In particolare, sono stati considerati i settori in cui sono specializzati i distretti industriali, analogamente a quanto fatto in altre parti di questo Rapporto. Inoltre, il campione rappresentato potrebbe essere distorto in quanto le indicazioni fornite si riferiscono alle sole imprese clienti di Intesa Sanpaolo e la visione dei rispondenti potrebbe essere condizionata dalle operazioni di finanziamento che vengono intermedate dalla Banca. La loro vista su investimenti in rinnovabili è ad esempio migliore rispetto a quella sull'utilizzo di materie prime seconde o sul

acquisiti dalle imprese è il 2022. Considerando la sola industria in senso stretto le unità locali con 3 addetti e più rappresentate sono state pari a 188.255.

ricorso a fornitori per ridurre l'impatto ambientale. Tra le strategie intraprese dalle imprese clienti al primo posto si colloca l'aumento di energia da FER (Fonti Energetiche Rinnovabili), indicata da quasi un gestore su due; segue l'aumento di efficienza energetica (circa un gestore su tre) e con buon distacco la raccolta differenziata, l'utilizzo di materie prime seconde e la scelta di fornitori a minor impatto ambientale. Il ranking delle strategie green intraprese non cambia tra distretti e aree non distrettuali, anche se per le imprese che operano nei distretti si evidenzia una maggior adozione di quasi tutte le strategie (con l'eccezione della raccolta differenziata e della riduzione d'uso delle materie prime).

Fig. 2 – Le strategie green sulle quali si stanno concentrando le imprese clienti (% di gestori che hanno indicato la tipologia di strategia green, al netto dei non so, possibili più risposte)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Per quanto riguarda le imprese distrettuali, i settori di appartenenza mostrano propensioni differenti all'adozione delle diverse strategie green. L'aumento nell'utilizzo e/o nella produzione di energia da fonti rinnovabili è saldamente al primo posto per tutti i settori, ma con decise differenze in termini di percentuale di risposte: dal 60% (circa) della filiera dei metalli (seguito dal 52% circa di agro-alimentare e beni intermedi), fino al 34% del sistema moda. Al secondo posto compare, per tutti i settori, la strategia di aumento dell'efficienza energetica; in questo caso è la filiera dei metalli quella con le percentuali più alte (43%), mentre ancora il sistema moda è il settore meno propenso (28,8%). Alla terza posizione, invece, le strategie differiscono per i vari settori: per filiera dei metalli e meccanica i gestori indicano come più diffusa la raccolta differenziata; per beni intermedi, sistema casa e sistema moda assume più importanza l'utilizzo delle materie prime seconde; per l'agro-alimentare il riciclo/riutilizzo di acqua. Interessante poi osservare come nel sistema moda e nel sistema casa assuma un elevato rilievo il ricorso a fornitori che riducono l'impatto ambientale.

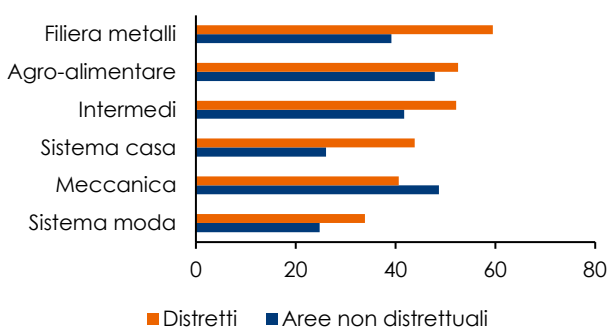
Tab. 1 – Distretti: principali strategie green che stanno attuando le imprese clienti (% di gestori che hanno indicato la strategia green per settore, al netto dei non so, possibili più risposte)

	Agro-alimentare	Filiera metalli	Intermedi	Meccanica	Sistema casa	Sistema moda
Aumento energia da Fonti Energetiche Rinnovabili (FER)	52,5	59,5	52,2	40,7	43,9	33,9
Aumento efficienza energetica	34,3	42,9	33,3	36,6	32,7	28,8
Raccolta differenziata	16,3	21,4	21,7	20,3	23,0	21,9
Utilizzo materie prime seconde	16,3	15,5	31,9	15,2	24,5	22,9
Ricorso a fornitori che riducono l'impatto ambientale	11,2	15,5	15,9	15,7	18,4	22,4
Riciclo-Riutilizzo acqua	21,1	14,3	15,9	9,5	9,2	10,1
Risparmio trasporti	14,0	17,9	7,2	14,4	14,8	10,1
Riduzione emissioni atmosferiche	8,1	20,2	14,5	14,1	7,7	7,2
Riduzione utilizzo imballaggi	9,3	11,9	7,2	8,9	14,3	10,7
Riduzione uso materie prime	7,8	9,5	15,9	7,0	11,2	12,3
Rapporto di sostenibilità	6,2	14,3	11,6	12,2	7,7	9,1
Design for recycling	5,2	6,0	15,9	8,9	8,7	11,2
Life cycle assessment	4,8	16,7	11,6	9,2	7,1	8,5
Riduzione uso acqua	20,2	13,1	7,2	7,3	5,1	9,9
Nessuna delle precedenti	5,4	6,0	2,9	8,4	9,7	10,1
Adesione a simbiosi industriale	6,4	7,1	8,7	8,7	6,1	8,0
Riduzione materiali pericolosi	6,6	11,9	2,9	7,9	6,6	6,7
Riduzione inquinamento acustico/luminoso	2,5	9,5	4,3	8,4	3,1	5,1

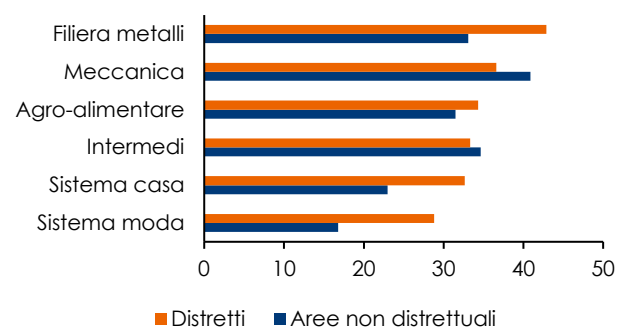
Nota: con fondo verde la prima strategia individuata dai gestori per settore, con giallo la seconda e con fondo arancio la terza. Le strategie sono ordinate in base al ranking totale per tutti i settori. Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Analizzando alcune singole strategie green per filiera, emergono analogie e differenze nel confronto tra distretti e aree non distrettuali. L'utilizzo/produzione di energia da fonti rinnovabili è maggiormente indicato come strategia prioritaria nei distretti: il distacco più marcato verso le aree non distrettuali si verifica per la filiera dei metalli e il sistema casa. Fa eccezione la meccanica, dove questa strategia sembra maggiormente adottata nelle aree non distrettuali, a tal punto che la meccanica diventa il settore più attivo su questo fronte al di fuori dei distretti, (seguito a breve distanza dall'agro-alimentare).

La situazione che si presenta analizzando nel dettaglio la strategia di aumento dell'efficienza energetica è molto simile: anche in questo caso i distretti hanno ottenuto preferenze maggiori rispetto alle aree non distrettuali, ad eccezione della meccanica, alla quale si aggiungono anche i beni intermedi. Le maggiori differenze tra distretti e aree non distrettuali riguardano il sistema moda, ma anche sistema casa e filiera dei metalli.

Fig. 3 – Aumento energia da FER (% di gestori che hanno indicato la strategia green per settore, al netto dei non so)

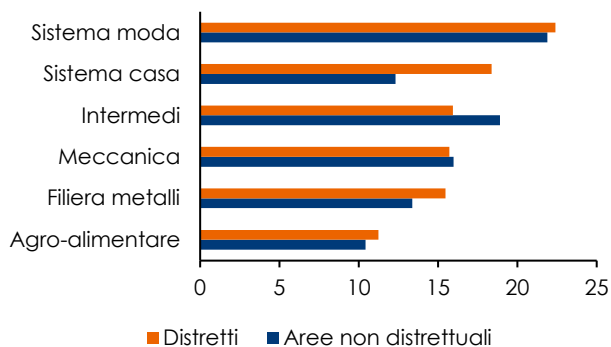
Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Fig. 4 – Aumento dell'efficienza energetica (% di gestori che hanno indicato la strategia green per settore, al netto dei non so)

Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

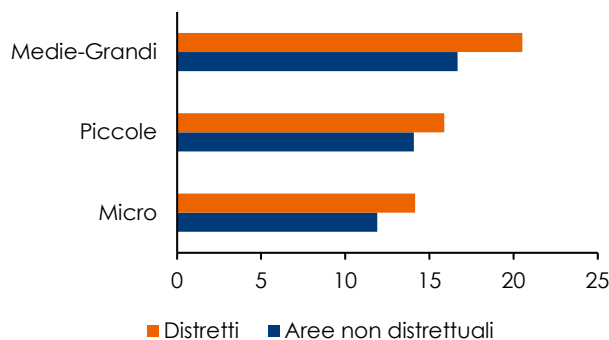
Anche per quanto riguarda la ricerca di fornitori che riducono l'impatto ambientale, i distretti sembrano mostrare una maggior sensibilità rispetto alle aree non distrettuali in tutte le filiere, ad esclusione dei beni intermedi (e in misura inferiore nella meccanica). Il sistema casa è la filiera dove la differenza a favore delle imprese distrettuali è particolarmente marcata, seguita dalla filiera dei metalli, mentre per le altre le differenze si fanno minime. L'aspetto da sottolineare maggiormente in relazione a questa strategia è l'attenzione particolarmente spiccata da parte delle imprese medio-grandi, che spesso svolgono la funzione di "capofila" nelle loro rispettive filiere: l'attenzione che queste hanno nella scelta di fornitori attenti all'impatto ambientale genera un effetto "a cascata" verso le imprese più piccole, che saranno maggiormente indotte a effettuare investimenti in questa direzione per continuare ad essere scelte come partner strategici nella catena di produzione. Questo ruolo di "soggetto attivatore" sembra più marcato nelle imprese distrettuali, in ogni dimensione di impresa.

Fig. 5 – Ricorso a fornitori che riducono l'impatto ambientale (% di gestori che hanno indicato la strategia green per settore, al netto dei non so)



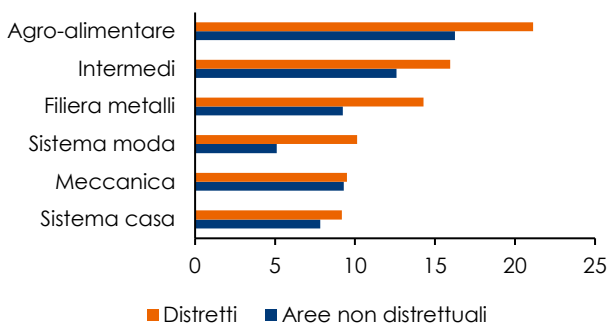
Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Fig. 6 – Ricorso a fornitori che riducono l'impatto ambientale (% di gestori che hanno indicato la strategia green per dimensione, al netto dei non so)

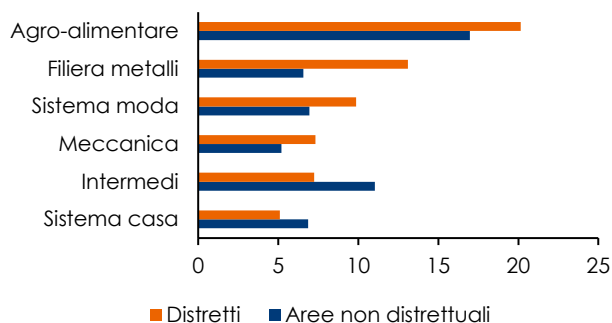


Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Un tema particolarmente importante, che sta assumendo sempre più centralità anche come conseguenza del cambiamento climatico, è quello della gestione della risorsa idrica. Nella survey interna di Intesa Sanpaolo, così come nel censimento Istat, le azioni per l'utilizzo consapevole di acqua non sono ai primissimi posti: in particolare nella nostra indagine meno del 15% dei rispondenti indica, tra le strategie su cui si stanno concentrando i clienti, quelle di riciclo/riutilizzo e riduzione nell'uso di acqua (in base al Censimento imprese Istat, il monitoraggio dei consumi idrici è effettuato dal 12% delle imprese; il 6% è impegnato nel riciclo/riuso delle acque di scarico). Fa eccezione il settore agro-alimentare che risulta il più attento alla risorsa idrica, sia nel riciclo/riutilizzo, che nella riduzione. All'interno dei distretti sembra, inoltre, esserci maggior sensibilità verso questi temi rispetto alle aree non distrettuali: in particolare nei distretti dell'agro-alimentare, dove si supera il 20% di gestori che indica sia le strategie di riciclo/riutilizzo che la riduzione nel consumo di acqua (mentre le percentuali sono di poco superiori al 15% per le imprese agro-alimentari non distrettuali). Per quanto riguarda la strategia di riduzione nell'uso di acqua, solo le imprese non distrettuali dei beni intermedi e del sistema casa sembrano più attive nel confronto con le distrettuali, ma comunque con percentuali di gestori molto basse (tra il 5% e il 7%).

Fig. 7 – Riciclo e/o riutilizzo di acqua (% di gestori che hanno indicato la strategia green per settore, al netto dei non so)

Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Fig. 8 – Riduzione dell'uso di acqua (% di gestori che hanno indicato la strategia green per settore, al netto dei non so)

Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Questa rilevazione mostra come i temi della sostenibilità ambientale e della transizione green siano rilevanti per le imprese con un'articolazione molto eterogenea in termini di adozione e priorità; tuttavia, va sottolineata, in generale, la maggior sensibilità delle imprese distrettuali nei confronti di questi temi. Vista la rilevanza di questi aspetti e in considerazione degli investimenti che questo processo di evoluzione richiederà, sarà interessante continuare a monitorare l'adozione e il grado di implementazione da parte del sistema produttivo anche perché saranno aspetti imprescindibili per rispondere alle esigenze dei clienti, dei portatori di interesse e del legislatore.

6. Imprese distrettuali e rischi idrogeologici

Introduzione

Quanto accaduto nel maggio 2023 in Emilia-Romagna e a novembre in Toscana ha fatto sorgere timori e preoccupazioni circa il rischio del ripetersi di altre combinazioni di eventi catastrofici di tale portata sul territorio nazionale.

A cura di Enza De Vita e
Anna Cristina Visconti

Infatti, nel mese di maggio 2023, il territorio della Regione Emilia-Romagna è stato interessato da eventi idro-meteorologici di eccezionale intensità⁹⁶ che hanno provocato numerosissime alluvioni e frane, con conseguente isolamento di molte località, evacuazione di numerose famiglie dalle loro abitazioni, gravi danni a infrastrutture lineari, ad aziende agricole, a edifici pubblici e privati, alle opere di difesa idraulica e alla rete dei servizi essenziali. Una situazione analoga si è verificata dopo soli sei mesi in Toscana, colpendo duramente le provincie di Prato e Pistoia.

Anche i danni economici sono stati ingenti. Come riportato dal Centro Studi di Unioncamere Emilia-Romagna, le prime stime elaborate da Regione Emilia-Romagna rilevano oltre 9.500 unità locali extra-agricole emiliano-romagnole colpite dal fenomeno alluvionale; a esse si aggiungono le quasi 9 mila aziende agricole del territorio. Non abbiamo ancora un ritorno certo di quale sia stata la perdita economica di tali aziende e quale sia l'impatto sul loro fatturato. Secondo la stima del colosso assicurativo Swiss Re⁹⁷, l'alluvione dell'Emilia-Romagna ha provocato circa 10 miliardi di danni, di cui solo il 6% era assicurato, e risulta essere stato l'evento meteorologico più costoso di sempre in Italia. In Toscana, le stime dell'Istituto Regionale di Programmazione Economica della Toscana⁹⁸ indicano danni per circa due miliardi di euro e 10 mila aziende coinvolte dall'alluvione (di cui oltre 4 mila a Pistoia, circa 3,7 mila a Prato e 2 mila a Firenze).

Questi eventi ci hanno portato a voler prendere maggiore coscienza del quadro di rischio idrogeologico che interessa i territori produttivi del nostro Paese, con un focus particolare sulle aree distrettuali, che presentano un'elevata concentrazione geografica. Il nostro tentativo, in questa sede, è quello di perimetrare i potenziali danni idrogeologici in termini di impatto sul tessuto produttivo domestico, con una particolare attenzione alle aree distrettuali.

6.1 Metodologia applicata per l'analisi condotta

Ai fini di questa analisi, abbiamo incrociato le informazioni a nostra disposizione sulla potenzialità industriale del territorio con quelle della rischiosità idrogeologica che caratterizza le aree di insediamento.

Per quanto concerne la potenzialità industriale, ci siamo avvalsi delle informazioni disponibili per un ampio campione di imprese specializzate nei settori ad alta intensità distrettuale messe a disposizione da Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID). Si tratta di un campione di quasi 100 mila imprese (96.234) di cui 20.774 risultano, sulla base delle definizioni utilizzate in questo Rapporto, localizzate all'interno di distretti industriali (si veda a tal proposito la descrizione del campione proposta nel capitolo 1 di questo stesso Rapporto). Di questo campione, formato prevalentemente da imprese manifatturiere, sono state utilizzate le informazioni relative a

⁹⁶ Si veda a tal proposito il "Rapporto della Commissione tecnico-scientifica istituita con delibera della Giunta Regionale n. 984/2023 e determinazione dirigenziale 14641/2023, al fine di analizzare gli eventi meteorologici estremi del mese di maggio 2023" a cura della Regione Emilia-Romagna, Direzione Generale Cura del Territorio e dell'Ambiente.

⁹⁷ Swiss Re, Press Releases - 09 Aug 2023, Zurich.

⁹⁸ IRPET, Nota di lavoro Nr 30 – Dicembre 2023 "La quantificazione del danno da alluvione per imprese e famiglie".

localizzazione delle singole aziende, fatturato, perimetro dimensionale, settore di attività economica, appartenenza o meno ad un distretto industriale.

Per quanto concerne, invece, la rischiosità idrogeologica che caratterizza i territori, ci siamo avvalsi dei dati dell'Istituto Superiore per la Protezione e la Ricerca Ambientale (ISPRA)⁹⁹, presentati nel Rapporto "Dissesto idrogeologico in Italia: pericolosità e indicatori di rischio" del 2021. Questi dati rappresentano un elemento utile a supporto delle decisioni nell'ambito delle politiche di contrasto al dissesto idrogeologico, comprese quelle previste nel PNRR (Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza). Nell'appendice che proponiamo in coda al capitolo "Aspetti metodologici delle mosaicature nazionali di ISPRA", si descrivono le linee principali della metodologia adottata da ISPRA, in modo da integrare le informazioni utili a comprendere il lavoro svolto.

Le informazioni fornite da ISPRA sono disponibili con dettaglio comunale. I dati utilizzati sono quelli relativi alla percentuale di rischio del comune per eventi franosi e per eventi alluvionali, calcolata come km² a rischio rispetto ai km² del comune. A livello metodologico, data l'appartenenza di un'impresa ad un comune italiano, non è possibile definire se, all'interno di tale territorio, l'impresa si collochi in un'area a rischio (lungo un fiume, in prossimità di una montagna), non per mancanza di geolocalizzazione dell'azienda bensì per carenza di informazione sulla rischiosità ad un livello di dettaglio maggiore rispetto a quello comunale. La misura del rischio, però, non è correlata solo alla presenza dell'azienda nella porzione di territorio comunale definita a rischio, bensì anche al complesso di problematiche che insorgono a fronte di eventi idrogeologici avversi, quali l'interruzione delle vie di collegamento e quindi di approvvigionamento o puntuale consegna della produzione finale, o all'impossibilità della forza lavoro di recarsi regolarmente in azienda.

Si è scelto quindi di distribuire il numero di imprese del campione e il loro fatturato uniformemente all'interno di ciascun comune, seguendo il criterio metodologico adottato da ISPRA per le proiezioni delle variabili a rischio della popolazione, delle famiglie, degli edifici e delle unità locali di imprese. Il numero di imprese e il valore del fatturato esposti al rischio sono stati così calcolati con il metodo di proporzionalità, moltiplicando la percentuale di area a pericolosità da frana o da allagamento all'interno di ciascun comune per il numero di imprese del comune e per il loro fatturato. Il dato a livello comunale è stato quindi aggregato su base, provinciale, regionale e nazionale.

I livelli di rischiosità che sono stati presi in considerazione per il seguente elaborato riguardano, per il rischio frane, le categorie **pericolosità molto elevata (P4) ed elevata (P3)** e per il rischio idraulico (alluvioni ed erosioni costiere) la **High Probability Hazard (HPH - elevata probabilità di alluvioni)** e, quando significativa, la **Medium Probability Hazard (MPH - media probabilità di alluvioni)**. Si rimanda per una più accurata definizione all'appendice riportata in coda al capitolo.

6.2 Impatto dei rischi idrogeologici sulle imprese distrettuali e non distrettuali

Il dissesto idrogeologico costituisce un tema di particolare rilevanza per l'Italia che, alla naturale propensione del territorio al dissesto, aggiunge il fatto che l'incremento delle aree urbanizzate, verificatosi soprattutto dal secondo dopoguerra, è avvenuto non di rado in assenza di una corretta pianificazione territoriale, che ha portato a un considerevole aumento degli elementi esposti a rischio, ovvero persone, beni e imprese presenti in aree soggette a pericolosità per frane e alluvioni.

Combinando come sopra descritto le informazioni relative alla localizzazione per comune delle 96.234 imprese oggetto di questa analisi e la mappatura dei livelli di rischiosità di ISPRA è stato possibile stimare la percentuale di imprese esposte a **rischio frana elevato e molto elevato** pari al 3,9% (Fig. 6.1); questa quota scende al 2,9% quando si considera il fatturato potenzialmente a

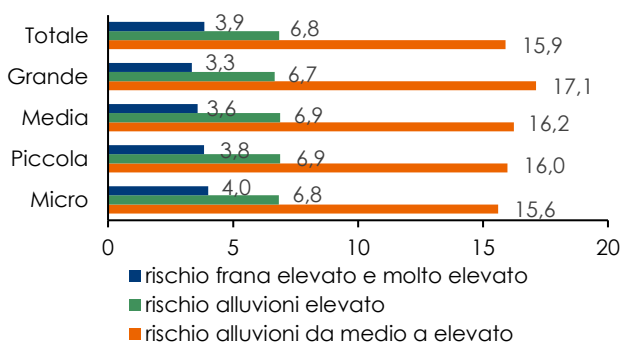
⁹⁹ Piattaforma nazionale IdroGEO. <https://idrogeo.isprambiente.it>

rischio (Fig. 6.2). La stima di imprese esposte a **rischio idraulico elevato**¹⁰⁰ è del 6,8% sul totale del campione; questa percentuale sale al 15,9% quando si considera anche il rischio idraulico medio. La situazione varia di poco quando si considerano i dati per incidenza del fatturato. Nel caso quindi di eventi avversi con alta possibilità di verificarsi, si può ritenere che il nostro sistema produttivo mostri una contenuta vulnerabilità, soprattutto a fronte di esiti franosi; un maggiore impatto invece è atteso nel caso di episodi metereologici più violenti ma meno frequenti, soprattutto di natura alluvionale.

Scendendo nel dettaglio della tipologia di rischio, dal punto di vista **dimensionale**, sia per quota di imprese che per incidenza del fatturato vulnerabile al rischio idrogeologico (Figure 6.1 e 6.2), è comune a tutte le classi analizzate la maggiore esposizione delle imprese al **rischio alluvioni elevato** rispetto al **rischio frana**. I dati per classe dimensionale evidenziano differenze piuttosto contenute: in termini di rischio frana alto o molto alto si passa, infatti, dal 3,3% delle grandi imprese ubicate in queste aree al 4% delle micro; quando si osserva il rischio alluvione elevato si oscilla dal 6,7% delle grandi al 6,9% delle medie e delle piccole. Il divario si amplia un po' quando al rischio elevato di alluvione si aggiunge quello medio: in questo caso si passa dal 15,6% delle imprese micro al 17,1% delle grandi imprese collocate in queste aree.

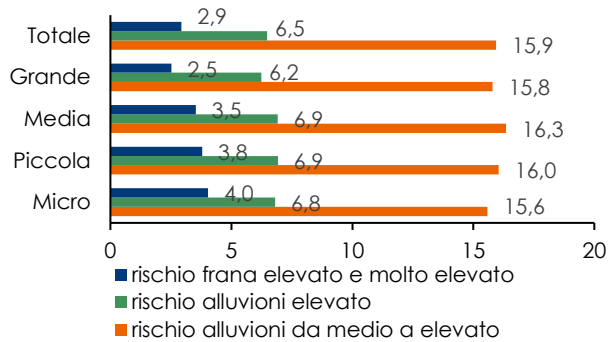
La struttura del tessuto industriale italiano, che tutt'ora vede la prevalenza di imprese di piccole e piccolissime dimensioni nonostante i processi di aggregazione che stanno caratterizzando gli ultimi decenni, lascia intuire come, anche nella nostra analisi, il numero di imprese maggiormente esposte al rischio idrogeologico sia quello delle **micro e piccole imprese** per tutte le tipologie di rischio considerate (Fig. 6.3). Ciò nonostante, la maggiore rilevanza del fatturato prodotto dalle **imprese più grandi**, fa sì che proprio queste presentino un maggior peso del fatturato a rischio (Fig. 6.4).

Fig. 6.1 – Imprese esposte a rischio idrogeologico per classe dimensionale (anno 2022, %)



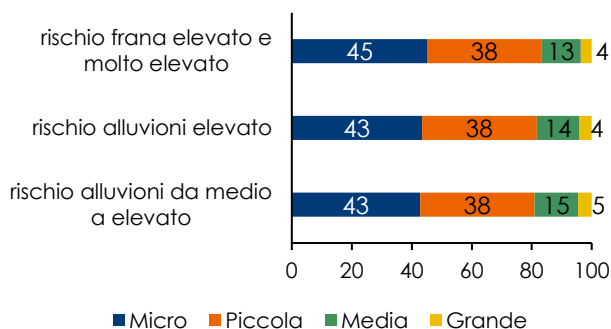
Nota: % sul numero di imprese totali della classe dimensionale. Le classi sono ordinate per il fatturato totale del campione. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

Fig. 6.2 – Fatturato delle imprese esposto a rischio idrogeologico per classe dimensionale (anno 2022, %)

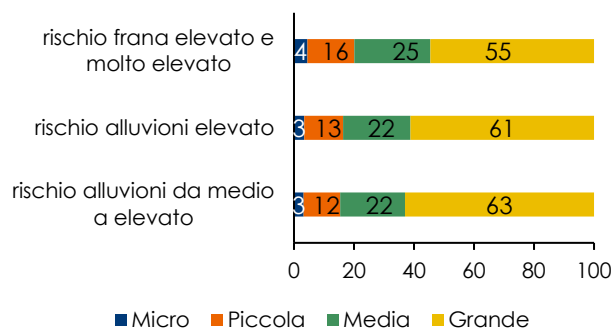


Nota: % sul fatturato totale della classe dimensionale. Le classi sono ordinate per il fatturato totale del campione. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

¹⁰⁰ Gli indicatori di rischio idraulico (elevato, medio e basso) non vanno sommati tra loro: un'area a pericolosità allagamento elevata all'interno di ciascun comune è, infatti, conteggiata anche tra quelle a pericolosità media e bassa, Rapporto ISPRA - Dissesto idrogeologico in Italia (edizione 2021).

Fig. 6.3 – Ripartizione per classe dimensionale del numero di imprese esposte a rischio idrogeologico (anno 2022, peso %)

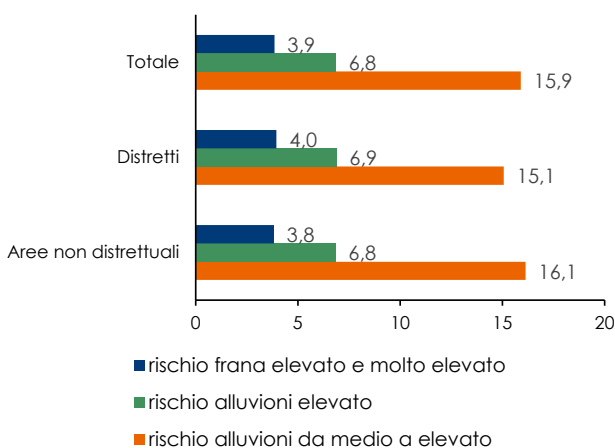
Nota: % sul numero di imprese totali esposte a rischio. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

Fig. 6.4 – Ripartizione per classe dimensionale del fatturato delle imprese esposte a rischio idrogeologico (anno 2022, peso %)

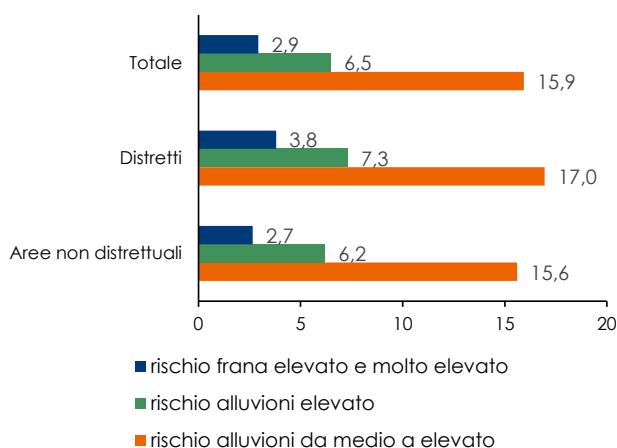
Nota: % sul fatturato totale esposto a rischio. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

Sulla base delle definizioni utilizzate in questo Rapporto, all'interno del campione totale di imprese, circa 21 mila (ovvero il 22% del totale) con un fatturato complessivo di 327 miliardi di euro nel 2022, risultano localizzate all'interno di **distretti industriali**.

L'analisi evidenzia come nei **distretti** vi sia un'esposizione delle imprese a **rischio idrogeologico** leggermente superiore rispetto alle **aree non distrettuali**, in particolare per quanto riguarda la quota di fatturato esposta a rischio alluvioni, che risulta ad elevata probabilità per il 7,3% delle imprese appartenenti ai distretti contro il 6,2% di quelle operanti nelle aree non distrettuali (17% vs 15,6% se ampliamo l'analisi anche al rischio alluvioni medio) (Fig. 6.6). Si tratta di differenze contenute che tendono quasi ad annullarsi quando si considera la quota di imprese esposte ad alto rischio di alluvioni: in questo caso siamo al 6,9% di imprese distrettuali interessate contro il 6,8% delle imprese in aree non distrettuali (Fig. 6.5).

Fig. 6.5 – Esposizione al rischio idrogeologico delle imprese distrettuali e non distrettuali (anno 2022, %)

Nota: % sul numero di imprese distrettuali/non distrettuali. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

Fig. 6.6 – Esposizione al rischio idrogeologico del fatturato delle imprese distrettuali e non distrettuali (anno 2022, %)

Nota: % sul fatturato totale delle imprese distrettuali/non distrettuali. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

6.3 Impatto dei rischi idrogeologici sulle imprese distrettuali

Ai fini della presente analisi ci prefiggiamo di approfondire l'esposizione al rischio idrogeologico delle **imprese distrettuali**, focalizzandoci sulle caratteristiche dimensionali delle imprese in esame

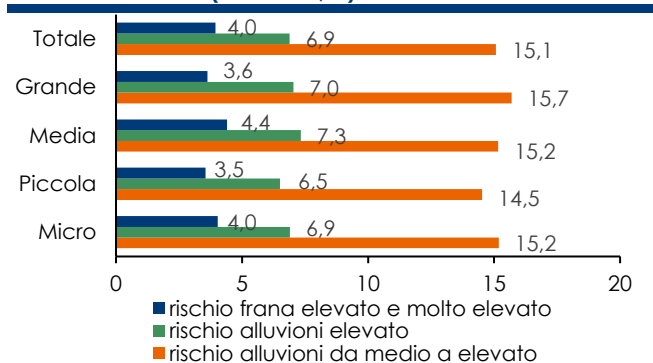
e, soprattutto, osservando l'impatto del fenomeno sul loro fatturato, con un'apertura per regioni e per filiera.

Tra le imprese distrettuali sono state identificate circa 800 aziende esposte a **rischio frana elevato e molto elevato** (il 4% del totale, Fig. 6.7), con una quota di fatturato potenzialmente a rischio pari al 3,8% (Fig. 6.8), e oltre 1.400 aziende esposte a **rischio alluvioni elevato** (6,9% del totale) corrispondente a una percentuale di fatturato del 7,3% (che sale al 17% se si considera anche il rischio alluvioni medio).

Anche per le imprese distrettuali, come già segnalato per il campione completo, si conferma la prevalenza numerica delle **micro e piccole imprese** esposte al rischio idrogeologico, per tutte le tipologie di rischio considerate (Fig. 6.9), inoltre il fatturato a rischio prodotto dalle **imprese più grandi** è quello con maggior peso sul fatturato distrettuale potenzialmente compromettibile (Fig. 6.10).

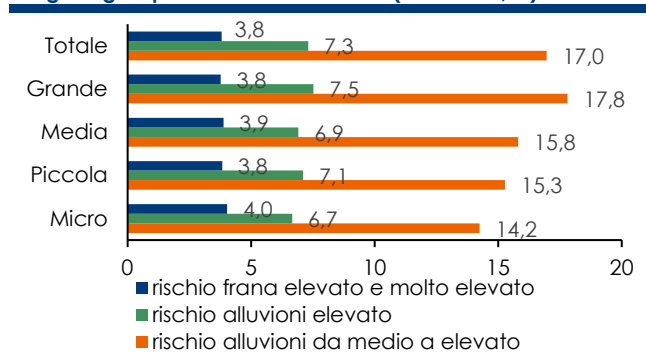
Con riferimento alla **percentuale di fatturato a rischio** per le singole classi dimensionali (Fig. 6.8), si osserva che in caso di rischio frana non vi è molta differenza tra una classe dimensionale e l'altra (range 3,8%-4,0%); nel caso di alluvioni vi è una maggiore distinzione (6,7%-7,5%), anche se i differenziali restano contenuti e con l'incidenza maggiore per gli **operatori di grandi dimensioni** (7,5%).

Fig. 6.7 – Imprese distrettuali esposte a rischio idrogeologico per classe dimensionale (anno 2022, %)



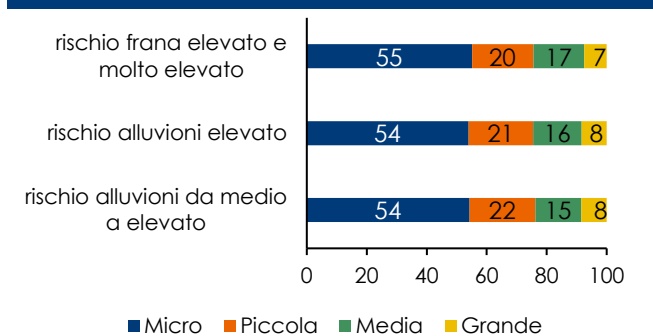
Nota: % sul numero di imprese totali della classe dimensionale. Le classi sono ordinate per il fatturato delle imprese distrettuali. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

Fig. 6.8 – Fatturato delle imprese distrettuali esposte a rischio idrogeologico per classe dimensionale (anno 2022, %)



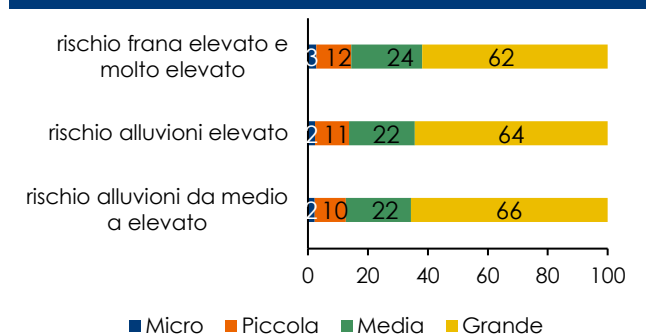
Nota: % sul fatturato totale della classe dimensionale. Le classi sono ordinate per il fatturato delle imprese distrettuali. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

Fig. 6.9 – Ripartizione per classe dimensionale del numero di imprese distrettuali esposte a rischio idrogeologico (anno 2022, peso %)



Nota: % sul numero di imprese distrettuali esposte a rischio. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

Fig. 6.10 – Ripartizione per classe dimensionale del fatturato delle imprese distrettuali esposte a rischio idrogeologico (anno 2022, peso %)



Nota: % sul fatturato distrettuale esposto a rischio. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

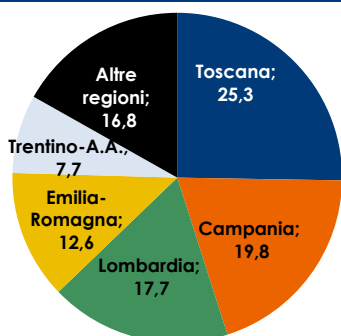
6.3.1 Imprese distrettuali esposte ai rischi idrogeologici su base regionale

A **livello regionale**, l'analisi dell'esposizione a **rischio idrogeologico delle imprese distrettuali** è eterogenea a seconda delle differenti caratteristiche morfologiche del territorio (le realtà distrettuali non sono presenti in tutte le regioni italiane, infatti, non ve ne sono in Calabria, Molise e Valle d'Aosta).

Esistono diversi criteri per valutare l'esposizione del rischio, il primo consiste nel calcolare l'incidenza del fatturato vulnerabile della singola regione sul totale del fatturato distrettuale a rischio; il secondo criterio va a quantificare la rischiosità della regione in termini di peso del fatturato prodotto all'interno di quella stessa regione.

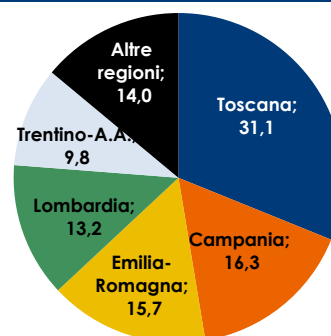
In base al **primo criterio**, in caso di **rischio frana elevato e molto elevato** (Figure 6.11 e 6.12), è la Toscana la regione con il peso maggiore per esposizione a rischio, in termini sia di numerosità che di fatturato delle imprese distrettuali. Relativamente al **rischio alluvioni elevato** (Figure 6.13 e 6.14), la distribuzione regionale della pericolosità colloca in Toscana il maggior numero di imprese a rischio e in Veneto la quota maggiore di fatturato compromettibile.

Fig. 6.11 – Ripartizione per regione del numero di imprese distrettuali esposte a rischio frana elevato e molto elevato (anno 2022, peso %)



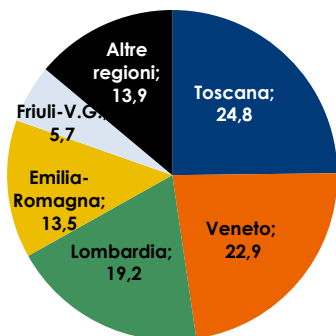
Nota: Prime 5 regioni ordinate per numero delle imprese distrettuali esposte a rischio. Fonte: Intesa Sanpaolo integrated Database, elaborazioni su dati ISPRA

Fig. 6.12 – Ripartizione per regione del fatturato delle imprese distrettuali esposte a rischio frana elevato e molto elevato (anno 2022, peso %)



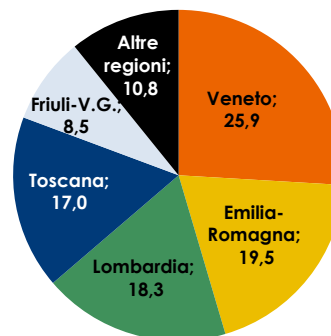
Nota: Prime 5 regioni ordinate per fatturato distrettuale esposto a rischio. Fonte: Intesa Sanpaolo integrated Database, elaborazioni su dati ISPRA

Fig. 6.13 – Ripartizione per regione del numero di imprese distrettuali esposte a rischio alluvioni elevato (anno 2022, peso %)



Nota: Prime 5 regioni ordinate per numero delle imprese distrettuali esposte a rischio. Fonte: Intesa Sanpaolo integrated Database, elaborazioni su dati ISPRA

Fig. 6.14 – Ripartizione per regione del fatturato delle imprese distrettuali esposte a rischio alluvioni elevato (anno 2022, peso %)



Nota: Prime 5 regioni ordinate per fatturato distrettuale esposte a rischio. Fonte: Intesa Sanpaolo integrated Database, elaborazioni su dati ISPRA

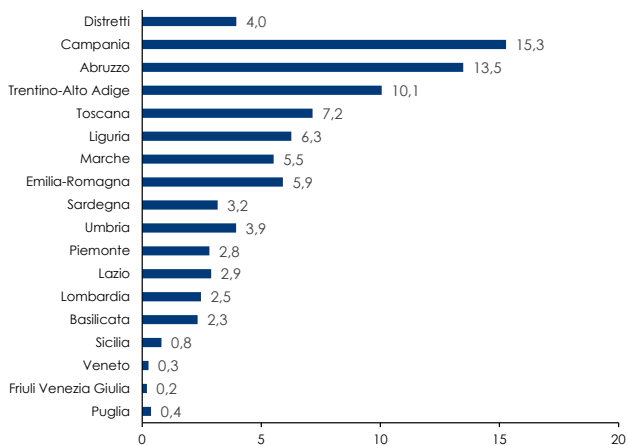
Di seguito, tuttavia, si sviluppa maggiormente l'analisi effettuata col **secondo criterio**, in quanto più rilevante ai fini della conoscenza capillare del territorio e quindi agli obiettivi di questo lavoro.

Per quanto riguarda il **rischio frana** (Fig. 6.15 e 6.16), la **Campania** è la regione più esposta a **pericolosità da frana elevata e molto elevata**, in termini sia di **numerosità** (15,3% delle imprese distrettuali ubicate nella regione) che di **quota di fatturato** (18,1% del fatturato distrettuale della regione). A livello regionale è altrettanto rilevante l'esposizione al rischio frana di **Abruzzo**, **Trentino-Alto Adige** e **Toscana** (rispettivamente pari al 13,8%, 10,8% e 8,6% del fatturato). Come evidenziato nelle Figure 6.15 e 6.16, **Veneto**, **Friuli-Venezia Giulia** e **Puglia** sono invece le regioni dove operano le imprese distrettuali con le percentuali più basse sia di imprese che di fatturato esposti a rischio.

Relativamente al **rischio idraulico** (Fig. 6.17 e 6.18), il **Friuli-Venezia Giulia** è la prima regione per esposizione a **rischio alluvioni elevato**, sia per **numerosità** (16,8% delle imprese distrettuali ubicate nella regione) sia per **quota di fatturato** (23,2% del fatturato distrettuale della regione, percentuali che salgono ulteriormente se si considera anche la pericolosità media (rispettivamente al 19,4% e 24,2%). Sempre in caso di scenario di **pericolosità/probabilità media ed elevata**, risulterebbero con un'importante esposizione a rischio anche la **Liguria** e la **Toscana** (pari a 26,6% e a 20% del fatturato).

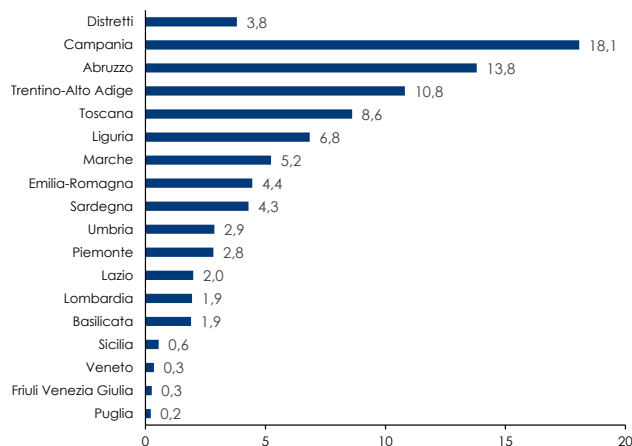
Discorso a parte meritano le **imprese distrettuali dell'Emilia-Romagna**, regione che è prima sia per numerosità di imprese che per quota di fatturato a **rischio allagamento medio ed elevato** (rispettivamente 59,7% e 55,4%). Ciò è dovuto alla notevole estensione delle aree allagabili a fronte di eventi estremi, come peraltro si è riscontrato durante le alluvioni del 2023, per la presenza soprattutto di una complessa ed estesa rete di corsi d'acqua che si sviluppano su ampie aree morfologicamente depresse, specialmente nei tratti di pianura.

Fig. 6.15 – Imprese distrettuali esposte a pericolosità da frana elevata e molto elevata su base regionale (anno 2022, %)

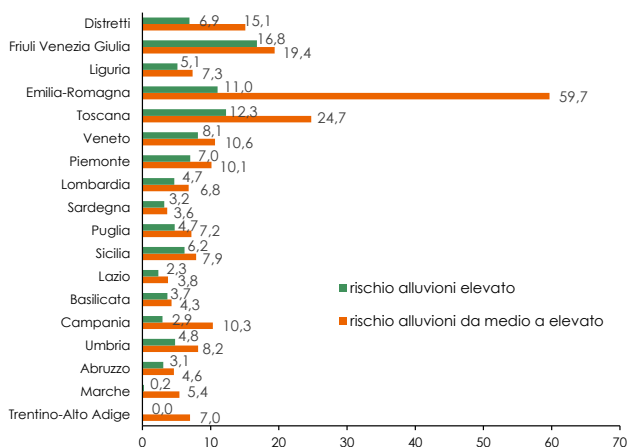


Nota: % sul numero di imprese totali della regione. Le regioni sono ordinate per la quota di fatturato delle imprese distrettuali a rischio frana elevata e molto elevata. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

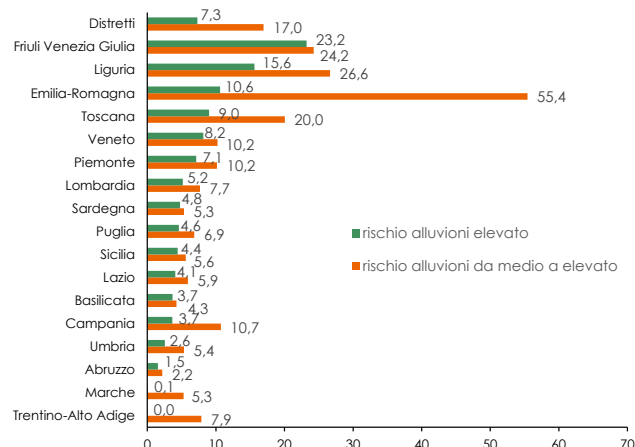
Fig. 6.16 – Fatturato delle imprese distrettuali esposte a pericolosità da frana elevata e molto elevata su base regionale (anno 2022, %)



Nota: % sul fatturato totale della regione. Le regioni sono ordinate per la quota di fatturato delle imprese distrettuali a rischio frana elevata e molto elevata. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

Fig. 6.17 – Imprese distrettuali esposte a pericolosità da alluvioni su base regionale (anno 2022, %)

Nota: % sul numero di imprese totali della regione. Le regioni sono ordinate per la quota di fatturato delle imprese distrettuali a rischio alluvioni elevato.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

Fig. 6.18 – Fatturato delle imprese distrettuali esposte a pericolosità da alluvioni su base regionale (anno 2022, %)

Nota: % sul fatturato totale della regione. Le regioni sono ordinate per la quota di fatturato delle imprese distrettuali a rischio alluvioni elevato.
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

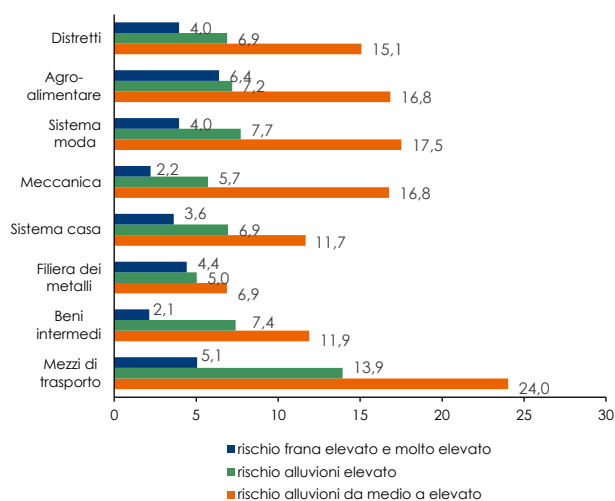
6.3.2 Imprese distrettuali esposte ai rischi idrogeologici per filiera

Anche per le filiere, così come per le regioni, vi sono due criteri di analisi, il primo consiste nel calcolare l'incidenza del fatturato vulnerabile della singola filiera sul totale del fatturato nazionale a rischio, il secondo criterio va a quantificare la rischiosità della filiera in termini di peso del fatturato prodotto all'interno di quella stessa filiera.

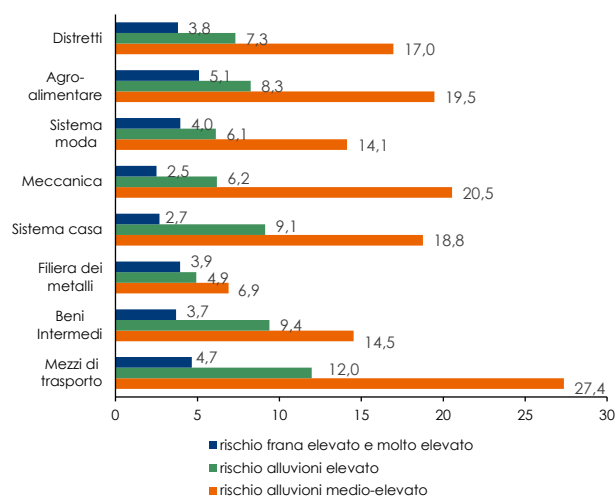
In base al **primo criterio**, la distribuzione del rischio idrogeologico colloca le quote maggiori di fatturato a pericolosità (calcolate sul totale del fatturato distrettuale a rischio per tipologia di evento) sia per **frana** che per **alluvione**, nella filiera agro-alimentare (rischio frana elevato e molto elevato 34% e rischio alluvioni elevato 28%), nel sistema moda (rispettivamente 26% e 21%) e nella meccanica (13% e 16%).

Di seguito si sviluppa maggiormente l'analisi effettuata col **secondo criterio**, in quanto alcune filiere, pur essendo meno rilevanti di altre, possono subire effetti negativi maggiori per il semplice fatto che l'evento idrogeologico può compromettere una parte rilevante della catena produttiva.

Tutte le filiere considerate presentano una **rischiosità per frana** moderata, sia in termini di imprese sia di fatturato a rischio, ad indicare che a fronte di eventi franosi che coinvolgono territori classificati a pericolosità elevata e molto elevata non vi sarebbero conseguenze rilevanti concentrate nella produzione di una singola filiera. Maggiori sono, invece, i potenziali impatti sulle imprese distrettuali per alcune tipologie di attività se consideriamo i terreni a **rischio elevato per alluvioni**. La rischiosità di alcune filiere può risultare molto più elevata se si considerano anche gli eventi alluvionali con maggiori tempi di ritorno, ossia quelli classificati con probabilità media (Figure 6.19 e 6.20).

Fig. 6.19 – Imprese distrettuali esposte a pericolosità idraulica per filiera (anno 2022, %)

Note: % sul numero di imprese totali della filiera. Le filiere sono ordinate per fatturato totale di filiera. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

Fig. 6.20 – Fatturato delle imprese distrettuali esposte a pericolosità idraulica per filiera (anno 2022, %)

Note: % sul fatturato totale della filiera. Le filiere sono ordinate per fatturato totale di filiera. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID), elaborazioni su dati ISPRA

L'**agro-alimentare** è tra le filiere più rilevanti in termini distrettuali (25% del fatturato complessivo dei distretti e circa 4.200 imprese; circa i due terzi del fatturato del settore vengono prodotti in Emilia-Romagna, Veneto, Lombardia e Campania) ed è quella maggiormente esposta al **rischio frana elevato e molto elevato**, sebbene si tratti sempre di rischi moderati. La stima di imprese compromettibili è del 6,4% degli operatori distrettuali presenti nel settore, a cui corrisponde un fatturato del 5,1%. La quota leggermente superiore di rischiosità del numero di imprese rispetto alla quota del loro fatturato sta ad indicare una elevata presenza di imprese dimensionalmente più piccole nelle zone a rischio. Nell'analisi del rischio dell'agro-alimentare ripartito per regioni, il numero di imprese e la quota di fatturato vulnerabili possono differire da quelle evidenziate a livello totale di regione (paragrafo 6.3.1) in quanto le unità produttive di filiera operano solo in alcuni dei comuni della regione, ove il rischio idrogeologico può risultare maggiore o inferiore a quello medio della regione. Le aree dove questo settore di attività è maggiormente esposto al rischio, in termini di fatturato regionale di filiera, sono la Campania (rischio del 18,9%), l'Abruzzo (14,2%), la Toscana (11,3%) e il Trentino-Alto Adige (12,0%).

La filiera agro-alimentare presenta una rischiosità, **in caso di alluvione** nei territori ad elevato rischio, pari al 7,2% delle imprese e all'8,3% del fatturato (9,7% per la sola agricoltura e 7,8% per il settore alimentare e bevande), che salgono rispettivamente al 16,8% e al 19,5% se si tiene conto anche dei territori a rischio medio. La quota di fatturato a rischio superiore alla quota di imprese vulnerabili indica una maggior presenza di imprese di medio-grandi dimensioni nei territori allagabili. Le regioni più suscettibili, per fatturato regionale di filiera, sono quelle del Veneto (12,7% per rischio elevato), dell'Emilia-Romagna (11,4%), del Friuli-Venezia Giulia (9,6%) e della Lombardia (9,3%). In particolare, si segnala come per l'Emilia-Romagna il rischio alluvione supera il 45% (63% per la sola agricoltura) se consideriamo anche le medie probabilità di allagamento, percentuale da tenere in considerazione nella lettura degli eventi che hanno colpito la regione nel 2023.

Altrettanto rilevante a livello distrettuale è la filiera del **sistema moda** (peso del fatturato pari al 25% e oltre 5.700 imprese; circa i due terzi del fatturato del settore vengono prodotti in Toscana e Veneto) che presenta un **rischio in caso di frana** pari al 4% sia del numero di imprese sia del fatturato. Le regioni più critiche sono la Campania (13,1% del fatturato regionale di filiera) e l'Abruzzo (10,3%).

Il sistema moda, con il 7,7% delle imprese in zone a rischio allagamento, presenta un fatturato soggetto a **rischio elevato di alluvioni** pari al 6,1%, che sale al 14,1% se prendiamo in considerazione anche i territori a rischio medio di alluvione. Le regioni più esposte sono l'Emilia-Romagna (18,4% del fatturato regionale di filiera) e il Piemonte (9,5%). Anche per questa tipologia di attività il fatturato a rischio in Emilia-Romagna sale oltre l'80% se consideriamo le zone a rischio medio di allagamento.

Le **imprese distrettuali della meccanica** (19% del fatturato complessivo dei distretti e circa 4.300 imprese; circa i tre quarti del fatturato del settore vengono prodotti in Lombardia, Emilia-Romagna e Veneto) sono esposte a un **rischio frana** meno intenso, con una stima di fatturato a rischio pari al solo 2,5% ed una quota di imprese del 2,2% nelle zone interessate. Solamente in Toscana, regione peraltro poco significativa in termini di fatturato del settore, il pericolo frana è valutato con un impatto superiore al 10% del fatturato regionale di filiera.

La meccanica distrettuale ha una moderata esposizione anche nel caso di **alluvione**, con una percentuale di imprese del 5,7% e di fatturato del 6,2%, che salgono rispettivamente al 16,8% e al 20,5% se includiamo anche le zone a pericolo medio di alluvione. Le regioni con la maggior quota di fatturato stimato a rischio alluvione elevato sono l'Emilia-Romagna (9,7% del fatturato regionale di filiera), la Toscana (13,6%) e il Friuli-Venezia Giulia (27,4%).

Il **sistema casa** (peso del fatturato pari all'11% e oltre 2.800 imprese; circa i tre quarti del fatturato del settore vengono prodotti in Veneto, Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia e Lombardia) vede una presenza del 3,6% di imprese ed una bassissima esposizione del fatturato, pari al 2,7%, in aree a **rischio frana elevato e molto elevato**. I pericoli maggiori per questa filiera si riscontrano in Toscana (12,5% del fatturato regionale di filiera) e in Abruzzo (17,3%).

In caso di **rischio alluvione elevato**, per il sistema casa, le imprese potenzialmente a rischio sono il 6,9%, pari al 9,1% del fatturato esposto, percentuali che salgono all'11,7% e al 18,8% tenendo conto anche dei territori a rischio medio di allagamento. La quota di fatturato a rischio superiore alla quota di imprese vulnerabili indica una maggior presenza di imprese di medio-grandi dimensioni nei territori allagabili. Le regioni più suscettibili sono il Veneto (10% del fatturato regionale di filiera) e il Friuli-Venezia Giulia (27,1%).

La **filiera dei metalli** (8,5% del fatturato complessivo dei distretti e quasi 2.000 imprese; con il 97% del fatturato del settore prodotto in Lombardia) presenta una quota del 4,4% delle imprese e del 3,9% di fatturato a rischio elevato e molto elevato di eventi franosi. Poiché i distretti della filiera operano quasi interamente in Lombardia (fatturato a rischio pari al 4% del fatturato regionale di filiera), la maggior rischiosità della Toscana (7,6%) risulta trascurabile.

A fronte di **eventi alluvionali a rischio elevato**, la filiera dei metalli presenta una quota contenuta di imprese (5,0%) e di fatturato compromettibili (4,9%), che risulta molto contenuta anche allargando la valutazione alle aree a rischio medio di alluvione (6,9% sia di imprese sia di fatturato). La Lombardia, regione prevalente di localizzazione, mostra una potenzialità di fatturato esposto pari al 4,8%.

Le imprese distrettuali di **beni intermedi**, che comprendono carta, gomma/plastica, legno e intermedi chimici (8,1% del fatturato complessivo dei distretti e oltre 1.400 imprese; oltre l'80% del fatturato del settore viene prodotto in Veneto, Lombardia e Toscana), presentano una quota di imprese potenzialmente a **rischio elevato di frana** del 2,1%, corrispondente al 3,7% di fatturato. Le regioni più vulnerabili sono la Toscana (10% del fatturato regionale di filiera) e il Trentino-Alto Adige (13,4%).

I beni intermedi hanno una rischiosità **in caso di alluvione** nei territori ad elevato rischio, pari al 7,4% per il numero di imprese e al 9,4% del fatturato, superiore quindi alla rischiosità media delle imprese distrettuali. Tali percentuali salgono rispettivamente all'11,9% e 14,5% tenendo in considerazione anche le aree a rischio alluvione medio. In Veneto il fatturato potenzialmente a rischio è dell'8%, in Lombardia del 7,8%, in Toscana del 16,3%.

Il settore dei **mezzi di trasporto** (2,5% del fatturato complessivo dei distretti e circa 230 imprese; con oltre il 70% del fatturato del settore prodotto in Toscana, Emilia-Romagna e Puglia) presenta una percentuale di fatturato suscettibile al **rischio da frana elevato e molto elevato** del 5,1% delle imprese e del 4,7% del fatturato. A livello regionale la Liguria presenta la più alta percentuale di fatturato a rischio (6,9%), seguita da Trentino-Alto Adige (6,5%) e Toscana (6,1%).

In caso di **rischio idraulico elevato**, i mezzi di trasporto sono il settore distrettuale maggiormente a rischio, con il 13,9% di imprese vulnerabili, corrispondenti al 12% del fatturato compromettibile; percentuali che salgono al 24% e al 27,4% tenendo conto anche dei territori a rischio medio di allagamento. In questo comparto di attività si identificano imprese connesse al settore dell'automotive (che determinano quasi due terzi del fatturato) e quelle navali (oltre un terzo del fatturato), principalmente cantieri posti sulle coste o lungo i corsi d'acqua toscani e liguri. In Toscana il rischio copre il 16,8% del fatturato regionale di filiera, in Emilia-Romagna tale percentuale è del 13,8%, ma sale al 69,7% considerando anche i territori a medio rischio di allagamento; la Liguria è esposta per il 20,8% del fatturato.

Conclusioni

Negli ultimi anni, l'Italia si è trovata ad affrontare una sfida crescente legata all'aumento del rischio idrogeologico. I sempre più frequenti eventi climatici estremi oltre a mettere in difficoltà la popolazione italiana, hanno aggiunto ai rischi operativi tipici dell'attività produttiva un maggior rischio da cause naturali. Anche la Banca Centrale Europea¹⁰¹ ha identificato i rischi climatici tra i principali fattori da monitorare nell'ambito del Meccanismo di Vigilanza Unico europeo. Esiste ampia evidenza che l'intensificazione, in termini di frequenza e gravità, degli eventi idrogeologici avversi, è associabile agli effetti del cambiamento climatico. Di conseguenza, in assenza di forti interventi di mitigazione del rischio, si può prevedere che tali cambiamenti determineranno crescenti impatti diretti ed indiretti sull'attività delle imprese – come, ad esempio, danni materiali agli asset aziendali, interruzione delle catene produttive – con conseguenze significative di carattere economico e finanziario sull'economia reale.

L'analisi contenuta in questo capitolo è il tentativo di prendere maggiore coscienza del quadro di rischio idrogeologico che interessa i territori produttivi del nostro Paese, con un focus particolare sulle aree distrettuali, che presentano un'elevata concentrazione geografica. A tale scopo si è effettuata una perimetrazione del numero di imprese e del fatturato potenzialmente a rischio in caso di eventi idrogeologici avversi. Per questo lavoro ci siamo avvalsi delle mosaicature nazionali di ISPRA, relative alla pericolosità del territorio in caso di eventi franosi o alluvionali, che abbiamo proiettato sul nostro campione di aziende distrettuali e non, per stimarne il rischio.

La principale conclusione che abbiamo tratto dall'analisi è che il potenziale impatto del rischio idrogeologico definito a frequenza più elevata sull'attività produttiva delle imprese distrettuali è complessivamente contenuto per gli eventi franosi (4% le imprese vulnerabili con una quota del 3,8% del fatturato) e relativamente più elevato per quelli alluvionali (6,9% le imprese vulnerabili con una quota del 7,3% del fatturato). Questa considerazione tiene conto dei dati sintetici

¹⁰¹ Banca Centrale Europea (Vigilanza bancaria) - Guida sui rischi climatici e ambientali Aspettative di vigilanza in materia di gestione dei rischi e informativa (Edizione 2020).

calcolati sull'intero sistema distrettuale a livello nazionale; non sono quindi escluse conseguenze importanti su singoli territori particolarmente rischiosi. Infatti, le stime delle aziende a rischio e della perdita attesa di fatturato possono variare in maniera molto significativa a seconda della localizzazione in aree potenzialmente allagabili e/o soggette a frane e della frequenza dei periodi di ritorno attesi.

Facendo un breakdown per dimensione dell'impresa, non emergono grandi differenze in termini di incidenza del fenomeno. Se si sposta però l'attenzione sul numero di imprese e sul fatturato a rischio idrogeologico, emerge il numero maggiore di soggetti a rischio tra le micro e piccole imprese, data la struttura del tessuto industriale italiano che tutt'ora vede la prevalenza di queste imprese nonostante i processi di aggregazione che stanno caratterizzando gli ultimi decenni. Tuttavia, la maggiore rilevanza del fatturato prodotto dalle imprese più grandi, fa sì che proprio queste presentino un maggior peso del fatturato a rischio.

Dal punto di vista geografico, l'analisi dell'esposizione a rischio idrogeologico delle imprese distrettuali è eterogenea, date le diverse caratteristiche morfologiche del territorio italiano, e vi sono chiavi di lettura differenti dei risultati, a seconda dei criteri di misurazione presi in esame.

Se si guarda alla distribuzione regionale del rischio, ossia la quota di fatturato vulnerabile della singola regione sul totale del fatturato distrettuale a rischio (primo criterio), il peso più elevato si riscontra in Toscana, in Campania e in Emilia-Romagna, in caso di rischio frana elevato e molto elevato, e in Veneto, Emilia-Romagna e Lombardia per l'elevata pericolosità da alluvioni. Allargando l'analisi anche al rischio medio di allagamento, quindi con una minor frequenza di ripetizione, l'Emilia-Romagna è la regione di gran lunga con più fatturato a rischio. L'utilizzo di questo criterio, come atteso, fa dunque emergere le regioni dove la diffusione di imprese distrettuali è maggiore.

Focalizzandoci, invece, sull'analisi del rischio delle regioni, espresso come incidenza del fatturato a rischio della regione (secondo criterio), si evidenzia come le imprese distrettuali più esposte a pericolosità da frana sono ubicate prevalentemente in Campania, Abruzzo e Trentino-Alto Adige, mentre le imprese maggiormente esposte a rischio alluvioni sono localizzate in Friuli-Venezia Giulia, Liguria e, soprattutto, in Emilia-Romagna, dove è notevole l'estensione delle aree allagabili a fronte di eventi climatici estremi.

Ripartendo il rischio idrogeologico nazionale tra le filiere produttive, le quote maggiori di fatturato dei distretti a pericolosità (primo criterio) si collocano, sia per frana che per alluvione, nella filiera agro-alimentare, nel sistema moda e nella meccanica. Anche in questo caso si tratta di un'evidenza non casuale, visto che si tratta dei settori con maggior peso all'interno dei distretti.

Se prendiamo in considerazione la singola filiera, e quantifichiamo la rischiosità in termini di incidenza del fatturato a rischio (secondo criterio), osserviamo come alcune filiere, pur essendo meno rilevanti di altre, possono subire effetti negativi maggiori per il semplice fatto che l'evento idrogeologico può compromettere una parte rilevante della sua catena produttiva.

Complessivamente, in termini di rischiosità per frana, le filiere mostrano un'esposizione mediamente contenuta, ad indicare che non vi sarebbe un impatto importante concentrato nella singola attività produttiva in caso di eventi franosi in zone censite a rischio elevato e molto elevato. Per quanto contenuta, la pericolosità maggiore si riscontra per l'agro-alimentare. Maggiori sono, invece, le conseguenze sulle filiere se consideriamo il rischio di alluvioni frequenti. A tal proposito è il fatturato delle imprese dei mezzi di trasporto, dei beni intermedi e del sistema casa quello più esposto in caso di fenomeni meteorologici estremi provocati dai cambiamenti climatici.

In conclusione, poiché molti dei dissesti sono avvenuti a seguito della sottovalutazione o della incuranza dei fattori ambientali - principalmente delle caratteristiche geologiche, geomorfologiche e idrografiche del territorio - per evitare che si verifichino fenomeni franosi e alluvionali è estremamente importante gestire il territorio in modo attento, sia a livello individuale che collettivo. È quindi auspicabile che le imprese adottino misure di mitigazione a livello aziendale (quali delocalizzazioni, pulizia e manutenzione del territorio e delle opere di difesa, pratiche sostenibili di uso del suolo, formazione del personale), fondamentali per affrontare questo fenomeno in continua evoluzione. Inoltre, è opportuno che le imprese promuovano una cultura assicurativa più consapevole sui rischi e i vantaggi nel sottoscrivere specifiche polizze di copertura dei rischi naturali. Peraltro, con la Legge di Bilancio 2024 è stato disposto l'obbligo di stipulare contratti assicurativi a copertura dei danni che potrebbero derivare a terreni e fabbricati, impianti e macchinari nonché attrezzature industriali e commerciali, in occasione del verificarsi di eventi catastrofici. È previsto che l'inadempimento dell'obbligo di assicurazione sia valutato ai fini dell'assegnazione alle imprese di contributi, sovvenzioni o agevolazioni di carattere finanziario a valere su risorse pubbliche, anche con riferimento a quelle previste in occasione di eventi calamitosi e catastrofici.

Accanto alle misure di mitigazione del rischio auspiccate per le imprese, sono però imprescindibili gli interventi istituzionali, come ad esempio crescenti investimenti sia in infrastrutture, resistenti all'acqua e alla fragilità geomorfologica del territorio italiano, che in piani di emergenza, a contenimento dei rischi e dei costi associati a tali eventi meteorologici. La collaborazione tra il settore pubblico e privato è quindi essenziale per garantire una gestione efficace delle conseguenze del cambiamento climatico.

Appendice: aspetti metodologici delle mosaicature nazionali di ISPRA

ISPRA elabora indicatori nazionali di rischio su frane e alluvioni con l'obiettivo di fornire un importante strumento a supporto delle politiche nazionali di mitigazione. L'attività di mappatura di ISPRA parte dalla superficie complessiva di territorio interessata da aree a pericolosità da frana e idraulica e di numero di comuni a rischio per frane e alluvioni. Ispra ha inoltre selezionato cinque indicatori strategici relativi a popolazione, famiglie, edifici, imprese e beni culturali, in quanto obiettivi prioritari delle politiche in termini di salvaguardia della vita umana, delle attività produttive e dei servizi e del patrimonio culturale.

Di seguito si espone la metodologia utilizzata da ISPRA per la mosaicatura nazionale della pericolosità da frana e per quella della pericolosità idraulica, propedeutica al tentativo effettuato nella nostra analisi di proiettare i rischi morfologici del territorio sul tessuto imprenditoriale.

Aspetti metodologici della mosaicatura nazionale della pericolosità da frana

ISPRA, al fine di aggiornare la mappa della pericolosità da frana sull'intero territorio nazionale, ha proceduto a realizzare la nuova Mosaicatura nazionale (v. 4.0 - 2020-2021) delle aree a pericolosità dei Piani di Assetto Idrogeologico – PAI. Tale mosaicatura è stata utilizzata per la produzione dei nuovi indicatori di rischio per frane ed utilizza una legenda armonizzata.

Per l'attribuzione della classe di pericolosità, le diverse Autorità di Bacino hanno utilizzato metodologie differenti, di conseguenza le informazioni raccolte nel periodo novembre 2020 – settembre 2021, sono state rese omogenee da ISPRA tramite l'utilizzo della classificazione della pericolosità per l'intero territorio nazionale in 5 classi: **pericolosità molto elevata P4, elevata P3, media P2, moderata P1 e aree di attenzione AA** (queste ultime corrispondono generalmente a porzioni di territorio ove vi sono informazioni di possibili situazioni di dissesto a cui non è ancora stata associata alcuna classe di pericolosità).

I risultati della mosaicatura ottenuta sono stati restituiti sui seguenti livelli territoriali: nazionale, regionale, provinciale, comunale, macro aree geografiche e ripartizione fondi strutturali, utilizzando i limiti amministrativi Istat 2021.

La superficie complessiva, in Italia, delle aree a pericolosità da frana PAI e delle aree di attenzione è pari a 60.481 km² (20% del territorio nazionale, Fig. A). La superficie delle aree a pericolosità da frana molto elevata è pari a 9.495 km² (3,1%), quella a pericolosità elevata è pari a 16.891 km² (5,6%), a pericolosità media a 14.551 km² (4,8%), a pericolosità moderata a 12.556 km² (4,2%) e quella delle aree di attenzione è pari a 6.988 km² (2,3%). Se prendiamo in considerazione le classi a maggiore pericolosità (elevata P3 e molto elevata P4), assoggettate ai vincoli di utilizzo del territorio più restrittivi, le aree ammontano a 26.385 km², pari all'8,7% del territorio nazionale.

Aspetti metodologici della mosaicatura nazionale della pericolosità idraulica

I layer della Mosaicatura ISPRA 2020 definiscono l'estensione delle aree allagabili sull'intero territorio nazionale per ciascuno degli scenari di probabilità previsti dal D.Lgs. 49/2010 di attuazione della direttiva 2007/60/CE relativa alla valutazione e alla gestione dei rischi di alluvioni. A tali scenari corrispondono le aree allagabili a seguito di eventi alluvionali con tempi di ritorno compresi fra 20 e 50 anni (HPH – elevata probabilità o alluvioni frequenti); con tempi di ritorno fra 100 e 200 anni (MPH - probabilità media o alluvioni poco frequenti); con tempi di ritorno superiori a 200 anni (LPH - scarsa probabilità o scenari di eventi estremi).

I risultati della Mosaicatura ISPRA 2020, in termini di estensione e localizzazione delle aree potenzialmente allagabili per i diversi scenari di probabilità, vengono restituiti per i livelli territoriali amministrativi: nazionale, regionale, provinciale e comunale.

In Italia il 5,4% del territorio nazionale (Fig. B) ricade in aree a pericolosità/probabilità elevata (HPH) per una superficie potenzialmente allagabile di 16.223,9 km²; tale superficie in caso di scenario di pericolosità/probabilità media (MPH) si estende fino a 30.195,6 km² ossia il 10,0% del territorio nazionale, per arrivare a 42.375,7 km² in caso di scenario di pericolosità/probabilità bassa (LPH) con una percentuale di territorio nazionale allagabile pari al 14,0% della superficie totale.

Fig. A - Aree a pericolosità da frana PAI in Italia – Mosaicatura 2020-21

Pericolosità		km ²	% su territorio nazionale
P4	Molto elevata	9.495	3,1
P3	Elevata	16.891	5,6
P2	Media	14.551	4,8
P1	Moderata	12.556	4,2
AA	Aree di Attenzione	6.988	2,3
Totale Italia		60.481	20

Fonte: ISPRA - Dissesto idrogeologico in Italia: pericolosità e indicatori di rischio, edizione 2021

Fig. B - Estensione delle aree allagabili per i tre scenari di probabilità di alluvione a livello nazionale – Mosaicatura ISPRA, 2020

Pericolosità	km ²	% sul territorio nazionale
Scenario pericolosità Elevata -HPH	16.224	5,4
Scenario pericolosità Media -MPH	30.196	10,0
Scenario pericolosità Bassa -LPH	42.376	14,0

Nota: i dati relativi ai tre scenari di pericolosità idraulica (D.Lgs. 49/2010) non vanno sommati; lo scenario di pericolosità bassa rappresenta lo scenario massimo atteso ovvero la massima estensione delle aree inondabili;

Fonte: ISPRA - Dissesto idrogeologico in Italia: pericolosità e indicatori di rischio, edizione 2021

7. Perché i laureati italiani emigrano?

Introduzione

Il tema della migrazione dei giovani laureati italiani che trovano occupazione all'estero e non rientrano in Italia riveste una importanza strategica per il Paese ai fini delle potenzialità di crescita e di innovazione del tessuto economico, in un contesto in cui, rispetto ai competitor europei, l'Italia si pone sia con una minore dotazione di giovani laureati che con una inferiore capacità di attirare stranieri in Italia per completare gli studi.

A cura di Anna Maria
Moressa

In questo capitolo si traccia dapprima il quadro della situazione dell'Italia in termini di dotazione di giovani impegnati nei percorsi di formazione terziaria e della distanza che la separa dagli altri paesi europei. Alla scarsità di laureati, si aggiunge poi il tema della crescente mobilità dei giovani italiani per motivi di studio e di lavoro, in un contesto globale in cui le interconnessioni riducono sempre più le barriere fisiche e digitali. Per l'Italia rimane un saldo negativo tra chi entra e chi emigra all'estero che, negli anni, sta continuando a crescere. La quantificazione del fenomeno della perdita dei laureati sembrerebbe essere comunque contenuta, ma assume connotazioni più preoccupanti se associata alle previsioni di calo demografico previste per la popolazione italiana e alla costante difficoltà da parte delle imprese manifatturiere di profili altamente qualificati da assumere. Una possibilità di bilanciamento della dotazione italiana di laureati potrebbe venire dalla dinamica positiva delle migrazioni degli stranieri, che però presentano percentuali di laurea o titoli superiori, più bassi di meno della metà degli italiani nati in Italia nella stessa fascia d'età (nella fascia d'età tra i 25-39 anni sono laureati il 13,9% degli stranieri nati all'estero presenti in Italia, contro il 34,4% degli italiani dalla nascita in Italia). Inoltre, le Università italiane risultano ancora poco attrattive per gli studenti stranieri se confrontate con i maggiori competitor europei.

Si sono quindi valutate le aspettative sul mondo del lavoro dei laureandi delle discipline STEM che sono quelli con maggior possibilità di occupabilità in tempi brevi sia in Italia che all'estero. Accanto a fenomeni strutturali di mobilità interna da Sud verso Nord, si stanno consolidando direttrici migratorie che partono dalle regioni del Nord Italia verso i paesi del Centro e Nord Europa.

Per capire cosa cercano all'estero i giovani laureati, in particolare delle discipline STEM, è stata sviluppata un'indagine pilota nel Triveneto sui laureati che lavorano all'estero di cui vengono esposti in questo capitolo i principali risultati. Gli obiettivi dello studio, seppur di tipo qualitativo, consentono di tracciare un identikit di questi giovani, delle motivazioni che li hanno spinti ad emigrare, delle differenze che hanno trovato in termini di tipologia di aziende, contenuti professionali e tecnologici del loro lavoro, conciliazione tra vita professionale e vita privata e contesto del paese di destinazione e qualità di vita.

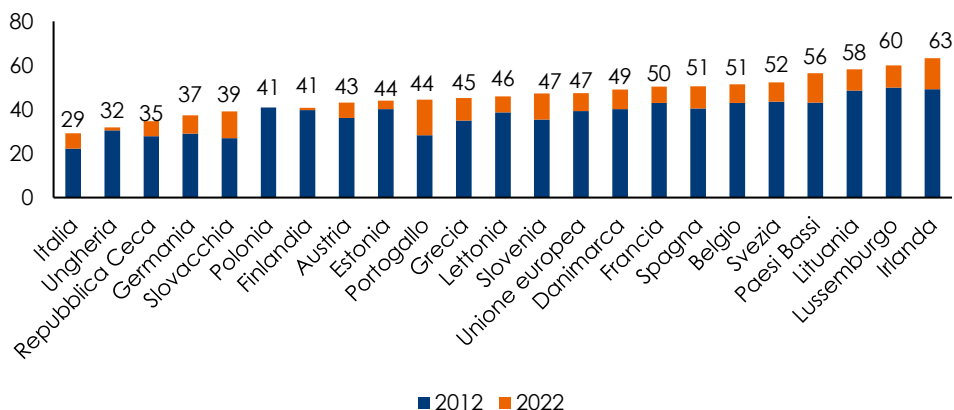
Alcuni spunti possono essere interessanti sia per il mondo imprenditoriale distrettuale, per capire come porsi nella ricerca e nell'accoglienza delle nuove generazioni in azienda, sia per quello accademico che deve interpretare la formazione dei giovani in modo più integrato alle esigenze del mondo economico e produttivo del territorio.

7.1 I numeri dell'istruzione terziaria in Italia

In Italia i giovani laureati sono ancora troppo pochi: nel 2022 l'Italia è il fanalino di coda rispetto ai paesi europei, come lo era anche nel 2012, con meno di un terzo dei giovani tra i 25 e i 34 anni in possesso di laurea o istruzione terziaria (29,2%), rispetto ad una percentuale che supera la metà nei paesi competitor come Francia e Spagna e nell'Europa del Nord (Svezia, Paesi Bassi e Irlanda) e contro una media europea del 44,7%. La scarsa dotazione di laureati in Italia pesa sul futuro dei giovani stessi in termini di occupabilità (il tasso di disoccupazione dei laureati è quasi la metà di quello dei diplomati: 4,1% vs 7,8% al 2022 – fonte: Istat) e di retribuzione, e influisce sulla

capacità innovativa del Paese, dato che l'occupazione nelle professioni di elevata specializzazione è uno dei fattori che esercitano un impatto positivo sulla crescita degli investimenti in ricerca e sviluppo (R&S).

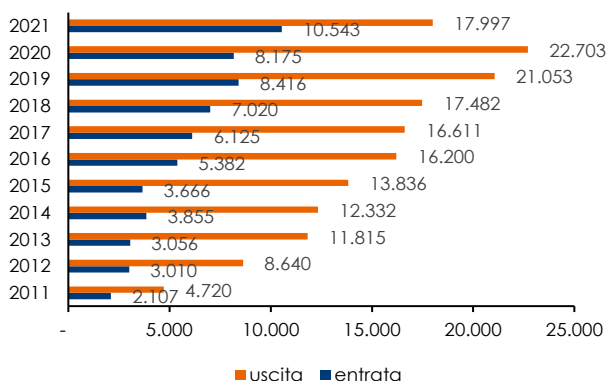
Fig. 7.1 - Percentuale di popolazione tra i 25 anni e i 34 anni in possesso di istruzione terziaria (Paesi Unione europea, 2012 vs 2022, valori %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati OCSE

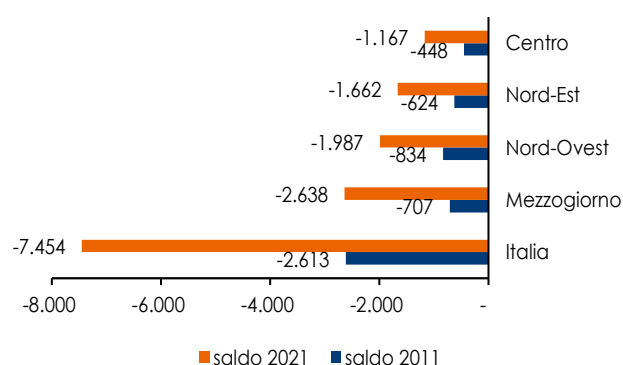
Esiste poi un fenomeno di mobilità strutturale verso l'estero sia in entrata che in uscita, in aumento nell'ultimo decennio, grazie al miglioramento delle connessioni sia fisiche che digitali che agevolano gli spostamenti di lavoratori e di studenti. In particolare, tra il 2011 e il 2021 i flussi di laureati italiani in età tra i 25-39 anni verso l'estero sono cresciuti del +400%, nonostante nel 2021 si sia assistito ad una leggera contrazione. Anche le regioni del Nord ad alta attrattività interna per la mobilità dei laureati dalle altre regioni italiane presentano saldi negativi verso l'estero, in primis la Lombardia, seguita dal Veneto (cfr. l'approfondimento "I flussi migratori dei laureati italiani" presente in questo capitolo). Il saldo negativo è quasi triplicato a livello italiano per effetto del contributo negativo del Mezzogiorno seguito dal Nord-Ovest e a poca distanza dal Nord-Est (Fig. 7.3).

Fig. 7.2 – Evoluzione tra il 2011 e il 2021 della mobilità in entrata e in uscita verso l'estero dei laureati italiani tra i 25-39 anni (numero laureati)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 7.3 – Saldi tra mobilità in entrata e in uscita verso l'estero dei laureati italiani tra i 25-39 anni - macro ripartizioni – confronto 2011 vs 2021 (numero laureati)

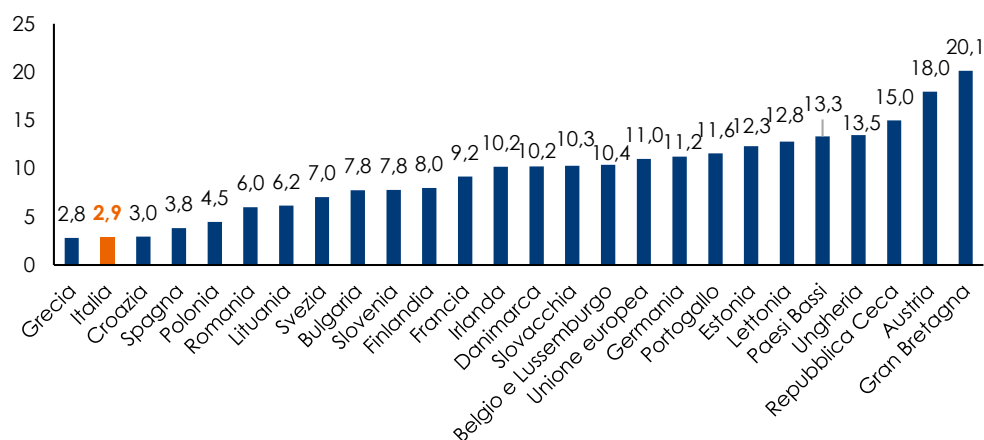


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

La somma dei saldi dei laureati in uscita a livello Italia tra il 2011 e il 2021 supera le 102 mila unità, ma secondo alcuni studi¹⁰² si tratterebbe ancora di valori sottostimati; i valori reali sarebbero almeno 3 volte tanto.

Per equilibrare tale mobilità in uscita gli atenei italiani dovrebbero fare di più per attrarre gli studenti stranieri: su questo fronte però non solo il confronto con gli altri paesi dell'Unione Europea vede l'Italia ai livelli più bassi della graduatoria (2,9% l'incidenza degli universitari internazionali sugli universitari totali¹⁰³) ma si sono perse anche 10 posizioni tra il 2013 e il 2020. Si tratta di un aspetto che può avere importanti ricadute anche a livello occupazionale perché studiare in un paese estero, oltre che una indiscutibile esperienza di vita e di formazione, rappresenta una porta di ingresso prioritaria per trovare lavoro nel paese stesso.

Fig. 7.4 - Percentuale degli studenti internazionali in formazione terziaria sul totale studenti per paese (2020, valori percentuali)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati OCSE

Nell'approfondimento dedicato ai laureati internazionali negli atenei italiani, presente in questo capitolo, se ne illustra l'evoluzione della crescita in termini assoluti che è risultata comunque superiore a quella registrata dai laureati italiani negli ultimi 10 anni.

7.2 Laureati italiani che emigrano: caratteristiche e aspettative al momento della laurea

Durante gli studi universitari i giovani italiani fanno già esperienze all'estero: secondo quanto rilevato da Alma Laurea nella sua indagine sui neolaureati¹⁰⁴, la percentuale è contenuta e pari a circa il 9%, spiegata in gran parte dal programma Erasmus (6,9%). I laureati STEM (Science, Technology, Engineering, Math)¹⁰⁵ presentano delle percentuali leggermente inferiori, forse per il

¹⁰² L.Latmiral, L.Paolazzi, B.Rosa, "Lies, damned lies and statistics: un'indagine per comprendere le reali dimensioni della diaspora dei giovani italiani", 2023.

¹⁰³ Questo indicatore mostra il numero di studenti universitari internazionali iscritti in proporzione al totale degli studenti universitari iscritti nel paese di destinazione (ospitante). Gli studenti internazionali sono coloro che hanno ricevuto la loro istruzione precedente in un altro paese e non sono residenti nel loro attuale paese di studio. Quando le informazioni sugli studenti internazionali non sono disponibili, gli studenti stranieri (i.e.: studenti che non sono cittadini del paese in cui studiano) possono essere utilizzati come proxy.

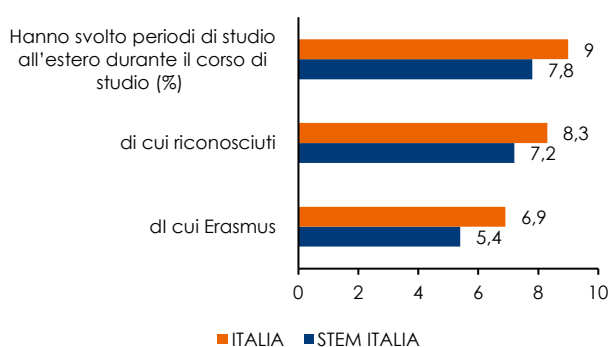
¹⁰⁴ Alma Laurea, XXV Indagine, Profilo dei laureati 2022.

¹⁰⁵ Nell'ambito dei laureati STEM sono compresi i gruppi disciplinari di Architettura e Ingegneria civile, Informatica e tecnologie ICT, Ingegneria Industriale e dell'informazione, Scientifico.

problema per i giovani italiani di trovare l'esatta corrispondenza tra i corsi previsti dalle facoltà italiane e quelli offerti delle altre università europee.

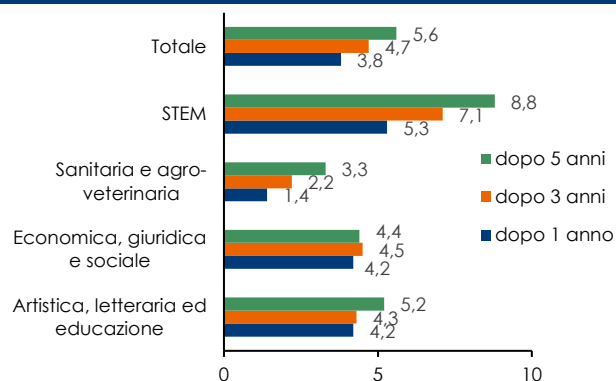
Dalle informazioni sui laureati occupati a 1, 3 e 5 anni dalla laurea¹⁰⁶, la percentuale di coloro che lavorano all'estero cresce all'aumentare degli anni di distanza dalla laurea e oscilla tra il 3,8% al 5,6% dopo 5 anni (Fig. 7.6). La tendenza è particolarmente evidente per i laureati STEM in cui varia dal 5,3% al massimo dell'8,8%, mentre per gli altri gruppi disciplinari di Economia, giuridico e sociale e Artistica, letteraria e educazione, le quote di laureati che lavorano all'estero sono lievemente inferiori e più stabili nel tempo.

Fig. 7.5 – Percentuale di laureati che hanno avuto esperienze all'estero di studio: Totale Italia vs STEM Italia (profilo dei laureati nel 2022, valori %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Alma Laurea

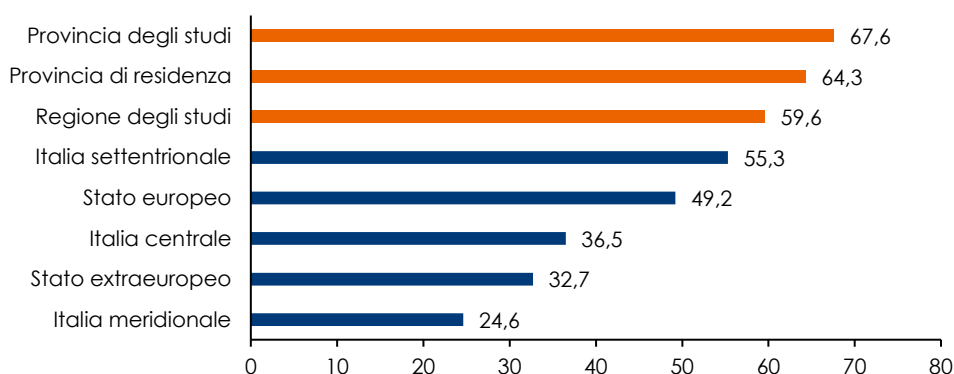
Fig. 7.6 – Percentuale di laureati che hanno trovato lavoro all'estero per area disciplinare a distanza di 1,3,5 anni dalla laurea (valori % sui laureati intervistati - 2022)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Alma Laurea

Se le esperienze internazionali possono influenzare le scelte di ricerca del lavoro, al momento della laurea i giovani italiani, seppur disposti a spostarsi anche all'estero in altri paesi europei (49,2%), preferirebbero trovare occupazione vicino a casa (nella provincia di residenza 64,3% e in quella degli studi 67,6%) o nella regione (il 59,6%) (Fig. 7.7).

Fig. 7.7 – Ricerca del lavoro: disponibilità a lavorare per area geografica dei laureati STEM Italia, anno 2022 (risposte "decisamente sì", valori %)



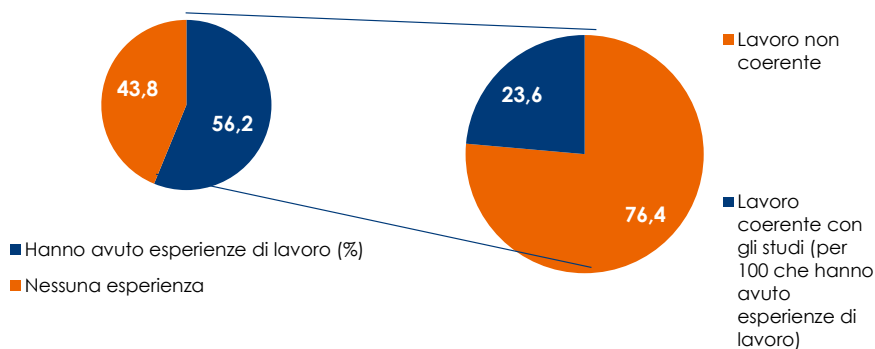
Nota: in arancio le preferenze delle zone di lavoro più rilevanti. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Alma Laurea

Un altro aspetto interessante emerge da quanto dichiarato dai giovani laureati in discipline STEM che hanno avuto esperienze di lavoro durante il percorso formativo universitario: più della metà

¹⁰⁶ Rapporto Alma Laurea sull'occupabilità dei laureati 2022.

ha lavorato (56,2%), ma di questi meno di uno su quattro (23,6%) ha svolto lavori coerenti con le discipline studiate. Tale evidenza stimola una riflessione importante sulla necessità di creare nuove modalità di stage e maggiore interazione tra gli studenti universitari e il mondo industriale ed economico del territorio in cui sono inseriti i poli universitari (Fig. 7.8).

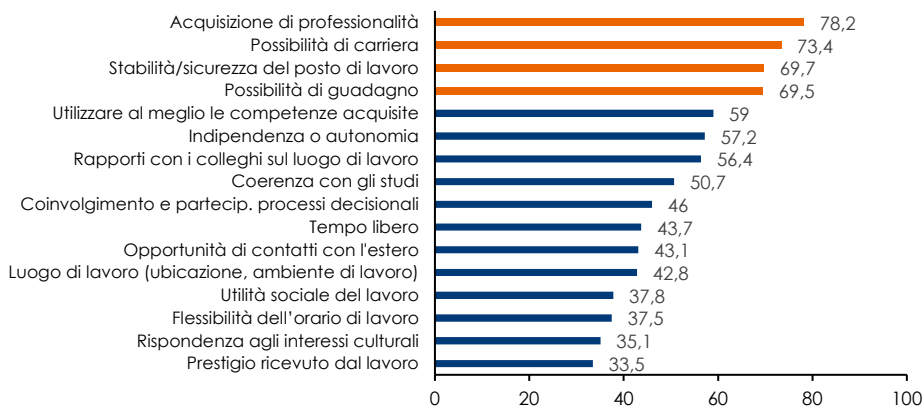
Fig. 7.8 – Esperienze di lavoro durante gli studi dei laureati STEM e coerenza con gli studi del lavoro svolto (valori %)



Fonte: elaborazione Intesa Sanpaolo su dati Alma Laurea

I giovani laureati STEM italiani al momento della laurea mettono al primo posto tra gli aspetti che ritengono più importanti nella ricerca del lavoro l'acquisizione di professionalità (per il 78,2%) seguita da una prospettiva di carriera (73,4%) e dagli aspetti più tangibili di guadagno e di stabilità del posto di lavoro (entrambi rilevanti per circa il 70% dei giovani rispondenti - Fig. 7.9)¹⁰⁷. Interessante osservare che per più della metà dei giovani laureati STEM è importante il clima aziendale e la relazione con i colleghi nel luogo di lavoro, prima ancora di misure di flessibilità dell'orario di lavoro, ritenute decisamente importanti da poco più di un terzo, o dell'ubicazione del luogo del lavoro. Questi aspetti rivelano l'urgenza per i laureati di acquisire prima di tutto esperienze importanti in termini di contenuti e di coerenza con il percorso formativo, aspetti che le piccole e medie imprese italiane attive nei distretti industriali sono certamente in grado di offrire come contropartita di una ubicazione della sede di lavoro in province periferiche lontane dalle grandi metropoli o dai politecnici più prestigiosi, dove tendono a concentrarsi le attività e le maggiori risorse dell'innovazione tecnologica.

Fig. 7.9 – Aspetti rilevanti nella ricerca del lavoro: laureati STEM Italia 2022 (risposte "decisamente sì", valori %)

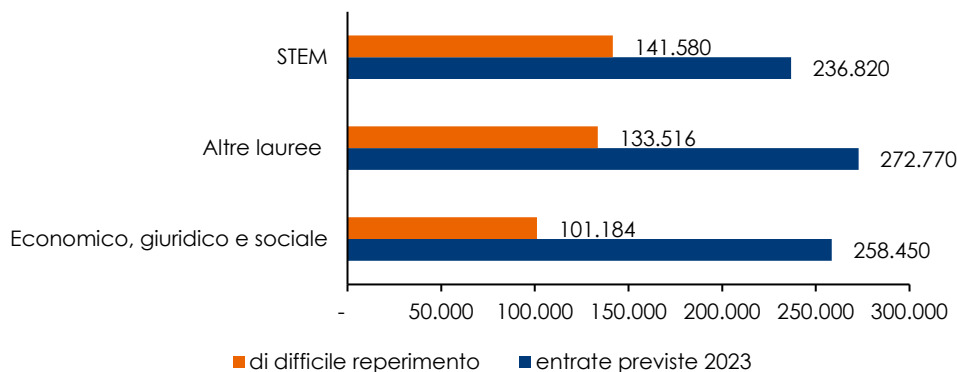


Nota: in arancio le motivazioni più rilevanti. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Alma Laurea

¹⁰⁷ Rapporto sul profilo dei laureati Alma Laurea 2022.

Negli ultimi 10 anni è leggermente cresciuta l'attenzione da parte dei giovani italiani verso i percorsi universitari di tipo scientifico: la crescita di laureati STEM in Italia è stata, infatti, del +22% tra il 2012 e il 2022 (superando nel 2022 le 96 mila unità), contro l'incremento globale di laureati del +21%. Tuttavia, tale incremento non è ancora sufficiente a soddisfare le richieste delle imprese italiane, che dichiarano di difficile reperimento circa il 60% delle figure professionali legate alle lauree STEM (pari a circa 142 mila risorse Fig. 7.10).

Fig. 7.10 – Entrate previste dalle imprese di laureati per gruppo disciplinare ed entrate di difficile reperimento (unità, 2023)



Fonte: elaborazioni di Intesa Sanpaolo su dati Excelsior-ANPAL

7.3 Motivazioni all'espatrio, ostacoli e fattori più rilevanti per favorire il rientro: i risultati di un'indagine ad hoc sui giovani laureati veneti

Con un saldo negativo nei flussi con l'estero di laureati italiani tra i 25 e i 39 anni di età, che nel 2021 è stato di 804 giovani, il Veneto è la seconda regione dopo la Lombardia per perdita di laureati. Per approfondire le motivazioni che spingono i giovani laureati veneti a cercare lavoro all'estero nonostante la forte domanda dell'economia regionale, si è voluta lanciare tra gennaio e giugno del 2023 un'indagine ad hoc sui laureati veneti che risiedono all'estero anche per capire gli ostacoli e i fattori che potrebbero maggiormente incidere sulla loro decisione di tornare in Italia. È interessante sottolineare che questa indagine, che si pone obiettivi qualitativi, nasce dalla volontà sia di un gruppo di imprenditori rappresentativi del tessuto economico del Veneto che dell'Università di Padova¹⁰⁸ di ascoltare il punto di vista dei giovani. L'indagine è stata somministrata online secondo un metodo spontaneo di propagazione iniziato dalla rete di conoscenti degli imprenditori ed ex-studenti dei professori di Padova, che a loro volta sono stati invitati a estendere l'indagine ai loro conoscenti italiani in condizioni di espatriati per ragioni di lavoro. Per la modalità stessa di propagazione dell'indagine, il campione raccolto (139 tra laureati e studenti che stanno ultimando il loro anno di studio all'estero) risulta fortemente concentrato nei giovani con meno di 35 anni (86% del campione); prevalgono tra i lavoratori espatriati gli indirizzi STEM (76,4%) e risulta elevata la elevata percentuale di laureati in Ingegneria (51,4%), mentre per gli studenti che completano all'estero il ciclo terziario di formazione

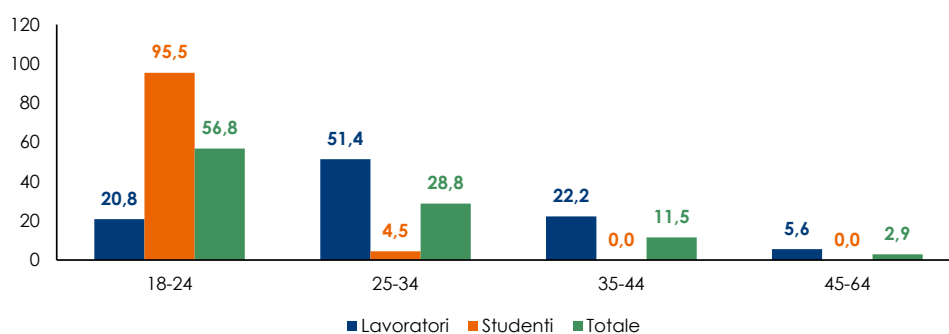
¹⁰⁸ Si tratta di 9 membri del Consiglio del Territorio del Veneto di Intesa Sanpaolo, tra imprenditori, rappresentanti di categoria e professori universitari, ai quali va il ringraziamento per l'attività di stimolo e di lettura critica del fenomeno della dispersione dei laureati e della difficoltà di trattenerli nelle imprese del territorio. Il Consiglio del Territorio del Veneto svolge un ruolo di raccordo con il territorio di riferimento e ha compiti di natura consultiva nei confronti principalmente delle due Direzioni Regionali che insistono sulla Regione. In particolare, ha il compito di avanzare proposte volte a rafforzare i rapporti della banca con le diverse realtà territoriali e a consolidare il suo posizionamento di mercato, segnalando tematiche di interesse.

prevalgono gli indirizzi non STEM (55,2%), con una concentrazione nelle lauree di Scienze politiche e sociali (25,4%).

Per quanto riguarda la provenienza, prima dell'espatrio il 55,6% del campione risiedeva prevalentemente nelle tre regioni di Veneto (28%), Lombardia (18%) e Lazio (9%). Se si considerano solo le risposte dei lavoratori all'estero, il campione risulta più concentrato in Veneto (43%) e Lombardia (15%). In particolare, i lavoratori originari del Veneto hanno completato per l'80% gli studi nell'Ateneo di Padova con un indirizzo STEM. Ne risulta un identikit di giovani espatriati con delle distorsioni di rappresentatività, ma che ben si presta a essere messo in relazione con quanto dichiarato ad Alma Laurea dai neo-laureati nelle discipline STEM di Padova¹⁰⁹ per rilevarne i punti di contatto e verificare come si siano modificate nel tempo le loro attese sul posto di lavoro.

Nel campione analizzato prevale la fascia d'età più giovane (tra 18-24 anni) per gli studenti che stanno completando la formazione terziaria all'estero (88,9% del totale di 67 studenti rispondenti), mentre più della metà dei lavoratori si colloca nella fascia d'età 25-34 anni (51,4% del totale di 72 laureati rispondenti) (Fig. 7.11).

Fig. 7.11 – Distribuzione dei rispondenti per età del campione e occupazione (valori %)



Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

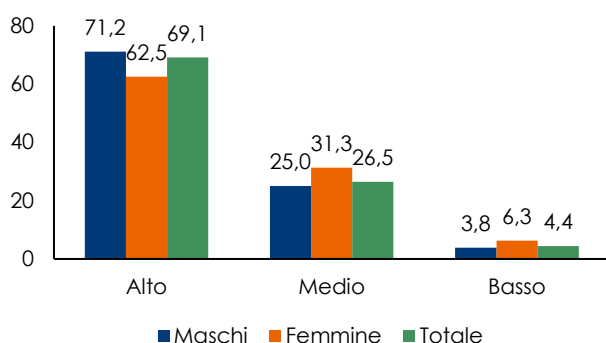
Per quanto riguarda invece la distribuzione dei lavoratori laureati per genere prevale la componente maschile (66,7% uomini vs 33,3% donne), mentre il rapporto si inverte nel caso delle studentesse, che superano i colleghi maschi (53,7% contro il 46,3% - Fig. 7.13). Una possibile spiegazione è legata al tema della diffusione delle lauree STEM tra le donne, in aumento negli ultimi dieci anni: nel campione si osserva infatti una maggiore presenza di lavoratrici con lauree STEM nelle fasce di età più giovani (12,5% in età 18-24 anni e 37% in età 25-34 anni) e ancor più tra le studentesse. D'altra parte, le disparità della presenza femminile all'estero nella fase lavorativa potrebbe suggerire che le donne abbiano opportunità uguali ai loro coetanei maschi nella formazione terziaria anche all'estero, ma che poi nella fase successiva sopraggiungano fattori frenanti che le fanno rientrare in Italia, presumibilmente legati a progetti genitoriali e di costruzione del nucleo familiare.

Per quanto riguarda poi la distribuzione degli espatriati secondo il voto di laurea, la maggior parte (69,1%) dichiara una votazione di laurea Alta (superiore a 106 su 110; Fig. 7.12). Più in dettaglio hanno votazione Alta, l'80% dei rispondenti con laurea triennale, e il 68% sia di quelli con laurea magistrale biennale, o magistrale a ciclo unico o master o dottorato, sia degli STEM. Secondo l'analisi di Alma Laurea dei laureati in Italia nel 2022, il voto medio di laurea è 104 e passa da una media di 101 nelle lauree di primo livello (triennale) a una media del 108,1 nelle

¹⁰⁹ Informazioni estratte dalla piattaforma di Open data messa a disposizione da Alma Laurea con riferimento ai laureati nell'Ateneo di Padova.

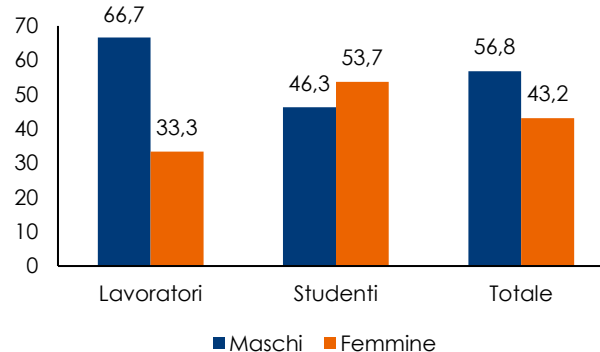
magistrali biennali: nelle lauree di primo livello c'è una certa eterogeneità per gruppo disciplinare, con voti di laurea che vanno da 97,8 dell'economico e 98,0 di ingegneria industriale e dell'informazione a 105,1 del gruppo medico-sanitario e 105,3 del gruppo letterario umanistico¹¹⁰. Pertanto, si può concludere che la classificazione per voto di laurea adottata nel campione veneto riveste effettivamente valore segnaletico rispetto alle medie osservate nell'universo di riferimento e che la maggior parte degli espatriati con titolo triennale e lauree STEM sono studenti brillanti con votazioni largamente al di sopra della media.

Fig. 7.12 – Distribuzione secondo il voto di laurea e per genere (valori % al netto dei titoli non ancora conseguiti)



Nota: Alto = 106 e più; Medio = tra 91 e 105; Basso = meno di 90. Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

Fig. 7.13 – Distribuzione di genere secondo lo stato di occupazione (valori %)

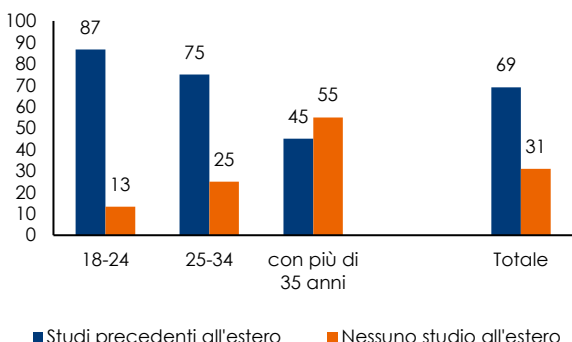


Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

Si osserva inoltre una maggiore propensione nelle fasce di età più giovani ad aver avuto esperienze di studio all'estero precedenti all'attuale espatrio: si raggiunge il massimo (87%) nei giovani tra i 18 e i 24 anni e il minimo (45%) negli adulti con più di 35 anni (Fig. 7.14). Tra le esperienze più diffuse ci sono i Master (36,7%) e gli Erasmus (32,7%) (Fig. 7.15). Da queste evidenze si possono trarre due considerazioni importanti: da una parte si constata nelle nuove generazioni una crescente mobilità al di fuori dell'Italia per motivi di studio; dall'altra, le esperienze di studio, soprattutto Master o Erasmus, rendono più probabile la scelta di lavorare all'estero (sia creando opportunità di lavoro nel paese dove si è studiato, sia rendendo più facile per chi ha già esperienza di vita in un altro paese la decisione di emigrare). C'è quindi la necessità per gli Atenei italiani, soprattutto dei gruppi disciplinari STEM, al fine di accrescere la loro attrattività verso gli studenti internazionali, di incrementare l'offerta di Erasmus, Master, Magistrali biennali in lingua inglese e di far sì che le tesi di laurea possano essere sviluppate presso le imprese del territorio.

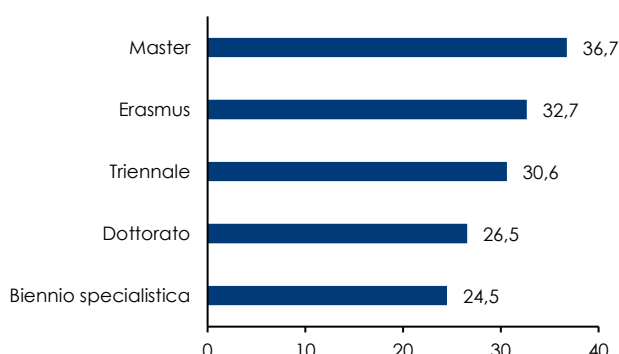
¹¹⁰ Alma Laurea, XXV Indagine, Profilo dei laureati 2022.

Fig. 7.14 – Esperienze di studio all'estero prima del lavoro all'estero, per fasce d'età (% totale lavoratori)



Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

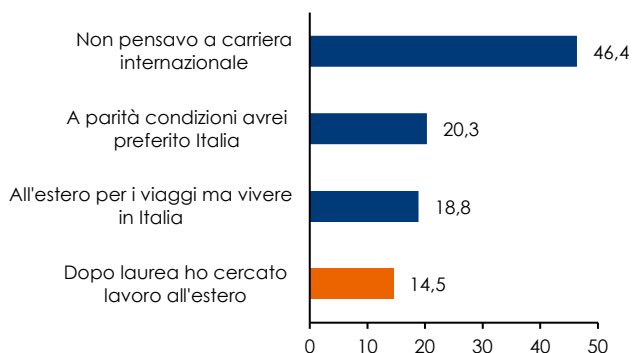
Fig. 7.15 – Percorsi di studio all'estero precedenti (valori % su lavoratori con studi all'estero progressi; possibili più risposte)



Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

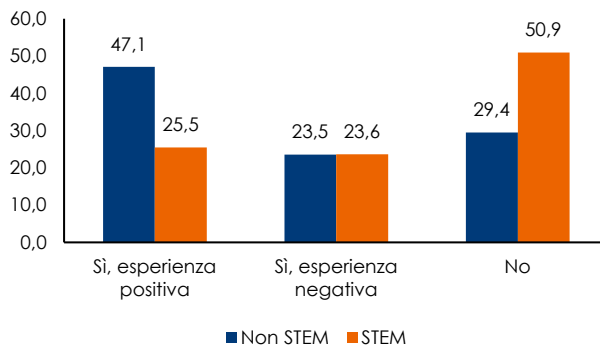
I laureati veneti che si trovano all'estero hanno confermato poi l'atteggiamento che si è osservato nei neolaureati dell'indagine Alma Laurea: un'alta quota non pensava ad una carriera internazionale (46,4%), a parità di condizioni 1 su 5 avrebbe preferito restare in Italia e solo quasi 1 su 7 aveva l'aspirazione di lavorare all'estero (Fig. 7.16). Un altro dato rafforza la rappresentazione della distanza tra il percorso universitario di studi e le esperienze di lavoro in Italia: la metà dei laureati STEM migrati per lavorare all'estero non avevano avuto nessuna esperienza lavorativa in Italia e un quarto aveva avuto esperienze negative (Fig. 7.17).

Fig. 7.16 – Aspettative di carriera internazionale dopo la laurea (valori %, rispondenti lavoratori al netto non applicabile)



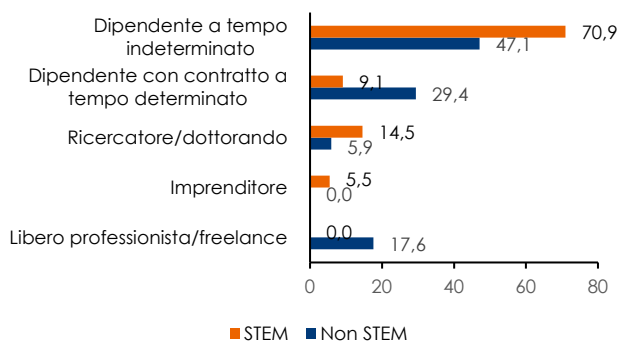
Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

Fig. 7.17 – Precedenti esperienze lavorative in Italia secondo l'indirizzo (STEM vs Non STEM; valori%; rispondenti lavoratori)

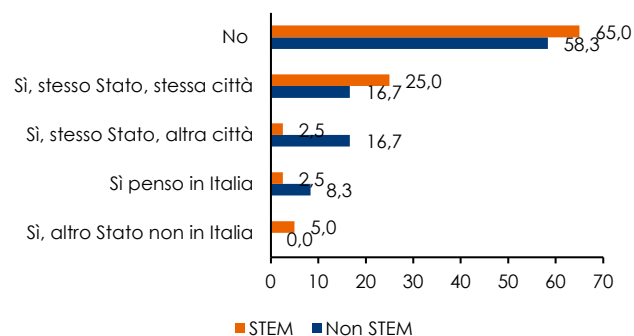


Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

I laureati STEM (il 76,4% del campione dei lavoratori) hanno per la maggior parte un'occupazione all'estero a tempo indeterminato (Fig. 7.18) e soddisfacenti al punto che, alla domanda se avessero l'intenzione di cambiare lavoro nei 12 mesi successivi, hanno risposto "no" per la maggior parte dei casi (65%); dei rimanenti, un quarto ha espresso la volontà di cambiare lavoro ma rimanendo nello stesso Stato e nella stessa città, rivelando implicitamente una soddisfazione anche per la qualità della vita e del contesto del Paese estero in cui si trovano (Fig. 7.19).

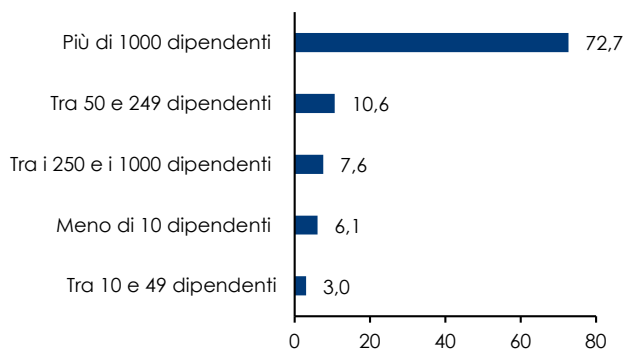
Fig. 7.18 – Stato di occupazione secondo l'indirizzo degli studi (valori %; STEM vs Non STEM)

Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

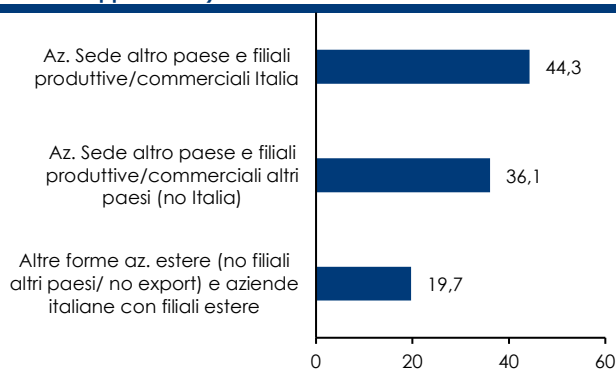
Fig. 7.19 – Intenzione di cambiare lavoro nei successivi 12 mesi (valori % al netto "non so/non applicabile"; STEM vs Non STEM)

Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

L'aspetto dimensionale delle aziende in cui gli espatriati hanno trovato lavoro è senz'altro una questione centrale: il 72,7% è occupato in aziende con più di 1.000 dipendenti e un ulteriore 7,6% in aziende tra 250 e i 1.000 dipendenti (Fig. 7.20). In Italia simili grandezze sono presenti solo nel 10,3% delle imprese attive (Fig. 7.20). Il 44,3% dei laureati lavora in multinazionali con sede all'estero ma con filiali produttive/commerciali in Italia quasi che l'italianità sia riconosciuta come un vantaggio per gestire le relazioni con le strutture italiane (Fig. 7.21).

Fig. 7.20 – Dimensione dell'azienda all'estero dell'attuale occupazione (valori % dei lavoratori)

Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

Fig. 7.21 – Livello di internazionalizzazione delle aziende all'estero dell'attuale occupazione (valori % dei lavoratori espatriati, al netto dei "non applicabile")

Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

Inoltre, i laureati veneti STEM rivestono all'estero ruoli altamente qualificati e professionali in attività di ricerca e sviluppo (55,6% Fig. 7.22), fattore che contribuisce a rendere soddisfacenti le condizioni di lavoro.

La ricerca del lavoro al di fuori dei confini italiani è supportata dagli strumenti digitali, soprattutto portali dedicati e piattaforme online, ma anche social per l'81,9% del campione, anche se rimane alta la percentuale di laureati che ha sfruttato contatti e segnalazioni personali (50%); il 36% si è candidato direttamente nel sito dell'azienda, e circa un terzo ha messo a frutto la conoscenza diretta avvenuta durante uno stage (Fig. 7.23).

Fig. 7.22 – Attuale funzione professionale svolta all'estero dei laureati STEM (% dei lavoratori al netto "non applicabile")



Nota: in arancio la funzione prevalente. Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

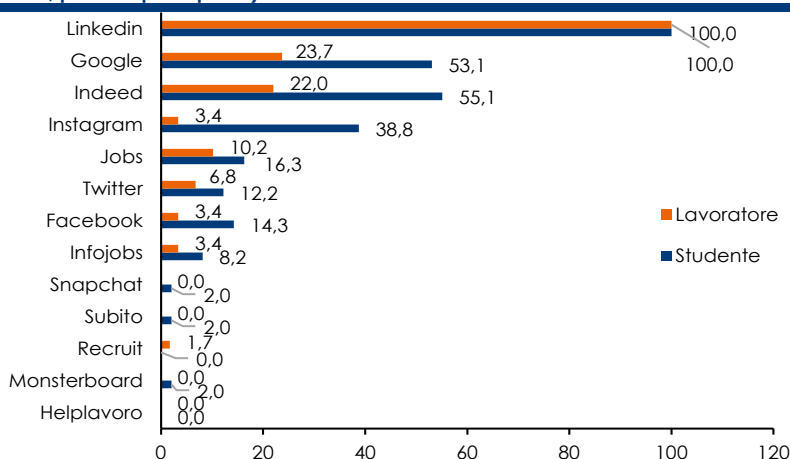
Fig. 7.23 – Distribuzione dei canali di ricerca di lavoro utilizzati da lavoratori residenti all'estero (%; possibili più risposte)



Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

Per quanto riguarda il tipo di piattaforme utilizzate, LinkedIn è quella più segnalata soprattutto tra i lavoratori; gli studenti che si trovano all'estero per ultimare il percorso di studi, e normalmente appartengono a nuove generazioni, usano anche altre piattaforme (Indeed, Google, Instagram) (Fig. 7.24). Si tratta anche in questo caso di una indicazione importante per le imprese italiane e distrettuali: per farsi conoscere dai possibili giovani candidati occorre utilizzare i loro strumenti di informazione e comunicazione, occorre quindi curare l'immagine dell'azienda anche su LinkedIn e sulle altre piattaforme, strategia che comporta investimenti economici contenuti, ma certamente implica un cambiamento nell'approccio ai giovani candidati. Dall'indagine emerge anche che le opportunità lavorative fornite dal network di relazione università-imprese vengono utilizzate in misura minore (solo 1 su 6 dei rispondenti), mentre sono importanti i contatti e le segnalazioni personali. Per i giovani veneti che stanno completando gli studi all'estero il canale primario di contatto con i futuri datori di lavoro è lo stage che stimola la conoscenza diretta reciproca.

Fig. 7.24 – Distribuzione delle piattaforme utilizzate per cercare lavoro (valori % su coloro che usano le piattaforme; possibili più risposte)

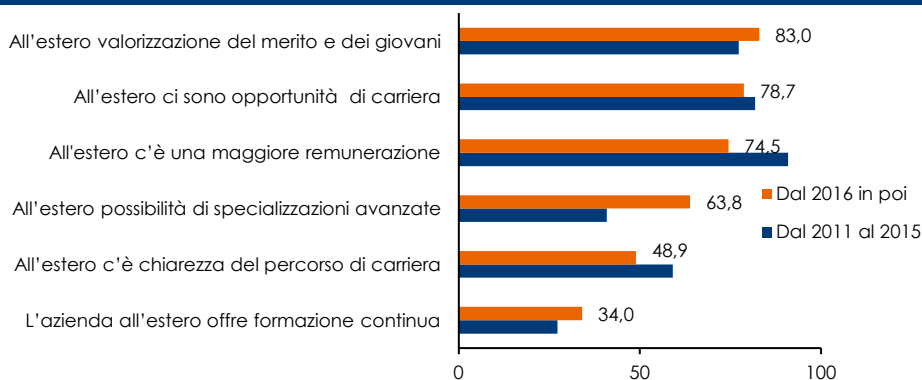


Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

Ma cosa spinge i giovani talenti a emigrare? Le risposte non lasciano dubbi: i laureati e i giovani che studiano all'estero indicano opportunità di carriera, valorizzazione del merito e una maggiore remunerazione. Se si leggono le risposte dei laureati che lavorano all'estero secondo il periodo dell'espatrio (tra il 2011 e il 2015 gli emigrati più storici e dal 2016 in poi quelli più recenti) si nota una maggiore importanza attribuita da coloro che sono migrati recentemente a

caratteristiche come il merito (83% vs 77%), la possibilità di specializzazioni avanzate (63,8% vs 41%) e la formazione continua (34% vs 27%) (Fig. 7.25). Spiccano invece, relativamente alla classe di emigrati più storici, la prevalenza della maggiore retribuzione all'estero (91% vs 74,5% degli emigrati più recenti) e della trasparenza del percorso di carriera (59% vs 48,9%), quasi a ribadire che questi aspetti, già importanti al momento dell'espatrio, si confermano nel tempo, accrescendo la loro rilevanza. Dal confronto tra quanto emerso dall'indagine e le principali aspettative sul posto di lavoro espresse dai giovani STEM di Padova ad Alma Laurea al momento della laurea si osserva che le motivazioni principali per l'espatrio sono le stesse.

Fig. 7.25 – Motivazioni dell'espatrio dei lavoratori secondo il periodo di trasferimento all'estero: opportunità economiche di carriera e di sviluppo (per classi di permanenza all'estero "dal 2016 in poi" vs "dal 2011 al 2015"; % possibili più risposte)

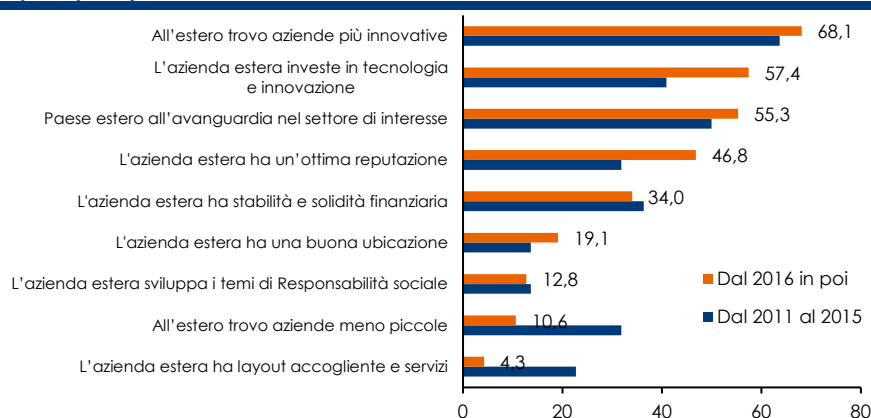


Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

Si sono raccolte poi le motivazioni che riguardano le caratteristiche delle aziende all'estero e il contesto Paese: gli emigrati trovano che ci sia più innovazione all'interno delle aziende estere, (che investono maggiormente in tecnologia) e che in generale il Paese in cui si trovano possa essere considerato all'avanguardia nel settore di interesse (Fig. 7.26). Dei lavoratori rispondenti, l'89% risiede in paesi europei: sebbene l'esigua numerosità non consenta di valutare le risposte per singolo paese, tra coloro che si trovano in nazioni europee il 56% afferma che il Paese è all'avanguardia nel settore di proprio interesse, contro il 37,5% di quelli che si trovano in paesi extra-europei. La percezione è che siano poco visibili/conosciute le potenzialità in termini di innovazione e di livello tecnologico delle aziende del territorio italiano, e se questo si aggiunge al fatto che la metà degli intervistati non ha avuto esperienze di lavoro in Italia, torna in primo piano l'importanza di creare maggiori occasioni di contatto tra giovani universitari e aziende locali.

Non si osservano invece particolari scostamenti per storicità della permanenza all'estero in questi ambiti, se non per aspetti a cui comunque viene attribuita meno importanza dagli espatriati recenti, come la maggiore dimensione delle aziende estere, il layout e i servizi offerti, al contrario maggiormente apprezzati dagli emigrati storici.

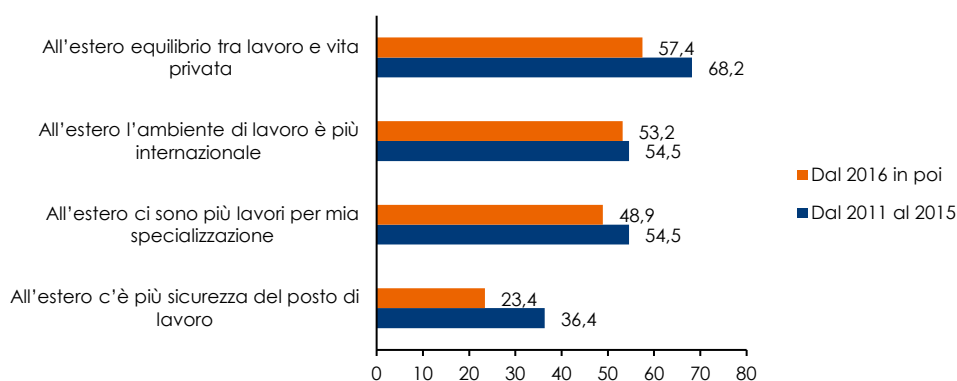
Fig. 7.26 – Motivazioni dell'espatrio dei lavoratori secondo il periodo di trasferimento all'estero: contesto Paese/azienda (per classi di permanenza all'estero "dal 2016 in poi" vs "dal 2011 al 2015"; % possibili più risposte)



Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

Seguono i fattori, che vengono maggiormente considerati dagli emigrati storici, legati al miglior equilibrio tra lavoro e vita privata, all'attrattività di un ambiente di lavoro internazionale, ad una maggiore offerta di lavori in linea con la specializzazione di studio (Fig. 7.27). Per le imprese venete anche distrettuali si tratta di ambiti in cui potrebbero cercare di essere più attraenti introducendo ad esempio nel proprio organico delle risorse internazionali, adottando di conseguenza l'inglese nella comunicazione interna o prevedendo esperienze di rotazione nei diversi stabilimenti e filiali estere, nel caso di imprese con partecipate estere.

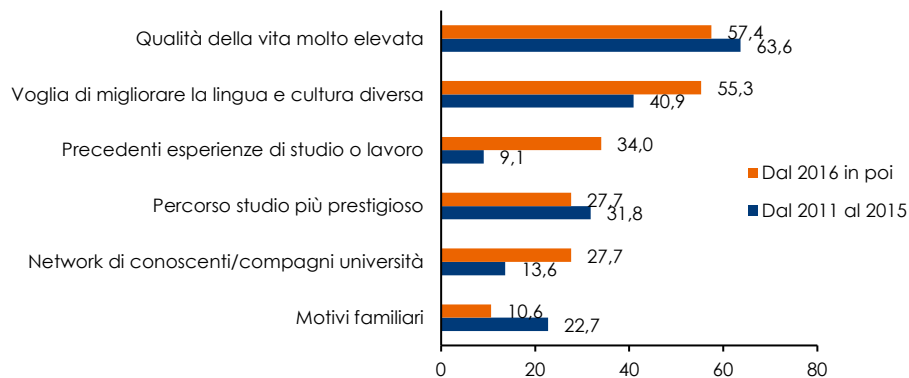
Fig. 7.27 – Motivazioni dell'espatrio dei lavoratori secondo il periodo di trasferimento all'estero: Contenuto e condizioni del lavoro (per classi di permanenza all'estero "dal 2016 in poi" vs "dal 2011 al 2015"; % possibili più risposte)



Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

Infine, tra le rimanenti motivazioni, spicca la qualità della vita molto elevata che i laureati veneti hanno trovato all'estero unitamente a motivazioni di curiosità culturale e di prestigio per l'esperienza e il network internazionale di conoscenze (Fig. 7.28).

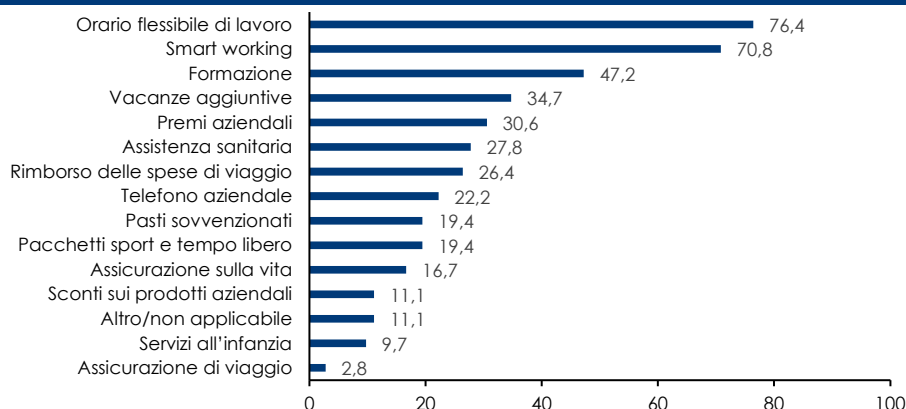
Fig. 7.28 – Motivazioni dell'espatrio dei lavoratori secondo il periodo di trasferimento all'estero: altre motivazioni (per classi di permanenza all'estero "dal 2016 in poi" vs "dal 2011 al 2015"; % possibili più risposte)



Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

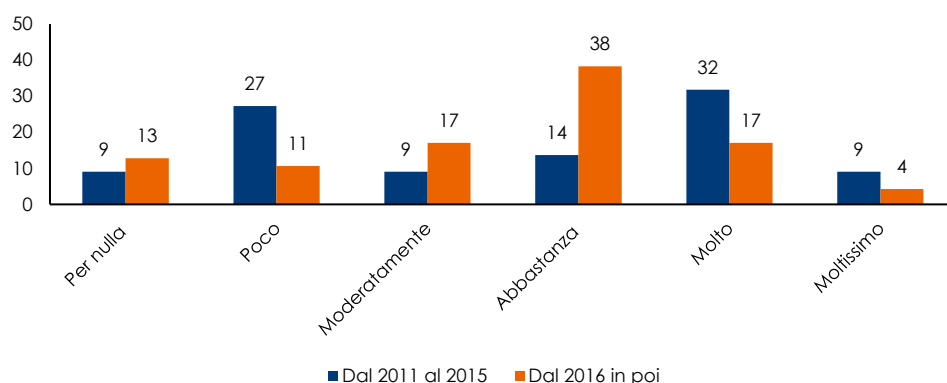
Per quanto riguarda invece i possibili benefit aggiuntivi ritenuti più importanti nell'attuale contratto di lavoro, si citano soprattutto la flessibilità dell'orario di lavoro e la possibilità di smart working. La formazione continua è poi citata dai giovani come elemento distintivo delle aziende straniere e anche come benefit ed è ricercata da quasi la metà del campione. Minore attenzione emerge dall'indagine invece per il welfare economico (premi, assicurazioni ecc.), probabilmente perché i rispondenti sono ancora troppo giovani e meno interessati a tematiche legate al nucleo familiare (Fig. 7.29). A tal proposito, l'aneddotica delle esperienze italiane evidenzia che quando la flessibilità d'orario e lo smart working sono collegati ad una precisa responsabilizzazione delle risorse anche più giovani e al raggiungimento di obiettivi sfidanti, allora funzionano anche come leva di trattenimento e fidelizzazione dei talenti.

Fig. 7.29 – Benefit ritenuti più rilevanti nell'attuale contratto di lavoro (valori %; possibili più risposte)



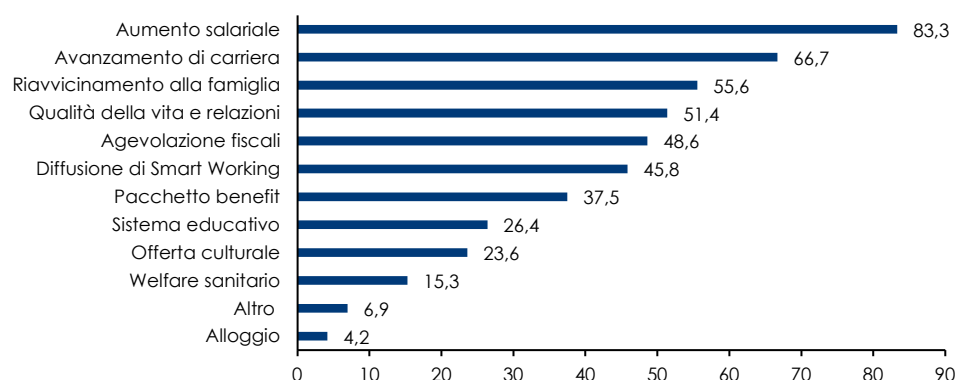
Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

C'è un effetto, comunque, di attaccamento al proprio vissuto nel paese di origine (che abbiamo identificato nel questionario con il concetto di "nostalgia"), che tende a crescere negli emigrati da più tempo: così l'Italia manca abbastanza al 38% degli espatriati più recenti e manca molto e moltissimo al 40% di quelli storici (Fig. 7.30) Si potrebbe quindi ipotizzare che l'espatrio non sia una scelta definitiva e che, con il tempo, possa crescere l'intenzione di rientrare.

Fig. 7.30 – Nostalgia dell'Italia secondo il periodo di inizio della residenza all'estero (valori %)

Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

Ma a quali condizioni questi giovani sarebbero disposti a rientrare? Restano importanti e prioritari i temi che riguardano la remunerazione e questo è un fatto oggettivo misurato anche da stime e rilevazioni nazionali, in base alle quali, a parità di titolo di studio e di anni trascorsi dalla laurea, il compenso medio risulta più alto all'estero che in Italia¹¹¹. In seconda battuta vengono giudicati rilevanti gli aspetti di costruzione della carriera e il riavvicinamento alla famiglia, quest'ultimo con importanza maggiore per coloro che risiedono da più tempo all'estero, così come la qualità della vita e delle relazioni (Fig. 7.31). Per poco meno della metà del campione, le agevolazioni fiscali vengono indicate come decisive: il tema è molto attuale alla luce delle nuove regole in vigore per il "rientro dei cervelli", che introducono requisiti più stringenti (almeno 3 anni di residenza all'estero prima del rientro e la residenza di almeno 5 anni in Italia dopo il rientro) che mirano a garantire che le agevolazioni siano effettivamente rivolte a chi ha trascorso un periodo significativo all'estero consolidando le competenze e le esperienze internazionali.

Fig. 7.31 – Fattori decisivi per il rientro in Italia (valori % sul totale dei lavoratori; possibili più risposte)

Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

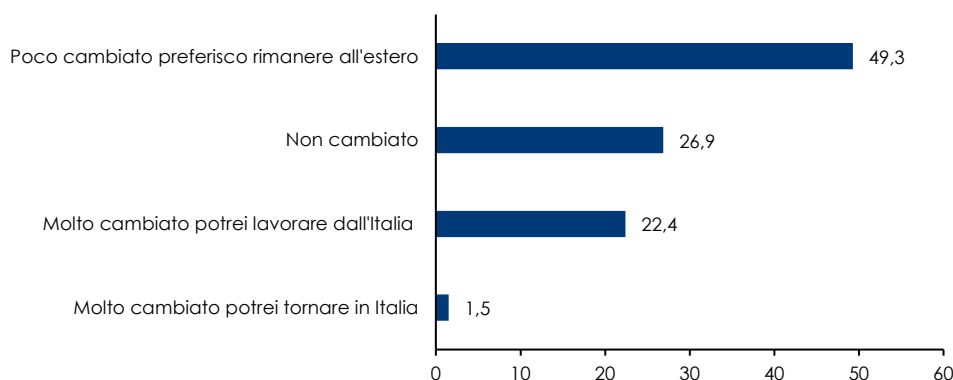
Riguardo agli ostacoli che impediscono al momento il rientro in Italia, più della metà del campione lamenta il differenziale tra il reddito percepito e il salario italiano, che non garantirebbe il mantenimento dell'attuale stile di vita; seguono la sfiducia nello sviluppo tecnologico delle aziende italiane, ritenuto più lento, e in generale le minori opportunità per i giovani, unitamente alla difficoltà di trovare lo stesso livello di specializzazione in Italia (Fig. 7.32).

¹¹¹ Rapporto sul profilo dei laureati Alma Laurea 2022.

Fig. 7.32 – Ostacoli che impediscono il rientro in Italia (valori % sul totale lavoratori; possibili più risposte)

Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

Si è voluto infine indagare sulle possibili modifiche nelle modalità di lavoro, causate dalla massiccia introduzione nelle aziende italiane di forme di smart working durante la crisi pandemica e poi solo in parte revocate: a 3 anni dallo scoppio dell'epidemia di Covid sono ancora alti in Italia i numeri dei lavoratori che adottano il lavoro da remoto (3,6 milioni¹¹²), anche se in flessione nel 2022 rispetto al 2021 (-500 mila unità). Tuttavia, per quasi la metà del campione intervistato, le possibilità di sfruttare lo Smart Working nelle aziende italiane ha cambiato di poco le loro prospettive di rientro e solo per meno di un quarto ha introdotto l'opportunità di lavorare dall'Italia o di tornare in Italia (Fig. 7.33).

Fig. 7.33 – Come è cambiata la prospettiva di lavoro dopo il Covid e l'introduzione dello smart working in Italia (% sul totale dei lavoratori, al netto dei "non applicabile")

Fonte: indagine laureati all'estero Intesa Sanpaolo

Conclusioni

In estrema sintesi, dall'indagine emergono importanti indicazioni per le aziende del Veneto e in generale per le imprese distrettuali che sorgono in zone periferiche lontane dai grandi hub della finanza e dell'innovazione italiani e internazionali in grado di attrarre non solo grandi gruppi multinazionali e i relativi investimenti in ricerca (le famose città Alpha¹¹³), ma anche i giovani laureati più qualificati e talentuosi in cerca di una professionalità e di una carriera da costruire.

¹¹² Osservatorio sullo smart working 2022, Politecnico di Milano.

¹¹³ Periferie competitive – Lo sviluppo dei territori nell'economia della conoscenza – G. Buciuni, G. Corò -2023.

In questo contesto i distretti industriali rappresentano delle "periferie competitive" che possono rivelarsi altamente attraenti per i giovani, grazie alle loro specializzazioni industriali, complementari a quelle dei grandi centri metropolitani, che hanno saputo sviluppare sia in chiave tecnologica che manifatturiera.

La ricerca mette in luce come in molti casi ci sia una distanza tra il mondo universitario e le specializzazioni distrettuali locali, al punto che i giovani conoscono ancora troppo poco le straordinarie opportunità offerte dalle tante eccellenze produttive presenti sul territorio, attrattive non solo per i livelli tecnologici e di transizione digitale raggiunti, ma anche per i nuovi modelli introdotti di gestione del capitale umano in termini di welfare, l'inclusione e valorizzazione dei talenti.

Pertanto, è fondamentale costruire un canale di comunicazione tra imprese e università, promuovere un avvicinamento con i giovani, già durante il percorso formativo, con stage, tirocini, progetti in azienda e con mansioni vicine e coerenti con gli studi e le competenze acquisite. Si tratta di formare personale qualificato, in grado di supportare l'industria locale e di alimentare quel bacino di capitale umano del territorio che rappresenta un fattore decisivo per le scelte localizzative delle imprese multinazionali, in un circolo virtuoso in cui nel tempo crescono anche le imprese minori che partecipano alle filiere delle multinazionali e aumenta la qualificazione del capitale umano, alimentando l'innovazione e l'attrattività del territorio.

I flussi migratori dei laureati italiani

Nel 2021 i trasferimenti di residenza dei cittadini italiani hanno ripreso dinamicità, con il venir meno delle limitazioni determinate dalla pandemia; tuttavia, le varie componenti dei flussi migratori hanno evidenziato intensità diverse e differenze marcate a livello territoriale. In questo approfondimento analizzeremo la mobilità dei cittadini italiani laureati, cioè quella componente di capitale umano con una formazione ad elevato valore aggiunto: dopo una prima analisi dei movimenti nel triennio 2019-2021 a livello di macro-ripartizioni geografiche, ci concentreremo sul 2021 e sulla componente più giovane, i laureati tra i 25 e i 40 anni, per indagare la dinamica dei flussi a livello regionale e provinciale e valutare se le province con una vocazione distrettuale più marcata riescano ad esercitare una maggior forza attrattiva nei confronti del cosiddetto capitale umano "di qualità".

Nel 2021 circa 1 milione e 167 mila italiani hanno trasferito la propria residenza all'interno dei confini nazionali, il 6,3% in più rispetto al 2020¹¹⁴. Se ci limitiamo a considerare i cittadini italiani con più di 25 anni, in possesso di laurea, che si sono spostati in una provincia diversa da quella di origine (escludendo quindi i movimenti di chi ha cambiato solo comune di residenza, restando nella stessa provincia), questi trasferimenti hanno riguardato circa 120.000 laureati, il 7,5% in più rispetto al 2020. A questi vanno aggiunti i trasferimenti verso l'estero, circa 23.500 laureati italiani che nel 2021 hanno trasferito la propria residenza oltreconfine, solo in parte compensati dai rimpatri, che hanno interessato 17.500 laureati, con un saldo negativo (verso l'estero) di circa 6.000 unità. Questo flusso in uscita, che rappresenta una perdita netta per il nostro Paese in termini di professionisti altamente formati, ha registrato nel 2021 un rallentamento rispetto all'anno precedente, quando il "brain drain" aveva portato ad una fuoriuscita di oltre 16.000 laureati italiani: il flusso verso l'estero è infatti calato del 20% (erano quasi 30.000 nel 2020), mentre i rimpatri di laureati sono aumentati del 30% (erano circa 13.500 nell'anno della pandemia). Entrambi questi movimenti sono coerenti con quanto rilevato dall'Istat sul movimento complessivo della popolazione italiana, che ha registrato nel 2021 il valore minimo del saldo migratorio negli ultimi dieci anni. Sui flussi in entrata dall'estero potrebbero aver influito le agevolazioni fiscali introdotte per favorire il cosiddetto "rientro di cervelli" (Decreto Crescita del

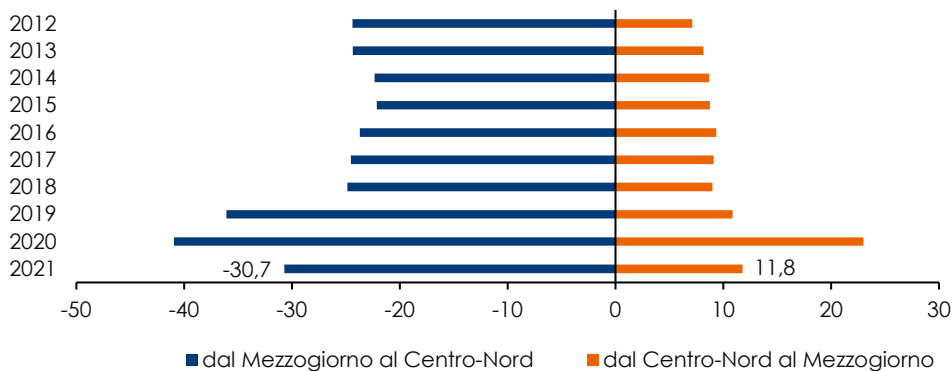
A cura di Rosa Maria Vitulano

¹¹⁴ Istat, Migrazioni interne e internazionali della popolazione residente, Anno 2021, febbraio 2023.

2019, poi modificato dalla Legge di Bilancio del 2021 che ne ha ampliato la platea di beneficiari¹¹⁵). I flussi in uscita potrebbero inoltre essere sottostimati in quanto non tutti effettuano l'iscrizione all'AIRE (per semplicità amministrativa o per mantenere l'accesso al sistema sanitario italiano)¹¹⁶.

All'interno del territorio nazionale, la direttrice che vede tradizionalmente i laureati emigrare dal Mezzogiorno verso il Centro-Nord ha subito anch'essa un ridimensionamento, fermandosi a circa 31.000 laureati (-25% rispetto ai 41.000 del 2020), mentre i trasferimenti verso Sud hanno riguardato poco meno di 12 mila individui, riallineandosi ai valori del 2019 (quasi il 50% in meno rispetto ai 23 mila del 2020). La compensazione tra i due flussi non ha tuttavia modificato il risultato finale: il saldo è infatti peggiorato di circa mille unità, portandosi a 18.900 laureati in meno per le regioni del Mezzogiorno (Fig. 1). Anche su questo aspetto, va segnalato che a partire dal 2020 (anno di picco delle rilevazioni) sono state adottate delle novità metodologiche da parte dell'Istat nell'ambito del processo di innovazione tecnologica nel conteggio della popolazione, con l'inserimento di tutti i comuni italiani nell'ANPR (Anagrafe Nazionale della Popolazione Residente)¹¹⁷.

Fig. 1 – Laureati con più di 25 anni: iscrizioni e cancellazioni anagrafiche tra Mezzogiorno e Centro-Nord (migliaia)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

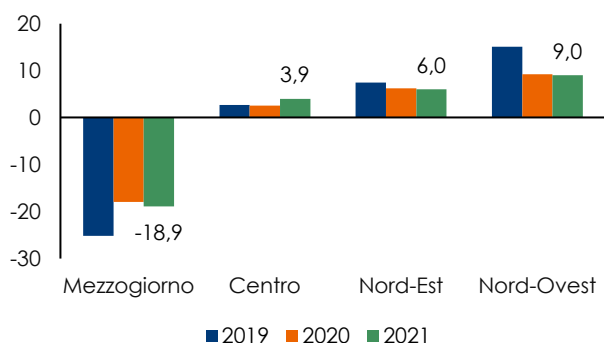
Il Mezzogiorno si conferma quindi, anche nel 2021, l'unica ripartizione geografica che continua a perdere laureati, sia nei confronti del resto del Paese che verso l'estero (Figg. 2 e 3). Le altre tre zone geografiche, pur mantenendo un saldo negativo con l'estero (anche se in miglioramento) riescono a compensare questa fuoriuscita con i flussi provenienti dal Sud e dalle Isole maggiori (Fig. 4). In particolare, nel 2021 il Centro Italia riesce a guadagnare terreno rispetto agli anni precedenti, con un saldo positivo di 3.900 laureati dal territorio nazionale (rispetto ai 2.600 circa del 2020). Nord-Est e Nord-Ovest confermano i flussi dell'anno precedente, rispettivamente con circa 6 mila e 9 mila laureati in più provenienti dalle altre regioni (Fig. 2).

¹¹⁵ <https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/web/agevolazioni/Lavoratori-impatriati/normativa-e-prassi>

¹¹⁶ Fondazione Migrantes, Rapporto italiani nel mondo 2021.

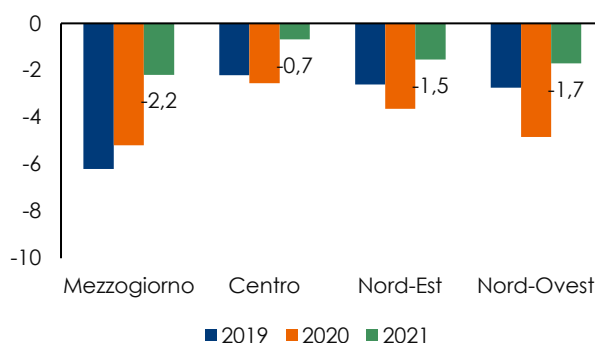
¹¹⁷ <https://demo.istat.it/note/Bilancio-demografico-e-popolazione-residente-per-mese-Novità-metodologiche-nel-conteggio-della-popolazione-a-partire-dall'anno-2019>.

Fig. 2 – Saldo migratorio interno dei laureati italiani con più di 25 anni (migliaia)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

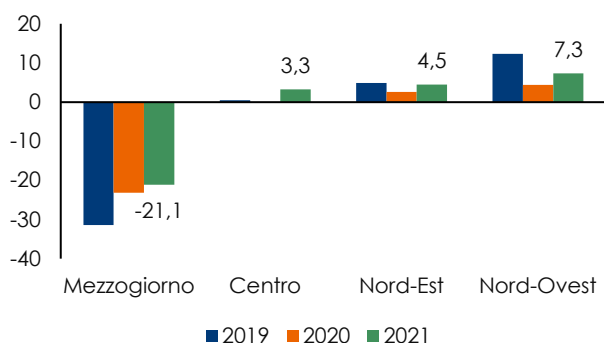
Fig. 3 - Saldo migratorio estero dei laureati italiani con più di 25 anni (migliaia)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

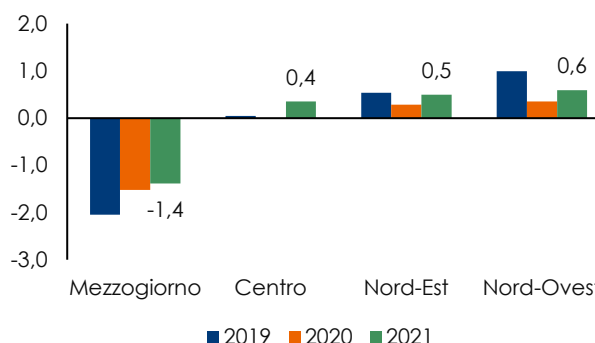
Rapportando questi valori assoluti alla popolazione residente, per il Mezzogiorno la perdita si traduce in 1,4 laureati ogni mille abitanti di età superiore ai 25 anni, mentre la ripartizione che riesce ad attrarre di più è il Nord-Ovest con un valore di 0,6 per mille, molto vicino al dato del Nord-Est (0,5‰). Di poco inferiore il valore per il Centro (0,4‰), ma in netto miglioramento rispetto al biennio precedente quando entrate e uscite si bilanciavano, con un tasso di migratorietà totale praticamente nullo (Fig. 5).

Fig. 4 – Saldo migratorio totale dei laureati italiani con più di 25 anni (migliaia)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

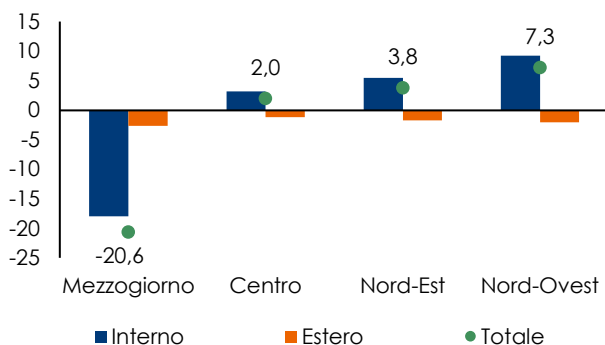
Fig. 5 - Tasso di migratorietà totale (laureati con più di 25 anni ogni mille abitanti nella stessa fascia di età)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

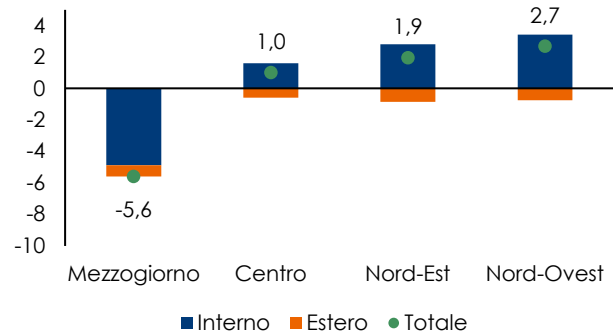
Approfondiamo ulteriormente l'analisi per l'anno 2021, limitandoci ad analizzare i dati della componente più giovane della popolazione laureata, ossia con un'età compresa tra i 25 e i 40 anni. Questa fascia di età rappresenta circa il 70% della mobilità totale dei laureati italiani, con un numero di trasferimenti di residenza di circa 85 mila individui nel 2021. Per il Nord-Ovest il saldo complessivo non cambia, con un guadagno netto di circa 7.300 giovani laureati: la differenza tra entrate e uscite di laureati tra 25 e 40 anni (rispettivamente 31.200 e 22.000; meno i circa 2.000 che vanno all'estero) equivale al bilancio registrato sul totale laureati di ogni età (41.000 in ingresso e 32.000 in uscita, oltre gli espatri). Quello che migliora notevolmente è il valore in rapporto alla popolazione nella stessa fascia di età: il Nord-Ovest riesce ad attirare nelle sue regioni 2,7 laureati ogni mille abitanti tra i 25 e i 40 anni (il 3,4 ‰ li attrae dalle altre regioni; lo 0,7‰ li perde verso l'estero). Per il Nord-Est il saldo in entrata di laureati under 40 è di 3.800 ingressi, ossia quasi il 2‰; mentre per il Centro sono 2.000 individui (uno ogni mille giovani tra i 25 e i 40 anni). Peggiora ulteriormente il saldo per il Mezzogiorno: 20.600 laureati "persi" tra i 25 e 40 anni, ossia il 5,6 per mille della popolazione nella stessa fascia di età.

Fig. 6 – Saldo migratorio dei laureati italiani nella fascia di età 25-40 anni (migliaia, 2021)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

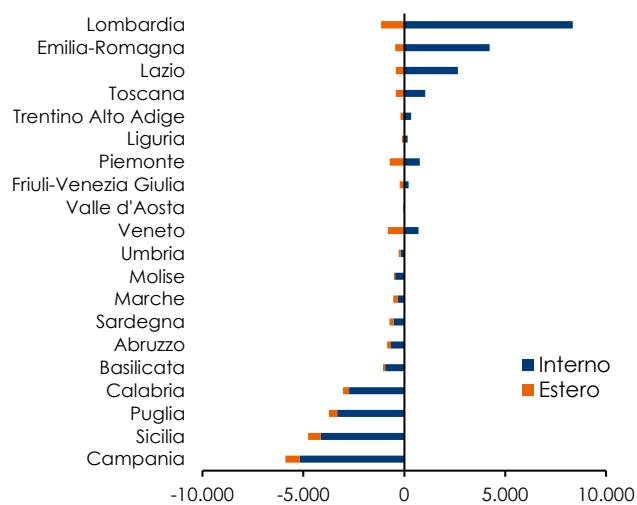
Fig. 7 – Tasso di migratorietà dei laureati nella fascia di età 25-40 anni (ogni mille abitanti nella stessa fascia di età, 2021)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

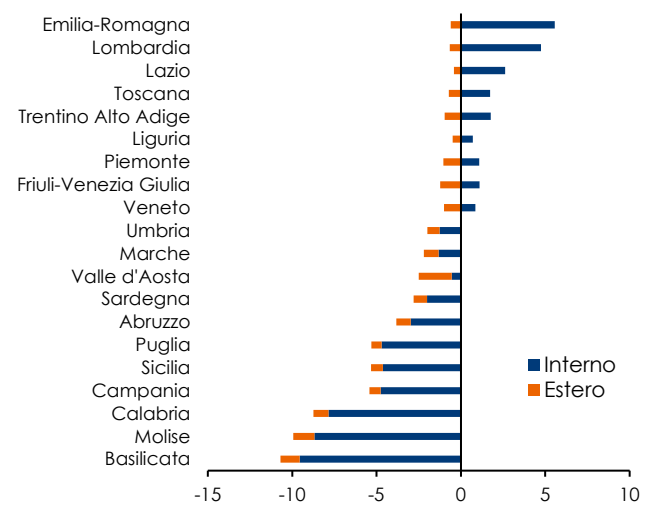
Scendendo a livello regionale, sono le province della Lombardia quelle che attraggono più laureati tra i 25 e 40 anni (+8.300 il saldo interno, mentre ne perdono "solo" 1.100 verso l'estero). In rapporto alla popolazione, la maggior attrattività è espressa dall'Emilia Romagna, con un tasso di migratorietà netto di quasi 5 laureati ogni mille giovani tra 25 e 40 anni. In fondo alla classifica, le regioni del Mezzogiorno, in particolare la Campania per numeri assoluti (5.200 giovani laureati verso altre regioni, oltre 700 verso l'estero); la Basilicata in termini relativi (oltre 10 giovani laureati persi ogni mille). Nessuna regione presenta un saldo positivo verso l'estero.

Fig. 8 – Saldo migratorio dei laureati italiani nella fascia di età 25-40 anni per regione (unità, 2021)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 9 – Tasso di migratorietà dei laureati italiani nella fascia di età 25-40 anni per regione (ogni mille abitanti, 2021)



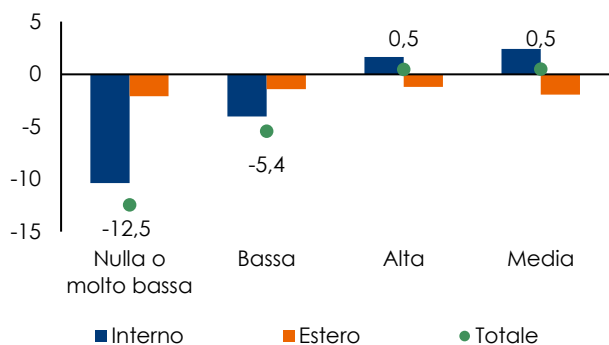
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Spostiamo a questo punto l'analisi sulle province e in particolare sulla loro intensità distrettuale, definita tramite un indicatore sintetico che le classifica a seconda del peso e della rilevanza dei distretti in esse operanti: vengono così individuate 4 classi di "intensità distrettuale": Alta, Media, Bassa, Nulla o molto bassa¹¹⁸. Da questa classificazione sembra emergere un maggior deflusso

¹¹⁸ 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. L'indicatore così calcolato varia da 0 a 100: le province a più alta intensità distrettuale 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).

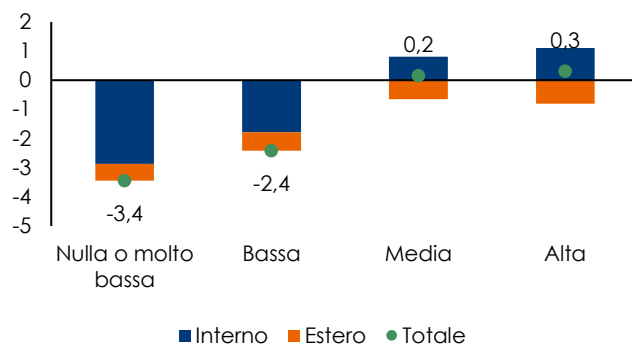
dalle province a Bassa e Nulla o molto bassa intensità distrettuale, rispetto alle province ad Alta e Media intensità (Figg. 10 e 11)¹¹⁹. I saldi verso l'estero sono negativi per tutte le classificazioni, ma le province ad Alta e Media intensità distrettuale riescono a compensare i flussi in uscita verso l'estero attirando giovani laureati dalle altre province.

Fig. 10 – Saldo migratorio dei laureati italiani nella fascia di età 25-40 anni per intensità distrettuale (migliaia, 2021)



Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e Palermo. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

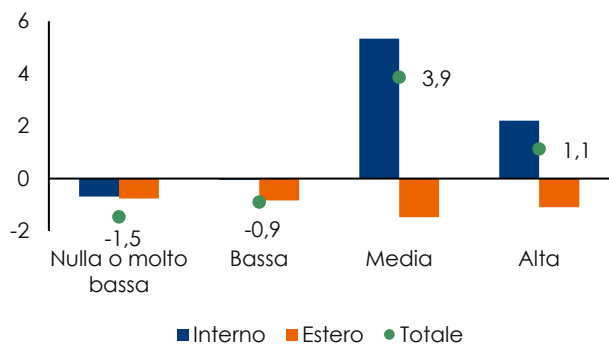
Fig. 11 - Tasso di migratorietà dei laureati nella fascia di età 25-40 anni per intensità distrettuale (ogni mille abitanti, 2021)



Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e Palermo. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

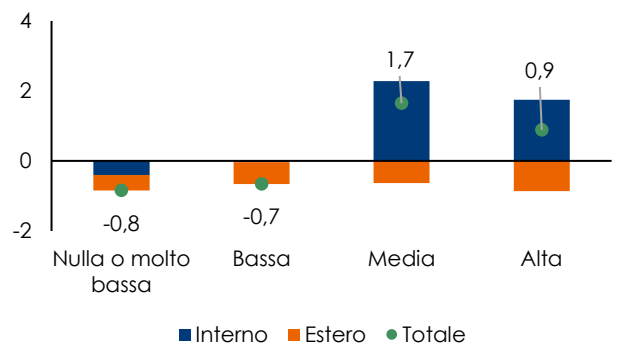
Considerando che la maggior parte delle province a Bassa intensità distrettuale sono localizzate nel Mezzogiorno (dove sono presenti 28 distretti su oltre 150 monitorati, e più della metà di questi sono del comparto Agro-alimentare), abbiamo scorporato dall'analisi questa ripartizione territoriale per rendere maggiormente confrontabili i dati. Anche considerando solo le province del Centro-Nord, emerge un tasso di migratorietà netto positivo per i territori a intensità distrettuale Media e Alta.

Fig. 12 – Saldo migratorio dei laureati nella fascia di età 25-40 anni per intensità distrettuale al netto del Mezzogiorno (migliaia, 2021)



Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e le province del Mezzogiorno. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 13 - Tasso di migratorietà per intensità distrettuale al netto del Mezzogiorno (laureati di 25-40 anni ogni mille abitanti, 2021)

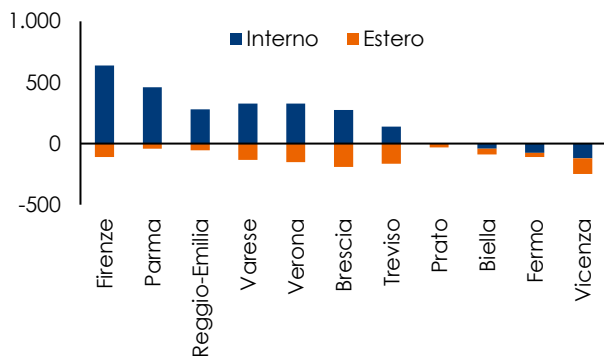


Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e le province del Mezzogiorno. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

¹¹⁹ In alcuni territori l'attrattività nei confronti dei laureati potrebbe dipendere anche da una specializzazione in servizi avanzati e ICT oppure dalla presenza di poli tecnologici che richiedono elevate competenze "high tech". Per questo motivo sono state escluse dall'analisi quelle province con un capoluogo che presenta contemporaneamente un numero di addetti del totale economia superiore a centomila, e un peso degli addetti del capoluogo sul totale addetti della provincia stessa superiore al 45%: si tratta di Roma, Milano, Torino, Genova, e Palermo, per le quali si presume che l'attrattività possa essere influenzata da altri fattori come ad esempio la presenza di un settore terziario, avanzato e non, particolarmente sviluppato.

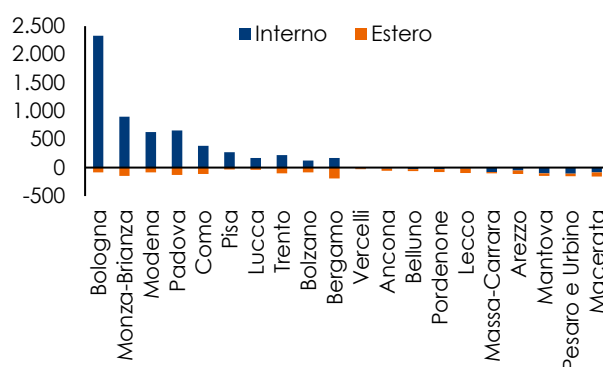
Tra le province ad Alta intensità distrettuale, si distinguono Firenze e Parma con saldi positivi totali rispettivamente di 529 e 430 giovani laureati, ma riescono a compensare le fuoriuscite verso l'estero anche Reggio-Emilia (saldo totale 224), Varese (194), Verona (177) e Brescia (82). Nelle province a Media intensità spicca Bologna che, da sola, attrae dalle altre regioni oltre 2.300 giovani laureati (e ne perde solo 87 verso l'estero); saldi molto positivi anche per Monza-Brianza (756), Modena (541), Padova (522), Como (275) e Pisa (238).

Fig. 14 – Saldo migratorio dei laureati nella fascia di età 25-40 anni nelle province ad Alta intensità distrettuale (unità, 2021)



Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e le province del Mezzogiorno. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

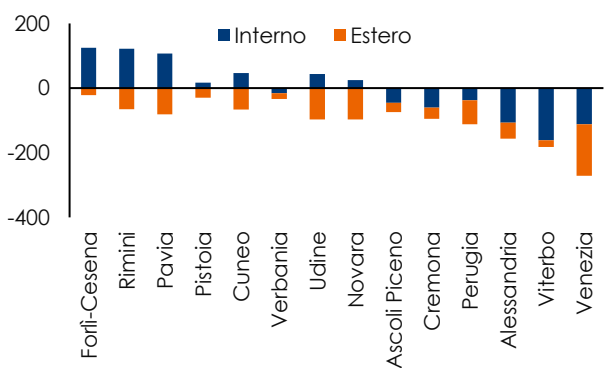
Fig. 15 – Saldo migratorio dei laureati nella fascia di età 25-40 anni nelle province a Media intensità distrettuale (unità, 2021)



Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e le province del Mezzogiorno. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

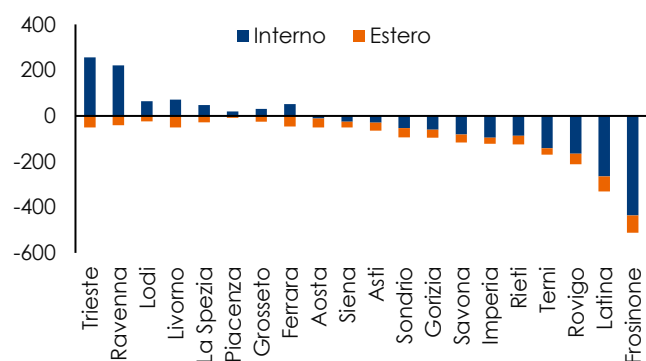
Nelle province a Bassa intensità, solo Forlì-Cesena (104), Rimini (57) e Pavia (26) mantengono un bilancio totale positivo. Nelle province a intensità Nulla o molto bassa si distinguono positivamente Trieste (205) e Ravenna (180), ma conservano un saldo positivo anche Lodi, Livorno, La Spezia, Piacenza, Grosseto e Ferrara, anche se con valori totali al di sotto delle 50 unità. Nessuna provincia italiana, in nessun grado di intensità distrettuale, presenta un saldo positivo verso l'estero.

Fig. 16 – Saldo migratorio dei laureati nella fascia di età 25-40 anni nelle province a Bassa intensità distrettuale (unità, 2021)



Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e le province del Mezzogiorno. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

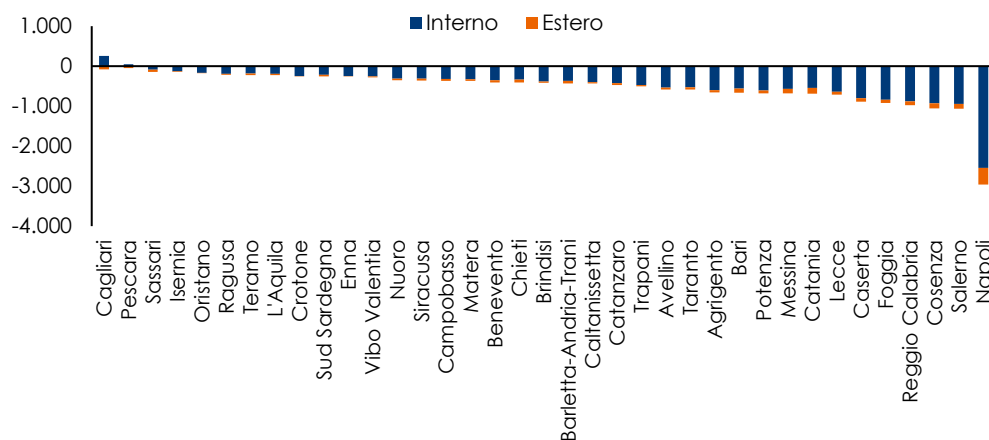
Fig. 17 – Saldo migratorio dei laureati nella fascia di età 25-40 anni nelle province a Nulla o molto bassa intensità distrettuale (unità, 2021)



Nota: escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e le province del Mezzogiorno. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Le province del Mezzogiorno presentano invece quasi tutte un saldo negativo sia nei trasferimenti interni che con l'estero. Unica eccezione Cagliari (+169 il saldo totale dei giovani laureati), mentre Pescara evidenzia un bilancio pari a zero. Anche l'unica provincia meridionale ad Alta intensità distrettuale, Bari, si caratterizza per un deficit complessivo di 668 laureati (560 verso altre province, 108 verso l'estero).

Fig. 18 – Saldo migratorio dei laureati nella fascia di età 25-40 anni nelle province del Mezzogiorno (unità, 2021)



Nota: esclusa la provincia di Palermo. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Questi dati fanno da contraltare alla difficoltà che le imprese italiane mostrano nel cercare capitale umano di qualità. Secondo il Sistema Informativo Excelsior di Unioncamere e ANPAL, nel 2021 le imprese che dichiaravano di voler assumere personale erano il 61% (contro il 46% nel 2020 e il 59% nel 2019). Sulle posizioni aperte, il 32% sono considerate di difficile reperimento (27/28% nel biennio 2019-2020); per le professioni intellettuali, scientifiche o con elevata specializzazione per le quali è richiesto un titolo di laurea, la percentuale sale al 38%¹²⁰.

Nonostante la disponibilità di posizioni aperte, i giovani decidono di spostarsi, spesso all'estero, alla ricerca di migliori opportunità, soprattutto in termini di retribuzioni e prospettive di carriera. Secondo l'indagine Alma Laurea sulle condizioni occupazionali dei laureati nel 2021¹²¹, all'estero emerge un minor ricorso al lavoro autonomo che, a un anno dalla laurea, riguarda il 4,6% dei laureati emigrati (contro il 13% di quelli rimasti in Italia); risultano invece più diffusi i contratti a tempo indeterminato (circa il 52% dei laureati italiani all'estero, il 28% in più rispetto al dato interno). Ma anche la variabile retributiva ha il suo peso: complessivamente, i laureati di secondo livello trasferitisi all'estero percepiscono, a un anno dal titolo, circa 2.000 euro mensili netti, il 42% in più rispetto ai 1.400 euro circa che incasserebbero in Italia. E, a cinque anni dalla laurea, la forbice aumenta con in media 2.350 euro (+47% rispetto ai 1.600 euro medi mensili italiani)¹²².

L'Italia si conferma pertanto un Paese esportatore, non solo di beni e servizi ma anche di capitale umano, in particolare di giovani con un elevato bagaglio di istruzione. Il trend è ancora in atto, soprattutto perché i numeri reali potrebbero essere più elevati di quelli ufficiali. A risentirne maggiormente sono le regioni del Mezzogiorno, con una perdita secca di talenti a vantaggio delle aree del Centro-Nord e verso altri paesi esteri, con tutte le conseguenze che ne derivano in termini demografici, di propensione all'innovazione e di potenziale di crescita. Interrompere questo deflusso è una delle grandi priorità da affrontare per il nostro Paese per mantenere la competitività nel medio-lungo periodo.

¹²⁰ Unioncamere - ANPAL, Sistema Informativo Excelsior, 2021.

¹²¹ Alma Laurea, XXIV Indagine sulla Condizione occupazionale dei laureati - Rapporto 2022.

¹²² Su tali risultati incide in parte anche il diverso costo della vita.

Tab. 1 – Laureati italiani nella fascia di età 25-40 anni: saldo migratorio per ripartizione ed intensità distrettuale (unità, 2021)

	Saldo interno	Saldo estero	Saldo totale
Totale, di cui:	-10.347	-6.659	-17.006
Nord-Est	5.488	-1.689	3.799
Alta	1.090	-544	546
Media	3.898	-575	3.323
Bassa	179	-342	-163
Nulla o molto bassa	321	-228	93
Nord-Ovest	1.718	-1.532	186
Alta	558	-372	186
Media	1.323	-587	736
Bassa	-4	-345	-349
Nulla o molto bassa	-159	-228	-387
Centro	-413	-947	-1.360
Alta	562	-174	388
Media	105	-310	-205
Bassa	-226	-154	-380
Nulla o molto bassa	-854	-309	-1.163
Mezzogiorno	-17.140	-2.491	-19.631
Alta	-560	-108	-668
Media	-2.914	-476	-3.390
Bassa	-3.974	-581	-4.555
Nulla o molto bassa	-9.692	-1.326	-11.018

Nota: il saldo interno non è nullo in quanto sono state escluse le province di Roma, Milano, Torino, Genova e Palermo.
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

L'evoluzione dei laureati internazionali in Italia nel periodo 2012-2022

A cura di Luigi Marcadella

La capacità di formare un numero crescente di studenti con elevati profili curriculari, attingendo sia dai residenti che dalla platea dei giovani provenienti dall'estero, sta progressivamente diventando uno dei fattori dirimenti della crescita nei Paesi più industrializzati.

Il dinamismo del sistema di formazione universitaria diventa dunque uno dei principali indicatori delle potenzialità di innovazione di un Paese, in relazione soprattutto all'ampliamento dei bacini di alte professionalità sui quali i sistemi produttivi locali potranno effettivamente contare, nell'ipotesi che, concluso il ciclo formativo, si riescano a trattenere i giovani laureati accompagnandoli nella fase di ingresso nel mercato del lavoro nazionale.

L'attuale contesto globale, connotato da una serrata competizione per la primazia in campo tecnologico ed industriale, unitamente ai preoccupanti scenari che caratterizzano il futuro demografico di molte economie avanzate, colloca dunque il driver della formazione universitaria come fattore determinante delle potenzialità di crescita ed attrattività di un sistema economico.

Per quanto concerne l'Italia, l'obiettivo di aumentare in termini numerici e qualitativi il numero di giovani in possesso di un titolo di studio universitario, si delinea come una sfida ancora più decisiva nelle regioni, e ancora più nello specifico nei territori ad alta intensità distrettuale, in cui la domanda di lavoro collegata alle competenze dei laureati STEM (Science, Technology, Engineering and Mathematics) è di gran lunga superiore all'offerta disponibile.

Qual è dunque la fotografia più aggiornata del sistema universitario italiano? Il numero totale dei laureati, che comprende gli studenti italiani, gli studenti stranieri e i laureati internazionali, ha registrato tra il 2012 e il 2022 una variazione percentuale in aumento del +20,8%. Complessivamente in Italia nel 2022 – ultimo anno di rilevazione disponibile - hanno conseguito un titolo di laurea 366.061 studenti, +63.109 laureati in valore assoluto rispetto al 2012 (Fig. 1).

Da sottolineare che i laureati internazionali sono individuati considerando solo gli studenti che hanno conseguito un titolo di studio secondario superiore all'estero. Per quanto concerne i laureati stranieri, si tratta di studenti che non sono in possesso della cittadinanza italiana ma che hanno comunque conseguito un titolo secondario superiore nel nostro Paese.

In via generale, il numero dei laureati internazionali in Italia può essere pertanto considerato una proxy dell'apertura del nostro sistema di formazione universitaria (e in visione prospettica dell'attrattività del nostro mercato del lavoro) rispetto al complesso degli studenti internazionali cosmopoliti che decidono di formarsi all'estero.

Nello specifico, in Italia il numero dei laureati internazionali ha evidenziato una variazione percentuale tra il 2012 e il 2022 del +69,7%: 10.772 i laureati nel 2022, +4.426 in termini di variazione assoluta rispetto al 2012. Nel decennio considerato il peso percentuale dei laureati internazionali nel totale complessivo del sistema universitario italiano, è aumentato, seppur con un passo molto modesto, passando dal 2,1% del 2012 al 2,9% del 2022 (Fig. 2).

Il dato dei laureati stranieri, che vivendo già in Italia scelgono la formazione universitaria italiana in larga misura per un criterio di residenzialità, ha evidenziato invece una variazione percentuale tra il 2012 e il 2022 del +83,6% (+7.864 i laureati del 2022 rispetto al 2012). Il peso percentuale dei laureati stranieri è andato in crescendo, dal 3,1% del 2012 al 4,7% del 2022 (Fig. 3).

A questi dati va raffrontato il numero dei laureati con cittadinanza italiana: +17,7% tra il 2012 e il 2022, con una variazione assoluta di +50.819 laureati.

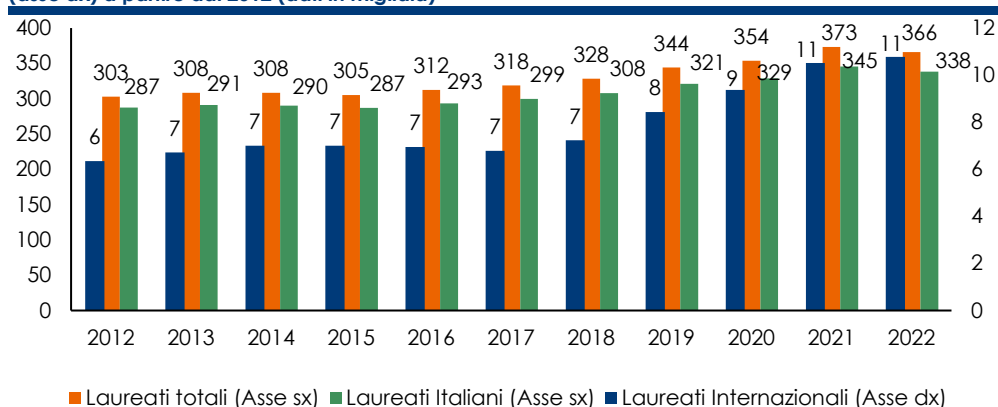
Si tratta di numeri ancora contenuti rispetto alla potenziale attrattività e qualità del sistema universitario italiano. A maggior ragione in un contesto sovranazionale, come quello rappresentato dall'Unione Europea, in cui la mobilità dei giovani e degli studenti rientra sin dalla sua fondazione tra le politiche comunitarie più valorizzate. Erasmus+ è, infatti, sin dalla fine degli anni Ottanta uno dei più validi strumenti per favorire la mobilità degli studenti universitari tra i vari paesi dell'Unione.

In Italia una possibile barriera all'ingresso potrebbe ricercarsi in prima battuta nel fattore linguistico (italiano vs inglese vs lingua del paese di origine), tenuto conto che l'organizzazione dei corsi di laurea in Italia è ancora in larga misura prevista in lingua italiana, rispetto per esempio a quanto accade in altri paesi d'Europa.

Nel quadro attuale, tra i laureati internazionali al primo posto in termini di nazionalità spiccano gli studenti cinesi (+76,5% nel decennio 2012-2022), passati da 553 laureati del 2012 ai 976 del 2022. In ordine alla nazionalità, tra gli studenti extra europei, risultano rispettivamente in seconda e terza posizione, in termini di consistenza numerica nel decennio considerato, i laureati iraniani e indiani.

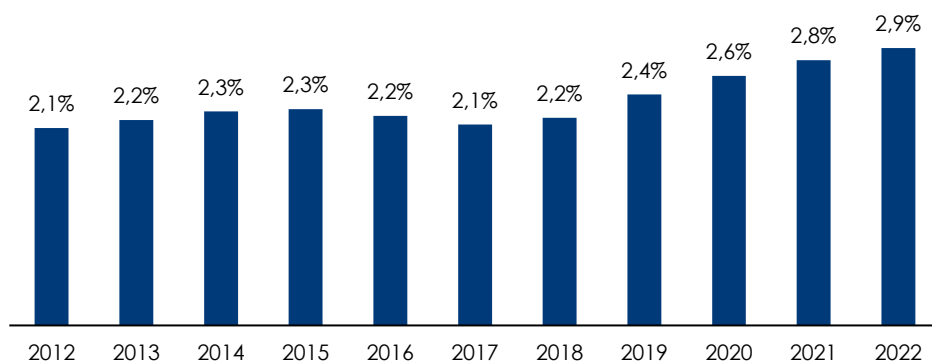
Per i laureati di nazionalità cinese, la tendenza crescente è stata favorita dall'istituzione del Progetto "Marco Polo", avviato nel 2005 con l'intento di promuovere il sistema universitario italiano in Cina. Attraverso questo accordo si è data la possibilità agli studenti cinesi di ottenere il visto di ingresso in Italia per accedere alle istituzioni universitarie, a condizione che frequentino preventivamente un corso di lingua italiana della durata di 10 o 11 mesi. Alla fine del corso, gli studenti che ottengono almeno la certificazione linguistica di livello B1 possono iscriversi al corso universitario prescelto.

Fig. 1 – Evoluzione dei laureati totali (asse sx), dei laureati italiani (asse sx) e dei laureati internazionali (asse dx) a partire dal 2012 (dati in migliaia)



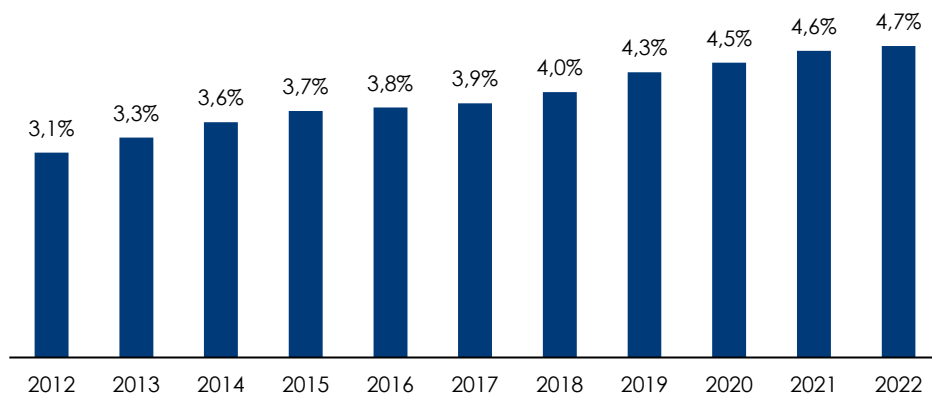
Fonte: Anagrafe Nazionale degli Studenti universitari (ANS) - ottobre 2023

Fig. 2 – Peso % dei laureati internazionali in Italia rispetto al totale dei laureati a partire dal 2012



Fonte: Anagrafe Nazionale degli Studenti universitari (ANS) - ottobre 2023

Fig. 3 – Peso % degli stranieri con titolo di studio di scuola superiore conseguito in Italia rispetto al totale dei laureati a partire dal 2012



Fonte: Anagrafe Nazionale degli Studenti universitari (ANS) - ottobre 2023

8. Transizione green e tecnologica: sfide e opportunità per l'automotive

Introduzione

A cura di Romina Galleri¹²³

La filiera dell'automotive è composta da una varietà di attori, dai grandi player internazionali, integrati e multi-diversificati nella loro offerta produttiva, ai grandi componentisti che coordinano lo sviluppo di interi sistemi, a una moltitudine di fornitori di secondo livello o subfornitori, specializzati su singole componenti e/o parti standardizzate o dedicati all'aftermarket. L'automotive ricopre un ruolo centrale in Italia sia per la sua incidenza economica, sia per la sua elevata intensità di ricerca e sviluppo. Se, oltre alla trasformazione industriale, si considerano anche le attività di noleggio, il commercio e la riparazione di auto e moto, in Italia le imprese attive risultano pari a circa 123 mila, impiegano quasi 574 mila addetti e realizzano un fatturato superiore ai 216 miliardi di euro, di cui 68 miliardi riconducibili alla sola produzione¹²⁴. La rilevanza del settore sale ulteriormente se si considerano i comparti manifatturieri attivi lungo la sua filiera di trasformazione, come ad esempio le imprese specializzate in gomma e materie plastiche, pelle conciata, prodotti in metallo, parti meccaniche, elettrotecnica, elettronica. Caratteristica comune del settore è la forte attenzione all'innovazione tecnologica. Le spese in ricerca e sviluppo intra-muros delle imprese di trasformazione industriale dell'automotive sono pari a quasi 2 miliardi di euro (il 2,8% del fatturato e circa il 15% del totale italiano).

La filiera europea dell'automotive, e quella italiana in particolare, stanno affrontando una trasformazione epocale a causa di molteplici fattori: l'evoluzione tecnologica a favore di motori a basso impatto ambientale, la modifica nelle preferenze dei consumatori, la spinta legislativa verso modelli di sostenibilità a lungo termine (non solo ambientale, ma anche sociale e di governance), la crescente digitalizzazione. La percezione dell'auto come status symbol si è poi notevolmente ridotta: all'idea di possesso si è spesso sostituita quella dello sharing o del *pay per use*. Gli ultimi anni hanno messo in luce alcuni aspetti di fragilità delle *global value chain* automotive, sia di tipo logistico, ovvero di gestione degli scambi, sia nelle politiche di approvvigionamento, basate sul just in time e su una forte dipendenza dall'Asia per gli acquisti di semiconduttori; aspetti che dovranno necessariamente essere affrontati. Il settore si presenta infatti in continua evoluzione, verso un modello di mobilità più sostenibile dal punto di vista ambientale, di guida autonoma e connettività. La filiera italiana dell'automotive si trova pertanto ad affrontare uno scenario caratterizzato da grande incertezza, ma anche da notevoli opportunità rappresentate da mobilità sostenibile ed economia circolare, guida autonoma, connettività, nuovi servizi alla mobilità, riduzione delle distanze di fornitura. Se da un lato è a rischio il futuro di una quota rilevante di piccoli produttori italiani attivi in filiera nelle motorizzazioni a combustione interna, dall'altro lato si possono anche aprire interessanti spazi di mercato, anche per le imprese italiane specializzate nell'elettronica o nell'elettrotecnica.

8.1 Analisi del campione

In un contesto così complesso ed incerto, appare importante verificare lo stato di salute ed il grado di consapevolezza della catena di fornitura italiana dell'auto. A questo fine, tra marzo e settembre 2022 è stata condotta una indagine ad hoc presso le principali imprese del settore, ad esclusione degli OEM¹²⁵. In particolare, l'obiettivo è stato quello di analizzare il posizionamento strategico delle imprese della filiera dell'auto, con focus su progetti di ricerca, partner tecnologici e priorità di policy.

¹²³ Questo progetto è stato coordinato da Giovanni Foresti e realizzato da un gruppo di lavoro composto da: Romina Galleri, Sara Giusti, Anna Maria Moressa, Carla Saruis, Enrica Spiga, Rosa Maria Vitulano con il supporto di Angelo Palumbo.

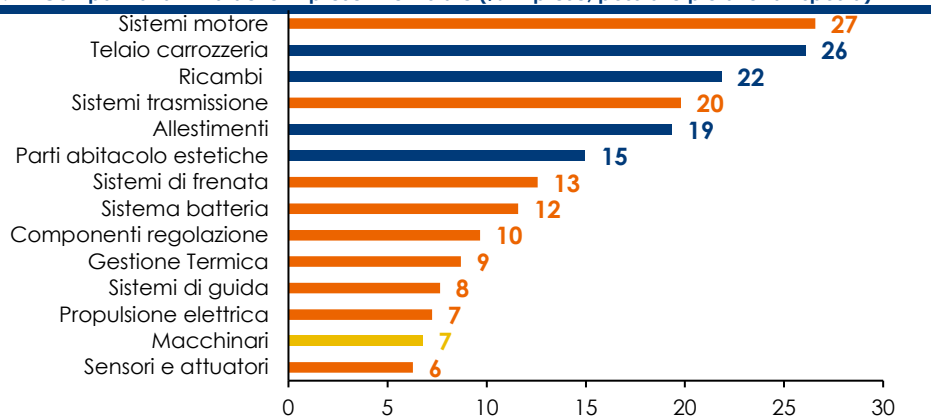
¹²⁴ Ultimi dati Istat disponibili, anno di riferimento 2021.

¹²⁵ OEM (Original Equipment Manufacturers): grandi aziende automobilistiche assemblatrici di auto.

Le caratteristiche del campione sono le seguenti:

- sono state intervistate 207 imprese specializzate nella filiera automotive che realizzano mediamente il 66% del loro fatturato nel settore automotive.
- Il 44% delle imprese intervistate si trova nel Nord-Ovest, il 23% nel Nord-Est, il 14% nel Mezzogiorno e il 14% nel Centro.
- Si tratta soprattutto di imprese di medie e grandi dimensioni specializzate in diversi ambiti di attività. Il 38% è Tier1¹²⁶ e il 31% Tier2¹²⁷. Nel 2021 il loro fatturato complessivo è stato di 21,5 miliardi di euro.
- Le imprese hanno fornito la view sui propri fornitori italiani (più di 3.500) specializzati nella filiera auto e sui propri clienti (quasi la metà di questi sono esteri e attivano circa il 63% del fatturato auto del campione).
- La diversificazione dei campi di attività è elevata: in media ogni impresa intervistata opera in due comparti. I comparti prevalenti sono: sistemi motore (27%), telaio e carrozzeria (26%), ricambi (22%), sistemi di trasmissione (20%) e allestimenti (19%). Con percentuali inferiori, troviamo le parti estetiche per l'abitacolo, altri sistemi riguardanti la parte motore e i produttori di macchinari per il settore auto (che nella nostra indagine sono il 7% del totale).

Fig. 8.1 – Comparti di attività delle imprese intervistate (% imprese; possibile più di una risposta)



Nota: in blu le "parti fredde" abitacolo, scocca ed estetica, cerchi, gomme, viti, ricambi e accessori; in arancio "le parti calde" motore, trasmissione e assistenza alla guida; in giallo i produttori di macchinari per il settore auto.
Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

- I risultati sono stati analizzati per: dimensione aziendale e comparto (motore, trasmissione e assistenza alla guida vs. abitacolo, allestimenti, scocca ed estetica).
- I commenti ai risultati ottenuti nell'indagine sono integrati con informazioni qualitative che sono state raccolte durante alcuni focus group organizzati nel corso del 2023 con alcune delle imprese rispondenti.

8.2 I risultati delle interviste

L'86% delle imprese intervistate ritiene che la transizione elettrica possa rappresentare un'opportunità, anche se solo poco più di un'impresa su dieci è già pronta per coglierla; per circa tre imprese su quattro occorreranno rilevanti investimenti in R&S. L'analisi per dimensioni

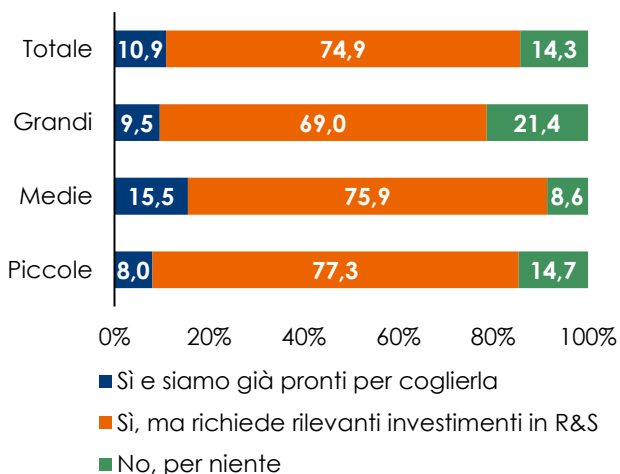
¹²⁶ I componentisti di primo livello, detti anche Tier 1, forniscono direttamente ai costruttori e assemblatori finali parti, beni intermedi o, più frequentemente, sottosistemi o moduli del veicolo, quali il powertrain, il sistema frenante, ecc. A seguito dei processi di esternalizzazione, o outsourcing, degli ultimi due decenni hanno acquisito notevole potere contrattuale e competenze tecnologiche strategiche.

¹²⁷ I componentisti di secondo livello, detti Tier 2, sono fornitori delle aziende Tier 1.

aziendali evidenzia come tra le medie imprese questa percentuale salga addirittura al 91,4%. Come è emerso da alcuni focus group realizzati con un numero ristretto di imprese già intervistate, la transizione elettrica è vista maggiormente come un'opportunità nei territori più specializzati nelle parti esterne (come Abruzzo e Campania), mentre maggiori criticità emergono nei territori più specializzati sui motori (come Brescia a Torino) dove gli investimenti, soprattutto in innovazione, ricopriranno un ruolo ancora più importante.

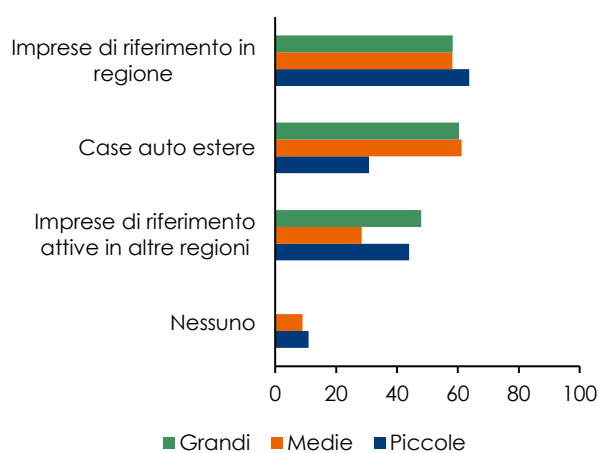
Secondo gli intervistati, i soggetti che possono guidare il processo di trasformazione tecnologica sono sia le imprese di riferimento italiane, che le case automobilistiche estere. Le imprese grandi si interfacciano con tutti questi interlocutori, mentre le imprese più piccole sono più vincolate da legami di vicinanza territoriale e si interfacciano meno con le case automobilistiche straniere. Dal punto di vista territoriale, il ruolo delle case auto estere sembra essere maggiore soprattutto per Veneto, Lombardia e Piemonte.

Fig. 8.2 – La transizione elettrica può rappresentare un'opportunità? (% imprese)



Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

Fig. 8.3 – Soggetti che possono guidare il processo di trasformazione tecnologica (% imprese; possibile più di una risposta)

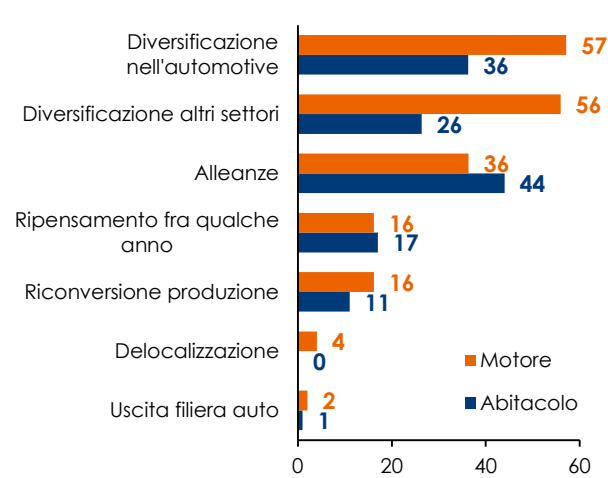


Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

Tra le strategie che le imprese prevedono di realizzare nei prossimi cinque anni troviamo al primo posto una maggior diversificazione, pur rimanendo all'interno del settore automotive (46%), al secondo posto la diversificazione delle attività in settori diversi dall'automotive (41%, ad esempio in Piemonte alcune imprese automotive si stanno specializzando anche nell'aerospace). In particolare, sono le imprese specializzate nel comparto motore quelle più impegnate ad ampliare il proprio mercato diversificando le produzioni e/o i settori serviti proprio perché la transizione verso l'elettrico impatta direttamente sul loro core business. Un ulteriore elemento che emerge con forza è la ricerca di alleanze. Il 40% delle imprese è consapevole della necessità di stringere alleanze con altri player per rimanere all'interno del campo di attività attuale. In questo caso sono le imprese di dimensioni maggiori e quelle specializzate nell'abitacolo a indicare con percentuali più alte questa strategia (rispettivamente 48% e 44%), che si colloca al terzo posto. Sono poche, invece, le imprese che pensano che la trasformazione sia lenta e che rimandano le scelte strategiche tra qualche anno (16%) e quelle che pensano di riconvertire totalmente la produzione, pur rimanendo nella filiera automotive (14%). Risulta residuale, inoltre, il numero di imprese che intende delocalizzare l'attività in aree di mercato che non sono interessate dalla trasformazione e le imprese che intendono abbandonare totalmente il settore automotive.

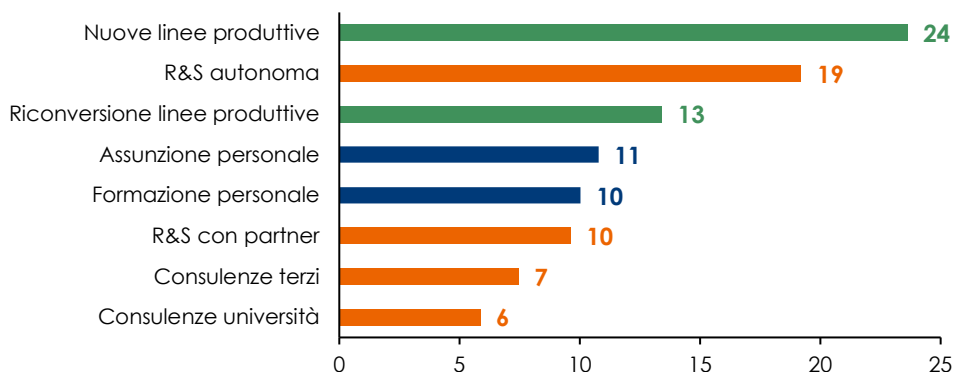
Fig. 8.4 – Strategie industriali nei prossimi 5 anni (% imprese; possibile più di una risposta)

Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

Fig. 8.5 – Strategie industriali nei prossimi 5 anni per comparto (% imprese; possibile più di una risposta)

Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

Alla luce delle intenzioni dichiarate, l'indagine è proseguita chiedendo indicazioni sull'allocazione delle risorse finanziarie disponibili per sostenere lo sviluppo nel contesto di trasformazione in atto. Le imprese hanno indicato che oltre un terzo delle risorse viene dedicato agli investimenti: in nuove linee produttive (24%) e per la riconversione delle linee produttive esistenti (13%). Tuttavia, la parte più consistente delle risorse (oltre il 40%) viene destinata alle attività di ricerca e sviluppo e innovazione: in primis R&S autonoma (19%)¹²⁸, ma anche R&S con partner privati e/o pubblici (10%), consulenze di terzi (7%) e consulenze universitarie o di istituti di ricerca o di Competence Center (6%). Un ulteriore 20% delle risorse è destinato ad investimenti sul capitale umano, quasi egualmente diviso tra assunzione di personale in possesso di competenze necessarie per la trasformazione in corso e formazione del personale già in servizio.

Fig. 8.6 – Allocazione risorse per sostenere sviluppo e competitività (totale =100)

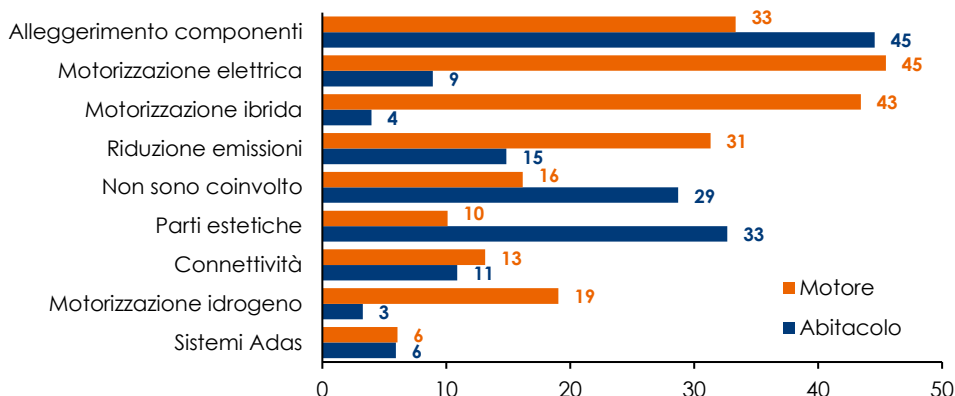
Nota: in verde gli investimenti in linee produttive; in arancio le attività di R&S/innovazione; in blu il capitale umano.
Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

Emerge un mix articolato di progetti innovativi in cui le imprese intervistate sono già coinvolte attivamente (circa tre su quattro): ai primi due posti si trovano l'alleggerimento dei componenti e il tema della motorizzazione elettrica; segue al terzo posto la riduzione delle emissioni. Il

¹²⁸ Il ruolo della R&S interna è confermato anche dal fatto che il 70% delle imprese intervistate ha dichiarato di essere dotata di un ufficio di R&S (con punte del 75% per le imprese grandi e medie) e che il peso della R&S sul fatturato è del 7% (un dato molto alto rispetto alla media del settore che, come detto nell'introduzione, è pari al 2,8%).

coinvolgimento in filoni di innovazione che riguardano la connettività, i sistemi Advanced Driver Assistance Systems (Adas), la guida autonoma e lo smart sharing è ancora piuttosto contenuto, sebbene si tratti di temi molto attuali e sui quali le imprese dovranno farsi trovare pronte se vogliono restare competitive. Come è logico aspettarsi, le imprese specializzate nei motori (maggiormente concentrate in Lombardia e in Piemonte) sono impegnate soprattutto nella ricerca in ambito di motorizzazione elettrica, ibrida e ad idrogeno. Le imprese che si occupano prevalentemente di abitacolo (site soprattutto nel Mezzogiorno), invece, si concentrano sull'alleggerimento delle componenti e sulle parti estetiche (e per quasi il 30% non si considerano coinvolte dalla transizione in atto).

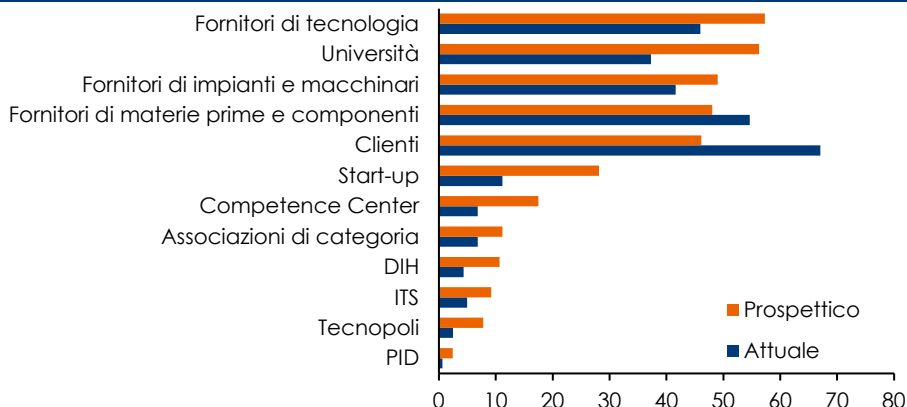
Fig. 8.7 – Filoni di ricerca e sviluppo (% imprese; possibile più di una risposta)



Nota: l'ordine è determinato dalle frequenze complessive. Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

L'indagine si è poi concentrata sull'individuazione dei principali partner nei progetti di innovazione. Ai primi posti troviamo i soggetti della filiera: clienti, fornitori di materie prime, fornitori di tecnologie e fornitori di impianti. Un elemento di interesse è rappresentato anche dalla significativa quota di operatori che interagisce con il mondo universitario: è un aspetto quanto mai positivo, se si pensa al fatto che il sistema accademico è spesso giudicato distante dalle aziende. In prospettiva, l'università è attesa divenire ancora più centrale, per affiancare se non superare per rilevanza i partner tradizionali; è anche previsto un rafforzamento del ruolo dei Competence Center e delle Start-up.

Fig. 8.8 – Principali partner nei progetti di innovazione (% imprese; possibile più di una risposta)

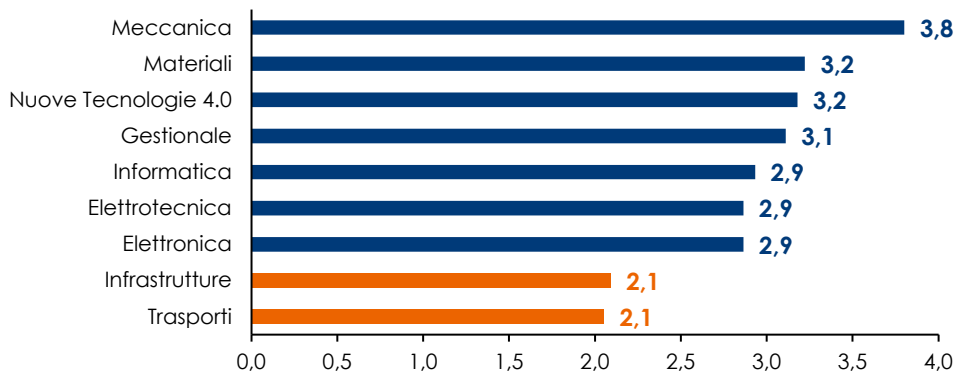


Nota: DIH: Digital Innovation Hub; ITS: Istituti Tecnologici Superiori; PID: Punti Impresa Digitale. Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

Le imprese intervistate, inoltre, hanno evidenziato la presenza nel territorio di un'ottima dotazione di competenze di ingegneria meccanica (queste valutazioni sono particolarmente favorevoli

con riferimento a Emilia-Romagna, Campania e Piemonte). Buone le competenze in scienze dei materiali, nuove tecnologie 4.0 e di ingegneria gestionale. Risultano invece insufficienti, a giudizio delle imprese, le competenze ingegneristiche in tema di infrastrutture e trasporti.

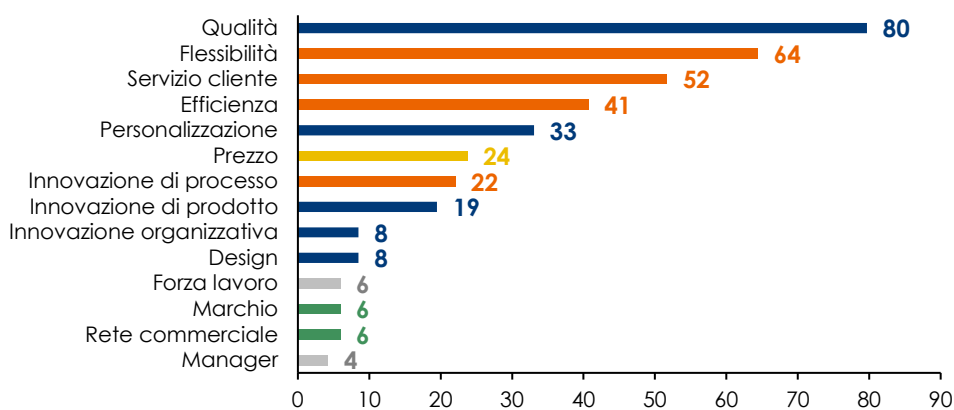
Fig. 8.9 – Valutazione sul livello delle competenze ingegneristiche presenti in Italia in ambito produttivo, universitario e di risorse umane (punteggio minimo 0; massimo 5)



Nota: in arancione le competenze ingegneristiche ritenute insufficienti. Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

L'indagine ha poi destinato ampio spazio all'analisi della filiera, partendo da alcune domande incentrate sui rapporti con i fornitori. I vantaggi competitivi che caratterizzano la fornitura nazionale riguardano, in particolare, gli aspetti della qualità e della flessibilità, elementi distintivi della manifattura italiana, senza differenze territoriali da segnalare. Circa un'impresa su due riconosce ai fornitori italiani anche la cura del servizio al cliente e poco più del 40% li sceglie per la loro efficienza. I fornitori italiani si distinguono positivamente anche per la capacità di personalizzazione. Si riduce a meno di uno su quattro la quota di imprese che indica tra i principali vantaggi competitivi dei fornitori italiani il prezzo e la capacità innovativa (declinata in termini di innovazione di processo, di prodotto, organizzativa e di design). Tra le principali debolezze emerge la visione manageriale, all'ultimo posto.

Fig. 8.10 – Principali vantaggi competitivi dei fornitori italiani attivi nella filiera auto (% imprese; possibile più di una risposta)

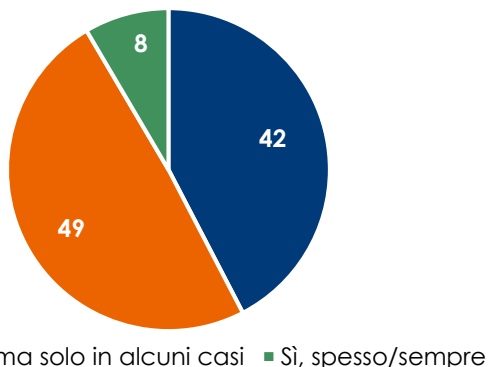


Nota: in blu i vantaggi competitivi legati al prodotto; in arancione le caratteristiche dei processi produttivi e di servizio al cliente; in giallo il prezzo; in verde la distribuzione; in grigio il capitale umano. Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

La fornitura nazionale sembra dunque ancora troppo incentrata su qualità e flessibilità e poco focalizzata sull'innovazione, tanto che spesso la filiera dei fornitori non entra a far parte dei processi di innovazione. Solo l'8% delle imprese intervistate ha dichiarato di coinvolgere con alta

frequenza i propri fornitori nei progetti di innovazione, quasi un'impresa su due li attiva solo in alcuni casi e ben il 42% delle imprese non li coinvolge mai. I fornitori, ora attivi soprattutto nei filoni dell'alleggerimento componenti e nello sviluppo delle parti estetiche, potrebbero essere maggiormente inseriti nei progetti di sviluppo delle motorizzazioni alternative, della riduzione delle emissioni e della digitalizzazione. Questa mancata condivisione di obiettivi di innovazione con i fornitori rappresenta un elemento di debolezza e potenzialmente una minaccia per la filiera.

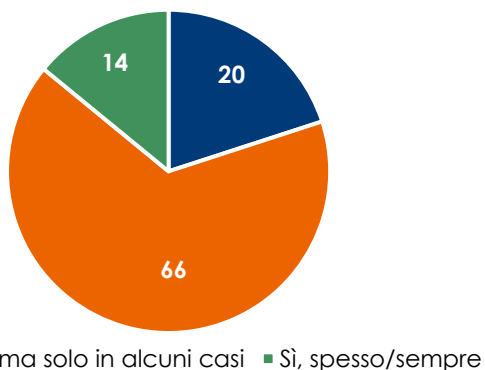
Fig. 8.11 – Coinvolgimento dell'azienda in progetti di innovazione con i fornitori italiani della filiera auto (% imprese)



Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

Le imprese intervistate risultano invece più coinvolte in progetti di innovazione insieme ai loro clienti: per il 14% delle imprese il coinvolgimento è continuo, circa due imprese su tre saltuariamente, e la quota di imprese non coinvolta scende al 20%. I filoni progettuali di innovazione portati avanti insieme ai clienti sono legati principalmente allo sviluppo di motorizzazioni alternative (al contrario di quanto accade con i fornitori). In tutti i filoni di innovazione sembra che le imprese collaborino maggiormente con i clienti che con i fornitori. Emergono poi differenze rilevanti per quanto concerne gli ambiti di innovazione: più orientata alle "parti fredde" quella con i fornitori, più legata alle "parti calde" quella con i clienti.

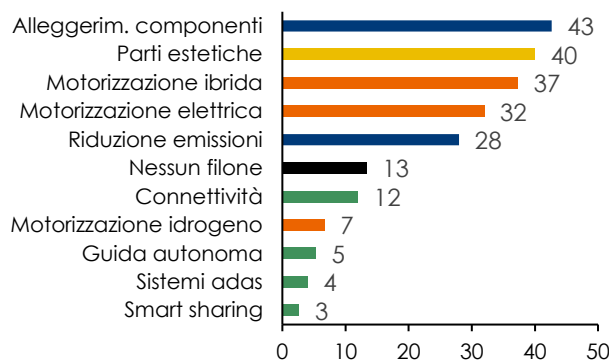
Fig. 8.13 – Coinvolgimento dell'azienda in progetti di innovazione con i clienti della filiera auto (% imprese)



Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

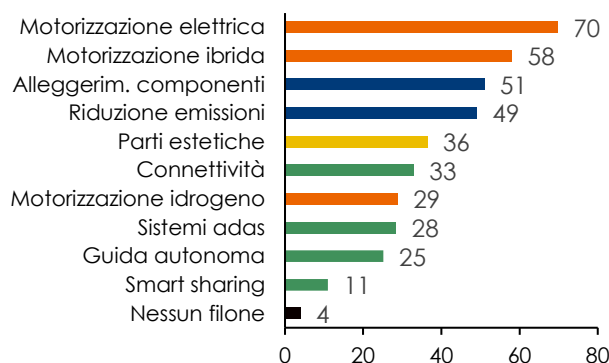
Appurata la necessità di investimenti in innovazione e in particolare nella motorizzazione elettrica, l'indagine ha esplorato i potenziali elementi di freno. I principali ostacoli agli investimenti nella filiera della mobilità elettrica hanno a che fare con l'incertezza che caratterizza questo

Fig. 8.12 – Filoni progettuali di innovazione in cui sono coinvolti i fornitori italiani (% imprese)



Nota: in arancio i progetti di ricerca su temi legati alla motorizzazione; in blu i temi legati alla riduzione delle emissioni e dei consumi; in giallo le parti estetiche; in verde i temi legati al digitale. Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

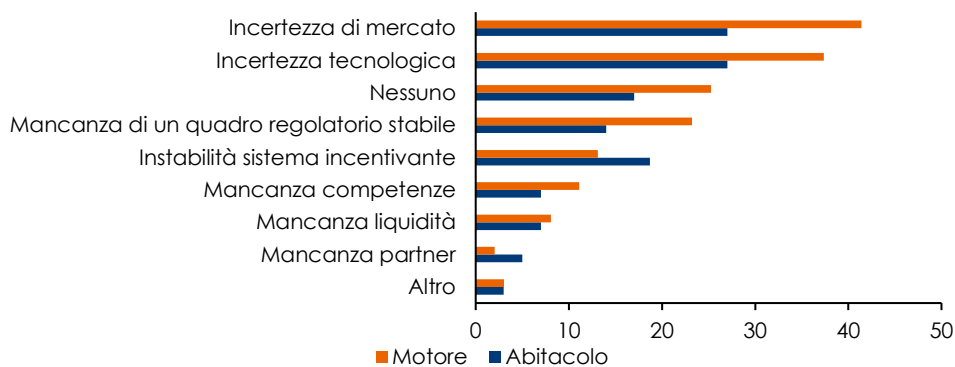
Fig. 8.14 – Filoni progettuali di innovazione in cui sono coinvolti i clienti del settore auto (% imprese)



Nota: in arancio i progetti di ricerca su temi legati alla motorizzazione; in blu i temi legati alla riduzione delle emissioni e dei consumi; in giallo le parti estetiche; in verde i temi legati al digitale. Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

momento di transizione: incertezza di mercato, tecnologica e normativa. Tutti questi aspetti risultano maggiormente impattanti sulle imprese esposte nel comparto motore e sembrano incidere meno, invece, sulle imprese del comparto abitacolo (su queste, incide maggiormente l'instabilità del sistema incentivante). Risulta residuale, invece, la quota di imprese che si sente bloccata nello sviluppo degli investimenti per la mobilità elettrica dalla mancanza di competenze, liquidità o partner. Più di un'impresa su cinque dichiara, invece, che non ci siano freni.

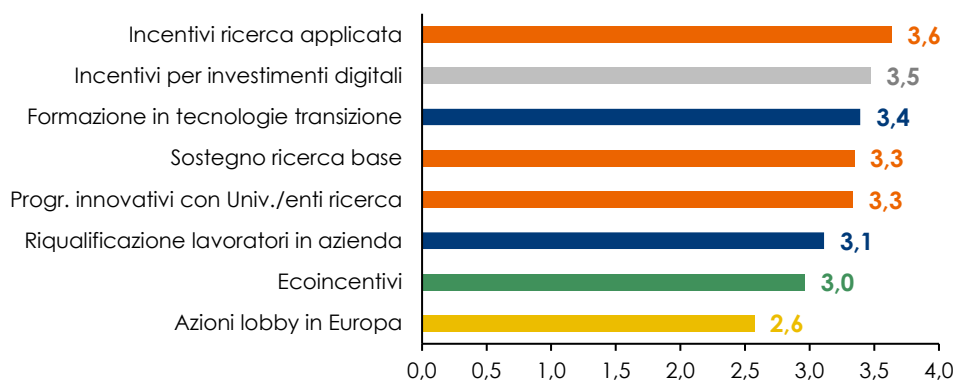
Fig. 8.15 – Ostacoli che frenano gli investimenti nella filiera della mobilità elettrica (% imprese, possibili più risposte)



Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

Data la complessità della trasformazione che sta vivendo il settore, questa fase va accompagnata da una adeguata e decisa politica industriale. Tra le misure di policy ritenute più importanti, le imprese intervistate hanno indicato il sostegno alla ricerca applicata ma anche a quella di base, particolarmente costosa e rischiosa, insieme alla promozione di programmi di innovazione con Università/enti di ricerca. Sono ritenute strategiche anche le azioni dirette alla formazione di competenze in tecnologie di transizione e alla riqualificazione dei lavoratori in azienda. Si tratta di interventi prioritari che, se resi stabili e inseriti all'interno di un quadro regolamentare chiaro ed equilibrato, potranno favorire un diffuso percorso di innovazione e riposizionamento competitivo delle imprese della filiera italiana dell'automotive, in un contesto che potrà restare caratterizzato da grande incertezza tecnologica e di mercato.

Fig. 8.16 – Priorità delle azioni di policy (da 0: minimo a 5: massimo)



Nota: in arancio le azioni di policy legate a sostegno e promozione della ricerca; in blu il capitale umano; in grigio gli incentivi agli investimenti digitali; in giallo le azioni di lobby; in verde gli ecoincentivi. Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

Conclusioni

I risultati dell'inchiesta sembrano indicare come la filiera di fornitura dell'auto italiana appaia nel complesso attrezzata ad affrontare le importanti sfide che si troverà di fronte nel prossimo futuro, grazie ad una solida "base di partenza", caratterizzata, fra l'altro, da un'elevata diversificazione produttiva, da un'alta diffusione di uffici R&S tra le imprese di riferimento del settore, da una buona dotazione di competenze ingegneristiche a livello territoriale e da una significativa flessibilità dei fornitori italiani. Allo stesso tempo, le aziende sono consapevoli delle importanti opportunità dettate dal nuovo paradigma: in particolare, il *Made in Italy* è conscio della necessità di dover stringere alleanze con altri *player*, in grado di facilitare il processo di riconversione della produzione. Inoltre, risulta necessario intensificare gli investimenti in innovazione e in valorizzazione del capitale umano, coinvolgendo maggiormente tutti gli attori della filiera. I principali partner nei progetti di innovazione sono clienti, fornitori di materie prime, fornitori di tecnologie e fornitori di impianti, ma anche il mondo universitario, dei Competence Center e delle Start-Up si stanno ricavando un ruolo in crescita, soprattutto in prospettiva. Tornando ai fornitori, i vantaggi competitivi che caratterizzano la fornitura nazionale riguardano, in particolare, gli aspetti della qualità e della flessibilità. Si tratta di peculiarità tipiche della manifattura italiana. Non mancano, tuttavia, elementi di debolezza e potenziali minacce per la filiera. L'indagine ha certificato l'insufficiente cognizione, fra i fornitori italiani, dell'urgenza di innovare e del basso coinvolgimento in progetti di innovazione condivisi in filiera. La fornitura nazionale è cioè ancora troppo incentrata su asset come qualità e flessibilità, e poco focalizzata sul sentiero dell'innovazione. La sfida della conservazione del know-how e dei livelli di occupazione delle imprese della filiera, per essere vinta, richiede grandi investimenti in innovazione, tecnologia e competenze, nonché una profonda revisione del *business model* tradizionale e un processo di consolidamento dimensionale. Si tratta di una fase delicata che deve essere accompagnata da una adeguata e decisa politica industriale.

Fig. 8.17 – Analisi SWOT della filiera automotive italiana

PUNTI DI FORZA	<ul style="list-style-type: none"> - Elevata diversificazione - Buona propensione a innovare - Discreta dotazione di competenze ingegneristiche - Elevata qualità e flessibilità dei fornitori italiani 	<ul style="list-style-type: none"> - Diversificazione e Alleanze - Transizione elettrica possibile con mirati progetti di R&S - Fornitori di tecnologie e Università, partner sempre più strategici - Imprese leader territorio e case estere guida per transizione tecnologica 	OPPORTUNITA'
DEBOLEZZE	<ul style="list-style-type: none"> - Insufficiente cognizione, fra i fornitori italiani, dell'urgenza di innovare - Ridotto coinvolgimento in progetti di innovazione condivisi in filiera - Contenuta quota di imprese in grado di misurare le emissioni di inquinanti 	<ul style="list-style-type: none"> - Incertezza tecnologica e di mercato - Quadro regolamentare poco chiaro - Policy discontinua e troppo orientata verso gli incentivi alla domanda 	MINACCE

Fonte: indagine automotive Intesa Sanpaolo

Automotive: criticità e strategie delle imprese secondo l'indagine sui gestori

A cura di Romina Galleri

Attraverso i risultati della nostra survey interna (rif. cap. 3), possiamo aggiungere alcuni elementi più generali rispetto alla sola transizione verso la motorizzazione elettrica che abbiamo fin qui analizzato. Per il settore automotive (auto, camper e moto) hanno fornito risposte 185 gestori così distribuiti sul territorio nazionale: 42% nel Nord-Ovest, 23% nel Mezzogiorno, 18% nel Centro e 17% nel Nord-Est. Le regioni maggiormente rappresentate sono la Lombardia (con 47 rispondenti), il Piemonte (28), il Veneto (19) e la Campania (17). Il 39% dei gestori risponde per aziende piccole, il 27% per aziende micro, il 24% per aziende medie e il 10% per aziende grandi¹²⁹.

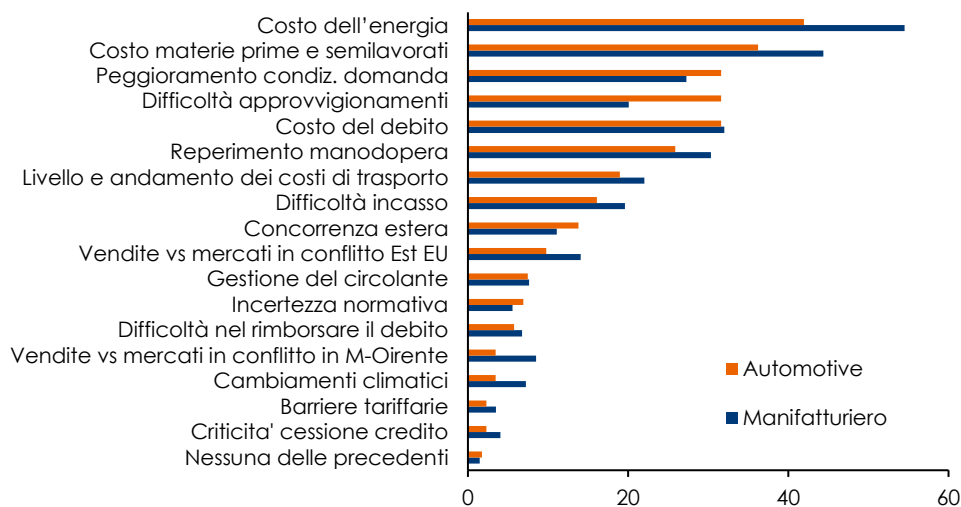
Le indicazioni che ci hanno fornito i nostri gestori sul fatturato delle imprese dell'automotive sono di sostanziale stabilità sia per il 2023 che per il 2024 (anche se si evidenziano notevoli differenze a livello di dimensioni aziendali). Il 2023 ha visto la marginalità delle imprese automotive ridursi (view condivisa per tutte le dimensioni aziendali), ma nonostante questo stanno continuando a investire, atteggiamento necessario per la loro stessa sopravvivenza in un contesto così complesso e di vera e propria trasformazione del settore.

Tra le principali difficoltà che si trovano ad affrontare le imprese clienti dell'automotive, ai primi posti emerge il tema dell'aumento dei costi dell'energia e delle materie prime e semilavorati¹³⁰, anche se con percentuali nettamente inferiori rispetto all'intero manifatturiero (42% vs 55%). A seguire, il peggioramento delle condizioni di domanda e la difficoltà di approvvigionamento, che invece al contrario, impensieriscono maggiormente la filiera automotive. Uno sguardo alle risposte per dimensioni aziendali evidenzia alcune differenze: per le imprese più grandi la maggior difficoltà in questa fase storica è costituita dal costo delle materie prime e semilavorati e a seguire dalle difficoltà di approvvigionamento, con percentuali di consenso tra i gestori superiori al 50%; ciò si verifica anche perché queste imprese spesso assumono il ruolo di capofila e ricade su di loro l'approvvigionamento per l'intera filiera. Per le medie imprese, invece, il problema più impattante è stato individuato nel peggioramento delle condizioni di domanda (53%). Le piccole imprese, subito dopo il problema dell'aumento del costo dell'energia, segnalano difficoltà nel reperimento della manodopera (36%) e insieme alle micro imprese evidenziano anche maggiori difficoltà di incasso.

¹²⁹ Le categorie delle dimensioni aziendali sono state definite grazie alla risposta di ogni gestore alla domanda «Indica la classe di fatturato delle tue imprese clienti, tenendo conto del fatturato 2022 e della prevalenza numerica». Micro: fino a 2 milioni di euro; piccole da 2 a 10 milioni di euro; medio-grandi oltre 10 milioni di euro.

¹³⁰ L'incidenza dei costi delle materie sui conti delle imprese dell'automotive è elevata. La transizione green manterrà elevata la domanda di acciai e soprattutto di metalli non ferrosi, presenti in quantitativi crescenti nei veicoli elettrificati, con ricadute importanti sulle quotazioni e quindi sui costi di approvvigionamento e sui margini. Gli investimenti, necessari per restare competitivi, tenderanno a comprimere la redditività almeno nel breve periodo.

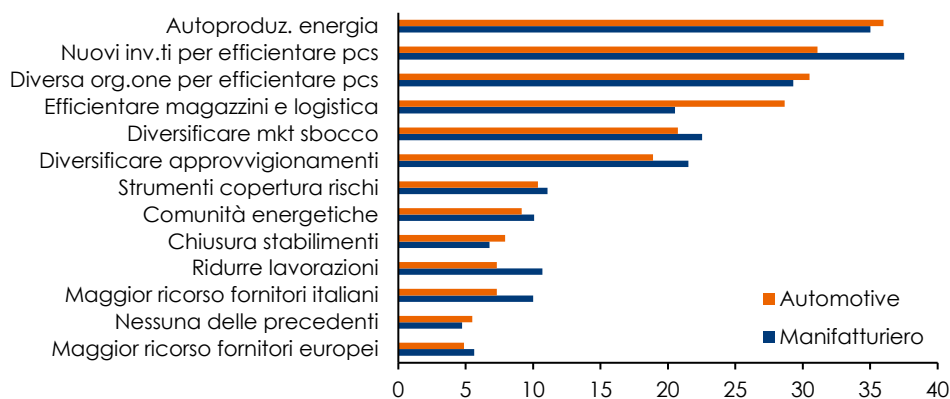
Fig. 1 - Principali difficoltà che stanno incontrando le imprese clienti (% di gestori che hanno indicato la difficoltà, al netto dei non so, possibili più risposte)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

Alla luce delle difficoltà individuate, le imprese del settore automotive stanno attuando delle strategie per far fronte al complicato contesto. Al primo posto troviamo l'autoproduzione di energia, in coerenza con la prima difficoltà riscontrata (l'aumento del costo dell'energia); in particolare, sono le imprese grandi e medie ad essere più attive su questo fronte. Al secondo e terzo posto troviamo il focus sull'efficientamento dei processi produttivi con nuovi investimenti o con una diversa organizzazione; anche in questo caso risultano trainanti le imprese grandi. Le imprese dell'automotive differiscono dal manifatturiero per una maggiore attenzione all'efficientamento dei magazzini e della logistica. A seguire la diversificazione degli approvvigionamenti e dei mercati di sbocco. Il ricorso alle comunità energetiche è una strategia che riguarda soprattutto le imprese dell'automotive del Nord-Est.

Fig. 2 - Le strategie delle imprese nell'attuale scenario (% di gestori che hanno indicato la tipologia di reazione, al netto dei non so, possibili più risposte)



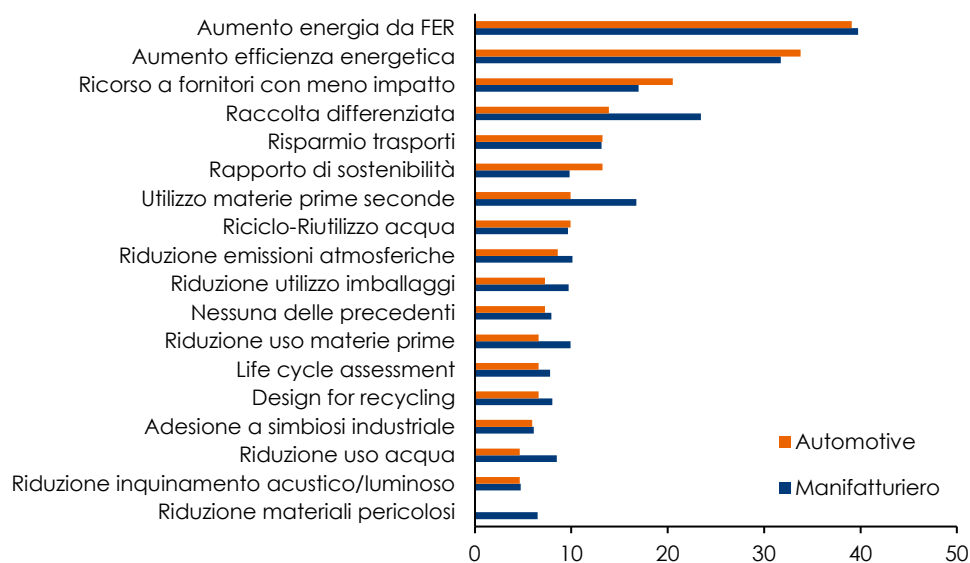
Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

In termini di strategie green, cioè strettamente legate alla transizione verso modelli produttivi più sostenibili sul piano ambientale, il settore automotive non differisce molto dal resto del manifatturiero: ai primi posti troviamo l'aumento della produzione di energia da fonti energetiche rinnovabili, l'aumento dell'efficienza energetica e il ricorso a fornitori con minor impatto ambientale, strategia che supera la raccolta differenziata (molto diffusa tra le imprese

manifatturiere). Il maggior ricorso ai fornitori con minor impatto ambientale, rispetto al manifatturiere, dipende anche dal fatto che questo è uno degli elementi fondamentali per poter appartenere alle filiere, dal momento che le capofila italiane e straniere lo chiedono. In particolare, sono le imprese di dimensioni medie quelle più attente a questa strategia (32%), a seguire le imprese piccole (19%), grandi (15%) e infine micro (14%).

Le imprese grandi, più delle altre risultano attente alla redazione dei rapporti di sostenibilità, alla riduzione delle emissioni atmosferiche e alla riduzione dell'uso di materiali pericolosi. Le imprese di dimensioni minori, invece, sono più orientate all'aumento dell'efficienza energetica, alla raccolta differenziata e nel caso delle micro imprese al risparmio in tema di trasporti.

Fig. 3 – Le strategie green sulle quali si stanno concentrando le imprese clienti (% di gestori che hanno indicato la tipologia di strategia green, al netto dei non so, possibili più risposte)



Fonte: Indagine Intesa Sanpaolo edizione novembre-dicembre 2023

9. I distretti industriali a distanza di venti anni

Introduzione

L'obiettivo di questo capitolo è analizzare l'**evoluzione** della realtà **dei distretti industriali italiani nel corso degli ultimi due decenni**. Si tratta di un periodo denso di eventi che hanno segnato significativamente il contesto operativo della manifattura italiana. Si pensi ai due importanti cambiamenti che nel biennio 2001-2002 hanno aperto il mercato italiano ad una crescente concorrenza internazionale: l'adozione della moneta unica nell'Eurozona (2001), con il conseguente venir meno della leva delle svalutazioni valutarie competitive, e l'entrata della Cina nel WTO (2002), con il significativo impulso impresso al processo di globalizzazione mondiale. Negli anni 2008-2013 il tessuto produttivo italiano ha poi dovuto fronteggiare forti turbolenze finanziarie, avviate con la crisi dei mutui subprime del 2008 e proseguite con la crisi dei debiti sovrani europei del 2012-2013. Più recentemente l'economia ha subito i forti contraccolpi della diffusione del Covid-19 e dalla crisi energetica seguita all'attacco russo dell'Ucraina del febbraio 2022.

A cura di Anita Corona ed
Enrica Spiga

Dopo una breve descrizione dei campioni utilizzati, vengono analizzati i principali cambiamenti strutturali intervenuti nel tessuto produttivo distrettuale in termini di composizione settoriale e dimensionale, rafforzamento patrimoniale, liquidità e redditività.

9.1 I cambiamenti strutturali

9.1.1 I campioni di analisi

L'analisi è stata condotta prendendo in esame due campioni di società distrettuali estratti dal database ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database), attive in via continuativa nei quadrienni 1998-2001 e 2019-2022¹³¹.

Il perimetro esaminato è stato limitato ai settori manifatturieri (codici Ateco 10-33). Nel dettaglio, abbiamo confrontato 17.455 imprese operative nel periodo 2019-2022 - un sotto-campione di quello analizzato nel primo capitolo di questo Rapporto - con 16.750 imprese per le quali disponiamo dei bilanci nel quadriennio 1998-2001. Per individuare il campione relativo al quadriennio 1998-2001, si è scelto di utilizzare una soglia dimensionale d'ingresso leggermente inferiore rispetto a quella utilizzata per il campione per il periodo 2019-2022 al fine di tener conto dell'inflazione maturata tra il 2001 e 2022. Sono state, nello specifico, incluse le società con fatturato superiore a 300.000 euro per il 1998 (e non 400.000 utilizzato nel 2019) e maggiore di 110.000 euro per il 2000 e 2001 (anziché 150 mila adoperato per il 2021 e 2022)¹³².

I due periodi presi in esame si prestano bene al confronto, rappresentando, nel complesso, due periodi di crescita (+13,1% la mediana della variazione del fatturato manifatturiero distrettuale a valori correnti nel 1999-2001 e +20% nel 2020-2022; Fig. 9.1), pur con i necessari distinguo derivanti dalle forti oscillazioni di attività, che caratterizzano il periodo 2020-2022. Va, inoltre, aggiunto che l'evoluzione del fatturato dei due campioni si avvicina a quella rappresentata dai dati di contabilità nazionale dell'Istat che per la produzione a prezzi base evidenzia un aumento a prezzi correnti pari al 14,7% nel periodo 1999-2001 (+2,7% nel 1999, +9,5% nel 2000, +2,1% nel 2001) e del 28,4%¹³³ nel 2020-2022 (-10,9% nel 2020, +23,3% nel 2021, +16,8% nel 2022). Se poi si aggiunge il dato del 1998 e del 2019, l'evoluzione tra i due periodi si avvicina, evidenziando un progresso del

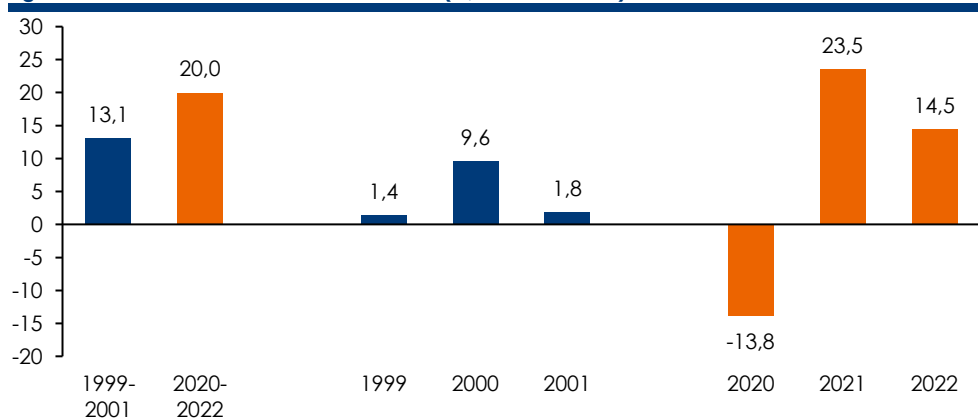
¹³¹ I due campioni adoperati per i quadrienni 1998-2001 e 2019-2022 sono chiusi, costituiti cioè solo da imprese presenti nel database per l'intero quadriennio considerato. I campioni non includono, dunque, le nuove imprese costituite o cessate nel corso del quadriennio preso in esame. I due campioni presentano in comune circa 4.800 imprese.

¹³² In entrambi i campioni sono state rimosse le imprese con attivo nullo.

¹³³ Il dato 2022 di produzione a prezzi base, non essendo ancora disponibile dalla contabilità nazionale, è stato stimato utilizzando l'evoluzione a prezzi correnti del fatturato del manifatturiero.

+19,3% nel periodo 1998-2001 (che diventa +10,7% a prezzi costanti) e del +27,2% nel 2019-2022 (che scende al +6,1% a prezzi costanti a causa dell'alta inflazione che ha caratterizzato il biennio 2021-2022).

Fig. 9.1 - Evoluzione del fatturato a confronto (% , valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

I campioni utilizzati sono rappresentativi dei trend di lungo periodo in atto nella realtà dei distretti italiani, nonostante due limitazioni del campione adoperato per il periodo 1998-2001, che rendono la fotografia del primo quadriennio leggermente più "sfocata" e di cui cercheremo, per quanto possibile, di tener conto nella lettura dei risultati. In primo luogo, il campione 1998-2001 utilizzato presenta una minore copertura del cluster delle micro imprese. Inoltre, non include circa 4.300 imprese presenti nel campione 2019-2022 che risultavano già costituite nel 1999, poiché non disponiamo dei relativi bilanci nel 1998-2001.

Nel confrontare i due campioni, non è stato possibile utilizzare indicatori di media dei due quadrienni, a causa della presenza di anni molto variabili quali il 2020 e il 2021 in termini di livelli di attività e marginalità. Si è deciso, perciò, di fornire una overview sull'andamento dei diversi anni dei quadrienni, focalizzando l'attenzione sul confronto tra gli ultimi anni dei due periodi, il 2022 e il 2001. Questa scelta comporta inevitabilmente vantaggi e svantaggi. Da un lato, il 2022 ha il pregio di essere più rappresentativo del contesto attuale, riflettendo i cambiamenti intervenuti in termini di maggiori costi energetici a seguito dell'avvio della guerra russo-ucraina nel febbraio 2022. Per lo stesso motivo, però, i dati del 2022 risultano condizionati dalle due crisi, pandemica ed energetica, vissute nell'ultimo quadriennio e di ciò cercheremo di tener conto nella lettura dei dati a confronto.

9.1.2 Cambiamenti nella base produttiva

Il numero di imprese distrettuali varia da 16.750 del periodo 1998-2001 a 17.455 nel periodo 1999-2022. Come si è però detto sopra, nel periodo 1998-2001 mancano circa 4.300 imprese che erano attive (e lo sono ancora) ma di cui non disponiamo dei dati di bilancio di vent'anni fa. Pertanto, se si rettifica la numerosità complessiva del campione 1998-2001 per queste imprese mancanti, è possibile osservare una **contrazione di circa 3.600 imprese** (pari al 17% del campione iniziale rettificato) nel numero di imprese nel quadriennio 2019-2022. Tale dato assume un'ulteriore maggiore rilevanza alla luce della sottorappresentazione della numerosità delle micro imprese nel campione adoperato per il periodo 1998-2001.

Dal confronto dei due campioni analizzati¹³⁴ (Fig. 9.1) emerge inoltre la **crescita dell'incidenza delle grandi imprese**, in termini sia numerici (+2% il differenziale, con un'incidenza passata dal 2,4% al 4,4%) che soprattutto di fatturato (oltre 16% il differenziale). Si tratta di numeri ancor più rilevanti alla luce della sottorappresentazione del segmento delle micro imprese nel campione utilizzato per il periodo 1998-2001¹³⁵.

I trend osservati si inquadrano nel contesto più generale fotografato dai censimenti dell'industria e dei servizi dell'Istat, che evidenziano per l'intera manifattura italiana una crescita dimensionale media e un calo complessivo di più di un quarto del numero di imprese negli anni 2001-2018. Tale calo, che parte già dagli anni 2001-2007 - legato all'inasprimento delle condizioni di mercato a causa della crescente concorrenza internazionale per effetto dell'adozione della moneta unica nell'Eurozona (2001) e dell'entrata della Cina nel WTO (2002) - è particolarmente acuto negli anni della "grande crisi" seguita alla crisi finanziaria globale dei mutui *sub-prime* del 2008-2009 e alla crisi dei debiti sovrani del 2012-2013.

Tab. 9.1 – Struttura dimensionale dei distretti a confronto, per numerosità e fatturato

	Campione chiuso distretti 1998-2001				Campione chiuso distretti 2019-2022			
	Numero imprese		Fatturato, 2001		Numero imprese		Fatturato, 2022	
	unità	comp. %	Mld di euro	comp. %	unità	comp. %	Mld di euro	comp. %
Micro imprese	6.956	41,5	7,5	5,4	7.598	43,5	10,3	3,7
Piccole imprese	6.952	41,5	29,3	21,1	6.586	37,7	38,4	13,7
Medie imprese	2.443	14,6	44,7	32,1	2.511	14,4	68,6	24,6
Grandi imprese	399	2,4	57,5	41,4	760	4,4	162,2	58,0
Totale	16.750	100,0	139,0	100,0	17.455	100,0	279,5	100,0

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Emerge un'importante **ricomposizione della base produttiva tra le filiere distrettuali** nel corso del ventennio per effetto di divergenti andamenti in termini di numerosità e ritmi di crescita del fatturato significativamente diversi (Fig. 9.2)¹³⁶.

La variazione principale riguarda il **ridimensionamento del sistema moda**, con un calo di 1.850 imprese ed una ricomposizione a favore delle grandi imprese. Il dato è ancor più significativo alla luce della sottorappresentazione del campione utilizzato per il 1998-2001. Nell'arco del ventennio, la filiera si presenta in significativo calo anche in termini di incidenza del fatturato (-8,9%), effetto di una crescita dimezzata rispetto a quella distrettuale manifatturiera media e pari a meno di un terzo di quella osservata nella meccanica (Fig. 9.2).

Dal confronto tra le due fotografie scattate a distanza di venti anni emerge inoltre il **calo del peso del sistema casa** (-4,0% il differenziale del peso in termini di fatturato sul campione distrettuale) e la **crescita del peso della meccanica**, in termini di numerosità di imprese (+6,2% il differenziale, anche se il calcolo potrebbe essere in parte sovrastimato per effetto della sottostima del campione 1998-2001 utilizzato) e di fatturato (+5,3% il differenziale, per effetto di una crescita relativa più brillante rispetto alle altre filiere; Fig. 9.2).

¹³⁴ Il confronto per dimensione e settore di specializzazione di seguito effettuato tra i due campioni non tiene conto delle imprese mancanti sopra citate, in assenza delle relative informazioni di bilancio.

¹³⁵ La composizione per classe dimensionale nel campione 1998-2001 è calcolata in funzione delle seguenti soglie di fatturato nel 1998: i) micro imprese: tra 300 mila e 1,5 milioni di euro; ii) piccole imprese: tra 1,5 e 7,5 milioni di euro; iii) medie imprese: tra 7,5 e 40 milioni di euro; iv) grandi imprese: almeno 40 milioni di euro. Per la definizione delle classi dimensionali nel campione 2019-2022 si rimanda al capitolo 1 del presente Rapporto.

¹³⁶ La presente analisi conferma ed estende all'orizzonte temporale 2001-2022 i risultati delle analisi condotte dalla Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo per il decennio 2006-2016 (per maggiori dettagli, v. cap. 5 dell'edizione 2017 di questo Rapporto).

Tra le filiere più dinamiche nei campioni analizzati nell'orizzonte temporale 2001-2022, in aggiunta alla meccanica, si distinguono anche i beni intermedi (dove spicca soprattutto la gomma e plastica) e, a seguire, la filiera dei metalli.

All'interno del sistema moda, si osserva anche una ricomposizione interna, con il **ridimensionamento dei comparti del tessile-maglieria** (-1.200 le unità complessive, pari al 66% della contrazione osservata nel Sistema moda, e -16,3% il calo cumulato complessivo del fatturato nel ventennio, nonostante la sottostima del campione 1998-2001 utilizzato). **In crescita**, invece, i segmenti della **pelleteria** (+2,1% il differenziale del peso del fatturato nel ventennio) e dell'**oreficeria** (+3,6%), il cui andamento fattorizza il vigoroso apprezzamento dell'oro nel periodo (+451%) ma anche il processo di selezione e il riposizionamento sul segmento del lusso avvenuto nel settore, con una crescita importante della dimensione media delle imprese.

Tab. 9.2 – Struttura delle filiere dei distretti a confronto per numerosità e fatturato

	Campione chiuso distretti 1998-2001				Campione chiuso distretti 2019-2022			
	Num. Imprese		Fatturato, 2001		Num. imprese		Fatturato, 2022	
	unità	comp. %	Mld di euro	comp. %	unità	comp. %	Mld di euro	comp. %
Totale, di cui:	16.750	100,0	139,0	100,0	17.455	100,0	279,5	100,0
Sistema moda, di cui:	7.232	43,2	47,8	34,4	5.382	30,8	71,3	25,5
Tessile	2.234	13,3	14,2	10,2	1.327	7,6	11,6	4,1
Abbigliamento	1.519	9,1	9,6	6,9	1.228	7,0	11,1	4,0
Calzature	1.363	8,1	8,2	5,9	1.048	6,0	10,2	3,6
Concia	602	3,6	5,3	3,8	600	3,4	5,2	1,9
Oreficeria	618	3,7	3,6	2,6	509	2,9	17,2	6,2
Maglieria	631	3,8	3,3	2,3	325	1,9	3,0	1,1
Pelleteria	121	0,7	1,5	1,1	231	1,3	8,9	3,2
Occhialeria	135	0,8	2,0	1,5	87	0,5	3,4	1,2
Articoli sportivi	9	0,1	0,1	0,1	25	0,1	0,6	0,2
Meccanica	2.941	17,6	23,5	16,9	4.141	23,7	62,0	22,2
Meccanica	2.654	15,8	21,9	15,8	3.209	18,4	57,0	20,4
Manutenzioni e riparazioni	180	1,1	1,0	0,7	821	4,7	3,5	1,2
Meccatronica	107	0,6	0,7	0,5	111	0,6	1,5	0,6
Alimentare e bevande	1.581	9,4	23,2	16,7	1.722	9,9	51,9	18,6
Alimentare	1.276	7,6	20,7	14,9	1.428	8,2	46,7	16,7
Bevande (a)	305	1,8	2,4	1,8	294	1,7	5,2	1,9
Sistema casa	2.534	15,1	22,3	16,0	2.537	14,5	33,6	12,0
Mobili	1.533	9,2	10,4	7,5	1.572	9,0	15,7	5,6
Prodotti e materiali da costruzione	619	3,7	5,5	3,9	464	2,7	8,4	3,0
Prodotti in metallo per la casa	242	1,4	1,4	1,0	362	2,1	2,8	1,0
Elettrodomestici	71	0,4	4,8	3,5	74	0,4	6,3	2,3
Sistemi per l'illuminazione	69	0,4	0,3	0,2	65	0,4	0,4	0,1
Filiera dei metalli	1.131	6,8	11,2	8,0	1.969	11,3	27,5	9,9
Prodotti in metallo	886	5,3	4,1	3,0	1.727	9,9	13,0	4,6
Metallurgia	245	1,5	7,0	5,1	242	1,4	14,6	5,2
Beni intermedi, di cui	1.087	6,5	9,2	6,6	1.368	7,8	24,6	8,8
Gomma e plastica	590	3,5	4,1	2,9	817	4,7	10,7	3,8
Legno e prodotti in legno	242	1,4	1,6	1,1	273	1,6	3,9	1,4
Prodotti in carta	171	1,0	2,8	2,0	157	0,9	7,1	2,5
Chimica	84	0,5	0,8	0,5	121	0,7	2,9	1,0
Mezzi di trasporto	119	0,7	1,4	1,0	227	1,3	8,0	2,9
Nautica	51	0,3	0,3	0,2	112	0,6	2,9	1,0
Componentistica	41	0,2	0,8	0,6	71	0,4	3,6	1,3
Moto e Bici	27	0,2	0,3	0,2	44	0,3	1,6	0,6
Altro	125	0,7	0,4	0,3	109	0,6	0,6	0,2
Editoria e stampa	99	0,6	0,3	0,2	91	0,5	0,5	0,2
Strumenti musicali	26	0,2	0,1	0,1	18	0,1	0,1	0,0

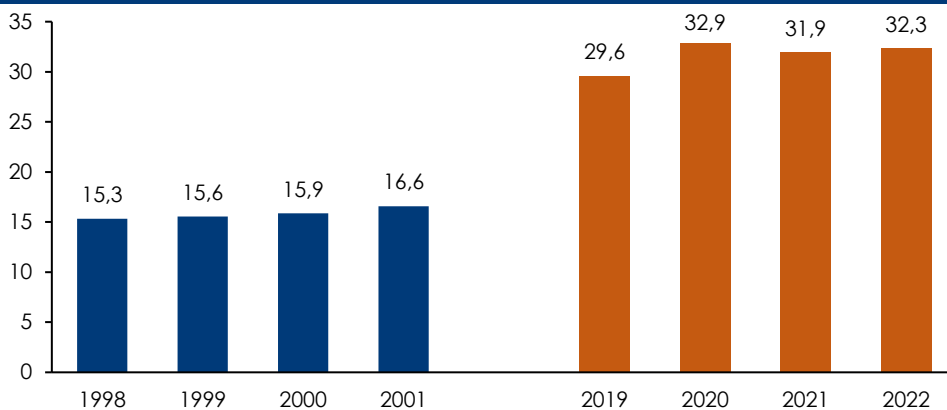
Ordinamento in base ai dati di fatturato 2022. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

9.1.3 Maggiore solidità del tessuto produttivo e crescita del grado di integrazione verticale

L'analisi condotta evidenzia un **balzo dell'indice di patrimonializzazione** nelle imprese manifatturiere distrettuali nel periodo 1998-2022, nonostante la sottostima nel campione 1998-2001 delle microimprese, meno patrimonializzate. L'indice, misurato dal rapporto patrimonio netto/attivo, più che raddoppia a valori mediani, passando dal 15,3% del 1998 al 32,3% del 2022, con un differenziale cumulato nel periodo di +17% (Fig. 9.2).

E' evidente poi come il trend di crescita nel periodo 1998-2001 fosse piuttosto lento: in quattro anni la patrimonializzazione è salita di 1,3 punti percentuali, passando dal 15,3% al 16,6%, un ritmo del tutto insufficiente per arrivare al 29,6% del 2019. Evidentemente, nel periodo successivo c'è stato un cambio di passo, favorito, come si vedrà meglio nel resto di questo contributo, molto probabilmente da un forte processo di selezione e dall'introduzione di incentivi che nel tempo hanno spinto le imprese a reinvestire sempre più i propri utili in azienda.

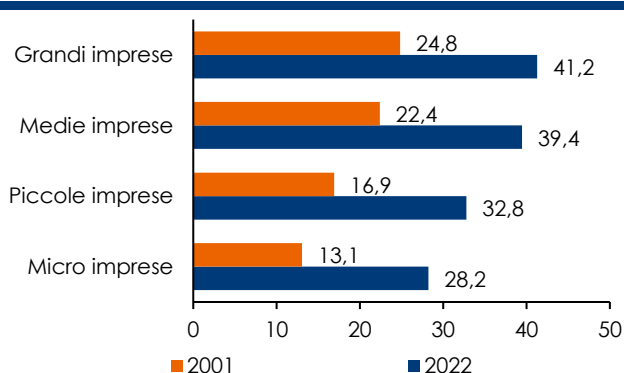
Fig. 9.2 - Patrimonio netto in % dell'Attivo nel 1998-2001 e 2019-2022 (valori mediani)



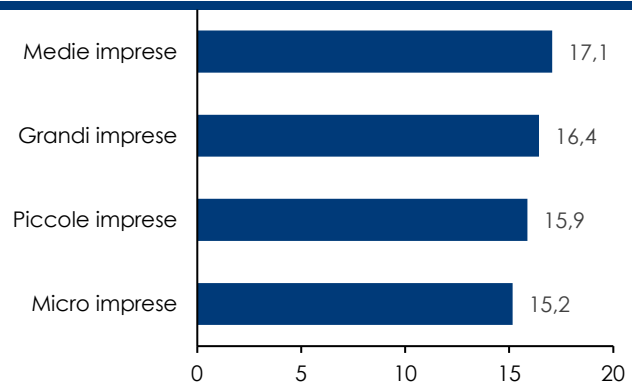
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

A livello di mediana, la crescita del livello di patrimonializzazione, diffusa a tutte le classi dimensionali, è maggiore per i cluster delle medie e grandi imprese, già le più patrimonializzate nel 1998-2001 (Figg. 9.3 e 9.4). Per effetto di ciò, aumenta lo scarto di patrimonializzazione per classe dimensionale (con il differenziale tra grande impresa e micro impresa che passa da 11,7% a 13% tra il 2001 e il 2022). È interessante notare che per effetto di tale evoluzione, in valori di mediana, una micro impresa del 2022 presenta un livello di patrimonializzazione (28,2%) superiore a quello di una grande impresa del 2001 (24,8%; Fig. 9.3).

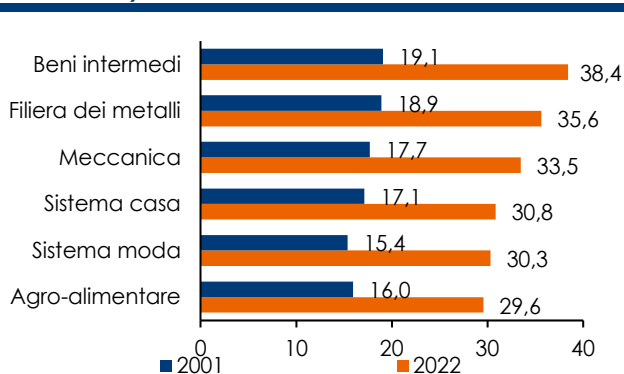
Il miglioramento sul piano patrimoniale, trasversale a tutte le filiere di specializzazione, è più marcato per quelle che risultavano già più patrimonializzate nel 2001 (beni intermedi, filiera dei metalli e meccanica; Figg. 9.5 e 9.6). Aumenta, di conseguenza, la distanza in termini di livello patrimonializzazione tra le diverse filiere di specializzazione: a valori mediani, lo scarto tra i beni intermedi, la filiera più patrimonializzata, e quella meno patrimonializzata (sistema moda nel 2001 e agro-alimentare nel 2022) aumenta a livello di mediana da 3,7% a 8,9%.

Fig. 9.3 - Patrimonio netto in % dell'Attivo per dimensione nel 2001 e 2022 (valori medi)

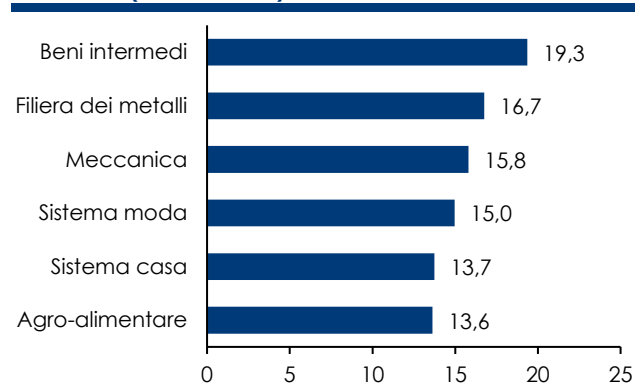
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.4 - Patrimonio netto in % dell'Attivo, differenza tra 2022 e 2001 (valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.5 - Patrimonio netto in % dell'Attivo nel 2001 e 2022, per filiera (valori medi)

Nota: ordinamento in base ai dati 2022. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.6 - Patrimonio netto in % dell'Attivo per filiera: differenza tra 2022 e 2001 (valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il processo di rafforzamento patrimoniale di lungo periodo osservato è l'effetto di due fenomeni concomitanti e collegati. Da un lato, riflette la selezione, già accennata, avvenuta all'interno del tessuto produttivo distrettuale a partire dal 2001 ed avente la sua fase più acuta nel periodo 2008-2013 in un contesto di crescente concorrenza internazionale. Dall'altro lato, è "accompagnato" dalla presenza di importanti misure di sostegno fiscale, tra cui l' Aiuto alla crescita economica (ACE), a favore degli investimenti in capitale di rischio introdotta nel 2011. Tra le misure di sostegno alle aziende approvate nell'anno pandemico che spiegano il balzo registrato di +3,3% nel livello di patrimonializzazione rientra inoltre l'ampio ricorso alla rivalutazione delle immobilizzazioni materiali e immateriali e delle partecipazioni e alla sospensione dell'ammortamento annuo delle immobilizzazioni materiali e immateriali per il minor utilizzo degli impianti nei mesi di interruzione dell'attività.

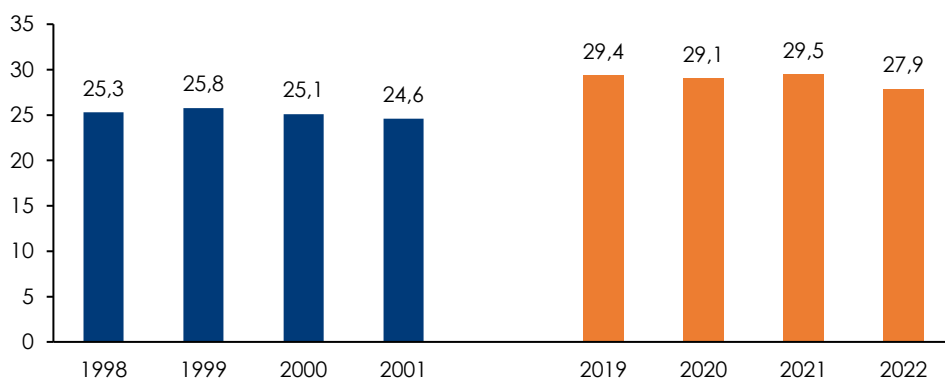
Il processo di rafforzamento in esame assume grande rilevanza ai fini dell'aumento della capacità di resilienza a shock esogeni per le imprese coinvolte e, di riflesso, per le relative filiere produttive. Al tempo stesso, presenta effetti benefici sul potenziale di crescita di medio termine del tessuto produttivo, in considerazione della maggiore propensione all'investimento delle imprese associate ad una più elevata patrimonializzazione. Per le imprese più patrimonializzate si osserva infatti una maggiore produttività del lavoro e una maggiore diffusione di leve strategiche, quali brevetti, marchi, certificazioni, investimenti esteri diretti ed esportazioni (per

maggiori dettagli, si rinvia all'approfondimento "Patrimonializzazione e competitività nelle imprese distrettuali" contenuto nell'edizione 2019 di questo Rapporto).

Le evidenze di rafforzamento patrimoniale nel tessuto manifatturiero distrettuale nel 2001-2022 si accompagnano a **segni di re-verticalizzazione delle strutture produttive**. Il grado di integrazione verticale, misurato dal rapporto tra valore aggiunto e fatturato, aumenta tra i due quadrienni: nel 2019 l'indicatore è più alto di circa un +5% rispetto al 2001, per attestarsi a circa un +3% nel 2022 rispetto al 2001 (Fig. 9.7).

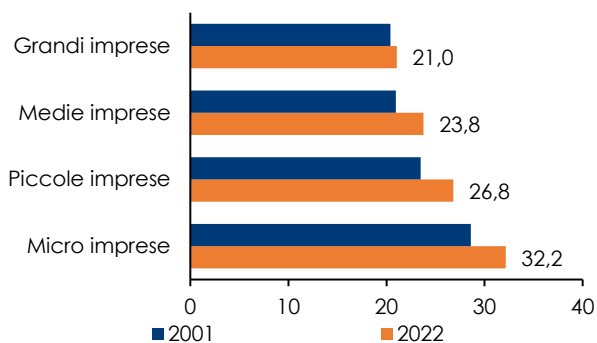
Prendendo, invece, in esame i singoli quadrienni, si riscontra una riduzione del grado di integrazione all'interno dei quadrienni (-0,7% nel 1998-2001 e -1,5% nel 2022). Ciò è coerente con il trend di crescita complessiva osservato dei periodi, durante cui le grandi imprese tendono ad esternalizzare di più, riducendo il grado di integrazione verticale.

Fig. 9.7 – Valore aggiunto in % del Fatturato nel 1998-2001 e 2019-2022 (valori medi)

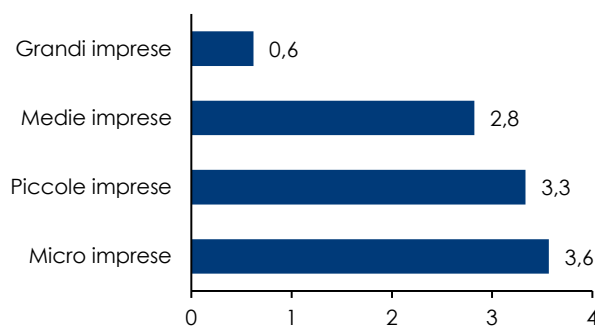


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

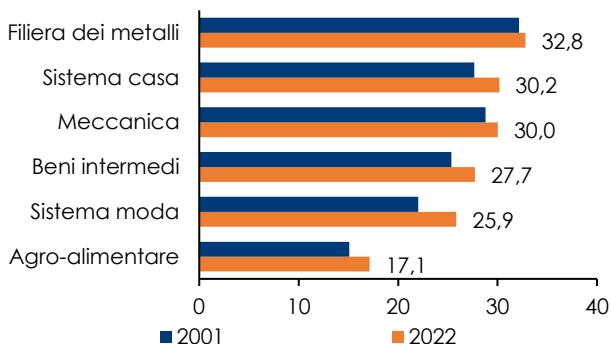
La crescita di lungo periodo del grado di integrazione è diffusa a tutte le classi dimensionali, anche se è più accentuata per le classi dimensionali inferiori: a parità di dimensione, si tende a produrre di più all'interno dell'azienda ed esternalizzare di meno (Figg. 9.8 e 9.9). Le imprese di dimensioni inferiori, poste a monte della filiera, si caratterizzano tipicamente per un'integrazione maggiore, a differenza delle grandi imprese, che esternalizzano diverse fasi del processo produttivo acquistando semilavorati da fornitori e terzisti lungo la filiera di fornitura. Peraltro, tra le grandi imprese il grado di integrazione verticale è salito solo di poco, a indicazione del fatto che a distanza di vent'anni l'intensità di attivazione delle filiere di fornitura da parte delle imprese più grandi, spesso con ruolo di capofiliera, ha subito variazioni tutto sommato contenute. I cambiamenti maggiori si sono verificati per le imprese più piccole, probabilmente a riflesso dell'uscita dal mercato di molte aziende loro fornitrici di piccole e piccolissime dimensioni con le quali avevano rapporti diretti di approvvigionamento.

Fig. 9.8 – Valore aggiunto in % del Fatturato nel 2001 e 2022, per dimensione (valori medi)

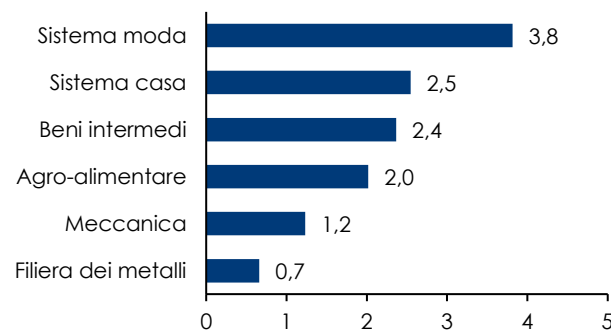
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.9 – Valore aggiunto in % del Fatturato: differenza tra 2022 e 2021 per dimensione (valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.10 – Valore aggiunto in % del Fatturato nel 2001 e 2022, per principali filiere (valori medi)

Nota: ordinamento in base ai dati 2022. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.11 – Valore aggiunto in % del Fatturato: differenza tra 2022 e 2001, per principali filiere (valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

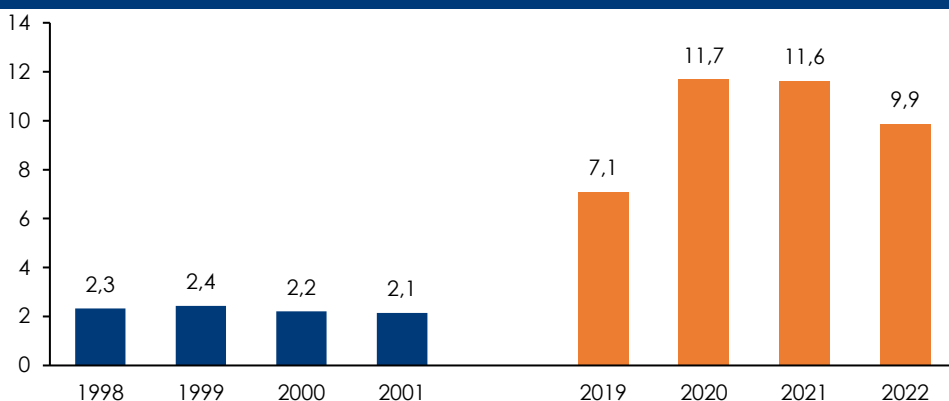
La crescita del grado di integrazione interessa tutte le filiere (Fig. 9.11) ed è stata più intensa nella filiera del sistema moda (+3,8% la crescita dell'indicatore tra 2022 e 2001), seguito dal sistema casa (+2,5%), che sono proprio i settori in cui maggiore è stata la perdita di imprese nel periodo analizzato.

I dati sembrano indicare sull'orizzonte temporale ventennale un ritorno all'interno dell'impresa di produzioni precedentemente esternalizzate. Ciò, come già in parte anticipato, potrebbe essere collegato alla necessità di reintegrare al loro interno le produzioni di qualche anello di fornitura mancante a seguito della scomparsa di imprese di più piccola dimensione nell'arco di tempo considerato. In questo modo sembrerebbe deporre l'evidenza secondo la quale la maggiore crescita del grado di integrazione verticale risulta avvenuta nel sistema moda e sistema casa, filiere, che abbiamo visto, sono state interessate da un'importante fase di ridimensionamento tra il 2001 e 2022. Un'altra possibile spiegazione potrebbe risiedere nella necessità per le imprese di riassumere il controllo di lavorazioni strategiche per assicurare un più elevato standard qualitativo e certificazioni di qualità in un contesto di crescente concorrenza, riducendo il ricorso a fornitori non qualificati. Al tempo stesso, inoltre, la maggiore integrazione verticale potrebbe essere anche il riflesso del processo di selezione avvenuto nel tessuto produttivo distrettuale tra il 2001 e 2019, con l'affermarsi di imprese a maggiore valore aggiunto.

A livello strutturale, il confronto dei due campioni evidenzia, inoltre, a distanza di venti anni un **significativo aumento dell'incidenza delle disponibilità liquide delle imprese.**

Nel raffronto tra il 2019, anno pre-pandemico, con il quadriennio a cavallo di inizio secolo, l'indice di liquidità, calcolato come il rapporto tra liquidità e attivo, più che triplica (Fig. 9.12). Le evidenze bancarie evidenziano un ulteriore importante aumento dell'incidenza della liquidità nel 2020 e 2021, con un balzo del rapporto all'11,7%, pari a 5,4 volte il livello del 2001. Tale aumento è collegato all'introduzione da parte del governo durante il periodo pandemico di generose misure di sostegno della liquidità delle imprese, tra cui la moratoria sui debiti e la concessione di garanzie pubbliche a sostegno dell'erogazione di prestiti alle imprese. Nel 2022 il livello si riporta in fisiologico ripiegamento ad un livello di 9,9%, pari a cinque volte la percentuale di inizio secolo, anche per effetto della ripresa degli investimenti in un contesto di rialzo del costo del debito.

Fig. 9.12 – Disponibilità liquide in % dell'Attivo nel 1998-2001 e 2019-2022 (valori mediani)

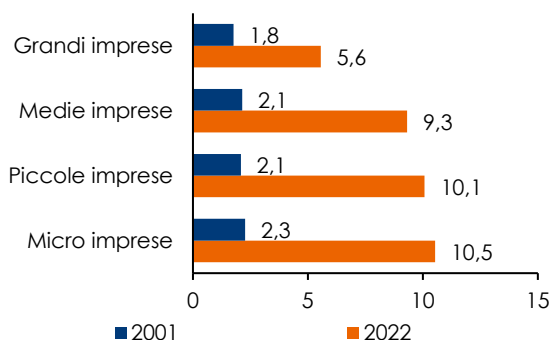


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

L'aumento della liquidità, pur interessando tutte le classi dimensionali, è molto meno pronunciato per le grandi imprese (Figg. 9.13 e 9.14). Ha riguardato tutte le specializzazioni di attività, principalmente la meccanica, i beni intermedi e la filiera dei metalli, filiere che, ricordiamo, evidenziano a livello di mediana una più elevata patrimonializzazione (Figg. 9.15 e 9.16).

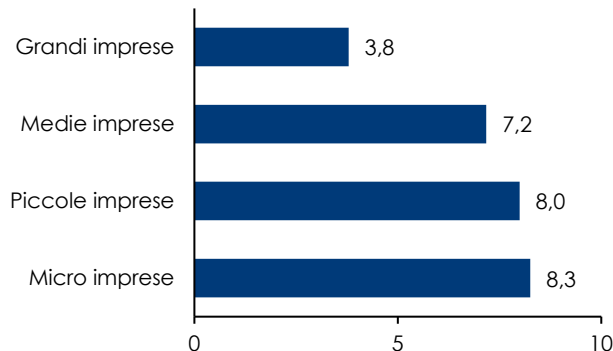
I divari tra settori sono aumentati nel tempo: lo scarto tra la filiera con maggiore e quella con minore liquidità aumenta da 1,6% del 2001 a 7,5% del 2022.

Fig. 9.13 - Disponibilità liquide in % dell'Attivo nel 2001 e 2002, per dimensione (valori mediani)

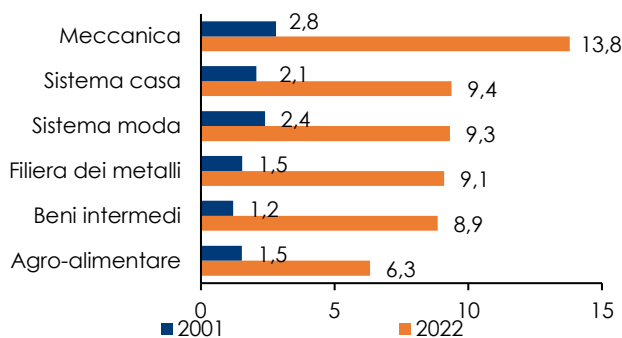


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

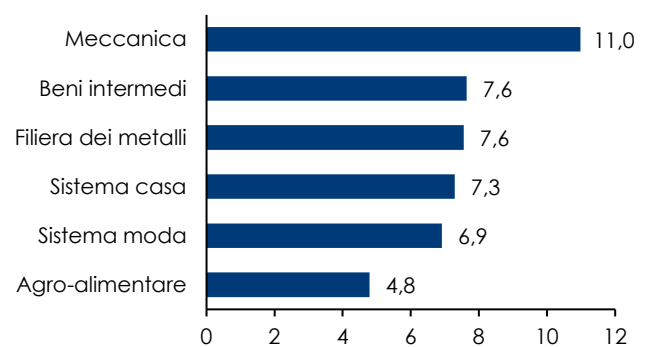
Fig. 9.14 - Disponibilità liquide in % dell'Attivo per dimensione (valori mediani): differenza tra 2022 e 2001



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.15 - Disponibilità liquide in % dell'Attivo nel 2001 e 2022, per principali filiere (valori medi)

Nota: ordinamento in base ai dati 2022. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.16 - Disponibilità liquide in % dell'Attivo per principali filiere (valori medi): differenza tra 2022 e 2001

Nota: ordinamento in base ai dati 2022. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

In sintesi, queste evidenze restituiscono, a distanza di venti anni, un'immagine di un tessuto produttivo distrettuale significativamente più solido, per effetto combinato di un livello di patrimonializzazione più che raddoppiato e di un'incidenza delle disponibilità liquide più che triplicata nell'arco del ventennio. E' chiaro che livelli di disponibilità liquide così elevati, oltre a essere spiegati dagli aiuti governativi introdotti durante la pandemia, sono anche un riflesso dell'ampia incertezza che caratterizza l'attuale scenario macroeconomico. L'evoluzione osservata è collegata al processo di concentrazione precedentemente descritto avvenuto nel periodo 2001-2019 ed in particolar modo nel periodo della "grave crisi" del 2008-2013, con l'uscita dal mercato di un importante numero di imprese di piccole dimensioni soprattutto nel settore moda. Le imprese che hanno superato la crisi ne sono uscite rafforzate da un punto di vista patrimoniale e hanno riorganizzato in parte i processi produttivi, con un ritorno all'interno dell'impresa di produzioni precedentemente esternalizzate e la riduzione del ricorso a fornitori esterni non strategici.

9.2 Indicatori di redditività a confronto

Nel presente paragrafo confrontiamo la marginalità del periodo 2019-2022, pur caratterizzata dalle forti oscillazioni collegate alle crisi sanitaria ed energetica del 2020 e 2022, con quella del periodo ben più stabile a cavallo d'inizio secolo.

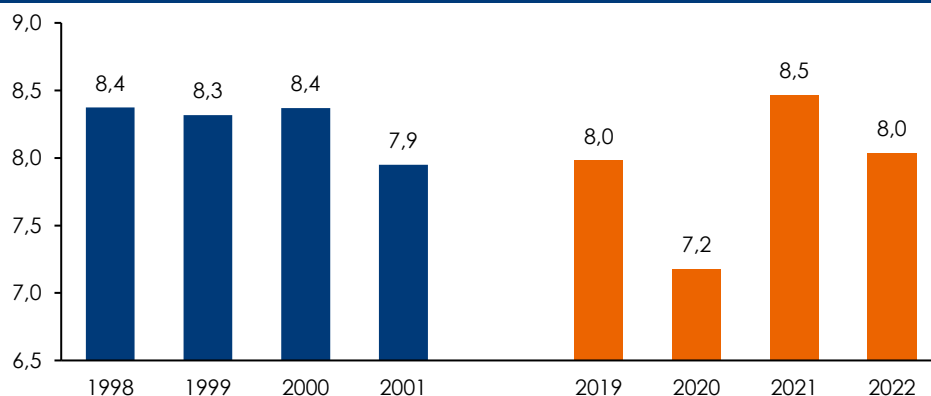
Ad una prima osservazione di massima complessiva, emerge che l'EBITDA margin a valore di mediana oscilla tra 8,3%-8,4% nel 1998-2000 e si contrae a 7,9% nel 2001 in corrispondenza dell'avvio di una fase ciclica di rallentamento (quell'anno, secondo i dati di contabilità nazionale, il valore aggiunto a prezzi costanti del manifatturiero si riduce dello 0,3%) e dell'introduzione della moneta unica. Nel quadriennio 2019-2022, dai livelli 2019 sostanzialmente in linea con quelli del 2001 (8% nel 2022 a fronte del 7,9% nel 2001), i margini unitari evidenziano, anno su anno, un calo nel 2020 (-0,8%) a causa dei blocchi operativi disposti durante la pandemia, un successivo vivace rimbalzo (+1,3%) nel 2021 in un contesto di veloce recupero dell'industria italiana e crescita dei prezzi alla produzione (+6,2%) e, da ultimo, una contrazione (-0,5%) nel 2022, sotto la pressione del forte aumento della bolletta energetica, con un ritorno della marginalità a livello aggregato sui valori del 2019.

In merito, va evidenziato che i dati analizzati non tengono conto dell'impatto dei provvedimenti governativi di sostegno alle imprese in relazione ai rincari energetici riclassificati tra gli altri proventi netti (una cui stima di massima sul fatturato complessivo è nell'ordine di poco meno

dello 0,5% a livello di intera manifattura italiana¹³⁷). Va inoltre precisato che l'inclusione nel campione 1998-2001 delle 4.300 "imprese mancanti" - che presentano nel 2022 una marginalità migliore rispetto al campione generale - avrebbe potuto comportare una performance lievemente superiore rispetto ai dati commentati nel periodo 1998-2021.

È interessante osservare che nel complesso la marginalità è solo di poco più bassa rispetto ai valori medi di venti anni fa, nonostante il contesto di maggiori pressioni competitive oggi esistente. Quest'evidenza riflette il processo di riposizionamento competitivo effettuato dalle imprese italiane, che hanno puntato in misura crescente su innalzamento qualitativo e diversificazione produttiva, riuscendo così a preservare la marginalità.

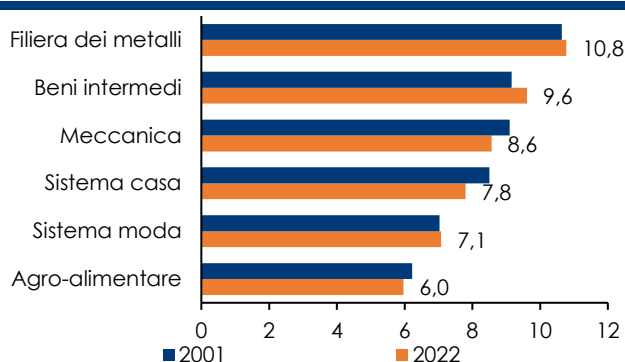
Fig. 9.17 – EBITDA margin nel 1998-2001 e 2019-2022 (% , valori medi)



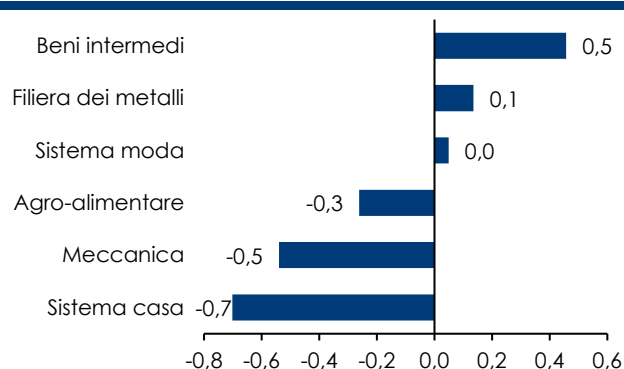
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il confronto della marginalità unitaria a valore di mediana per filiera tra il 2022 e il 2001 (come si è detto, senza considerare l'impatto degli altri ricavi netti nel sostegno alla marginalità) si presenta variegato e riflette la diversa capacità delle filiere di traslare a valle i rincari subiti nel corso del 2022 (Figg. 9.18 e 9.19). In particolare, la filiera dei metalli e i beni intermedi (che presentano a livello di mediana la marginalità più alta, pari a 10,8% e 9,6% nel 2022) evidenziano un delta margine positivo rispettivamente di +0,1% e +0,5% rispetto al 2001, grazie probabilmente anche alla capacità di scaricare a valle i maggiori costi sostenuti durante il 2022 in un contesto di vivace domanda trainata dal settore dell'edilizia. Per contro, il sistema casa e la meccanica registrano la performance peggiore nel confronto di lungo periodo (-0,7% e -0,5% i differenziali). A seguire, l'agro-alimentare (-0,3%) che risente anche del forte incremento delle commodities agricole successivo all'invasione russa dell'Ucraina. Stiamo comunque parlando di differenze marginali in tutti i settori. Anche per questo il ranking settoriale a distanza di vent'anni è rimasto quasi invariato.

¹³⁷ In tal senso, si veda il Rapporto Analisi dei settori industriale a cura di Intesa Sanpaolo e Prometeia dell'ottobre 2023.

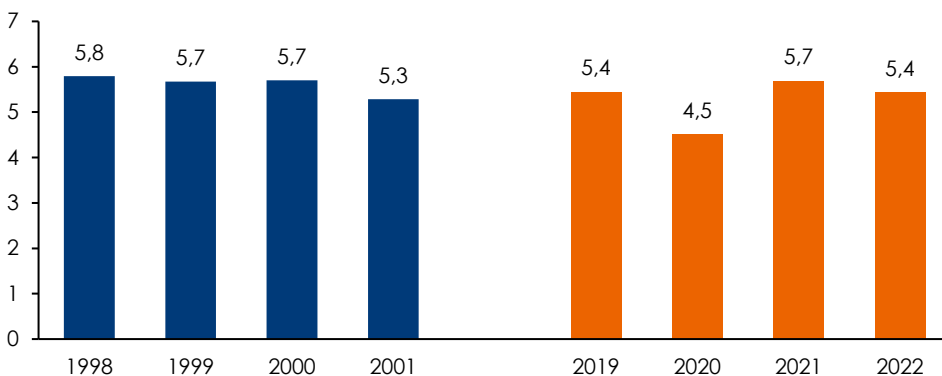
Fig. 9.18 – EBITDA margin nel 2001 e 2022, per principali filiere (% , valori medi)

Nota: ordinamento in base ai dati 2022. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

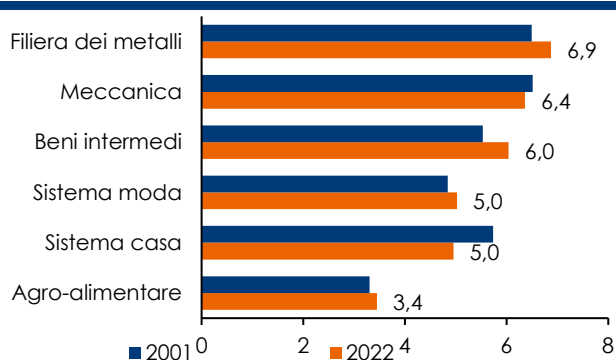
Fig. 9.19 - EBITDA margin: differenza tra 2022 e 2001, per principali filiere (% , valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

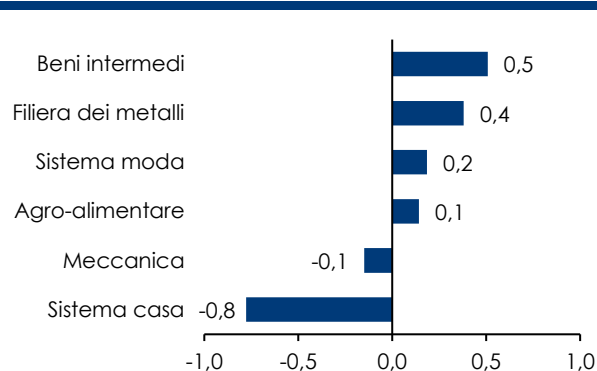
Anche a livello di EBIT margin, il 2022 segna un rientro dei margini, con un ritorno sui livelli del 2019 (Fig. 9.20). La graduatoria delle filiere per performance nel confronto di lungo periodo con il 2001 già commentata per l'EBITDA margin rimane confermata anche a livello di margine EBIT, con in testa alla classifica i beni intermedi e la filiera dei metalli, che presentano uno scarto positivo di marginalità rispetto al 2001 (+0,5% e +0,4% rispettivamente), e, nella parte bassa, il sistema casa e la meccanica con uno scarto negativo (rispettivamente di -0,8% e -0,1%; Figg. 9.21 e 9.22).

Fig. 9.20 – EBIT margin nel 1998-2001 e 2019-2022 (% , valori medi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.21 – EBIT margin nel 2001 e 2022, per principali filiere (% , valori medi)

Nota: ordinamento in base ai dati 2022. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.22 - EBIT margin: differenza tra 2022 e 2001, per principali filiere (% , valori medi)

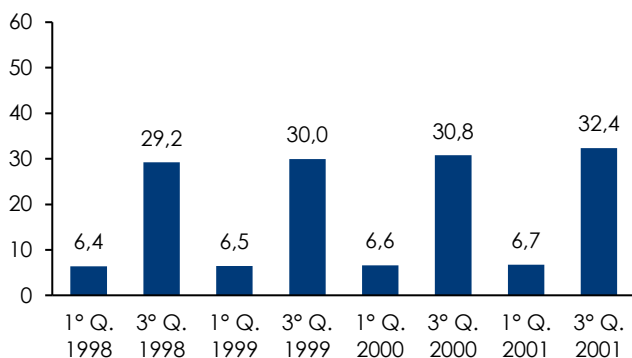
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

9.3 La dispersione dell'indice di patrimonializzazione e dell'EBITDA margin

Oltre ai dati mediani, appena descritti, è interessante analizzare la variazione, nel corso del ventennio, della dispersione dell'indice di patrimonializzazione e dell'EBITDA margin, calcolati come differenza interquartile tra il migliore 25% del campione e il peggiore 25%.

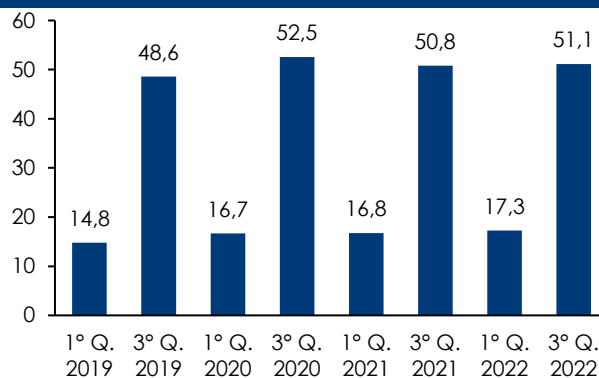
L'ampliamento dell'osservazione anche al primo e terzo quartile ci porta ad osservare che il rafforzamento patrimoniale già evidenziato a livello di mediana è esteso anche al 1° e il 3° quartile, con uno spostamento dell'intera distribuzione dell'indice verso più alti livelli di patrimonializzazione (Figg. 9.23 e 9.24).

Fig. 9.23 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: 1° e 3° quartile nel 1998-2001



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

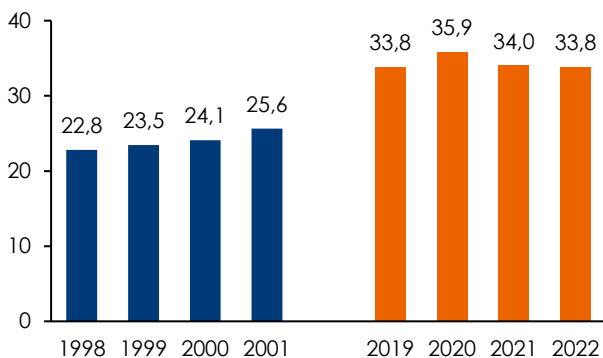
Fig. 9.24 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: 1° e 3° quartile nel 2019-2022



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

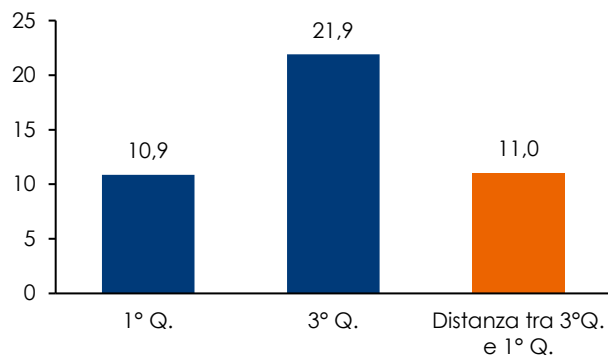
A livello di manifattura distrettuale è inoltre evidente un aumento della dispersione dell'indice di patrimonializzazione, che passa da 22,8% del 1998 a 33,8% del 2022, per effetto di una crescita del terzo quartile superiore al primo (+11% il differenziale; Figg. 9.23, 9.24, 9.25 e 9.26). In un contesto di diffuso rafforzamento patrimoniale, dunque, le imprese più solide dal punto di vista patrimoniale aumentano il loro divario rispetto alle meno patrimonializzate.

Fig. 9.25 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: differenza tra 3° e 1° quartile nel 1998-2001 e 2019-2022,



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.26 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: crescita del 1°, 3° quartile e della distanza tra 3° e 1° quartile fra 1998 e 2022

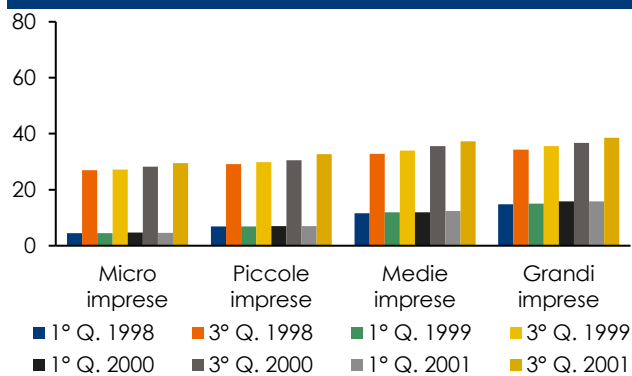


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Analogamente a quanto emerso a livello di mediana, la crescita del 1° e del 3° quartile è diffusa per ogni classe dimensionale ed estesa a tutti gli anni considerati (ad esclusione di un'unica contrazione osservata nel 2021; Figg. 9.27 e 9.28). In analogia sempre a quanto già osservato a livello di mediana, inoltre, anche a livello di 1° e 3° quartile, l'aumento della patrimonializzazione è maggiore per le imprese di più grande dimensione, in partenza già più patrimonializzate. La

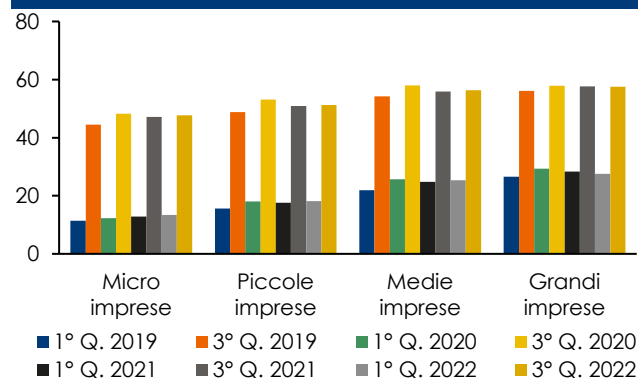
crescita del gap dimensionale tra le grandi imprese, le più patrimonializzate, e le micro imprese, è particolarmente pronunciato a livello di 1° quartile (Fig. 9.29).

Fig. 9.27 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: 1° e 3° quartile nel 1998-2001, per dimensione



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

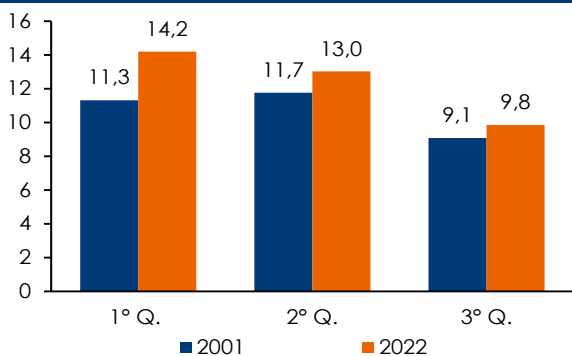
Fig. 9.28 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: 1° e 3° quartile nel 2019-2022, per dimensione



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

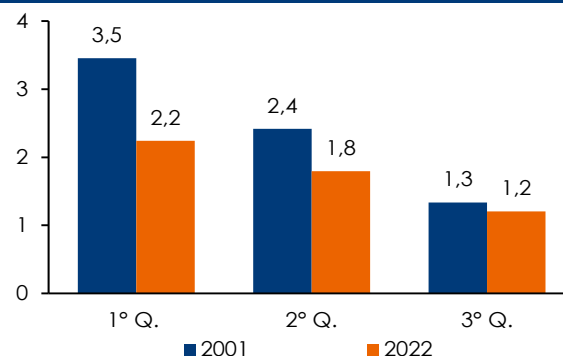
Un altro interessante cambiamento che emerge riguarda le **medie imprese**. Queste ultime, pur risultando sempre meno patrimonializzate delle grandi, si distinguono per il **maggior rafforzamento patrimoniale** nell'arco del ventennio a livello sia di 1° che di 3° quartile (oltre che di 2° quartile), accorciando il divario con la grande impresa (Fig. 9.30). L'evidenza sembrerebbe confermare la presenza di un gruppo di soggetti imprenditoriali più dinamici di medie dimensioni, considerati da parte della letteratura come la nuova ossatura dello sviluppo manifatturiero italiano, spesso, fortemente internazionalizzati ma portate ad agire entro mercati di nicchia e perciò spesso definiti come "multinazionali tascabili".

Fig. 9.29 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: differenziale tra grande e micro impresa, confronto per quartili nel 2001 e 2022



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

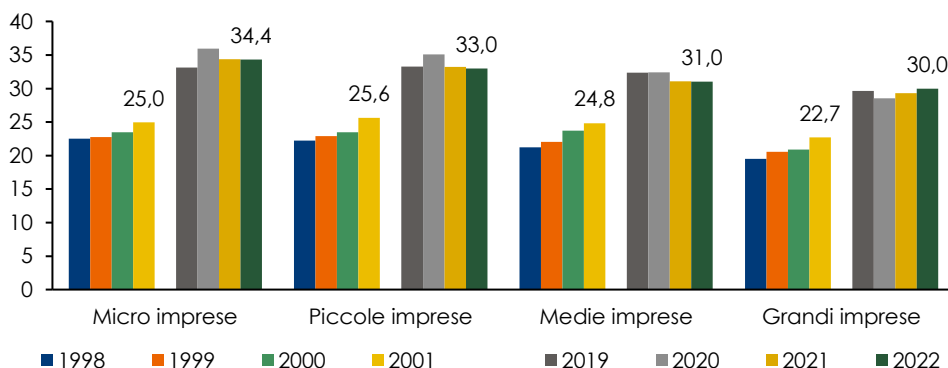
Fig. 9.30 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: differenziale tra grande e medio impresa, confronto per quartili nel 2001 e 2022



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

All'interno di ogni cluster dimensionale aumenta la variabilità di patrimonializzazione, per effetto, come già accennato, di un aumento del terzo quartile più sostenuto rispetto al primo (Fig. 9.31).

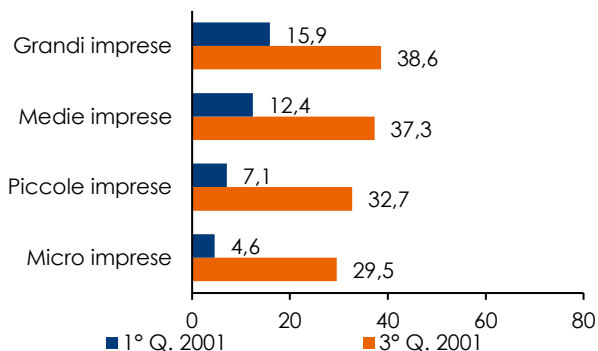
Fig. 9.31 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: differenza tra 3° e 1° quartile nel 1998-2001 e 2019-2022, per dimensione



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

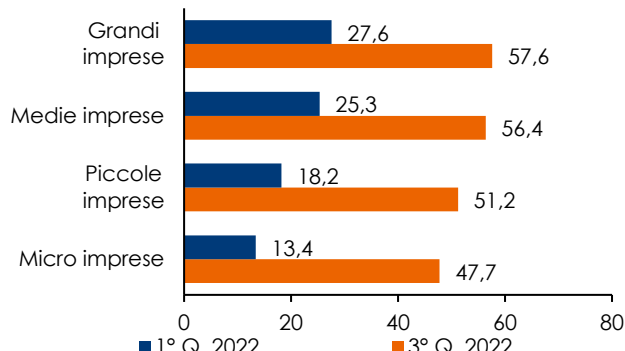
Il differenziale maggiore di crescita della dispersione si registra per le micro imprese (Fig. 9.31), a causa principalmente di un aumento del primo quartile relativamente inferiore (Figg. 9.32 e 9.33). Le **medie imprese**, per contro, si distinguono anche per un aumento inferiore della dispersione, imputabile in primis alla crescita relativa maggiore del 1° quartile (Figg. 9.32 e 9.33).

Fig. 9.32 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: 1° e 3° quartile nel 2001, per dimensione



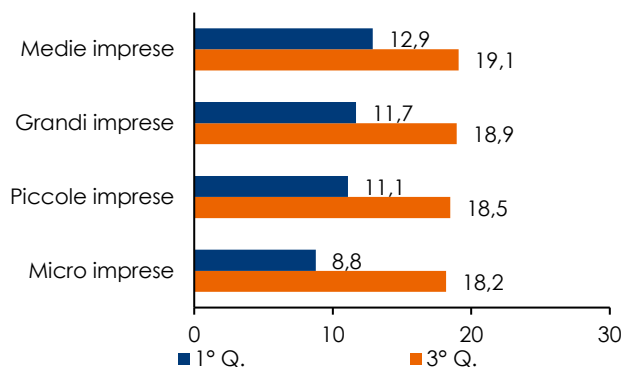
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.33 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: 1° e 3° quartile nel 2022, per dimensione



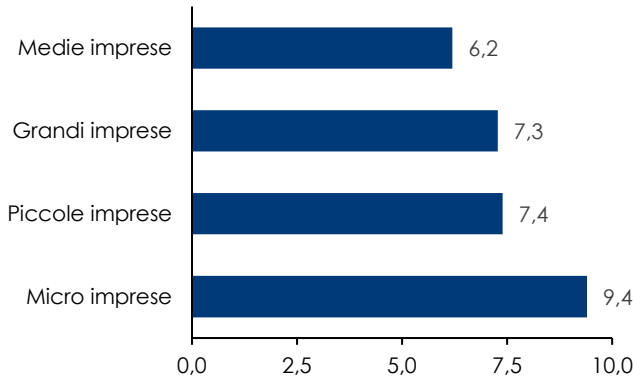
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.34 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: crescita del 1° e 3° quartile tra 2022 e 2001, per dimensione



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.35 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: crescita della distanza tra 3° e 1° quartile tra 2022 e 2001, per dimensione



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

La vista per filiera evidenzia un generalizzato **rafforzamento patrimoniale di lungo periodo**, indicato da un aumento diffuso a livello di primo e terzo quartile (Tab. 9.3). I tre macro settori più patrimonializzati a valori di mediana - beni intermedi, filiera dei metalli e meccanica - evidenziano un trend di crescita maggiore rispetto al sistema casa, sistema moda e agro-alimentare diffuso anche al 1° e 3° quartile.

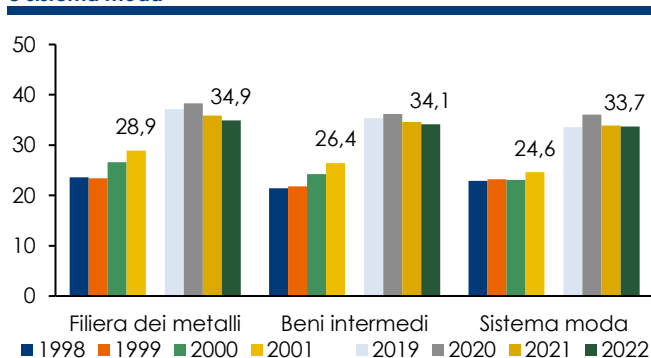
Tab. 9.3 – Patrimonio netto in % dell'Attivo nel 1998-2001 e 2019-2022: 1° e 3° quartile, per principali filiere

	Beni intermedi	Filiera dei metalli	Meccanica	Sistema casa	Sistema moda	Agro-alimentare
1° Quart. 1998	7,4	7,4	7,1	7,0	6,0	5,1
3° Quart. 1998	28,8	31,0	28,6	29,5	28,9	30,9
1° Quart. 1999	7,8	7,9	7,5	7,1	5,7	5,4
3° Quart. 1999	29,6	31,3	30,3	30,6	28,9	31,4
1° Quart. 2000	8,4	8,0	7,7	7,1	6,0	5,5
3° Quart. 2000	32,7	34,6	32,1	30,8	29,1	31,2
1° Quart. 2001	8,3	7,8	7,7	7,1	6,1	5,4
3° Quart. 2001	34,7	36,7	34,4	32,5	30,7	32,3
1° Quart. 2019	16,6	14,7	16,8	13,5	14,3	13,4
3° Quart. 2019	51,9	51,8	50,3	45,6	47,9	44,5
1° Quart. 2020	21,3	18,2	19,1	15,9	14,6	15,5
3° Quart. 2020	57,5	56,5	54,2	49,1	50,7	48,3
1° Quart. 2021	20,7	18,2	18,6	16,0	14,9	16,0
3° Quart. 2021	55,3	54,1	52,1	48,3	48,8	48,3
1° Quart. 2022	22,8	19,5	19,0	16,3	15,3	15,6
3° Quart. 2022	56,9	54,5	51,7	49,2	49,0	47,8

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

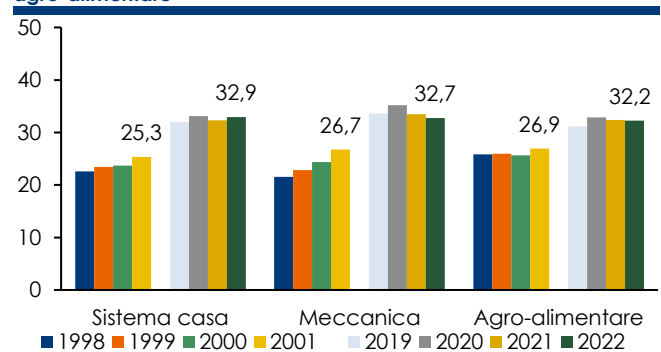
Si evidenzia poi una crescita della dispersione trasversale alle filiere (Figg. 9.36 e 9.37).

Fig. 9.36 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: differenza tra 3° e 1° quartile nel 1998-2001 e 2019-2022, filiera dei metalli, beni intermedi e sistema moda



Nota: ordinamento in base ai dati 2022. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.37 - Patrimonio netto in % dell'Attivo: differenza tra 3° e 1° quartile nel 1998-2001 e 2019-2022, sistema casa, meccanica, agro-alimentare



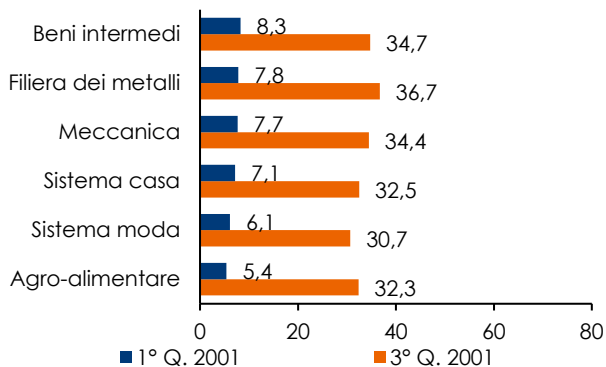
Nota: ordinamento in base ai dati 2022. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Nel confronto relativo tra le filiere di maggiore specializzazione distrettuale, a fine 2022 i macrosettori con il più alto livello di dispersione (Fig. 9.38) risultano la filiera dei metalli e i beni intermedi, a causa principalmente di più alti livelli di patrimonializzazione delle imprese più solide (alti livelli del 3° quartile), pur a fronte dei più alti livelli di patrimonializzazione delle imprese meno patrimonializzate (1° quartile) (Fig. 9.39). Seguono il sistema moda e il sistema casa, sulla cui alta dispersione incide principalmente la bassa patrimonializzazione delle imprese meno solide (basso livello del 1° quartile). L'agro-alimentare è la filiera con la più bassa dispersione, a riflesso di più bassi livelli di patrimonializzazione a livello sia del 1° che del 3° quartile.

Nell'arco del ventennio, il sistema moda è la filiera che registra la maggiore crescita della dispersione (Fig. 9.41), a causa di una bassa crescita del 1° quartile e, insieme, di un'alta crescita

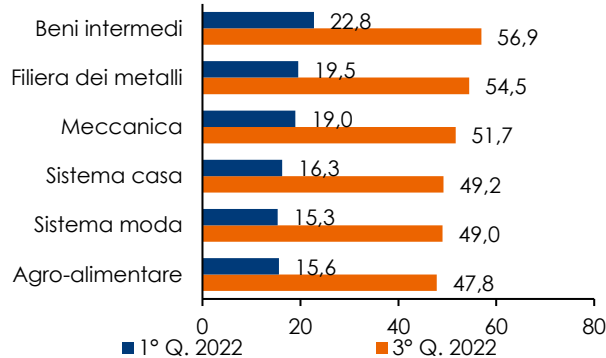
del 3° quartile. L'agro-alimentare, per converso, evidenzia la minore variazione della dispersione, frutto di una bassa crescita diffusa (il 3° quartile presenta il minore aumento in assoluto ed il 1° quartile una tra le più basse crescite).

Fig. 9.38 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: 1° e 3° quartile nel 2001, per principali filiere



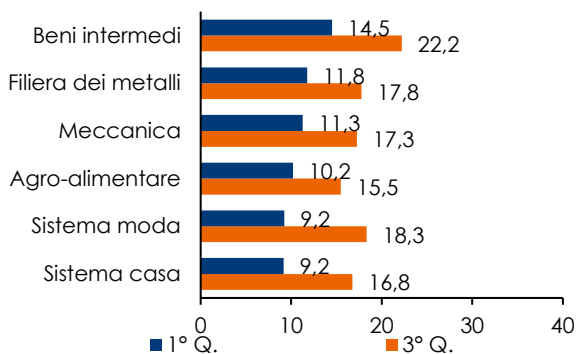
Nota: ordinamento in base al primo quartile. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.39 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: 1° e 3° quartile nel 2022, per principali filiere



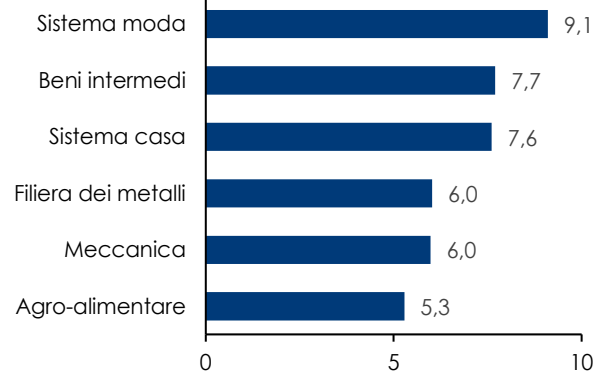
Nota: ordinamento in base ai dati del primo quartile. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.40 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: variazione tra 2001 e 2022 del 1° e 3° quartile, per principali filiere



Nota: ordinamento in base al primo quartile. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.41 – Patrimonio netto in % dell'Attivo: variazione tra 2001 e 2022 della differenza tra 3° e 1° quartile, per principali filiere



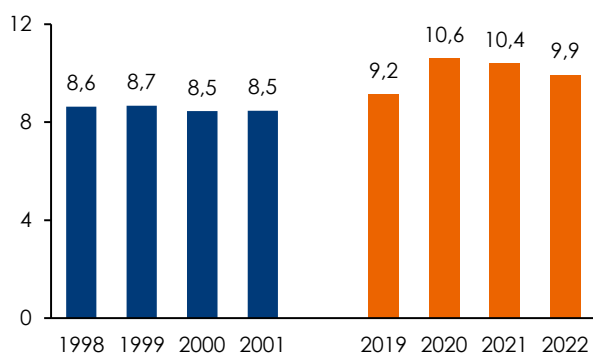
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Passando all'analisi della dispersione dell'**EBITDA margin**, ad una prima osservazione complessiva emerge una **crescita, nell'arco del ventennio, della dispersione** a livello di manifattura distrettuale (Fig. 9.42). Rispetto al primo quadriennio in osservazione - durante cui la dispersione è tendenzialmente stabile, compresa tra 8,5% e 8,7%-, si osserva già nel 2019, prima della crisi pandemica ed energetica, un livello della dispersione superiore e pari al 9,2%. Dopo il picco di aumento nel 2020-2021 in corrispondenza della crisi pandemica e del successivo rimbalzo post-Covid, la dispersione si riporta nel 2022 al 9,9%, valore storicamente elevato, superiore di +0,7% rispetto al livello 2019 pre-Covid e pre-crisi energetica, e di +1,4% rispetto al 2001.

La crescita di lungo termine della dispersione è l'effetto della contrazione della marginalità per il 25% delle imprese meno performanti (riduzione del primo quartile, osservata in tutti e quattro gli anni 2019-2022 rispetto al periodo 1998-2001) e, particolarmente nel 2021 e 2022, un miglioramento della performance del 25% più brillante del campione (aumento del terzo quartile; Figg. 9.44 e 9.45). Focalizzandoci sul confronto tra 2022 e 2001, si osserva un aumento

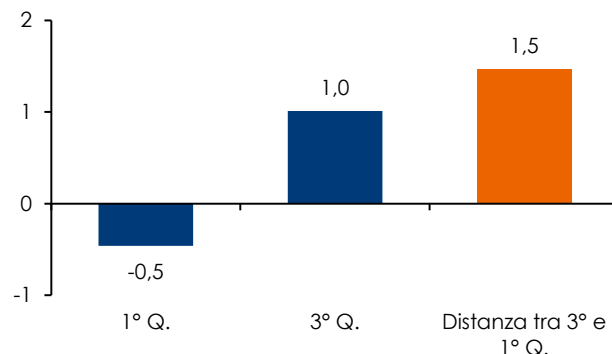
della dispersione di 1,5%, sintesi dell'aumento del terzo quartile di +1% e della riduzione del primo quartile di -0,5% (Fig. 9.43).

Fig. 9.42 – EBITA margin: differenza tra 3° e 1° quartile nel 1998-2001 e 2019-2022



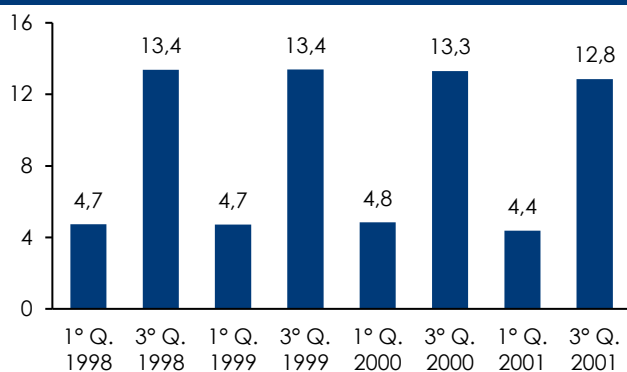
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.43 – EBITDA margin: differenza tra 3° e 1° quartile tra 2022 e 2001



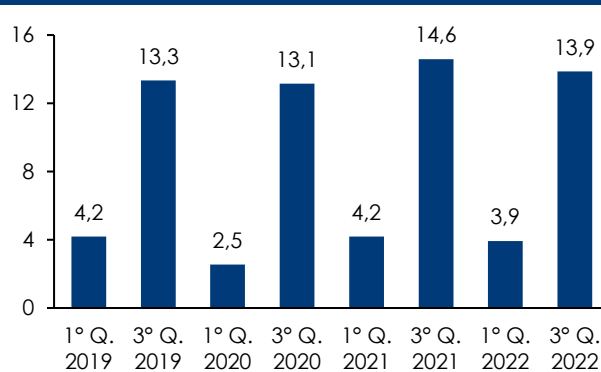
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.44 – EBITDA margin: 1° e 3° quartile, 1998-2001



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.45 – EBITDA margin: 1° e 3° quartile, 2019-2022



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Il trend di calo del primo quartile osservato per la manifattura distrettuale nel suo complesso si riscontra in tutte le filiere di specializzazione distrettuale, con la sola eccezione dell'agro-alimentare (Tab. 9.4). In quest'ultima filiera si osserva, invece, un miglioramento della marginalità in corrispondenza del primo quartile negli anni 2019-2020-2021 (superiore ai dati del quadriennio 1998-2001), interrotto nel 2022 dal calo, anno su anno, di -1,1%, per riportarsi sui valori medi di inizio del secolo (2,7%). L'andamento riflette le difficoltà riscontrate dalle imprese meno performanti della filiera nel traslare a valle i maggiori costi energetici e degli altri input di settore (materie prime agricole, packaging) fronteggiati in seguito all'invasione russa dell'Ucraina.

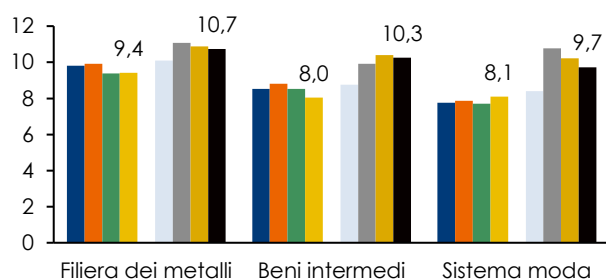
E' interessante osservare che il ranking per marginalità calcolato a livello di mediana è in linea di massima rispettato anche per il 1° quartile e per il 3° quartile (Tab. 9.4).

Tab. 9.4 - EBITDA margin nel 1998-2001 e 2019-2022: 1° e 3° quartile, per principali filiere

	Filiera dei metalli	Beni intermedi	Meccanica	Sistema casa	Sistema moda	Agro-alimentare
1° Q. 1998	7,7	6,1	5,9	5,7	4,1	2,4
3° Q. 1998	17,5	14,6	14,7	13,4	11,9	11,5
1° Q. 1999	7,3	6,2	5,8	5,5	4,0	2,6
3° Q. 1999	17,2	15,0	14,9	13,5	11,9	11,2
1° Q. 2000	7,1	5,9	5,9	5,5	4,4	3,0
3° Q. 2000	16,5	14,4	14,7	13,6	12,1	11,0
1° Q. 2001	6,8	5,7	5,4	5,2	3,6	2,9
3° Q. 2001	16,2	13,8	14,0	13,1	11,7	11,3
1° Q. 2019	6,2	5,2	4,8	3,9	3,5	3,5
3° Q. 2019	16,3	14,0	14,5	12,7	11,9	11,6
1° Q. 2020	4,9	5,0	3,6	2,6	0,0	2,9
3° Q. 2020	15,9	14,9	14,4	12,9	10,8	11,5
1° Q. 2021	6,3	5,5	4,8	4,3	3,0	3,6
3° Q. 2021	17,2	15,9	15,4	13,9	13,2	12,2
1° Q. 2022	6,3	5,4	4,3	3,8	3,2	2,7
3° Q. 2022	17,0	15,6	14,6	13,2	12,9	11,3

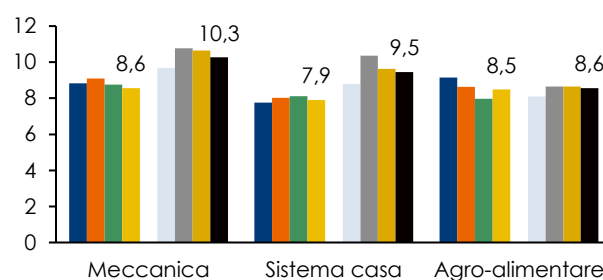
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Si riscontra, inoltre, la crescita della variabilità delle performance per tutte le principali filiere, ad esclusione dell'agro-alimentare (Figg. 9.46 e 9.47).

Fig. 9.46 – EBITDA margin: differenza tra 3° e 1° quartile, Filiera dei metalli, Beni intermedi e Sistema moda

■ 1998 ■ 1999 ■ 2000 ■ 2001 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022

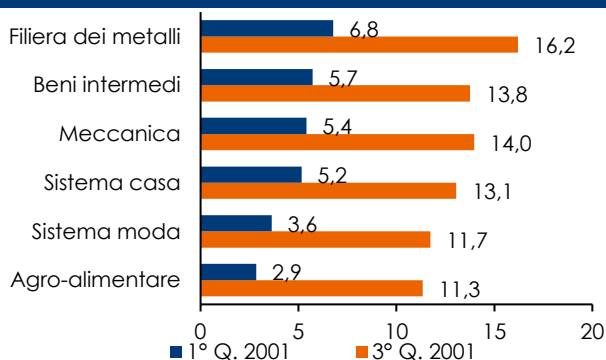
Nota: ordinamento in base ai dati 2022. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.47 – EBITA margin: differenza tra 3° e 1° quartile, Meccanica, Sistema casa e Agro-alimentare

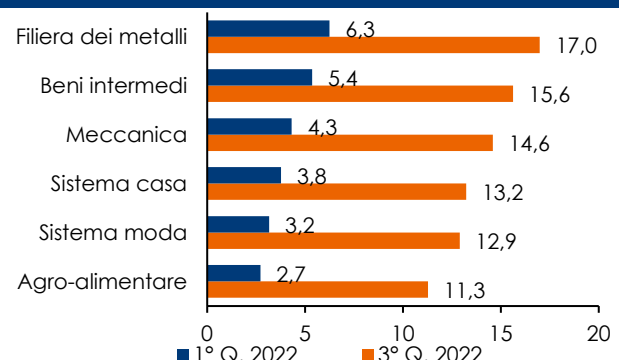
■ 1998 ■ 1999 ■ 2000 ■ 2001 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022

Nota: ordinamento in base ai dati 2022. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

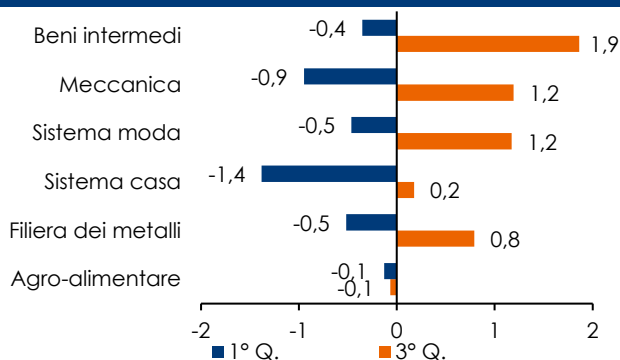
Concentrandoci sul raffronto tra 2022 e 2001, il macro settore con la maggiore crescita della dispersione è la Filiera dei metalli (+2,2%; Fig. 9.51), principalmente per effetto della crescita delle performance delle imprese più brillanti (crescita del 3° quartile; Fig. 9.50). A seguire, troviamo la meccanica (+2,1%) e il sistema moda (+1,6%), sintesi sia della diminuzione del 1° quartile che della crescita del 3°. La crescita della dispersione del sistema casa (+1,6%) è invece imputabile quasi esclusivamente ad un peggioramento della performance delle imprese del primo quartile. Come detto, risulta pressoché invariata la dispersione dell'agro-alimentare.

Fig. 9.48 – 1° e 3° quartile dell'EBITDA margin nel 2001, per principali filiere

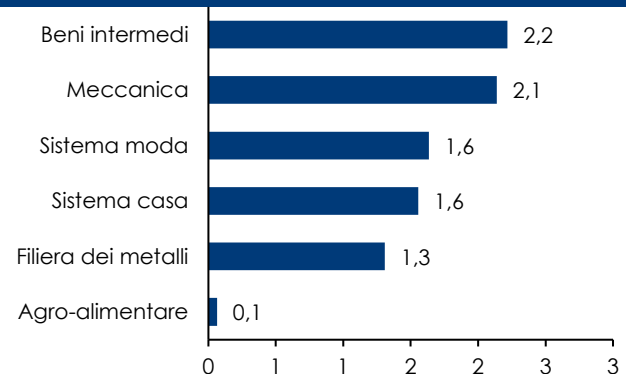
Nota: ordinamento in base ai dati del primo quartile. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.49 – 1° e 3° quartile dell'EBITDA margin nel 2022, per principali filiere

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.50 – Differenza tra 2022 e 2001 nel 1° e 3° quartile dell'EBITDA margin, per principali filiere

Nota: ordinamento per filiera con la maggiore variazione di dispersione tra 2022 e 2001. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Fig. 9.51 – Differenza tra 3° e 1° quartile dell'EBITDA margin tra 2022 e 2001, per principali filiere

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

Per concludere, nel complesso, sembra dunque emergere un quadro di una maggiore variabilità della marginalità unitaria. Il dato potrebbe essere verosimilmente collegato all'adozione o meno, all'interno del campione analizzato, di leve strategiche quali marchi, brevetti, sostenibilità ambientale e internazionalizzazione che possono aver ampliato il divario tra soggetti migliori e peggiori. La maggiore variabilità potrebbe essere anche un riflesso di un contesto esterno caratterizzato da notevole incertezza e turbolenza: non va dimenticato che il quadriennio 2019-2022 è stato caratterizzato dal Covid prima e dalla crisi energetica poi. A livello complessivo di manifattura distrettuale, confrontando i dati del 2022 con il 2001, la dispersione aumenta di +1,5%, passando da 8,5% a 9,9%. Ciò è l'effetto per due terzi dell'aumento della performance delle imprese più brillanti (3° quartile, +1%) e per un terzo del peggioramento di quelle meno performanti (1° quartile, -0,5%). La vista per filiera fornisce un'immagine con andamenti differenziati. La crescita maggiore della dispersione si riscontra nei beni intermedi, dove l'aumento è spiegabile principalmente con il miglioramento delle performance delle imprese più brillanti (3° quartile, +1,9%). In settori come il sistema casa, per converso, l'aumento della dispersione (+1,6%) è collegato principalmente alla contrazione del livello del 1° quartile (-1,4%).

Conclusioni

L'analisi condotta ha cercato di mettere in luce il processo di cambiamento intervenuto nella struttura produttiva dei distretti negli ultimi venti anni a fronte del significativo aumento delle pressioni competitive internazionali e per effetto della selezione indotta dalla "lunga crisi" del

2008-2013 e dei più recenti shock pandemico ed energetico. Sono emersi segni del riassetto della base produttiva, con il ridimensionamento della numerosità delle imprese (-17% nei due campioni osservati), l'uscita dal mercato dei soggetti più deboli e un rafforzamento delle dimensioni aziendali con un raddoppio del fatturato medio nel 2019-2022 rispetto ad inizio secolo. L'analisi ha evidenziato inoltre la ricomposizione della struttura produttiva tra filiere, con l'importante aumento dell'incidenza della meccanica e il ridimensionamento del sistema moda e del sistema casa. L'immagine che emerge a distanza di venti anni è inoltre di un tessuto produttivo significativamente più solido, per effetto, da un lato, di una rilevante crescita della patrimonializzazione (più che raddoppiata a livello di mediana e diffusa a livello dell'intera distribuzione di frequenza), trasversale ad ogni classe dimensionale e specializzazione produttiva, e, dall'altro, di un rilevante aumento della liquidità. In questo contesto il segmento che si distingue per particolare dinamismo è quello delle medie imprese, che presenta il maggiore differenziale di crescita di patrimonializzazione. Queste tendenze si associano a segnali di cambiamenti nei processi produttivi, con una risalita del grado di integrazione verticale, soprattutto tra le imprese più piccole, che, molto verosimilmente, hanno visto uscire dal mercato alcuni loro fornitori di piccolissime dimensioni.

Si osserva inoltre una marginalità solo di poco più bassa rispetto a quella media di inizio secolo, nonostante un contesto caratterizzato da maggiore concorrenza (basti pensare che vent'anni fa non c'era la Cina nel WTO) e dall'assenza della leva delle svalutazioni competitive (dopo l'avvio dell'euro). Ciò si spiega con il processo di riposizionamento competitivo delle imprese italiane che hanno puntato in misura crescente su innalzamento qualitativo e diversificazione produttiva, riuscendo quindi a incrementare il loro potere di determinazione dei prezzi. Emerge, infine, un aumento quasi generalizzato della variabilità degli indicatori economico-reddituali e patrimoniali. In particolare, in termini di marginalità, si denota un dislivello crescente tra la performance delle imprese a livello complessivo e per singola filiera, sintomo verosimilmente dell'impatto dell'adozione o meno di leve strategiche, quali marchi, brevetti, sostenibilità ambientale e internazionalizzazione, nonché riflesso di un contesto competitivo esterno più complesso, caratterizzato da grande incertezza e dalla presenza di due grandi crisi, quella pandemica del 2020 e quella energetica del 2022.

Le imprese distrettuali del 1998-2001: quante sono ancora operative o sono cessate?

Il patrimonio informativo disponibile nel Database Integrato Intesa Sanpaolo (ISID) ci consente di effettuare una interessante analisi della sopravvivenza delle imprese dei distretti industriali italiani dal quadriennio 1998-2001 al 2019-22, con una particolare attenzione alle imprese appartenenti ai settori ad alta specializzazione distrettuale. Dall'inizio del nuovo secolo, le imprese italiane hanno affrontato numerose sfide, alcune delle quali di particolare intensità: il periodo è stato, infatti, caratterizzato sia da turbolenze finanziarie sia da profondi cambiamenti strutturali del tessuto industriale, che hanno messo a dura prova la resilienza del settore manifatturiero. Basti pensare ai due grandi cambiamenti che hanno caratterizzato l'economia mondiale nel 2001, con l'ingresso della Cina nel WTO che ha reso il contesto competitivo internazionale più complesso e difficile, e l'introduzione dell'euro, che, pur riducendo il rischio delle transazioni commerciali all'interno dell'Unione europea, ha impedito le svalutazioni "competitive", con potenziali implicazioni sul fronte della competitività internazionale. Successivamente, la crisi finanziaria del 2008 ha segnato l'inizio di un periodo di profonda instabilità, e più recentemente l'economia è stata scossa dall'emergenza sanitaria, causata sia dalla diffusione della pandemia da Covid-19, sia dalle tensioni geopolitiche, seguite allo scoppio della guerra russo-ucraina, che hanno costretto le imprese ad affrontare interruzioni delle catene di approvvigionamento, costi di produzione in aumento e maggiore pressione sui margini di profitto.

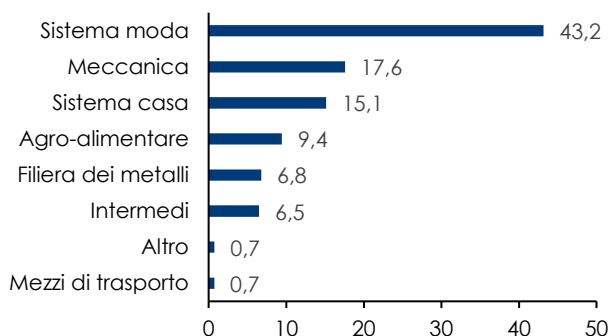
Con questo lavoro ci siamo, pertanto, proposti di analizzare quali tipologie di imprese si siano adattate meglio e più rapidamente ai cambiamenti in atto. Dopo aver analizzato le

A cura di Massimiliano Rossetti

caratteristiche dimensionali e settoriali, abbiamo esaminato l'evoluzione dello stato di attività delle imprese operative nel quadriennio 1998-2001. In particolare, abbiamo indagato sia gli aspetti di solidità patrimoniale sia il profilo di marginalità, esplorando le loro relazioni con la probabilità di permanenza dell'impresa nel mercato. Vedremo, nel corso dell'approfondimento, come i soggetti più grandi e capitalizzati abbiano conservato nel tempo la propria autonomia o abbiano cercato di acquisire concorrenti più piccoli e meno solidi patrimonialmente ma con buone prospettive reddituali, per ampliare la propria quota di mercato e sfruttare sinergie produttive e commerciali.

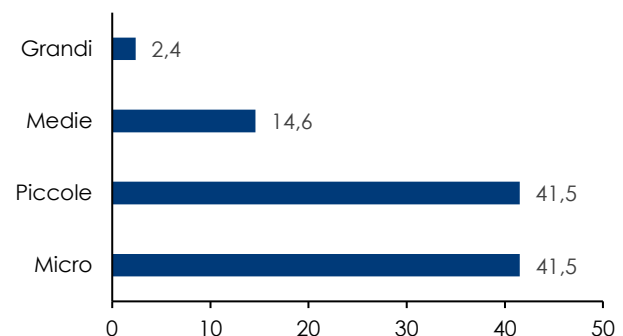
Le analisi effettuate si basano su un campione di 16.750 imprese appartenenti ai distretti industriali italiani e attive nel quadriennio 1998-2001, le cui caratteristiche dimensionali rivelano una forte prevalenza di micro e piccole imprese (41,5% il peso di entrambe le classi), a fronte di una percentuale di imprese di medie dimensioni prossima al 14,6% e di grandi imprese del 2,4% (Fig. 1)¹³⁸. A livello settoriale, prevalgono le imprese del sistema moda (43,2%), seguite dalle imprese della meccanica (17,6%) e del sistema casa (15,1%); chiudono la classifica agro-alimentare (9,4%), filiera dei metalli (6,8%) e intermedi (6,5%) (Fig. 2)¹³⁹. Lo spaccato dimensionale per aggregato settoriale rivela una maggiore concentrazione di imprese di grandi dimensioni nell'agro-alimentare e nella filiera dei metalli; le imprese di medie dimensioni hanno un peso relativamente maggiore nell'agro-alimentare e negli intermedi, mentre le imprese piccole e micro sono più diffuse nel sistema moda, nella meccanica e nel sistema casa (Tab. 1).

Fig. 1 - Composizione del campione per classi dimensionali (% di imprese)



Nota: l'assegnazione della classe dimensionale è basata sulla situazione osservata nel 1998-2001. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Fig. 2 - Composizione del campione per aggregati settoriali (% di imprese)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

¹³⁸ Le soglie dimensionali sono le stesse utilizzate nel capitolo 9.

¹³⁹ Agro-alimentare include gli Ateco 2 cifre 10 e 11; Sistema moda 13, 14 e 15; Sistema casa 27 e 31; Altro 18, 30, 32 e 33.

Tab. 1 - Composizione dimensionale degli aggregati settoriali (% di imprese)

Sistema moda	43,2
Grande	1,6
Media	13,6
Piccola	40,2
Micro	44,6
Meccanica	17,6
Grande	2,2
Media	14,1
Piccola	43,3
Micro	40,4
Sistema casa	15,1
Grande	2,5
Media	14,4
Piccola	41,8
Micro	41,3
Agro-alimentare	9,4
Grande	5,0
Media	18,8
Piccola	41,3
Micro	34,9
Filiera dei metalli	6,8
Grande	3,6
Media	14,1
Piccola	44,7
Micro	37,5
Intermedi	6,5
Grande	2,4
Media	18,4
Piccola	44,0
Micro	35,2

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 "altro" e mezzi di trasporto). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

L'analisi di sopravvivenza rivela che il 44,1% delle imprese attive nel quadriennio 1998-2001 lo sono ancora, in forma stand-alone, nel quadriennio 2019-22, l'8,7% sono state interessate da operazioni societarie di natura straordinaria, come fusioni mediante incorporazione in altra società, l'11,2% sono state oggetto di scioglimento su base volontaria e il 32,3% sono state liquidate o sono fallite (Tab. 2). Nel contesto delle operazioni di fusione, si individuano due tipologie distinte di imprese coinvolte. Da una parte, abbiamo le imprese incorporate, destinate a integrarsi in entità di dimensioni più ampie, che rientrano nella categoria "fusione". Dall'altra parte, si distinguono le imprese incorporanti, che preservano la propria identità e la posizione attiva nel mercato, mantenendo inalterato il proprio codice fiscale e le prerogative operative post-fusione. Queste ultime rientrano nel raggruppamento delle imprese attive nel quadriennio 2019-22. È opportuno precisare che le casistiche riconducibili allo scioglimento dell'impresa includono le imprese inattive o cancellate dall'apposito registro tenuto presso le Camere di Commercio per varie ragioni, come il decesso del titolare o la volontà della maggioranza dei soci. Il gruppo di imprese liquidate o fallite include i casi di cancellazione d'ufficio per decorrenza dei termini di liquidazione ai sensi dell'art. 2490 del Codice civile, liquidazione giudiziale o procedure concorsuali in corso di esecuzione¹⁴⁰.

L'analisi dimensionale rivela che sono soprattutto le imprese di grandi dimensioni a rimanere attive nel corso degli anni, seguite dalle medie, piccole e micro. Lo stesso ordine si riscontra nel cluster di imprese interessate da operazioni di fusione per incorporazione, con le imprese grandi

¹⁴⁰ Esiste una categoria "Altro" che include circa 630 imprese la cui sede legale è stata trasferita all'estero o in altro territorio non monitorato oppure cancellate per motivazioni imprecisate.

e medie più attive nell'adottare questo tipo di strategia per competere sul mercato, mentre la classifica si inverte se consideriamo le imprese sciolte volontariamente o cessate per inattività o liquidate, con le micro e piccole più spesso destinate allo scioglimento o alla liquidazione. Questa tendenza, per le imprese di minori dimensioni, può essere attribuita anche alla crescente complessità del passaggio generazionale, alla marcata presenza di persone ultra sessantacinquenni alla guida dell'impresa, nonché alla consuetudine, specialmente per le micro imprese, di avere un'unica figura alla guida¹⁴¹.

Tab. 2 - Situazione aziendale nel 2019-22 delle imprese attive nel 1998-2001 per classe dimensionale (%)

	Attiva	Fusione	Scioglimento	Liquidazione	Totale
Grande	60,2	19,8	2,3	12,5	100,0
Media	51,4	14,8	5,3	24,6	100,0
Piccola	47,2	9,1	8,7	31,5	100,0
Micro	37,5	5,5	16,2	37,0	100,0
Totale	44,1	8,7	11,2	32,3	100,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Il confronto per settori rivela che le percentuali più elevate (e superiori al 50%) di imprese autonome ancora attive nel quadriennio 2019-22 si riscontrano nella filiera dei metalli, nell'agro-alimentare, negli intermedi e nella meccanica; chiudono il ranking sistema casa e sistema moda che a distanza di vent'anni vedono ancora attive rispettivamente il 40,8% e il 35,5% delle imprese. Una quota vicina al 10% di imprese interessate da operazioni di fusione si riscontra in gran parte dei settori, con punte del 12,9% negli intermedi; l'unica eccezione è il sistema moda la cui percentuale non va oltre il 5,7%. Si tratta molto spesso di imprese che adottano tale strategia per ottenere economie di scala, efficientare i processi abbattendo i costi di produzione e affrontare le sfide dei mercati. I casi di scioglimento e soprattutto di liquidazione si concentrano tra le imprese del sistema moda e del sistema casa, settori caratterizzati da una crescente concorrenza sui mercati esteri, in particolare dei paesi con costi di produzione più bassi. Il fenomeno delle liquidazioni di impresa interessa diffusamente anche la meccanica e il settore dei beni intermedi, dove si osservano percentuali intorno al 25%; si scende al 20% circa nella filiera dei metalli e nell'agro-alimentare (Tab. 3).

Tab. 3 - Situazione aziendale nel 2019-22 delle imprese attive nel 1998-2001 per settore (%)

	Attiva	Fusione	Scioglimento	Liquidazione	Totale
Filiera dei metalli	59,1	9,7	7,8	19,7	100,0
Agro-alimentare	57,1	10,9	8,6	20,8	100,0
Intermedi	54,3	12,9	6,0	23,9	100,0
Meccanica	52,0	11,5	7,5	25,1	100,0
Sistema casa	40,8	10,0	7,8	37,0	100,0
Sistema moda	35,5	5,7	15,5	39,5	100,0
Totale	44,1	8,7	11,2	32,3	100,0

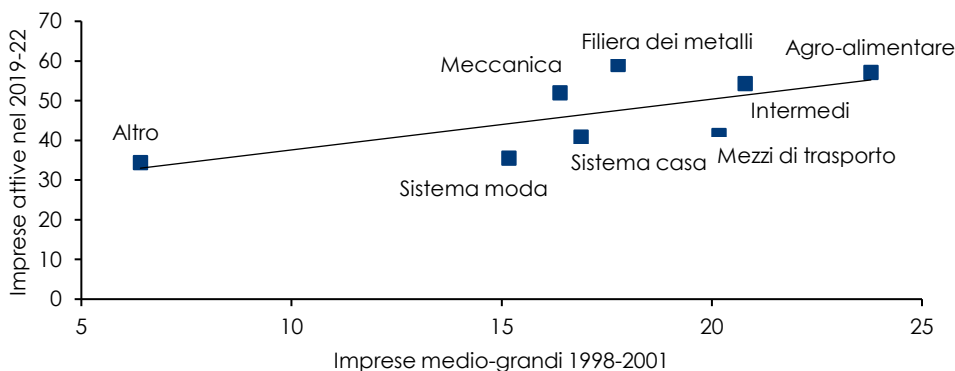
Nota: sono stati rappresentati soltanto gli aggregati settoriali di maggiori dimensioni (non sono inclusi "altro" e mezzi di trasporto). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Per interpretare correttamente il dato settoriale bisogna, però, tenere conto anche delle caratteristiche dimensionali delle imprese, soprattutto alla luce della maggiore incidenza di imprese medio-grandi ancora attive nel quadriennio 2019-22. Per fare questo, abbiamo confrontato la percentuale delle imprese ancora attive rispetto all'incidenza delle imprese di medio-grandi dimensioni nel periodo 1998-2001 a livello settoriale. Come si evince dalla figura 3, la correlazione tra le due variabili sembra piuttosto debole; i settori con l'incidenza maggiore di

¹⁴¹ Per ulteriori approfondimenti, consultare l'approfondimento "Il passaggio generazionale della forza lavoro: quanto è urgente nelle imprese distrettuali?" del presente Rapporto di Economia e finanza dei distretti industriali.

imprese ancora attive nel 2019-22 non sono necessariamente quelli con la più alta percentuale di imprese di medio-grandi dimensioni nel quadriennio 1998-2001.

Fig. 3 - Incidenza imprese attive nel 2019-22 e incidenza imprese medio-grandi nel 1998-2001: analisi per settore (%)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Per quanto riguarda il dato sulle fusioni per incorporazione, l'informazione relativa alla dimensione dell'impresa incorporante è disponibile per il 26,1% delle operazioni analizzate (380 su 1454). Questo ci consente di effettuare un ulteriore approfondimento sul fenomeno delle operazioni societarie come strategia per affrontare le sfide di mercato. Dall'analisi emerge che le imprese grandi vengono generalmente incorporate da imprese di pari dimensioni; le imprese medie sono oggetto di operazioni di fusione con imprese grandi e medie; le imprese piccole si aggregano con imprese medie o delle stesse dimensioni, mentre alle imprese micro si interessano prevalentemente imprese medio-piccole (Tab. 4). Se analizziamo il fenomeno dal punto di vista delle imprese che assumono l'iniziativa di incorporare altri soggetti, si evidenzia che le grandi incorporano prevalentemente medie e piccole, le medie si interessano a imprese delle stesse dimensioni o a piccole imprese, le piccole si aggregano con imprese piccole o micro e le micro sono oggetto di fusione con altre imprese micro (Tab. 5).

Tab. 4 - Fusioni per incorporazione: composizione dimensionale delle incorporate vs. incorporanti (%)

		Incorporante			
		Grande	Media	Piccola	Micro
incorporata	Grande	90,0	5,0	5,0	0,0
	Media	37,8	47,8	11,1	3,3
	Piccola	19,3	47,0	28,9	4,8
	Micro	7,7	32,7	41,3	18,3

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Tab. 5 - Fusioni per incorporazione: composizione dimensionale delle incorporanti vs. incorporate (%)

		Incorporata			
		Grande	Media	Piccola	Micro
incorporante	Grande	19,6	37,0	34,8	8,7
	Media	0,6	27,6	50,0	21,8
	Piccola	1,0	9,8	47,1	42,2
	Micro	0,0	10,0	26,7	63,3

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Dopo averne descritto le caratteristiche in termini dimensionali e settoriali, abbiamo cercato di leggere l'evoluzione dello stato di attività delle imprese in funzione della loro situazione economico-reddituale del periodo 1998-2001. Gli indicatori di bilancio analizzati sono la variazione delle vendite a prezzi correnti, la marginalità unitaria, il livello di capitalizzazione, espresso dal rapporto tra patrimonio netto e totale attivo di bilancio, e il saldo di liquidità iscritto a bilancio rispetto al totale dell'attivo. Tutti gli indicatori sono stati monitorati sia in livelli sia in dinamica nel quadriennio 1998-2001.

Dai dati della tabella 6, emerge con chiarezza il miglior posizionamento delle imprese ancora attive nel quadriennio 2019-22, seguite dalle imprese oggetto di fusione per incorporazione: oltre

a una dinamica delle vendite a prezzi correnti più tonica, si rileva, infatti, un migliore profilo di marginalità unitaria, sia in livelli sia in dinamica, e, soprattutto, una solidità patrimoniale non riscontrabile nelle imprese sciolte volontariamente o fallite. Vale la pena notare che le imprese che nel corso degli anni sono state oggetto di operazioni di fusione mediante incorporazione si caratterizzano per un buon livello di redditività e di patrimonializzazione rispetto alle imprese sciolte volontariamente o fallite. È, inoltre, interessante osservare come le imprese sciolte e in liquidazione abbiano in comune livelli di marginalità unitaria e di patrimonializzazione decisamente più bassi rispetto alle imprese attive o interessate da processi di fusione. È soprattutto sul fronte patrimoniale che le differenze sono maggiori e tendono ad aumentare visto che per le attive e per quelle oggetto di fusione si assiste a un rafforzamento significativo tra il 1998 e il 2001, mentre per quelle sciolte il miglioramento è marginale e per le liquidate si assiste addirittura a un lieve ridimensionamento. Non emergono invece grosse differenze in termini di disponibilità liquide in percentuale del totale attivo.

Tab. 6 - Principali variabili di bilancio nel 1998-2001: confronto per situazione aziendale nel 2019-22 (%)

	Attiva	Fusione	Scioglimento	Liquidazione
Variazione del fatturato 2001 vs 1998 (% , valori mediani)	21,2	19,4	-0,5	13,5
Margine operativo lordo su fatturato 1998 (% , valori mediani)	9,6	9,1	6,9	7,4
Margine operativo lordo su fatturato 2001 (% , valori mediani)	9,3	8,4	6,5	6,8
Variazione del Margine operativo lordo su fatturato 2001 vs. 1998 (% , valori mediani)	-0,2	-0,7	-0,4	-0,6
Patrimonio netto su totale attivo 1998 (% , valori mediani)	19,1	19,7	12,6	11,5
Patrimonio netto su totale attivo 2001 (% , valori mediani)	22,2	21,2	13,5	11,2
Variazione del Patrimonio netto su totale attivo 2001 vs. 1998 (% , valori mediani)	3,1	1,5	0,9	-0,3
Disponibilità liquide su totale attivo 1998 (% , valori mediani)	2,4	2,0	2,4	2,0
Disponibilità liquide su totale attivo 2001 (% , valori mediani)	2,7	2,0	2,4	1,9
Variazione delle disponibilità liquide su totale attivo 2001 vs. 1998 (% , valori mediani)	0,2	0,0	0,0	-0,1

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Il fenomeno può anche essere letto analizzando la struttura dimensionale e settoriale delle quattro tipologie di imprese individuate: a livello dimensionale emerge che i cluster delle imprese attive e oggetto di fusione per incorporazione includono percentuali maggiori di imprese di grandi e medie dimensioni rispetto al campione di imprese sciolte o fallite (Tab. 7). La lettura settoriale rivela che le imprese del sistema moda hanno un peso decisamente elevato sia tra le imprese liquidate o fallite (52,7% del totale), sia tra quelle chiuse per scioglimento (60%; Tab. 8), a conferma di quanto già precedentemente evidenziato nell'analisi sulla sopravvivenza delle imprese.

Tab. 7 - Composizione dimensionale per situazione aziendale nel 2019-22 (%)

	Attiva	Fusione	Liquidazione	Scioglimento	Totale
Grande	3,3	5,4	0,9	0,5	2,4
Media	17,0	24,8	11,1	6,9	14,6
Micro	35,3	26,3	47,5	60,2	41,5
Piccola	44,4	43,5	40,5	32,4	41,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Tab. 8 - Composizione settoriale per situazione aziendale nel 2019-22 (%)

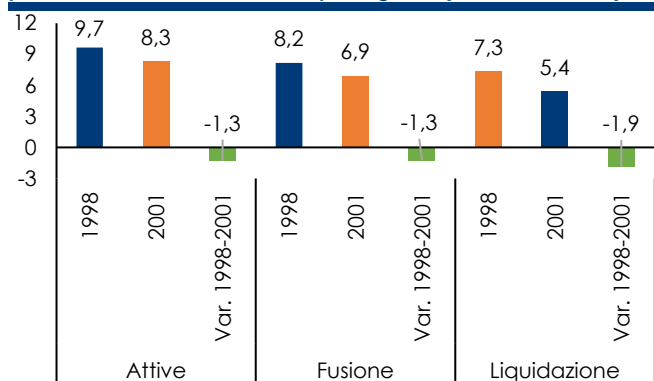
	Attiva	Fusione	Liquidazione	Scioglimento	Totale
Mezzi di trasporto	0,7	1,4	0,6	0,6	0,7
Altro	0,6	0,7	0,8	1,5	0,7
Intermedi	8,0	9,6	4,8	3,5	6,5
Filiera dei metalli	9,1	7,6	4,1	4,7	6,8
Agro-alimentare	12,2	11,8	6,1	7,3	9,4
Sistema casa	14,0	17,4	17,3	10,6	15,1
Meccanica	20,7	23,3	13,6	11,9	17,6
Sistema moda	34,8	28,1	52,7	60,0	43,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: sono stati rappresentati soltanto gli aggregati settoriali di maggiori dimensioni (non sono inclusi "altro" e mezzi di trasporto). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Abbiamo, a questo punto, analizzato l'evoluzione, per classe dimensionale, dei margini unitari e del livello di patrimonializzazione, nel quadriennio 1998-2001, in funzione della situazione

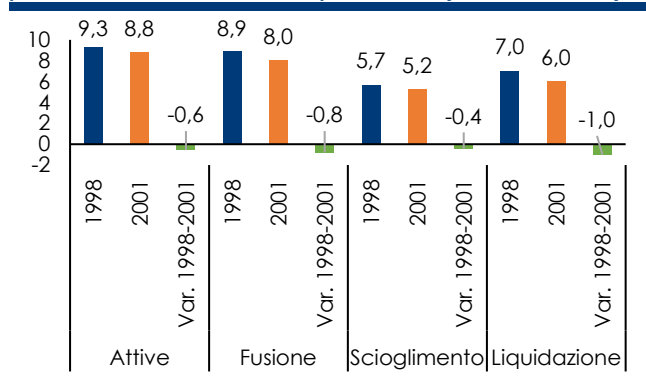
aziendale delle imprese nel 2019-22. Dai risultati ottenuti emerge chiaramente che in tutte le classi dimensionali le imprese ancora attive nel 2019-22 si distinguono per un più elevato livello di marginalità unitaria, con le micro che si posizionano nella parte alta della classifica (margine operativo lordo su fatturato pari al 10,5% nel 2001). In dinamica, tutte le classi dimensionali registrano una contrazione dei margini operativi unitari: si va dal -1,3% delle imprese di grandi dimensioni al -0,1% delle micro e piccole imprese. Risultati simili si registrano tra le imprese oggetto di operazioni di fusione mediante incorporazione, che si caratterizzano, oltre che per un'elevata marginalità, anche per un buon livello di patrimonializzazione (si veda oltre), caratteristiche che le ha, pertanto, rese "prede" ideali per i soggetti di dimensioni maggiori in cerca di soluzioni strategico-operative per meglio affrontare le sfide poste dalla concorrenza¹⁴². Tra le imprese oggetto di scioglimento volontario o liquidate, tutte le classi dimensionali rivelano un ridotto livello di marginalità; anche in dinamica, sono proprio le imprese appartenenti a questi ultimi due cluster a mostrare le maggiori contrazioni (da Fig. 4 a Fig. 7).

Fig. 4 - Margine operativo lordo su fatturato 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese grandi (valori mediari, %)



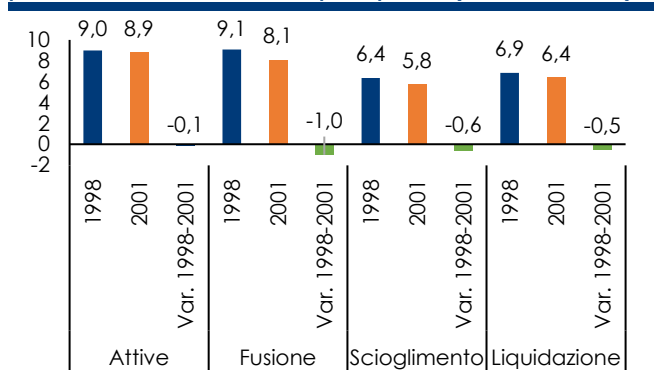
Nota: non sono stati inclusi i casi di scioglimento poiché il numero di imprese coinvolte è inferiore a 10, rendendoli statisticamente poco significativi ai fini dell'analisi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Fig. 5 - Margine operativo lordo su fatturato 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese medie (valori mediari, %)



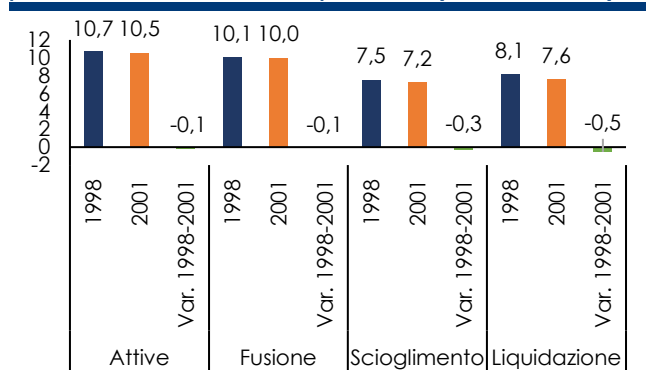
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Fig. 6 - Margine operativo lordo su fatturato 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese piccole (valori mediari, %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Fig. 7 - Margine operativo lordo su fatturato 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese micro (valori mediari, %)

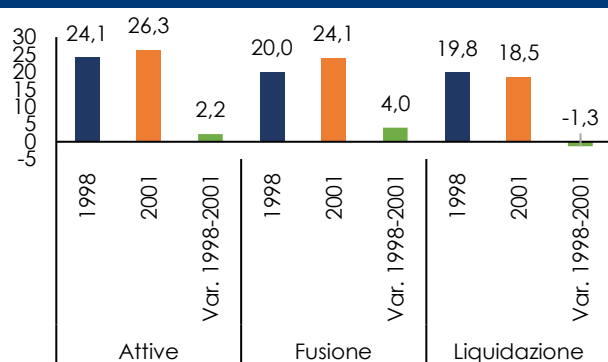


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

¹⁴² Le imprese oggetto di fusione potrebbero aver registrato margini operativi elevati, durante il periodo considerato, come conseguenza del tentativo di massimizzare i profitti e migliorare la valutazione aziendale. Peraltro, proprio gli alti profitti, segnalando buoni livelli competitivi di queste imprese, potrebbero aver attirato l'attenzione di altri investitori.

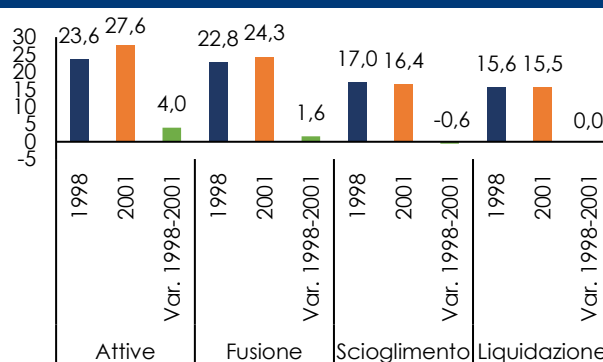
A fronte di un dato di marginalità unitaria in contrazione per le imprese attive di tutte le classi dimensionali, emerge chiaramente, nel periodo analizzato, un miglioramento dei saldi patrimoniali delle imprese attive nel quadriennio 2019-22, con implicazioni positive sulla solidità finanziaria e sulla capacità di queste imprese di adempiere con regolarità alle obbligazioni di medio-lungo termine e continuare a competere autonomamente nei mercati. Che il tema del rafforzamento patrimoniale sia cruciale per le imprese manifatturiere dei distretti italiani risulta evidente analizzando la variazione del livello di patrimonializzazione rilevata tra 1998 e il 2001; dai dati si evidenzia lo sforzo effettuato dalle imprese attive o interessate da operazioni di fusione, di tutte le classi dimensionali, per garantirsi una struttura patrimoniale più solida e una sicurezza finanziaria fondamentale per sostenere l'attività nel medio-lungo termine. Sono le imprese di medie e grandi dimensioni a primeggiare per livelli di patrimonio netto in percentuale dell'attivo (27,6% il dato registrato dalle medie nel 2001; 26,3% per le imprese di grandi dimensioni), mentre in dinamica la variazione positiva delle imprese di medie dimensioni (4%) è seguita da quella delle piccole (2,8%), micro (2,8%) e grandi (2,2%). È interessante poi osservare come i livelli di patrimonializzazione delle imprese piccole e micro ancora attive o oggetto di fusione fossero nel 2001 su livelli addirittura superiori a quelli delle medie imprese poi chiuse per scioglimento o per liquidazione. Per contro, le imprese di tutte le dimensioni interessate a una procedura di liquidazione presentano, nel periodo 1998-2001, un livello di patrimonializzazione in riduzione e, soprattutto, tra le medie, piccole e micro, estremamente basso (si va dal 15,5% delle medie imprese al 9,1% delle micro), il che potrebbe aver contribuito, unitamente alle difficoltà nel mantenere un buon livello di redditività, a minare le basi di un'adeguata sostenibilità economico-finanziaria. Tra le grandi imprese poi andate in liquidazione i livelli di patrimonializzazione, pur avvicinandosi alla soglia del 20%, oltre a mostrare una contrazione, evidenziavano una distanza, già nel 2001, molto elevata rispetto ai soggetti di pari dimensioni ancora attivi nel 2019-22 (che, infatti, avevano portato questo indicatore al 26,3% nel 2001). Come si è già detto, queste imprese mostrano una dinamica dei valori di segno negativo; spicca su tutti il dato delle imprese liquidate di grandi dimensioni, che registrano una variazione del -1,3% (da Fig. 8 a Fig. 11). Questo suggerisce che le imprese soggette a liquidazione o sciolte per volontà dei soci hanno affrontato gli anni Duemila con una situazione economico-patrimoniale fragile che potrebbe aver impedito loro di reagire efficacemente alle mutate condizioni di mercato, caratterizzate da una crescente concorrenza da parte di nuovi competitor a basso costo che hanno fatto il loro ingresso nel contesto competitivo internazionale, acquisendo crescenti quote di mercato (su tutti la Cina).

Fig. 8 - Patrimonio netto su totale attivo 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese grandi (valori mediani, %)



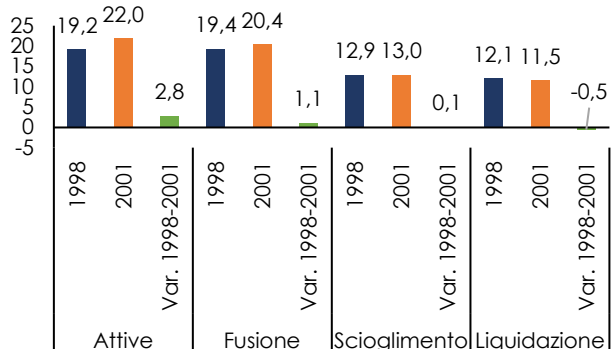
Nota: non sono stati inclusi i casi di scioglimento poiché il numero di imprese coinvolte è inferiore a 10, rendendoli statisticamente poco significativi ai fini dell'analisi. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Fig. 9 - Patrimonio netto su totale attivo 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese medie (valori mediani, %)



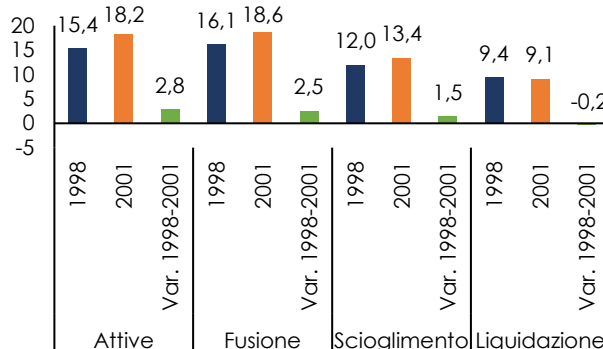
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Fig. 10 - Patrimonio netto su totale attivo 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese piccole (valori mediari, %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

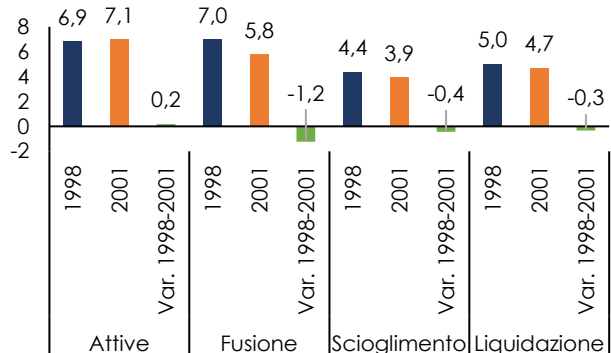
Fig. 11 - Patrimonio netto su totale attivo 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese micro (valori mediari, %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

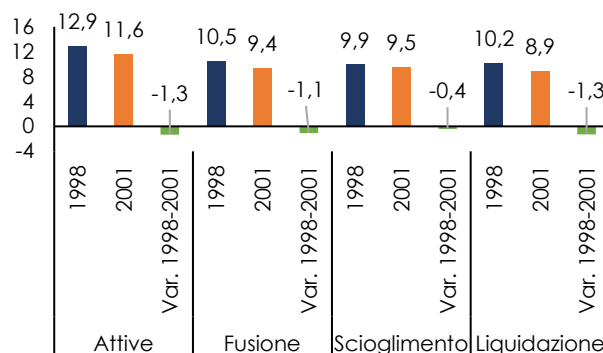
L'analisi settoriale rivela dinamiche altrettanto interessanti: in tutti i settori le imprese ancora attive nel 2019-22 o oggetto di fusione mostrano livelli di marginalità unitaria e di patrimonializzazione superiori a quelli delle imprese cessate per liquidazione o scioglimento. Sul fronte della marginalità unitaria emerge poi un ridimensionamento quasi generalizzato che, fatta eccezione per il settore agro-alimentare e il sistema moda, ha interessato anche le imprese che sono rimaste attive nel tempo, o in forma autonoma o in gruppi più ampi. Tuttavia, questa tipologia di imprese, ha mantenuto livelli di redditività superiori rispetto a quelle che nel tempo hanno cessato l'attività. Queste differenze sono piuttosto accentuate nell'agro-alimentare, nei beni intermedi, nel sistema casa, nella moda e contenute nella meccanica e nella filiera dei metalli (da Fig. 12 a Fig. 17).

Fig. 12 - Margine operativo lordo su fatturato 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese del settore agro-alimentare (valori mediari, %)



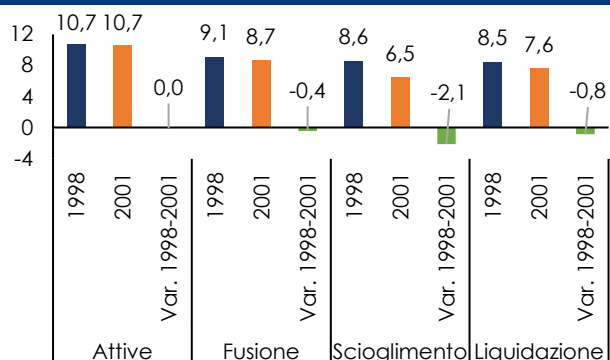
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Fig. 13 - Margine operativo lordo su fatturato 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese della filiera dei metalli (valori mediari, %)



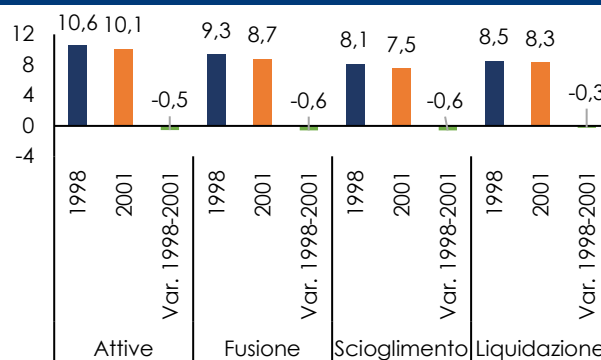
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Fig. 14 - Margine operativo lordo su fatturato 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese del settore dei beni intermedi (valori mediani, %)



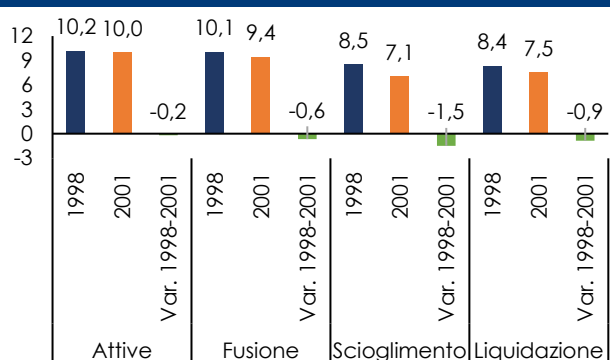
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Fig. 15 - Margine operativo lordo su fatturato 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese del settore della meccanica (valori mediani, %)



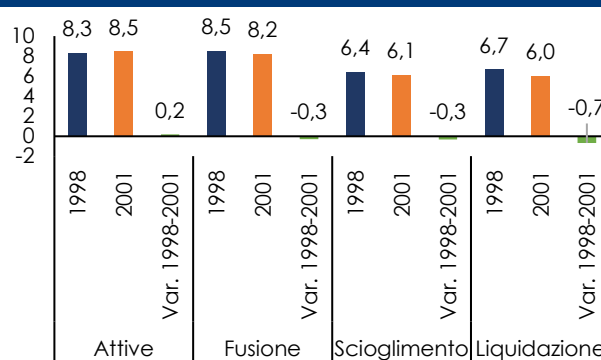
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Fig. 16 - Margine operativo lordo su fatturato 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese del sistema casa (valori mediani, %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Fig. 17 - Margine operativo lordo su fatturato 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese del sistema moda (valori mediani, %)

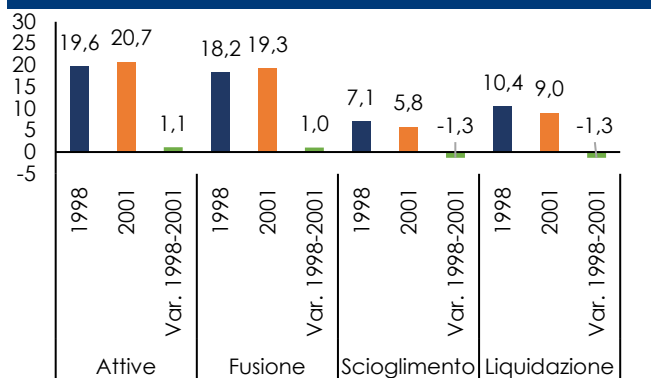


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

I divari tra imprese ancora attive e imprese cessate sono più ampi e in crescita quando si osserva il grado di patrimonializzazione: le prime, infatti, partono da livelli di questo indicatore già più elevati nel 1998 e vedono nel tempo aumentare la distanza rispetto alle altre imprese, grazie soprattutto a un maggiore rafforzamento patrimoniale. Ciò avviene in tutti i settori, fatta eccezione per la moda, dove le imprese oggetto di fusione hanno registrato, tra il 1998 e il 2001, un lieve calo del grado di patrimonializzazione, che si è comunque mantenuto su livelli decisamente più elevati rispetto alle imprese poi cessate. Il tema delle consistenze patrimoniali emerge con chiarezza dai risultati dei cluster di imprese liquidate o sciolte volontariamente; a fronte di livelli sensibilmente inferiori rispetto ai gruppi di imprese più patrimonializzati, si registra, in diversi casi, una contrazione nel periodo 1998-2001. È, infatti, negativa la variazione delle imprese oggetto di procedure di liquidazione appartenenti all'agro-alimentare (-1,3%), al sistema casa (-1%) e al sistema moda (-0,3%) (da Fig. 18 a Fig. 23). Il confronto tra settori non evidenzia differenze particolari: nel settore più colpito, quello della moda, le imprese uscite dal mercato mostrano indicatori di patrimonializzazione nel periodo 1998-2001 non molto diversi rispetto a quelli osservati nelle stesse tipologie di imprese degli altri settori: la vera grande differenza sta però nella numerosità di queste imprese, che nella moda, come si è visto, hanno un'incidenza maggiore (complessivamente, tra imprese uscite per scioglimento e imprese chiuse per liquidazione, nella moda il 55% delle imprese non risulta più attivo nel periodo 2019-22; a livello complessivo questa percentuale è pari al 43,5%; Tab. 3). Inoltre, le imprese della moda mostrano livelli di redditività più bassi per tutte le situazioni aziendali analizzate, a indicazione del fatto che

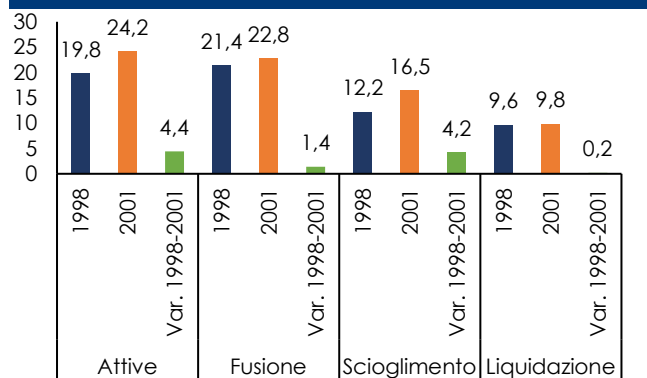
probabilmente già a inizio anni Duemila questo settore era caratterizzato da una maggiore intensità della concorrenza o dalla presenza di un maggior numero di imprese posizionate sulla fascia bassa di prezzo.

Fig. 18 - Patrimonio netto su totale attivo 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese del settore agro-alimentare (valori mediани, %)



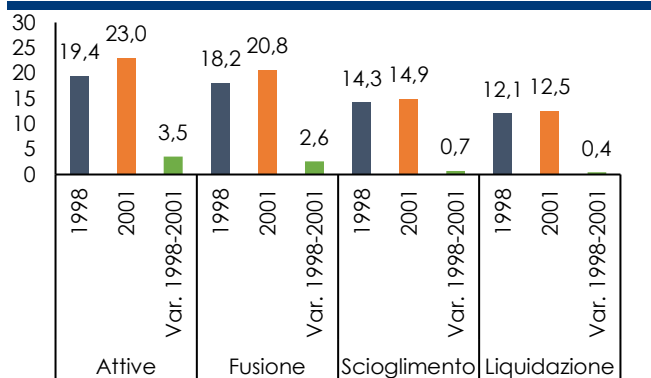
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Fig. 19 - Patrimonio netto su totale attivo 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese della filiera dei metalli (valori mediани, %)



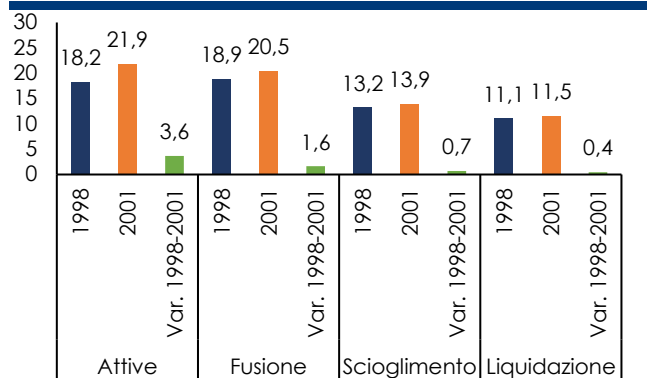
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Fig. 20 - Patrimonio netto su totale attivo 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese del settore dei beni intermedi (valori mediани, %)



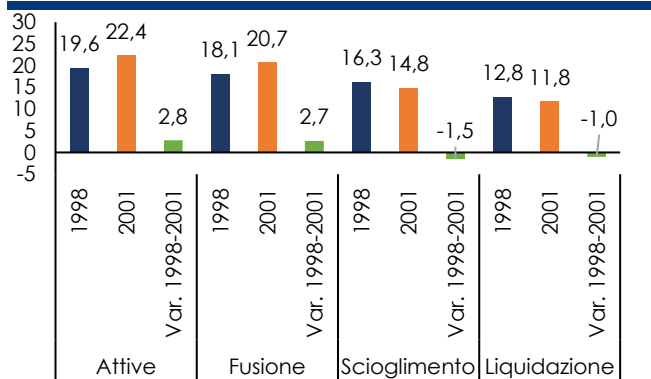
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Fig. 21 - Patrimonio netto su totale attivo 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese del settore della meccanica (valori mediани, %)



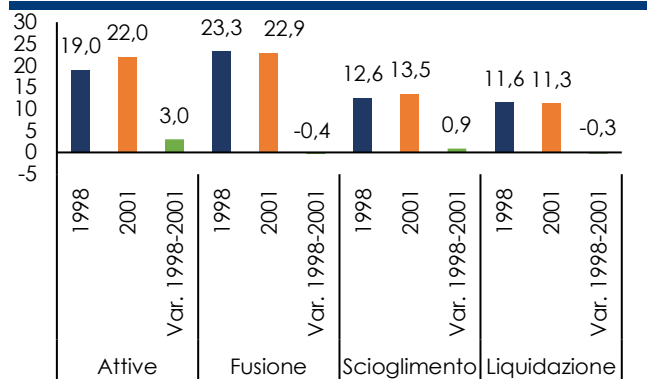
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Fig. 22 - Patrimonio netto su totale attivo 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese del sistema casa (valori mediани, %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

Fig. 23 - Patrimonio netto su totale attivo 1998 vs. 2001: confronto per situazione aziendale delle imprese del sistema moda (valori mediани, %)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

In sintesi, dai risultati dell'analisi della sopravvivenza delle imprese dal quadriennio 1998-2001 al 2019-22 emerge con evidenza la contrazione del numero di soggetti imprenditoriali appartenenti agli aggregati settoriali maggiormente colpiti dalla crescente concorrenza internazionale, specialmente dei paesi caratterizzati da bassi costi di produzione; sono soprattutto il sistema moda e il sistema casa a registrare saldi negativi di maggiore entità. L'analisi rivela, inoltre, che le percentuali più elevate di imprese autonome ancora attive nel periodo 2019-22 si registrano nella filiera dei metalli, agro-alimentare, intermedi e meccanica, con questi ultimi due settori che si distinguono anche per il maggiore ricorso a strategie incentrate sulla ricerca di sinergie tramite fusioni per incorporazione. La via delle aggregazioni è stata invece poco seguita soprattutto nel sistema moda. I dati per dimensioni aziendali evidenziano le maggiori fragilità delle imprese più piccole, che, infatti, tra le micro mostrano la presenza di una quota più alta di uscite dal mercato.

L'analisi della situazione economico-patrimoniale delle imprese ancora attive nel periodo 2019-22 e di quelle nel frattempo liquidate mostra evidenze piuttosto chiare: le prime, oltre a mostrare nel quadriennio 1998-2001 un miglior profilo di redditività, sono caratterizzate da livelli patrimoniali decisamente più elevati e in rafforzamento. Questo vale per tutte le dimensioni aziendali e per tutti i settori ad alta specializzazione distrettuale. D'altra parte, le imprese di tutte le dimensioni sciolte o sottoposte a procedure di liquidazione, spesso caratterizzate da una maggiore vulnerabilità finanziaria, hanno mostrato una tendenza opposta; nel quadriennio 1998-2001, molte di queste imprese hanno affrontato una situazione di basso livello iniziale di patrimonializzazione e una ulteriore contrazione delle risorse patrimoniali nel corso del quadriennio. Questo le ha rese particolarmente vulnerabili ed esposte ai rischi finanziari e ha limitato la loro capacità di reagire in modo efficace a condizioni economiche avverse e a un contesto competitivo divenuto più complesso e difficile negli anni Duemila. Questo è particolarmente vero per le imprese del sistema casa e, soprattutto, del sistema moda, che hanno dovuto affrontare la crescente competizione dei concorrenti asiatici.

In conclusione, l'analisi della sopravvivenza delle imprese manifatturiere dei distretti italiani dal 1998-01 al 2019-22 evidenzia l'importanza cruciale del rafforzamento della base patrimoniale nel determinare la continuità delle imprese nel lungo periodo. Non è dunque un caso che l'uscita dal mercato abbia interessato soprattutto le realtà imprenditoriali minori e più fragili da un punto di vista finanziario.

10. Energie rinnovabili nei distretti industriali italiani

Introduzione

Dopo anni caratterizzati dall'emergenza sanitaria e dalle relative misure di contenimento della pandemia da Covid-19, il contesto competitivo globale si è ulteriormente aggravato a causa di nuove tensioni sorte in seguito allo scoppio del conflitto in Ucraina, che ha provocato interruzioni delle catene di fornitura delle materie prime portando a un'accelerazione dei prezzi, soprattutto dell'energia. Le tensioni in atto si sono ulteriormente esacerbate con il riaccutizzarsi del conflitto israelo-palestinese nella striscia di Gaza e la forte riduzione del traffico marittimo attraverso il Canale di Suez, provocata dagli attacchi Houthi alle navi in transito nel Mar Rosso. Questi eventi straordinari hanno messo nuovamente in primo piano le questioni dell'indipendenza e della sicurezza energetica nazionale ed europea, rendendo indispensabile l'adozione di nuove soluzioni in grado di conciliare obiettivi di sostenibilità ambientale e di politica industriale, al fine di garantire l'approvvigionamento energetico necessario a soddisfare il fabbisogno nazionale.

A cura di **Letizia Borgomeo e Massimiliano Rossetti**

In un contesto così complesso, ci siamo proposti di analizzare il livello di diffusione delle diverse tipologie di impianti per l'autoproduzione di energia rinnovabile, con una particolare attenzione alla penetrazione nelle aree a maggiore intensità distrettuale. Mostreremo, nel corso dell'approfondimento, quali tipologie di imprese hanno installato impianti per la produzione di energia rinnovabile a partire dai dati sui beneficiari degli strumenti incentivanti previsti dal Gestore dei Servizi Energetici (GSE). Dopo la descrizione del fenomeno, ci focalizzeremo sulle imprese dei distretti fornendo uno spaccato di dettaglio sulla rilevanza del fenomeno in termini dimensionali e nelle principali specializzazioni settoriali del campione distrettuale. Nella seconda parte della trattazione approfondiremo il tema dei vantaggi derivanti dall'autoproduzione con fonti rinnovabili. Per fare questo, mostreremo in che misura le imprese che hanno mantenuto un buon livello di marginalità rispetto al proprio settore di appartenenza abbiano fatto ricorso a strategie evolute, con un focus particolare sull'installazione di impianti di produzione di energia con fonti rinnovabili. Le consuete statistiche descrittive saranno affiancate da un'analisi econometrica dei fattori determinanti della probabilità di appartenere al gruppo di imprese che hanno registrato le migliori performance economico-finanziarie nel periodo analizzato¹⁴³, a parità di specializzazione settoriale. Verranno utilizzate, a questo fine, le informazioni contenute nel database ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database)¹⁴⁴.

10.1 Descrizione dei dati

Per stimare la diffusione del fenomeno dell'autoproduzione di energia rinnovabile sono state individuate le imprese che hanno beneficiato dei meccanismi pubblici incentivanti, a partire dai dati pubblicati sul portale opendata del Gestore dei Servizi Energetici (GSE)¹⁴⁵. I dati disponibili coprono i corrispettivi erogati dal GSE nel periodo dal 2014 al 2023. Le tariffe incentivanti considerate ai fini dell'analisi sono quelle relative all'utilizzo delle fonti rinnovabili per la produzione di energia elettrica ma non di calore. La tipologia di impianti è prevalentemente il solare fotovoltaico ma sono inclusi anche idroelettrico, eolico, geotermico e biomasse.

¹⁴³ Abbiamo considerato nell'analisi il livello dei margini unitari in rapporto al fatturato al netto della voce "Altri ricavi" in cui confluisce la maggior parte dei contributi pubblici.

¹⁴⁴ Questo lavoro ripropone la metodologia di analisi utilizzata nell'approfondimento dell'ultimo rapporto Analisi dei settori industriali (ASI), focalizzando però l'attenzione sulle imprese distrettuali e sfruttando una maggiore copertura dei dati sui beneficiari degli strumenti incentivanti.

¹⁴⁵ Il GSE è la società interamente controllata dal Ministero dell'Economia e delle Finanze che si occupa della gestione dei meccanismi di incentivazione delle rinnovabili e dell'efficientamento energetico. I dati sono scaricabili dal sito: <https://opendata.gse.it/SitePages/Home.aspx>.

I meccanismi di incentivazione considerati sono i seguenti¹⁴⁶:

- il **Conto Energia** è un incentivo erogato sotto forma di contributo in conto esercizio per la produzione di energia elettrica da impianti fotovoltaici connessi alla rete. Dalla sua introduzione, questa tariffa incentivante ha subito diverse modifiche e revisioni nel corso degli anni fino al 6 luglio 2013, data dalla quale non è più possibile accedervi, essendo stata raggiunta la quota massima di energia incentivabile del quinto e ultimo Conto Energia (le imprese assegnatarie dell'incentivo continuano però a ricevere i corrispettivi per l'energia immessa in rete). Durante il periodo di operatività del Conto Energia, sono stati installati più di 500 mila impianti di fotovoltaico, per un totale di potenza installata di oltre 18 GWh in 10 anni¹⁴⁷;
- la **Tariffa Omnicomprensiva**¹⁴⁸ è un sistema di tariffe fisse che prevede il riconoscimento sia di una componente incentivante sia di una componente derivante dalla vendita sul mercato dell'energia, prodotta da impianti qualificati IAFR (impianti alimentati da fonti rinnovabili), a seguito della sottoscrizione di un'apposita convenzione con il GSE (cosiddetto "ritiro dell'energia"). I destinatari degli incentivi sono impianti sia fotovoltaici che per l'utilizzo di altre fonti rinnovabili (eolico, idroelettrico, biomasse ecc.);
- **GRIN** è lo strumento che permette di usufruire degli incentivi previsti dal D.M. 6/7/2012 per tutti gli impianti, qualificati IAFR, a cui erano stati rilasciati gli ex Certificati Verdi negoziabili, che dal 2016 sono stati sostituiti da questa nuova forma di incentivo¹⁴⁹. 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;
- gli incentivi per le **FER elettriche** includono diversi meccanismi di incentivazione¹⁵⁰. Gli impianti che possono accedervi sono quelli eolici onshore, idroelettrici, geotermici, impianti a gas residuati dei processi di depurazione e fotovoltaici di nuova installazione, indipendentemente dalla potenza. Gli incentivi, erogati sull'energia netta immessa in rete, sono aggiuntivi ai ricavi derivanti dalla vendita dell'energia sul mercato libero da parte dei proprietari.

Per ciascuno dei suddetti meccanismi di incentivazione, abbiamo estratto la totalità dei dati disponibili sui corrispettivi erogati annualmente, a partire dal 2014¹⁵¹. I dati precedenti al 2014 non sono disponibili sul sito del GSE ma, trattandosi di meccanismi che prevedono corrispettivi legati alla produzione di energia degli impianti e quindi duraturi nel tempo, riteniamo che la maggior

¹⁴⁶ Per maggiori dettagli si rimanda al seguente sito: <https://www.gse.it/servizi-per-te/fonti-rinnovabili/gestione-incentivi>.

¹⁴⁷ Elaborazioni su dati Terna e GSE.

¹⁴⁸ Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico del 18 dicembre 2008. Incentivazione della produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili, ai sensi dell'articolo 2, comma 150, della legge 24 dicembre 2007, n. 244.

¹⁴⁹ 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 produttrici o importatrici di energia da fonti convenzionali che dovevano immettere una quota di energia rinnovabile in rete (obbligo rimosso nel 2016). I soggetti che hanno maturato il diritto ai Certificati Verdi conservano il beneficio per il restante periodo agevolato, ma devono effettuare il passaggio al nuovo meccanismo incentivante tramite la sottoscrizione di un nuovo contratto con il GSE.

¹⁵⁰ Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico 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.

Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico 23 giugno 2016, Incentivazione dell'energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili diverse dal fotovoltaico.

Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico 4 luglio 2019, Incentivazione dell'energia elettrica prodotta dagli impianti eolici onshore, solari fotovoltaici, idroelettrici e a gas residuati dei processi di depurazione.

¹⁵¹ Le liste caricate negli opendata del GSE sono aggiornate periodicamente. Il seguente lavoro si basa su dati estratti il 23 gennaio 2024.

parte dei destinatari degli anni precedenti al 2014 sia con alta probabilità ancora presente negli anni successivi.

Ai fini della nostra analisi consideriamo il percepimento degli incentivi del GSE come indicazione della presenza di un impianto per la produzione di energia da fonti rinnovabili (impianto FER). È importante sottolineare che si tratta però di un'approssimazione. Infatti, possono esserci imprese che hanno un impianto FER ma non sono presenti negli elenchi dei beneficiari del GSE, sia per la copertura solo parziale che siamo riusciti a ricostruire, sia per la possibilità di avere un impianto FER non incentivato dal GSE (perché installato quando gli incentivi non erano disponibili o perché non idoneo secondo i requisiti del GSE). Per l'interpretazione dell'analisi, possiamo comunque considerare ogni differenza riscontrabile tra le imprese beneficiarie e le imprese non beneficiarie una sottostima delle effettive differenze tra imprese con impianti FER e imprese prive di impianti FER.

I corrispettivi erogati dal GSE che abbiamo identificato ammontano a circa 98 miliardi, destinati a più di mezzo milione di beneficiari. Di questi, però, solo il 10% è composto da imprese con personalità giuridica mentre la restante parte è rappresentata da ditte individuali o famiglie. Questo risultato non è sorprendente, se si considera che oltre l'80% degli impianti complessivamente in esercizio in Italia è nel settore residenziale¹⁵².

Le imprese beneficiarie di almeno un incentivo (contando quindi solo una volta quelle che hanno installato più di un impianto) sono 81.539, di cui circa il 12% è presente nel database delle imprese attive nei settori ad alta specializzazione distrettuale (Tab. 10.1 e Tab. 10.2), già utilizzato nel capitolo 1 del presente Rapporto. Se invece focalizziamo l'attenzione sulle sole imprese manifatturiere, questa percentuale scende al 10%. Per la nostra analisi, consideriamo quindi un campione di 65.637 imprese manifatturiere in settori ad alta specializzazione distrettuale, con un'incidenza delle imprese con impianti FER pari al 12,5%, pressoché identica tra distretti e aree non distrettuali¹⁵³. L'incentivo più rilevante, in termini di corrispettivi erogati ma soprattutto in termini di numerosità delle imprese, è il Conto Energia (Tab. 10.1 e Tab. 10.3).

Tab. 10.1 – Beneficiari di incentivi GSE

	Totale imprese incentivata	Di cui nel campione	Di cui nei distretti
Conto energia	76.151	8.068	2.116
FER elettriche	3.764	122	23
Tariffa onnicomprensiva	2.333	84	33
Certificati verdi	1.291	55	17
GRIN	1.034	43	14
Totale (senza duplicati)	81.539	8.225	2.162

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Tab. 10.2 – Beneficiari di incentivi GSE: confronto tra distretti e aree non distrettuali (unità, incidenza % sul totale)

	Beneficiari	Totale	Incidenza
Distretti	2.162	17.455	12,4%
Aree non distrettuali	6.063	48.182	12,6%
Totale (senza duplicati)	8.225	65.637	12,5%

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Tab. 10.3 – Corrispettivi erogati dal GSE per tipologia di incentivo (migliaia di euro, %)

	Totale imprese		Di cui nel database distretti		Di cui nei distretti	
	Migliaia di euro	%	Migliaia di euro	%	Migliaia di euro	%
Conto Energia	5.320.551	50,2	453.614	68,2	133.996	71,5
FER elettriche	675.274	6,4	12.919	1,9	3.406	1,8
GRIN	2.063.662	19,5	103.036	15,5	18.589	9,9
Tariffa onnicomprensiva	2.546.582	24,0	95.087	14,3	31.501	16,8
Totale	10.606.069	100,0	664.656	100,0	187.492	100,0

Nota: si tratta dei corrispettivi erogati nel periodo 2014-23 ai soggetti con personalità giuridica. Il totale erogato è pari a circa 98 miliardi. I Certificati Verdi (CV) non sono inclusi in quanto non prevedono l'erogazione di incentivi monetari. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

¹⁵² Rapporto Solare Fotovoltaico GSE 2022.

10.2 Le caratteristiche delle imprese con impianti FER

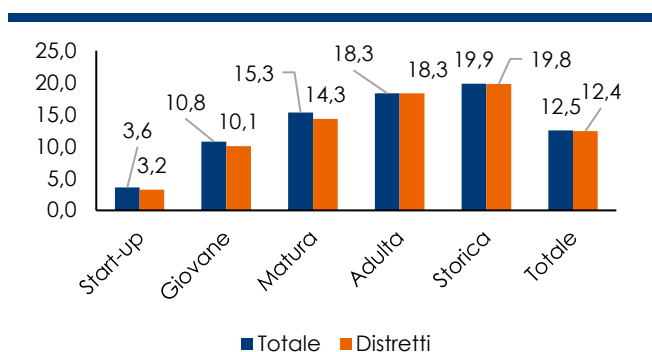
Per comprendere quali fattori siano correlati con la probabilità di avere un impianto FER, abbiamo analizzato l'incidenza delle imprese con impianti FER per gruppi di età dell'impresa, per dimensione e settore.

Circa il 93% delle imprese beneficiarie del GSE ha un impianto incentivato dal Conto Energia, incentivo che è stato assegnato per l'ultima volta nel 2013 (anche se i corrispettivi legati all'energia prodotta continuano ad essere erogati). La stragrande maggioranza delle imprese con impianti FER ha installato almeno un impianto prima del 2013 ed è quindi presente da più di dieci anni. Di conseguenza, l'incidenza delle imprese con impianti FER è maggiore tra le imprese con più anni di attività. L'incidenza sale infatti al 20% tra le imprese storiche (nate prima del 1980), per scendere al 18% tra le imprese adulte (nate prima del 1990) e al 15% tra le imprese mature (nate prima del 2000); si attesta sotto la media il dato per le giovani (prima del 2010) e le start-up (dopo il 2010).

Per verificare se l'anzianità dell'impresa possa giocare un ruolo nella probabilità di avere un impianto FER, a prescindere dalla costruzione del campione, abbiamo considerato esclusivamente le 41.380 imprese nate antecedentemente al primo Conto Energia del 2005, escludendo così le start-up e una parte delle imprese giovani. L'incidenza, che complessivamente sale a 16,7%, rimane comunque più bassa tra le imprese giovani rispetto alle imprese più mature, a segnalare che è meno probabile che una scelta di un investimento di questo genere, anche se incentivata, avvenga nei primi anni di attività (Fig. 10.1 e Fig. 10.2).

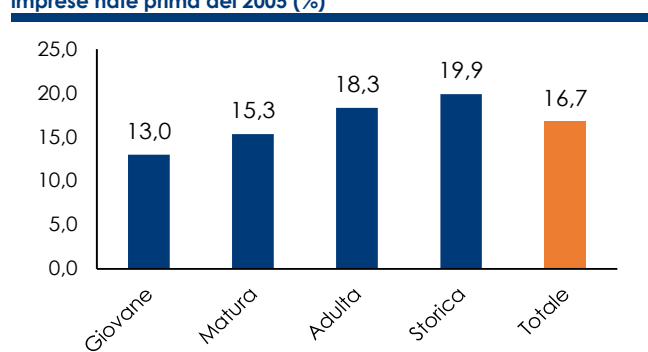
Un altro elemento che gioca un ruolo importante è la dimensione dell'impresa. L'incidenza delle imprese con impianti FER cresce infatti all'aumentare delle dimensioni d'impresa, ed è pari a più del 29% nelle grandi imprese contro il 7,4% delle micro. Se da una parte si tratta sicuramente di un effetto di campionamento, essendo l'anzianità correlata con le dimensioni, dall'altra parte la capacità di investimento è sicuramente più elevata per le imprese di maggiori dimensioni, anche a parità di età. L'effetto dimensionale, infatti, permane anche quando restringiamo il campione alle 9.269 imprese nate dopo la fine dell'ultimo Conto Energia (metà 2013). Tra queste imprese, che hanno al massimo 10 anni e sono, in media, di dimensioni inferiori, l'incidenza di quelle con impianti FER scende al 3,2% ma è comunque maggiore tra quelle di grandi dimensioni (21,1%), rispetto alle medie (9,6%), alle piccole (4,3%) e alle micro (2,3%).

Fig. 10.1 – Incidenza imprese con impianti FER per classe di età (%)



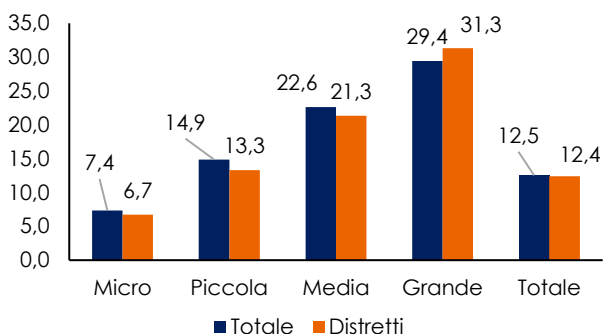
Note: le classi dimensionali sono così definite: "Start-up" nata dopo il 2010; "Giovane" nata prima del 2010; "Matura" nata prima del 2000; "Adulta" nata prima del 1990 e "Storica" nata prima del 1980. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Fig. 10.2 – Incidenza imprese con impianti FER per classe di età: imprese nate prima del 2005 (%)



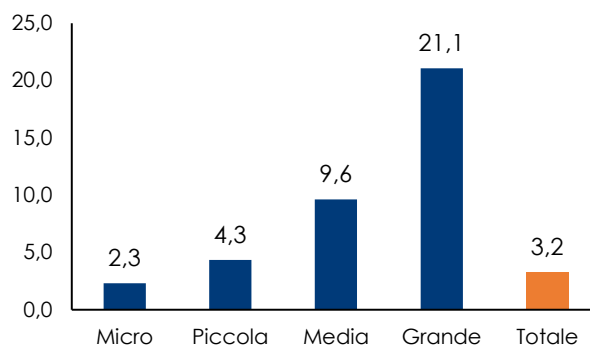
Note: le classi dimensionali sono così definite: "Start-up" nata dopo il 2010; "Giovane" nata prima del 2010; "Matura" nata prima del 2000; "Adulta" nata prima del 1990 e "Storica" nata prima del 1980. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Fig. 10.3 – Incidenza imprese con impianti FER per classe dimensionale (%)



Nota: la dimensione è calcolata in base al fatturato del 2019. Le imprese micro hanno fatturato inferiore ai 2 milioni di euro; le piccole tra i 2 e i 10 milioni di euro; le medie tra i 10 e i 50 milioni di euro; le grandi oltre i 50 milioni di euro. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

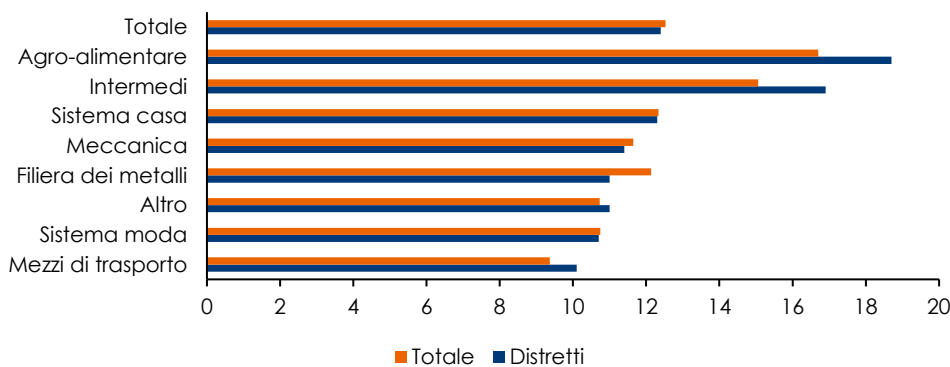
Fig. 10.4 – Incidenza imprese con impianti FER per classe dimensionale: imprese nate dopo il 2013 (%)



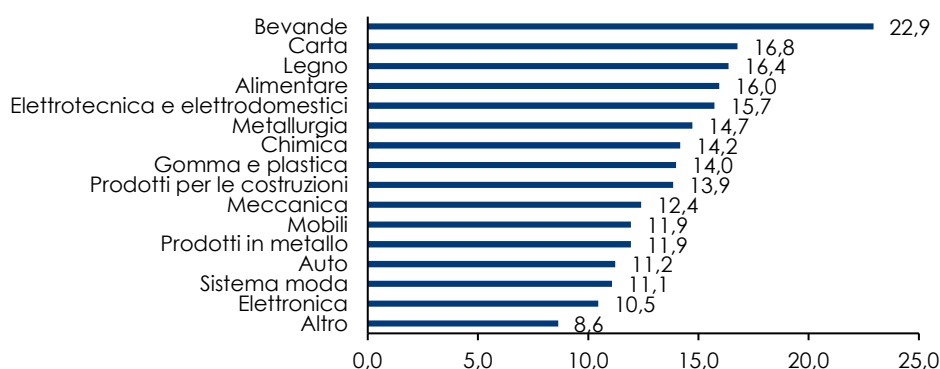
Nota: la dimensione è calcolata in base al fatturato del 2019. Le imprese micro hanno fatturato inferiore ai 2 milioni di euro; le piccole tra i 2 e i 10 milioni di euro; le medie tra i 10 e i 50 milioni di euro; le grandi oltre i 50 milioni di euro. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

L'incidenza dei beneficiari varia in maniera significativa anche in base al settore di attività delle imprese, con la filiera agro-alimentare e quella degli intermedi in cima al ranking. L'analisi dettagliata a livello di settore Ateco 2 cifre fa emergere i settori che trainano l'incidenza all'interno delle filiere: per l'agro-alimentare si tratta soprattutto del settore delle bevande, mentre per gli intermedi sono in particolare la carta ed il legno a condizionare il dato settoriale. Sopra la media manifatturiera anche apparecchiature elettriche ed elettrodomestici, metallurgia, chimica, gomma e plastica, minerali non metalliferi (ovvero i prodotti per le costruzioni) (Fig. 10.5 e Fig. 10.6).

Fig. 10.5 – Incidenza imprese con impianti FER per aggregato settoriale (%)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Fig. 10.6 – Incidenza imprese con impianti FER per divisione Ateco (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Dalla lettura di questi risultati emergono due elementi principali. Da una parte, tra i settori con incidenza di impianti FER sopra la media ci sono molte filiere di specializzazione energivore, come metallurgia, prodotti per costruzioni, gomma e plastica, carta ma anche elettrotecnica ed elettrodomestici. L'installazione di impianti FER nasce quindi dall'esigenza di tenere sotto controllo i costi derivanti dai consumi energetici. Dall'altra parte, un altro fattore rilevante sembra essere l'idoneità delle attività produttive ad essere combinate con l'installazione di impianti FER. In particolare, si vuole segnalare il caso dell'alimentare e bevande, un settore con elevati consumi energetici ma non tra i più energivori. Se infatti - secondo le statistiche ufficiali sui consumi elettrici pubblicate da Terna - l'alimentare è il secondo settore per livello dei consumi elettrici, dopo la metallurgia, è importante tenere a mente che si tratta del primo settore manifatturiero per valore della produzione in Italia. Normalizzando i consumi elettrici con i livelli di produzione, il settore non è tra i più energivori e si posiziona al di sotto della media manifatturiera¹⁵⁴. Per alimentare e bevande, quindi, vi sono altri fattori che contribuiscono alla diffusione dell'utilizzo delle FER, come ad esempio la superficie utilizzabile (per il fotovoltaico), il tipo di rifiuti (biomasse) o il posizionamento geografico (idroelettrico).

Il ranking dei settori con più alta presenza di imprese con impianti FER trova una corrispondenza anche nei distretti industriali. Selezionando infatti i 20 distretti con la più alta concentrazione di imprese con impianti FER, più della metà appartiene alla filiera agro-alimentare (Tab. 10.4). Tra i distretti con incidenza elevata, compaiono anche quelli del sistema moda, un settore che nel complesso ha una quota di imprese con impianti FER sotto la media.

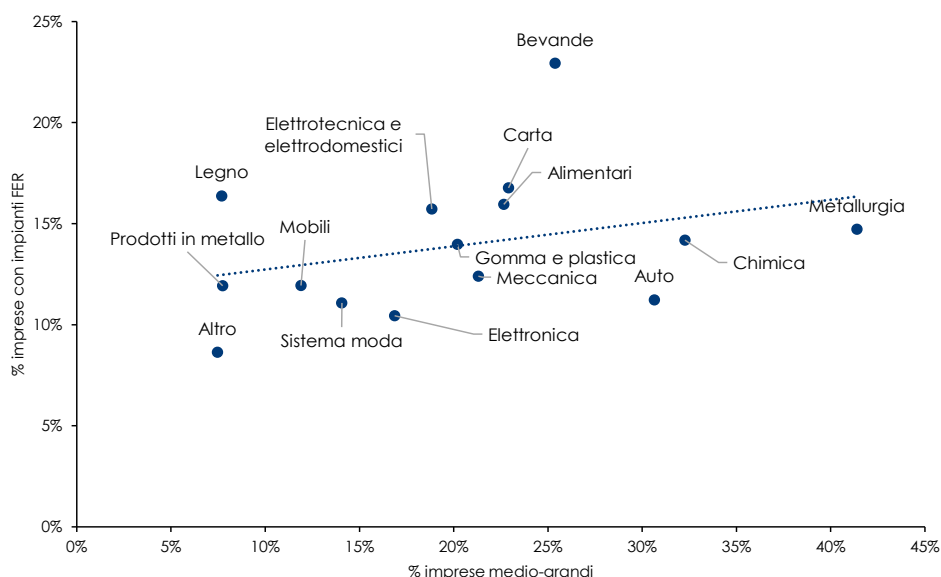
¹⁵⁴ Quest'analisi è basata su dati Terna sui consumi elettrici (https://download.terna.it/terna/6-CONSUMI_8d9cfa23d9b95aa.pdf) e dati Prodcom sulla produzione, entrambi relativi al 2019. Un'alternativa è quella di calcolare il peso dell'energia sull'output del settore attraverso le tavole input-output. In base a questa metodologia, l'alimentare e bevande risulta comunque su livelli inferiori rispetto a prodotti per le costruzioni, chimica, metalli, carta, agricoltura e gomma e plastica.

Tab. 10.4 - Primi 20 distretti per l'incidenza di imprese con impianti FER

Distretto	Ripartizione geografica	Incidenza	Totale imprese nel distretto
Lattiero-caseario sardo	Sud	54,1%	37
Marmellate e succhi di frutta del Trentino-Alto Adige	Nord-Est	50,0%	16
Olio umbro	Centro	45,5%	11
Vini e distillati di Trento	Nord-Est	38,1%	21
Vini e liquori della Sicilia occidentale	Sud	35,1%	37
Riso di Vercelli	Nord-Ovest	33,3%	24
Legno e arredamento dell'Alto Adige	Nord-Est	32,1%	84
Macchine tessili di Biella	Nord-Ovest	32,0%	25
Cartario di Fabriano	Centro	32,0%	25
Ortofrutta del barese	Sud	31,8%	22
Ortofrutta romagnola	Nord-Est	31,6%	19
Vini e distillati del Friuli	Nord-Est	31,6%	19
Vini del Montepulciano d'Abruzzo	Sud	30,4%	23
Lattiero-caseario della Lombardia sud-orientale	Nord-Ovest	29,5%	78
Porfido di Val di Cembra	Nord-Est	27,8%	18
Dolci di Alba e Cuneo	Nord-Ovest	27,6%	29
Tessile e abbigliamento della Val Seriana	Nord-Ovest	27,5%	80
Rubinetteria e valvolame Cusio-Valsesia	Nord-Ovest	26,7%	150
Tessile di Biella	Nord-Ovest	26,0%	196
Dolci e pasta veronesi	Nord-Est	25,0%	48

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Nell'interpretare le differenze settoriali, bisogna sicuramente tenere conto anche della struttura dimensionale dei vari settori, soprattutto alla luce di quanto visto sulla maggiore probabilità delle imprese di medio-grandi dimensioni di dotarsi di un impianto FER. Per fare questo, abbiamo confrontato l'incidenza delle imprese con impianti FER con quella delle imprese di medio-grandi dimensioni a livello di settore Ateco. Come si evince dalla Figura 10.7, la correlazione tra le due variabili non sembra essere particolarmente significativa; i settori con l'incidenza maggiore di imprese con impianti FER non sono necessariamente quelli con la più alta incidenza di imprese di media e grande dimensione.

Fig. 10.7 – Incidenza imprese con impianti FER ed incidenza imprese medio-grandi per settore (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

In conclusione, le imprese con impianti FER tendono a essere più grandi e con più anni di attività alle spalle e, a parità di dimensione, ad essere concentrate nei settori più energivori ma anche nell'alimentare e bevande.

10.3 Investimenti in rinnovabili e risultati economico-finanziari

Dopo avere descritto le caratteristiche delle imprese che hanno installato impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili, analizzeremo le performance del campione distrettuale in termini di crescita, marginalità e solidità patrimoniale, per cercare di cogliere eventuali relazioni tra la propensione a installare impianti FER e performance economico-finanziarie.

L'analisi si basa sui dati di bilancio degli anni 2019-22 del campione di imprese analizzato nel capitolo 1 del presente Rapporto. 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 attività totali viene utilizzato perché influenzato dall'investimento in impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili. Prenderemo in esame, inoltre, l'evoluzione dell'incidenza sul fatturato dei costi per servizi e godimento per beni di terzi, voce di bilancio che include anche i pagamenti relativi all'acquisto di energia elettrica e può essere, pertanto, utilizzata per valutare l'impatto dell'autoproduzione sui costi operativi e, di riflesso, sulla marginalità unitaria. Anche il rapporto tra valore aggiunto e fatturato è una grandezza degna di attenzione, in quanto rappresenta una proxy dell'integrazione verticale dell'impresa, che può offrire vantaggi in termini di capacità di controllo della filiera di produzione, di riduzione dei rischi di interruzione della catena di approvvigionamento e di miglioramento della qualità dei componenti utilizzati nelle diverse fasi della lavorazione.

Nell'analisi verranno prese in considerazione anche le strategie delle imprese basate sul grado di innovazione brevettuale per la protezione delle invenzioni, che offrono un potenziale vantaggio competitivo in quanto fungono da barriere all'ingresso per nuovi player; anche la registrazione di marchi internazionali (che consente di migliorare la riconoscibilità dei prodotti e l'immagine del brand) e gli investimenti in tecnologie afferenti alla qualità dei processi di produzione e alla gestione e conservazione dell'ambiente sono variabili importanti per determinare il posizionamento competitivo delle imprese. Verranno analizzati anche gli impatti sulle performance aziendali delle strategie di internazionalizzazione, realizzate attraverso gli investimenti diretti esteri o l'appartenenza a gruppi multinazionali. Per stimare in che misura le imprese abbiano fatto ricorso a queste leve strategiche abbiamo utilizzato le informazioni, contenute in ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database), relative alle imprese che hanno presentato domande di brevetto allo European Patent Office (EPO), registrato marchi a livello internazionale presso la World Intellectual Property Organization (WIPO), ottenuto certificazioni di qualità (ISO 9001) e ambientali¹⁵⁵, acquisito partecipazioni all'estero o che sono state oggetto di acquisizioni da parte di società estere.

La diversa composizione settoriale e dimensionale del campione non consente un confronto diretto tra distretti e aree non distrettuali; limiteremo, pertanto, il campo di analisi al campione distrettuale composto da circa 17.500 imprese. Nel gruppo di imprese appartenenti ai distretti, il peso degli aggregati settoriali è sufficientemente omogeneo tra imprese dotate di impianti FER e restanti imprese del campione (Tab. 10.6), benché la composizione per classi dimensionali riveli una maggiore disomogeneità (Tab. 10.5). Il peso delle medie e grandi imprese è, infatti,

¹⁵⁵ Abbiamo considerato le certificazioni ambientali ISO 14001, le certificazioni EMAS, le certificazioni internazionali FSC (specifiche per il settore forestale e i prodotti legnosi e non legnosi derivati dalle foreste) e quelle relative alle produzioni biologiche, specifiche per il settore alimentare e bevande.

maggiore all'interno del campione di imprese dotate di almeno un impianto FER (41,3% vs. 20% delle restanti imprese del campione), con differenze omogenee a livello settoriale (Tab. 10.7). Di conseguenza, è necessario tenere in considerazione che i risultati aggregati, mostrati nella parte successiva del paragrafo, possono risentire della diversa incidenza delle imprese di medio-grandi dimensioni tra i due cluster analizzati.

Tab. 10.5 – Composizione del campione per classi dimensionali (%)

	Imprese con impianti FER	Restanti imprese del campione	Totale
Grande	13,0	4,5	5,6
Media	28,3	15,5	17,1
Micro	19,2	41,2	38,5
Piccola	39,5	38,8	38,9

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Tab. 10.6 – Composizione del campione per aggregati settoriali (%)

	Imprese con impianti FER	Restanti imprese del campione	Totale
Sistema moda	31,4	26,5	30,8
Meccanica	24,0	21,8	23,7
Sistema casa	14,5	14,5	14,5
Filiera dei metalli	11,5	10,0	11,3
Agro-alimentare	9,2	14,9	9,9
Intermedi	7,4	10,7	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. 10.7 – Composizione dimensionale degli aggregati settoriali (%)

	Imprese con impianti FER	Restanti imprese del campione	Totale
Sistema moda	26,5	31,4	30,8
Grande	9,6	2,6	3,4
Media	28,0	12,6	14,2
Micro	23,5	46,9	44,4
Piccola	38,9	38,0	38,1
Meccanica	21,8	24,0	23,7
Grande	13,4	5,2	6,1
Media	30,8	17,1	18,7
Micro	13,0	37,9	35,1
Piccola	42,9	39,8	40,1
Sistema casa	14,5	14,5	14,5
Grande	12,8	3,1	4,3
Media	24,3	13,6	14,9
Micro	23,6	43,8	41,3
Piccola	39,3	39,6	39,5
Filiera dei metalli	10,0	11,5	11,3
Grande	13,4	4,6	5,6
Media	18,5	14,1	14,6
Micro	26,9	43,0	41,2
Piccola	41,2	38,3	38,6
Agro-alimentare	14,9	9,2	9,9
Grande	18,0	9,2	10,9
Media	33,5	21,9	24,1
Micro	13,0	31,9	28,4
Piccola	35,4	36,9	36,6
Intermedi	10,7	7,4	7,8
Grande	12,6	6,2	7,3
Media	30,3	21,4	22,9
Micro	16,0	30,6	28,1
Piccola	41,1	41,8	41,7

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

Pur tenendo conto dei caveat precedentemente menzionati, i risultati dell'analisi descrittiva, sintetizzati nella Tab. 10.8, appaiono interessanti, in quanto mostrano una chiara evidenza a favore delle imprese che si sono dotate nel corso del tempo di impianti alimentati da fonti rinnovabili. Le relazioni tra le principali leve strategiche analizzate e i risultati di bilancio sembrano cruciali per comprendere i driver delle performance economico-finanziarie. Tra le imprese con

impianti FER è maggiore l'intensità brevettuale (13,6% vs 7,3% delle restanti imprese del campione) e il ricorso alla registrazione di marchi internazionali (19,5% vs 9,9%). Differenze significative a favore delle imprese che investono in energie rinnovabili si rilevano anche nel grado di diffusione delle certificazioni ambientali (13% vs 4,9%) e delle certificazioni di qualità (27,4% vs 17%). Le strategie di internazionalizzazione, realizzate tramite acquisizioni, fusioni, joint venture o partnership strategiche, rappresentano un canale fondamentale per condividere risorse, competenze e know-how e ampliare i mercati di sbocco; a fronte di un differenziale piuttosto contenuto per la variabile "Imprese appartenenti a gruppo multinazionale" (3,8% vs 3,4% a favore delle imprese che investono in impianti rinnovabili), se si considerano le imprese con almeno un investimento diretto all'estero la differenza tra i due gruppi si amplia, sempre a favore delle imprese dotate di impianti FER (16,6% vs 6,8%). Ne esce, pertanto, un profilo strategico più evoluto per le imprese con impianti FER, probabilmente a riflesso anche della maggior presenza di soggetti di medio-grandi dimensioni.

In riferimento alle variabili di conto economico, oltre a una maggiore crescita delle vendite a prezzi correnti relative alle imprese con impianti FER (22,7% vs 19,2% delle restanti imprese), si registrano un livello di marginalità più elevato (9,4% vs 7,9%) e tornato più rapidamente al di sopra dei livelli pre-Covid (+0,3% vs +0,1%) e una minore incidenza dei costi per servizi e godimento di beni di terzi, i cui livelli si attestano al 24,2% (in lieve calo dal 24,4% del 2019) per le imprese con impianti FER e al 26,8% per le restanti imprese del campione (in lieve aumento dal 26,6%).

Gli ulteriori dati di bilancio rivelano in maniera altrettanto chiara che le imprese che investono in rinnovabili si caratterizzano per una più adeguata capitalizzazione rispetto alle restanti imprese del campione (42,4% vs 30,8%), riflesso anche della migliore marginalità, che può averle aiutate nel corso del tempo ad accantonare gli utili a riserva con riflessi positivi sul patrimonio contabile, oltretutto di maggiori dimensioni aziendali. Tra le imprese con impianti FER si registra anche un'incidenza più elevata delle immobilizzazioni materiali rispetto al totale dell'attivo (22,6% vs 14,5%), in ragione dell'importanza che l'investimento in un impianto per la produzione di energia da fonti rinnovabili riveste, in modo particolare per le imprese piccole e micro, come vedremo più avanti nel corso della trattazione.

Tab. 10.8 - Principali variabili qualitative e di bilancio; confronto tra imprese con impianti FER e restanti imprese

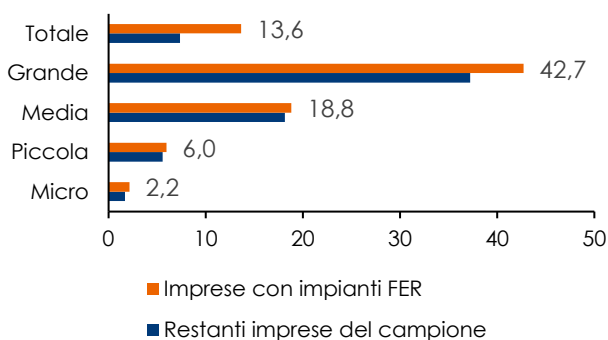
	Imprese con impianti FER	Restanti imprese
Imprese con almeno un brevetto (%)	13,6	7,3
Imprese con almeno un marchio internazionale (%)	19,5	9,9
Imprese con almeno una certificazione di qualità (%)	27,4	17,0
Imprese con almeno una certificazione ambientale (%)	13,0	4,9
Imprese con almeno un investimento diretto estero (%)	16,6	6,8
Imprese appartenenti a gruppi multinazionali (%)	3,8	3,4
Variazione del fatturato 2022 vs 2019 (% , valori mediani)	22,7	19,2
Margine operativo lordo su fatturato 2022 (% , valori mediani)	9,4	7,9
Margine operativo lordo su fatturato 2019 (% , valori mediani)	9,1	7,8
Variazione del Margine operativo lordo su fatturato 2022 vs 2019 (% , valori mediani)	0,3	0,1
Costi per servizi e godimento di beni di terzi su fatturato 2022 (% , valori mediani)	24,2	26,8
Costi per servizi e godimento di beni di terzi su fatturato 2019 (% , valori mediani)	24,4	26,6
Patrimonio netto su totale attivo 2022 (% , valori mediani)	42,4	30,8
Integrazione verticale 2022 (% , valori mediani)	28,3	27,8
Immobilizzazioni materiali su totale attivo 2022 (% , valori mediani)	22,6	14,5

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Come già precedentemente evidenziato, bisogna, però, considerare che le imprese con impianti rinnovabili tendono a essere più grandi e, pertanto, più dotate delle risorse aziendali

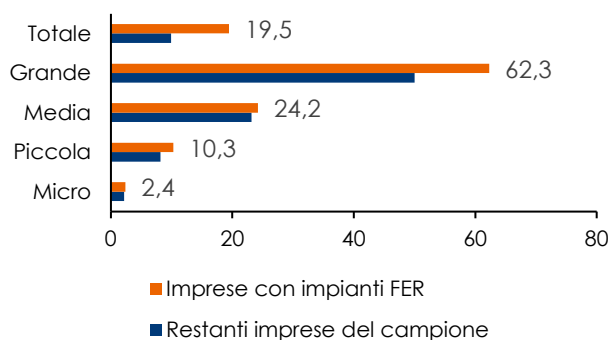
necessarie per adottare strategie evolute. Lo spaccato per dimensioni consente di analizzare le differenze di posizionamento competitivo prescindendo da tale fattore. L'analisi conferma che le imprese più grandi si caratterizzano per una maggiore attenzione all'innovazione tecnologica, attraverso il deposito di brevetti per la protezione delle invenzioni (Fig. 10.8), alla registrazione di marchi internazionali (Fig. 10.9) e all'ottenimento di certificazioni di qualità dei processi produttivi (Fig. 10.10). Emerge anche una più spiccata sensibilità verso tematiche di natura ambientale (Fig. 10.11) e un grado maggiore di apertura internazionale (Fig. 10.12 e Fig. 10.13). È, tuttavia, evidente come, anche tra le imprese di maggiori dimensioni, i soggetti dotati di impianti FER spicchino per una maggiore diffusione di strategie evolute sul piano della qualità, dell'innovazione e della proiezione internazionale¹⁵⁶.

Fig. 10.8 - Intensità brevettuale; confronto tra imprese con impianti FER e restanti imprese (%)



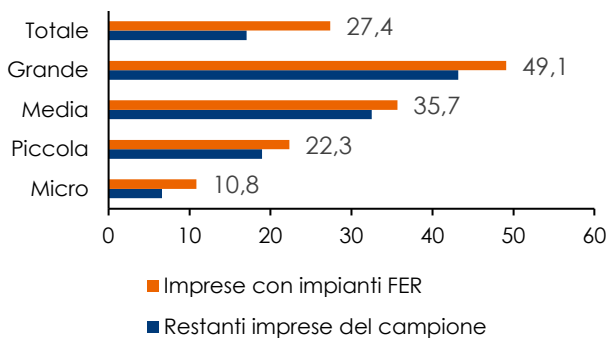
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Fig. 10.9 - Marchi internazionali: confronto tra imprese con impianti FER e restanti imprese (%)



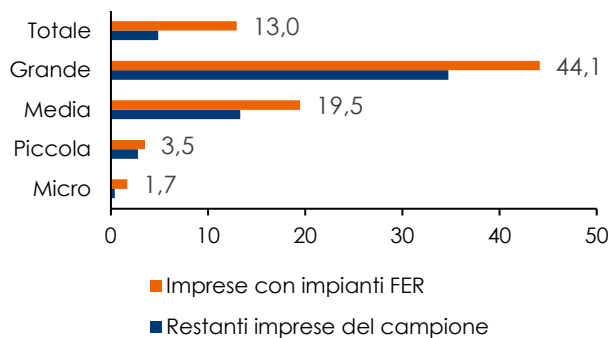
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Fig. 10.10 - Certificazioni di qualità; confronto tra imprese con impianti FER e restanti imprese (%)



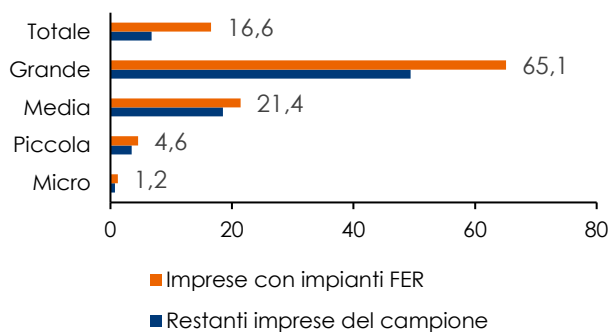
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Fig. 10.11 - Certificazioni ambientali; confronto tra imprese con impianti FER e restanti imprese (%)

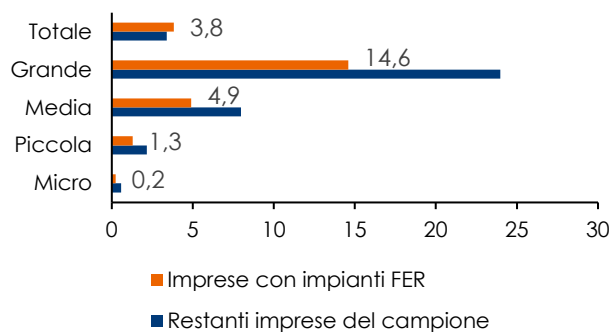


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

¹⁵⁶ Le imprese grandi dotate di impianti alimentati da fonti rinnovabili presentano una dimensione media in termini di fatturato maggiore rispetto alle restanti imprese di grandi dimensioni. Questa disparità evidenzia l'importanza strategica delle energie rinnovabili.

Fig. 10.12 - Partecipate estere; confronto tra imprese con impianti FER e restanti imprese (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

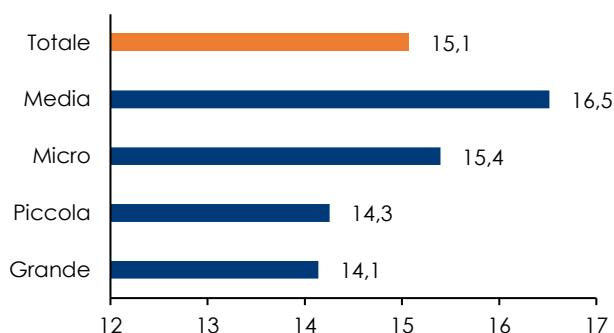
Fig. 10.13 - Gruppi multinazionali: confronto tra imprese con impianti FER e restanti imprese (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

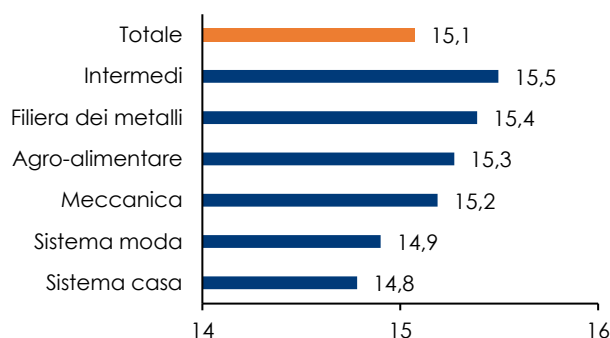
10.4 Le imprese ad alta marginalità; i principali driver

In quest'ultima parte del capitolo ci concentreremo sulle imprese che hanno mantenuto, in un contesto competitivo caratterizzato da elevata instabilità, un profilo di marginalità elevato. All'interno del campione di imprese distrettuali sono state selezionate le imprese rientranti nel miglior 25% del proprio settore in termini di margini unitari, sia nel 2019 sia nel 2022. Si tratta di circa 2.600 imprese distribuite in maniera pressoché uniforme sia da un punto di vista dimensionale sia in termini di aggregati settoriali di appartenenza.

A livello dimensionale, a fronte di una percentuale complessiva di imprese appartenenti al cluster dei soggetti ad alta marginalità di poco superiore al 15% del totale, si rileva un maggiore incidenza di imprese di medie dimensioni (16,5%), seguite dalle micro (15,4%), dalle piccole (14,3%) e dalle grandi (14,1%). Anche a livello settoriale non si riscontrano significative differenze; si passa dal 15,5% delle imprese appartenenti al settore degli intermedi al 14,8% del sistema casa (Fig. 10.14 e Fig. 10.15). È, però, interessante notare che proprio nei settori a maggiore intensità energivora si rilevi una quota più alta di imprese con un profilo di redditività stabilmente più elevato (intermedi, filiera dei metalli e agro-alimentare su tutti).

Fig. 10.14 - Imprese ad alta marginalità per classe dimensionale (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati ISID

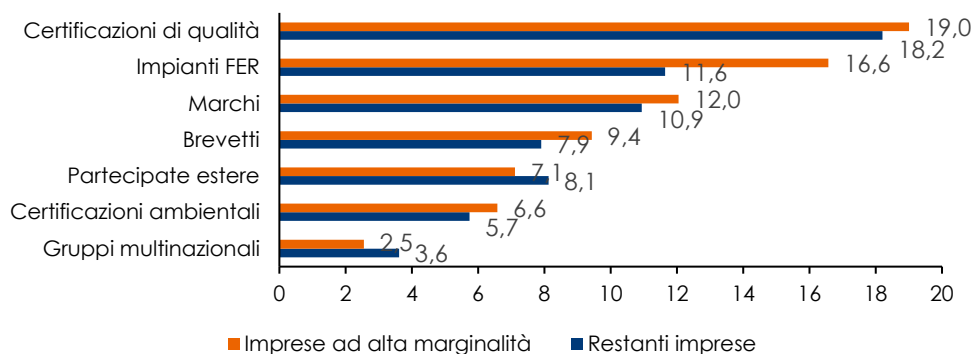
Fig. 10.15 - Imprese ad alta marginalità per aggregato settoriale (%)

Nota: sono stati rappresentati soltanto gli aggregati settoriali di maggiori dimensioni (non sono inclusi mezzi di trasporto e altro). Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Dopo aver mostrato l'incidenza settoriale e dimensionale del campione di imprese capaci di preservare un elevato profilo di marginalità nel periodo considerato, analizzeremo nel dettaglio le leve competitive maggiormente utilizzate, mettendole in relazione con gli investimenti in energie rinnovabili. L'intuizione alla base dell'analisi è che le imprese che investono in energie

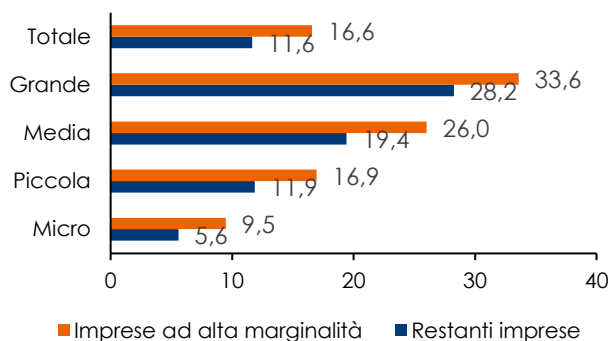
rinnovabili possono trarre beneficio dal risparmio sui costi operativi a lungo termine, poiché l'energia prodotta da fonti rinnovabili ha spesso costi inferiori rispetto alle fonti fossili tradizionali e, soprattutto, garantisce quotazioni più stabili che consentono la difesa dei margini, anche in contesti di pressioni inflative dei prezzi energetici di particolare intensità, come quelle sperimentate nel periodo preso in considerazione. L'analisi mostra che i risultati migliori in termini di mantenimento di un'elevata redditività sono associati, soprattutto, alla presenza di impianti per l'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili (16,6% rispetto all'11,6% delle restanti imprese), brevetti (9,4% vs 7,9%) e marchi (12% vs 10,9%); per contro, non sembrano aver giocato un ruolo fondamentale le strategie di internazionalizzazione sia in entrata (2,5% il dato relativo all'appartenenza a un gruppo multinazionale vs il 3,6% delle restanti imprese) sia in uscita (7,1% vs 8,1% le rispettive percentuali relative alle imprese che hanno effettuato almeno un investimento diretto all'estero) (Fig. 10.16), dove però i risultati economico-reddituali possono essere condizionati anche da scambi intra-firm tra imprese del gruppo.

Fig. 10.16 - La diffusione delle leve strategico-competitive: confronto tra imprese ad alta marginalità e restanti imprese (%)

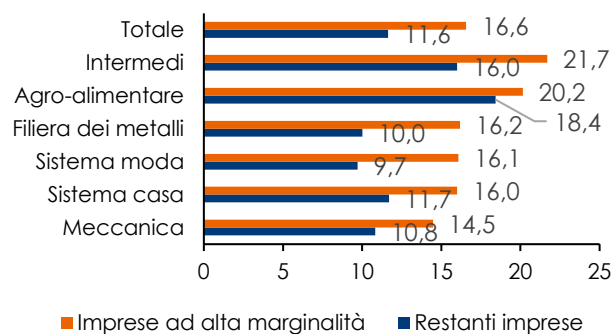


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Risultati molto interessanti emergono per quanto riguarda le caratteristiche dei soggetti ad alta marginalità e dotati di impianti per l'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili, confermando l'importanza che questa leva strategica ha rivestito nel periodo di analisi considerato. Il dato trova conferma sia a livello dimensionale sia a livello settoriale; infatti, in tutte le classi dimensionali la percentuale di imprese dotate di propri impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili è decisamente maggiore tra le imprese appartenenti al gruppo delle più performanti, con differenze simili per le diverse classi dimensionali ad eccezione del cluster delle medie, che evidenziano una maggiore disparità (Fig. 10.17). Lo spaccato settoriale restituisce un quadro analogo, con le differenze maggiori riscontrabili nel sistema moda e nei settori più energivori, come intermedi e filiera dei metalli (Fig. 10.18).

Fig. 10.17 - La diffusione degli impianti FER: confronto per classe dimensionale tra imprese ad alta marginalità e restanti imprese (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Fig. 10.18 - La diffusione degli impianti FER: confronto per aggregato settoriale tra imprese ad alta marginalità e restanti imprese (%)

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

Analizzando le variabili di bilancio limitatamente al campione di imprese ad alta marginalità, si conferma il miglior posizionamento delle imprese dotate di impianti FER (Tab. 10.9); oltre a un maggiore crescita del fatturato (30,6% vs 24,5%) si registrano, infatti, una migliore performance in termini di variazione dei margini unitari (+1% vs +0,5%) e una maggiore solidità patrimoniale (59,1% vs 56,6%). Si conferma, ovviamente, il peso maggiore delle immobilizzazioni materiali sul totale attivo (25,3% vs 20%), in ragione dell'importanza dell'investimento in un impianto alimentato da fonti rinnovabili.

Tab. 10.9 - Principali variabili di bilancio: confronto tra imprese ad alta marginalità con impianti FER e restanti imprese

	Imprese con impianti FER	Restanti imprese
Variazione del fatturato 2022 vs 2019 (% , valori mediani)	30,6	24,5
Margine operativo lordo su fatturato 2022 (% , valori mediani)	21,3	21,8
Margine operativo lordo su fatturato 2019 (% , valori mediani)	20,3	21,2
Variazione del Margine operativo lordo su fatturato 2022 vs 2019 (% , valori mediani)	1,0	0,5
Costi per servizi e godimento di beni di terzi su fatturato 2022 (% , valori mediani)	23,2	24,5
Costi per servizi e godimento di beni di terzi su fatturato 2019 (% , valori mediani)	23,1	24,6
Patrimonio netto su totale attivo 2022	59,1	56,6
Immobilizzazioni materiali su totale attivo 2022	25,3	20,0

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

I risultati dell'analisi descrittiva sono stati sottoposti a ulteriore verifica ricorrendo a tecniche econometriche, la cui finalità è indagare sui fattori determinanti della probabilità di appartenere al gruppo delle imprese ad alta marginalità, con una particolare attenzione alla presenza degli impianti per l'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili. Per stimare la probabilità di appartenere al gruppo delle imprese con elevato profilo reddituale, abbiamo utilizzato un modello probit con variabile dipendente binaria, tenendo conto congiuntamente di tutte le leve strategico-competitive di controllo precedentemente considerate e degli effetti fissi dimensionali e settoriali (per dettagli consultare l'appendice "Il modello econometrico probit")¹⁵⁷.

¹⁵⁷ Come già evidenziato, l'analisi si basa su metodologie simili a quelle impiegate in un recente lavoro di analisi dei settori industriali, condotto congiuntamente dalla Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo e da Prometeia; differisce, tuttavia, per il campione delle imprese analizzate. In questo lavoro, mirante a esaminare in modo più approfondito le dinamiche a livello distrettuale, il campione include le imprese dei distretti attive nei settori ad alta specializzazione distrettuale e di tutte le dimensioni, a

Tab. 10.10 - Fattori determinanti della probabilità di appartenere al gruppo delle imprese ad alta marginalità: stime del modello probit

	Effetto marginale	Errore standard	z-value	p-value	Livello di significatività
Impianti FER	0,059	0,034	6,839	<0,0001	***
Brevetti	0,032	0,046	2,831	0,0046	***
Marchi	0,016	0,040	1,694	0,0902	*
Certificazioni di qualità	0,001	0,032	0,2384	0,8116	
Certificazioni ambientali	0,014	0,054	1,138	0,2553	
Partecipate estere	-0,036	0,051	-3,273	0,0011	***
Appartenenza a gruppi multinazionali	-0,042	0,072	-2,753	0,0059	***
Effetti fissi dimensionali	Inclusi				
Effetti fissi settoriali	Inclusi				

Nota: *** indica significatività al livello dell'1%, ** 5% e * 10%. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati GSE e ISID

La Tab. 10.10 mostra gli effetti marginali stimati per ciascuna variabile strategico-competitiva considerata; si conferma l'effetto positivo e statisticamente significativo dell'installazione di impianti alimentati da fonti rinnovabili (effetto marginale pari a 0,059) e del ricorso a strategie improntate all'innovazione tramite brevetti (0,032); la cura della comunicazione attraverso la registrazione di marchi internazionali mostra un segno positivo ma di modesta entità (0,016) e significativo soltanto al livello del 10%. Le stime a livello settoriale rivelano che sono soprattutto le imprese della filiera dei metalli, sistema moda e intermedi a mostrare una relazione statisticamente significativa tra installazione di un impianto FER e probabilità di appartenere al cluster di imprese con alto profilo reddituale, a conferma di quanto già emerso nell'analisi descrittiva. Per contro, non sembra aver influito sul mantenimento di un buon livello di marginalità l'ottenimento di certificazioni di qualità e ambientali, mentre emergono significativi effetti fissi dimensionali di segno positivo per le imprese di medie dimensioni del sistema moda. Le stime effettuate a livello di codice Ateco 2 digit confermano l'importanza della presenza di un impianto FER, in particolare per le specializzazioni più energivore; spiccano su tutte la metallurgia, il tessile e la fabbricazione di prodotti in gomma e plastica, a testimonianza del fatto che l'autoproduzione di energia con fonti rinnovabili può consentire a queste imprese di difendere la propria marginalità, anche in presenza di improvvise fiammate dei prezzi delle materie prime energetiche.

Un approfondimento merita il risultato ottenuto dalla stima dei coefficienti relativi alle strategie di internazionalizzazione, realizzate tramite investimenti diretti all'estero e appartenenza a gruppi multinazionali. Il segno degli effetti marginali è negativo (rispettivamente pari -0,036 e -0,042) e statisticamente significativo, coerentemente con quanto emerso nell'analisi descrittiva; l'eventuale interpretazione del dato richiede, però, estrema cautela, in quanto la redditività delle imprese facenti parte di gruppi multinazionali può risentire delle politiche di allocazione transfrontaliera dei profitti generati tra le varie giurisdizioni fiscali che possono influenzare pesantemente la redditività delle varie entità del gruppo multinazionale. Pur con tutte le riserve del caso, dall'analisi emerge che le strategie di internazionalizzazione non hanno pagato in termini di mantenimento di elevati margini di profitto nel periodo 2019-22, agendo in alcuni casi da ostacolo, specialmente per le imprese del sistema moda, degli intermedi e del sistema casa.

Conclusioni

In un contesto competitivo complesso e in profonda trasformazione, le imprese dei distretti manifatturieri italiani si stanno sempre più orientando verso l'adozione di specifiche leve strategico-competitive per difendere il proprio posizionamento di mercato e salvaguardare i margini di profitto. In quest'ambito, l'installazione di impianti per la produzione di energia da fonti

differenza del precedente lavoro che includeva tutti i settori ed escludeva le imprese con meno di 2 milioni di fatturato (micro).

rinnovabili, unitamente ad altre leve strategiche evolute, come brevetti e marchi internazionali, sembra svolgere un ruolo cruciale ai fini della determinazione delle performance delle imprese, soprattutto appartenenti ai settori a maggiore intensità energetica. Infatti, le imprese che investono in energie rinnovabili, in presenza di forti pressioni inflative dei beni energetici, non solo possono ridurre la dipendenza dai combustibili fossili e calmierare i costi energetici, ma anche migliorare la propria immagine aziendale, dimostrando un impegno verso la sostenibilità attraverso la riduzione dell'impatto ambientale delle proprie attività.

Dall'analisi emerge che le imprese dotate di impianti alimentati da fonti rinnovabili tendono a essere di dimensioni maggiori e con più anni di attività alle spalle e, a parità di dimensione, a concentrarsi nei settori più energivori. I risultati economico-reddituali mostrano, inoltre, che le imprese di tutte le classi dimensionali traggono vantaggio dalla scelta di autoprodurre e consumare energia da fonti rinnovabili per la propria attività economica, in quanto si posizionano generalmente meglio rispetto alle altre imprese in termini di crescita delle vendite a prezzi correnti, di marginalità unitaria (sia in livelli sia in dinamica rispetto al periodo pre-pandemico) e di solidità patrimoniale. Anche la capacità di preservare un elevato livello di marginalità unitaria nel periodo 2019-22 sembra essere in relazione diretta con la presenza di impianti per l'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili. A livello settoriale, viene confermato che i settori più energivori, caratterizzati da una maggiore presenza di impianti alimentati da fonti rinnovabili, si posizionano nella parte alta del ranking delle imprese in grado di mantenere un elevato profilo di marginalità durante l'intero periodo.

In conclusione, gli approfondimenti condotti ci consentono di affermare che le leve competitive giocano un ruolo fondamentale nelle performance delle imprese manifatturiere dei distretti industriali, permettendo loro di differenziarsi dalla concorrenza, garantire elevati standard di qualità dei propri prodotti, accedere a nuovi mercati e risorse, e affrontare sfide inedite, come le forti pressioni inflative sui prezzi dei beni energetici emerse negli ultimi anni. Le imprese che riescono a sfruttare congiuntamente ed efficacemente queste leve sembrano posizionarsi con successo nel mercato e ottenere un vantaggio competitivo duraturo.

Il modello econometrico probit

Per indagare sulle relazioni tra le variabili dummy che rappresentano le leve strategico-competitive e la probabilità di appartenere al cluster delle imprese ad alta marginalità nel periodo 2019-22 è stato utilizzato il seguente modello probit:

$$Pr \in [\text{Imprese ad alta marginalità}] = \Phi (\beta_0 + \beta_1 \text{Piccole}_i + \beta_2 \text{Medie}_i + \beta_3 \text{Grandi}_i + \beta_4 \text{Brevetti}_i + \beta_5 \text{Marchi}_i + \beta_6 \text{Certificazioni di qualità}_i + \beta_7 \text{Certificazioni ambientali}_i + \beta_8 \text{Investimenti diretti esteri}_i + \beta_9 \text{Gruppi multinazionali}_i + \beta_{10} \text{Impianti FER}_i + \gamma_2 D_{1i} + \gamma_3 D_{2i} + \gamma_4 D_{3i} + \gamma_5 D_{4i} + \gamma_6 D_{5i} + \gamma_7 D_{6i} + \gamma_8 D_{7i} + u_i)$$

dove:

Φ = funzione di ripartizione normale standardizzata

D_{1i} = 1 se impresa i \in sistema moda

D_{2i} = 1 se impresa i \in intermedi

D_{3i} = 1 se impresa i \in sistema casa

D_{4i} = 1 se impresa i \in agro-alimentare

D_{5i} = 1 se impresa i \in filiera dei metalli

D_{6i} = 1 se impresa i \in meccanica

D_{7i} = 1 se impresa i \in mezzi di trasporto

u_i = termine di errore indipendentemente ed identicamente distribuito

Le variabili dummy utilizzate come regressori del modello non lineare probit sono le seguenti: *Brevetti* che assume valore 1 se l'impresa ha registrato almeno una domanda di brevetto presso lo European Patent Office; *Marchi* (valore 1 se l'impresa ha registrato almeno un marchio a livello internazionale presso la World Intellectual Property Organization); *Certificazioni di qualità* (ISO

9001); *Certificazioni ambientali* (ISO 14001, Certificazioni EMAS e Certificazioni internazionali FSC). Si prendono in considerazione anche le variabili binarie *Partecipate estere* (con valore 1 nel caso in cui l'impresa abbia effettuato almeno un investimento diretto all'estero) e *Gruppi multinazionali* (ovvero il caso in cui l'impresa nazionale sia partecipata da un'impresa con sede legale all'estero). Nell'analisi viene, ovviamente, inclusa anche la variabile indipendente binaria *Impianti FER*, che consente di misurare l'effetto dell'utilizzo di un impianto per l'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili sulla probabilità di appartenere al gruppo di imprese ad alta marginalità nel periodo 2019-22.

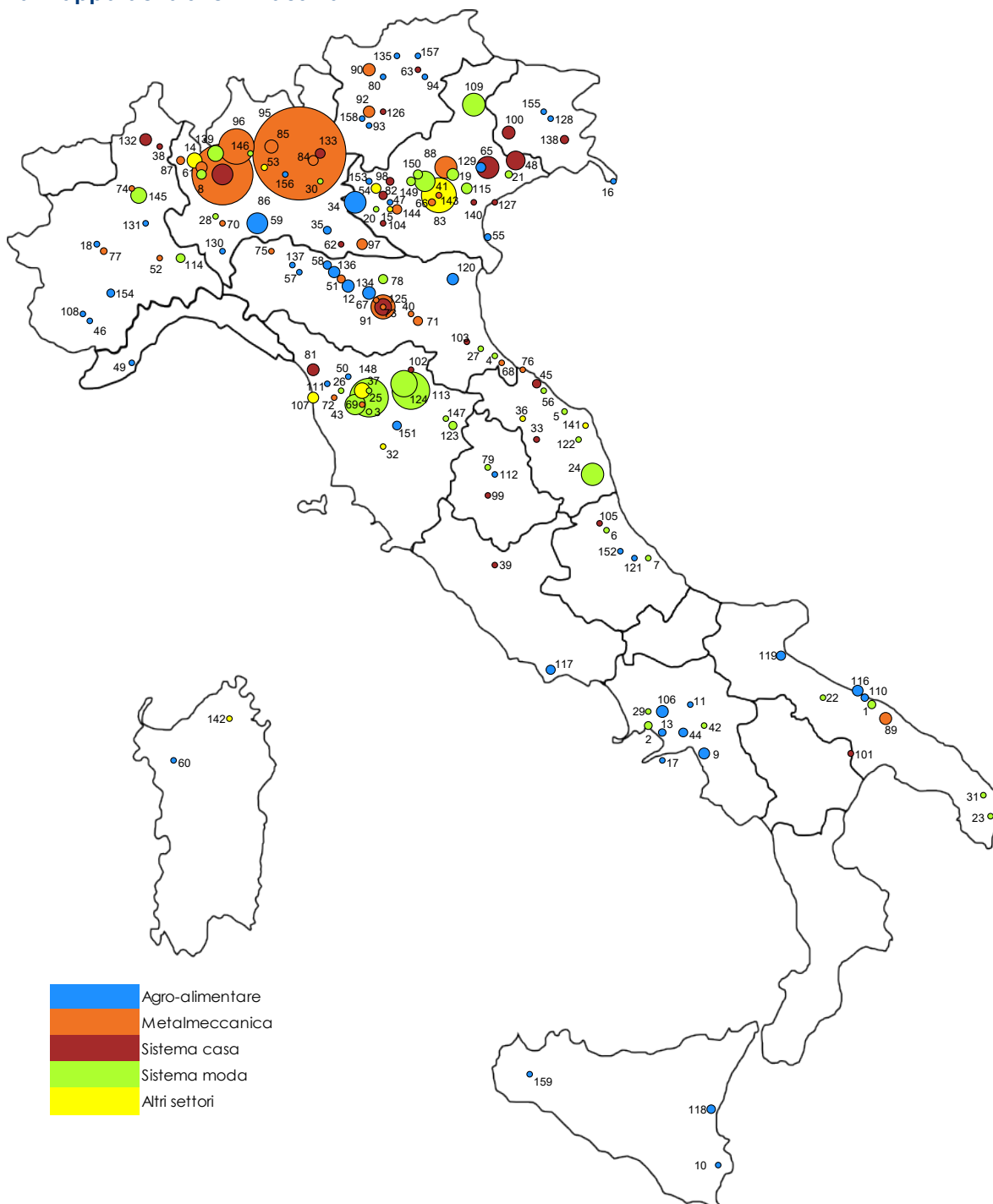
Per controllare il fenomeno della distorsione delle stime a causa di variabili omesse, sono stati inclusi anche gli effetti fissi settoriali e dimensionali, che variano da impresa a impresa ma non cambiano nell'anno di osservazione del data panel. Le variabili dummy settoriali non sono mai significative, in quanto è stato estratto il miglior 25% delle imprese di ogni settore e non del campione nel suo complesso.

È importante ricordare che nei modelli probit l'effetto marginale stimato relativo a un regressore misura la variazione della probabilità che la variabile dipendente binaria assuma valore 1 associata a una variazione unitaria del regressore oggetto di stima, mantenendo costanti tutti gli altri regressori. Ad esempio, supponendo che un'impresa di grandi dimensioni appartenente all'aggregato settoriale degli intermedi sia in possesso di tutte le leve competitive ad eccezione di un impianto FER, l'investimento nell'installazione dell'impianto aumenterebbe, *ceteris paribus*, la probabilità di appartenere al cluster di imprese ad alta marginalità di circa il 10%. Va notato che, coerentemente con quanto atteso, la probabilità di appartenere al gruppo delle imprese con margini più elevati è maggiore nel caso in cui l'impresa adotti tutte le leve strategico-competitive rispetto al caso in cui non ne adotti alcuna.

11. I numeri dei distretti industriali italiani nel periodo 2019-22

A cura di Angelo Palumbo

La mappa dei distretti industriali



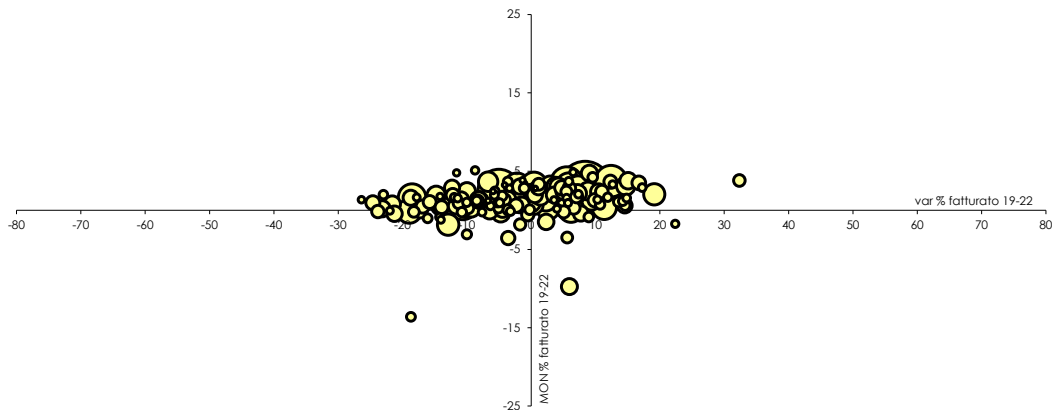
La mappa distribuisce sul territorio i 159 distretti industriali oggetto dell'analisi di questo Rapporto. Ogni distretto è rappresentato da un cerchio, la cui dimensione indica l'importanza del distretto in termini di fatturato (2022) e di numero di imprese appartenenti al distretto stesso. Il colore dei cerchi fornisce indicazioni sul settore d'appartenenza del distretto

Distretto	Distretto	Distretto
1 Abbigliamento del barese	54 Grafico-cartario veronese	107 Nautica di Varese
2 Abbigliamento del napoletano	55 Iflico del Polesine e del Veneziano	108 Nocciola e frutta piemontese
3 Abbigliamento di Empoli	56 Jeans valley del Montefeltro	109 Occhialeria di Belluno
4 Abbigliamento di Rimini	57 Lattiero-caseario della Lombardia sud-orientale	110 Olio e pasta del barese
5 Abbigliamento marchigiano	58 Lattiero-caseario di Reggio Emilia	111 Olio toscano
6 Abbigliamento nord abruzzese	59 Lattiero-caseario Parmense	112 Olio umbro
7 Abbigliamento sud abruzzese	60 Lattiero-caseario sardo	113 Oreficeria di Arezzo
8 Abbigliamento-tessile gallaratese	61 Lav orazione metalli Valle dell'Arno	114 Oreficeria di Valenza
9 Agricoltura della Piana del Sele	62 Legno di Casalasco-Viadanese	115 Oreficeria di Vicenza
10 Agricoltura della Sicilia sud-orientale	63 Legno e arredamento della Brianza	116 Ortofrutta del barese
11 Alimentare di Avellino	64 Legno e arredamento dell'Alto Adige	117 Ortofrutta dell'Agro Pontino
12 Alimentare di Parma	65 Legno e arredo di Treviso	118 Ortofrutta di Catania
13 Alimentare napoletano	66 Macchine agricole di Padova e Vicenza	119 Ortofrutta e conserv e del foggiano
14 Articoli in gomma e materie plastiche di Varese	67 Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena	120 Ortofrutta romagnola
15 Biciclette di Padova e Vicenza	68 Macchine legno di Rimini	121 Pasta di Fara
16 Caffè di Trieste	69 Macchine per la lav orazione e la produzione di calzature di Vigevano	122 Pelleletteria di Tolentino
17 Caffè e confetterie del napoletano	70 Macchine per l'imballaggio di Bologna	123 Pelleletteria e calzature di Arezzo
18 Caffè, confetterie e cioccolato torinese	71 Macchine per l'industria cartaria di Lucca	124 Pelleletteria e calzature di Firenze
19 Calzatura sportiva e sportssystem di Montebelluna	72 Macchine per l'industria ceramica di Modena e Reggio Emilia	125 Piastrelle di Sassuolo
20 Calzatura veronese	73 Macchine per l'industria tessile di Prato	126 Porfido di Val di Cembra
21 Calzature del Brenta	74 Macchine tessili di Biella	127 Prodotti in vetro di Venezia e Padova
22 Calzature del nord barese	75 Macchine utensili di Piacenza	128 Prosciutto San Daniele
23 Calzature di Casarano	76 Macchine utensili e per il legno di Pesaro	129 Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene
24 Calzature di Fermo	77 Macchine utensili e robot industriali di Torino	130 Riso di Pavia
25 Calzature di Lamporecchio	78 Maglieria e abbigliamento di Carpi	131 Riso di Vercelli
26 Calzature di Lucca	79 Maglieria e abbigliamento di Perugia	132 Rubinetteria e valvole Cusio-Valsesia
27 Calzature di San Mauro Pascoli	80 Marmellate e succhi di frutta del Trentino-Alto Adige	133 Rubinetti, valvole e pentolame di Lumezzane
28 Calzature di Vigevano	81 Marmo di Carrara	134 Salumi del modenese
29 Calzature napoletane	82 Marmo e granito di Valpolicella	135 Salumi dell'Alto Adige
30 Calzetteria di Castel Goffredo	83 Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	136 Salumi di Parma
31 Calzetteria-abbigliamento del Salento	84 Meccanica strumentale del Bresciano	137 Salumi di Reggio Emilia
32 Camperistica della Val d'Elsa	85 Meccanica strumentale di Bergamo	138 Sedie e complementi d'arredo di Udine
33 Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano	86 Meccanica strumentale di Milano e Monza	139 Seta-tessile di Como
34 Carni di Verona	87 Meccanica strumentale di Varese	140 Sistemi per l'illuminazione di Treviso, Venezia, Vicenza
35 Carni e salumi di Cremona e Mantova	88 Meccanica strumentale di Vicenza	141 Strumenti musicali di Castelfidardo
36 Cartario di Fabriano	89 Meccatronica del barese	142 Sughero di Calangianus
37 Cartario di Lucca	90 Meccatronica dell'Alto Adige	143 Termomeccanica di Padova
38 Casalingshi di Omegna	91 Meccatronica di Reggio Emilia	144 Termomeccanica scaligera
39 Ceramica di Civita Castellana	92 Meccatronica di Trento	145 Tessile di Biella
40 Ciclomotori di Bologna	93 Mele del Trentino	146 Tessile e abbigliamento della Val Seriana
41 Concia di Arzignano	94 Mele dell'Alto Adige	147 Tessile e abbigliamento di Arezzo
42 Concia di Solofra	95 Metalli di Brescia	148 Tessile e abbigliamento di Prato
43 Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno	96 Metalmeccanica di Lecco	149 Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno
44 Conserv e di Nocera	97 Metalmeccanico del basso mantovano	150 Tessile e abbigliamento di Treviso
45 Cucine di Pesaro	98 Mobile del bassanese	151 Vini dei colli fiorentini e senesi
46 Dolci di Alba e Cuneo	99 Mobile dell'Alta Valle del Tevere	152 Vini del Montepulciano d'Abruzzo
47 Dolci e pasta veronesi	100 Mobile e pannelli di Pordenone	153 Vini del veronese
48 Elettrodomestici di Inox valley	101 Mobile imbottito della Murgia	154 Vini di Langhe, Roero e Monferrato
49 Florovivistico del ponente ligure	102 Mobile imbottito e Sistemi per dormire di Quarrata e Prato	155 Vini e distillati del bresciano
50 Florovivistico di Pistoia	103 Mobili imbottiti di Forlì	156 Vini e distillati del Friuli
51 Food machinery di Parma	104 Mobili in stile di Bolzano	157 Vini e distillati di Bolzano
52 Frigoriferi industriali di Casale Monferrato	105 Mobilio abruzzese	158 Vini e distillati di Trento
53 Gomma del Sebino Bergamasco	106 Mozzarella di bufala campana	159 Vini e liquori della Sicilia occidentale

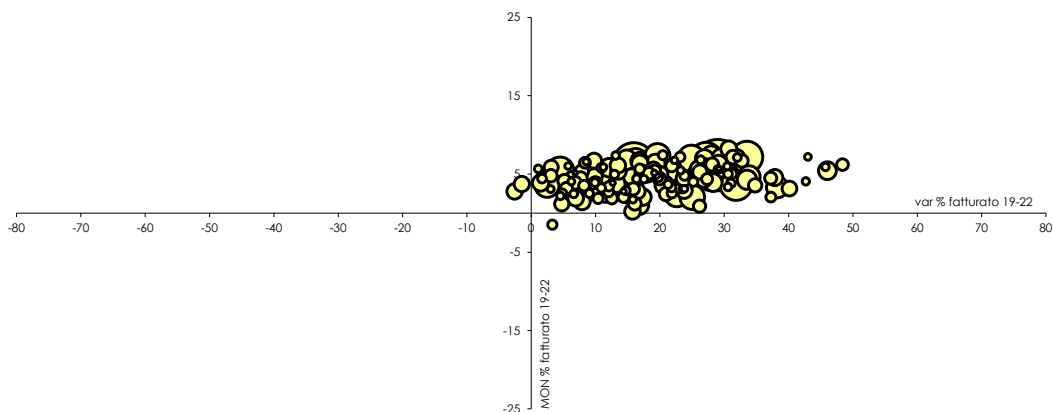
La dispersione delle performance "tra" distretti

I 159 Distretti

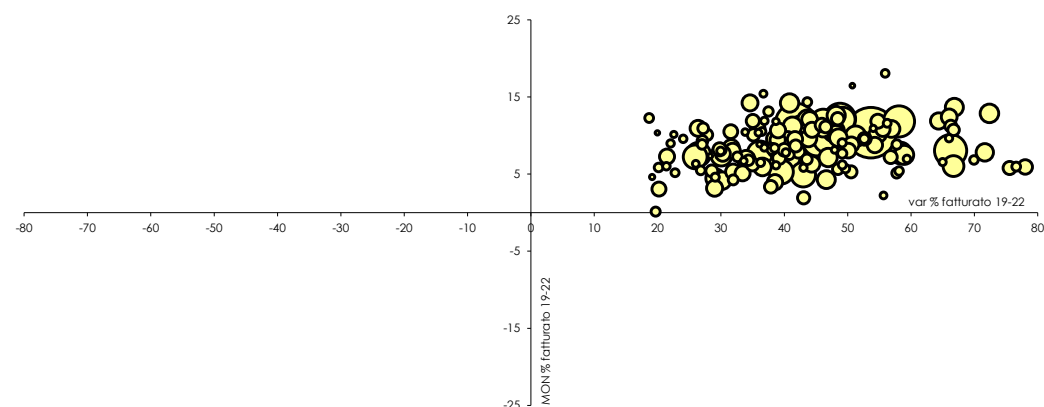
1° Quartile



Mediana



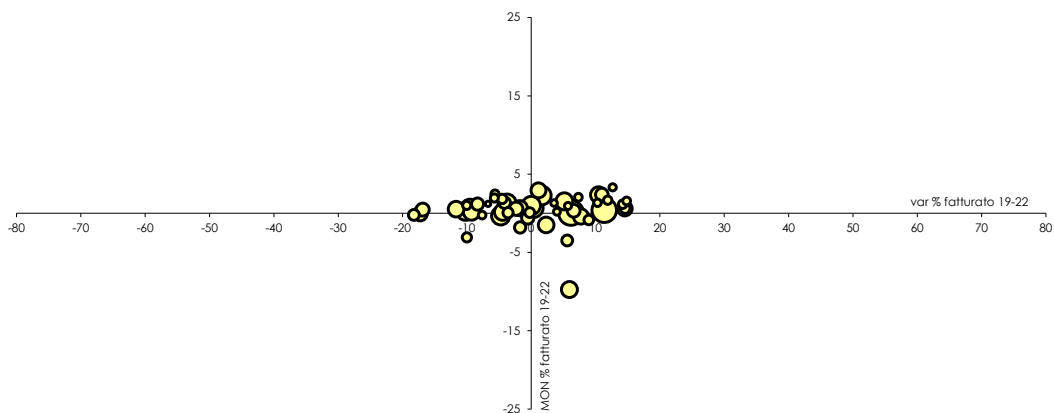
3° Quartile



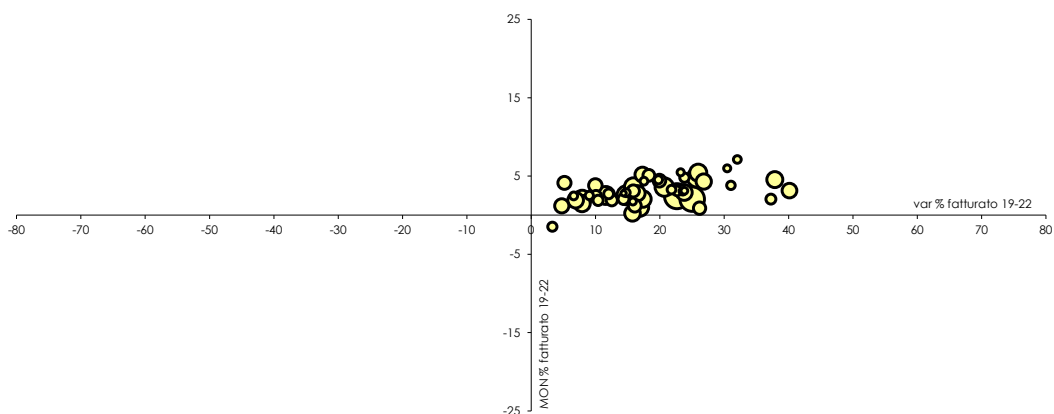
Ciascun cerchio rappresenta uno dei 159 distretti analizzati e la dimensione indica l'importanza del distretto in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2022) generato dalle stesse. Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2019 e il 2022. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2019-22. La variabilità delle performance all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle performance "tra" distretti.

Agro-alimentare

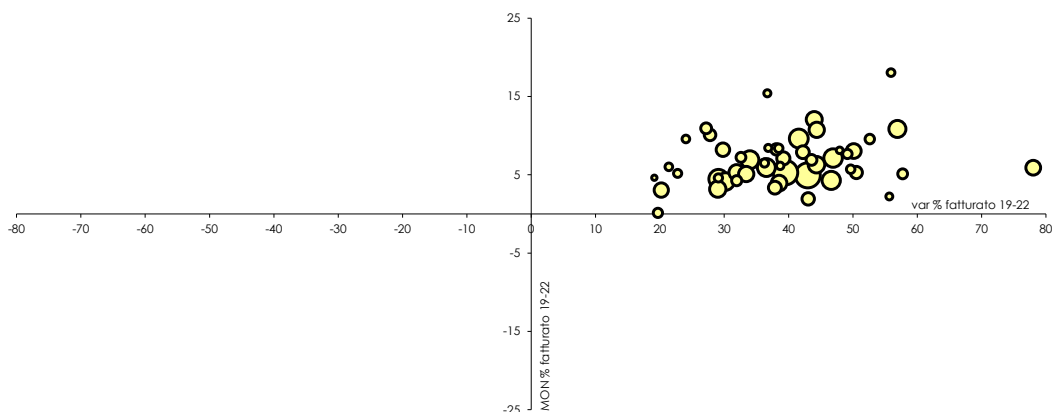
1° Quartile



Mediana



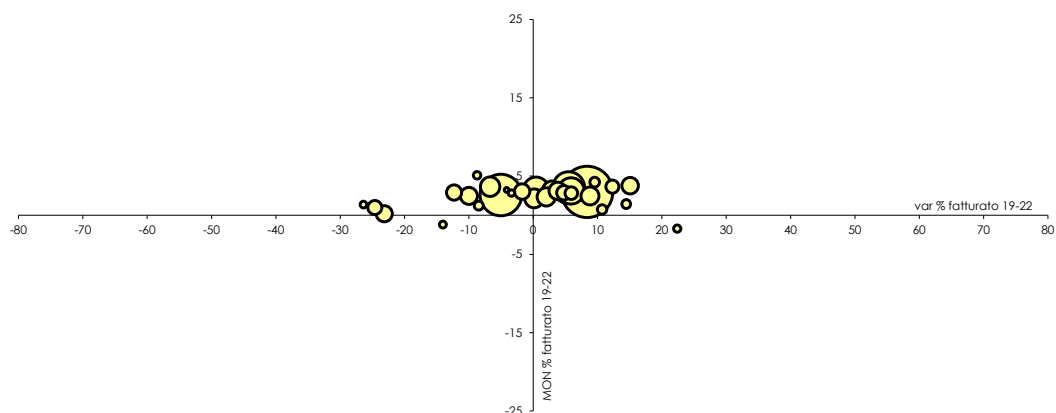
3° Quartile



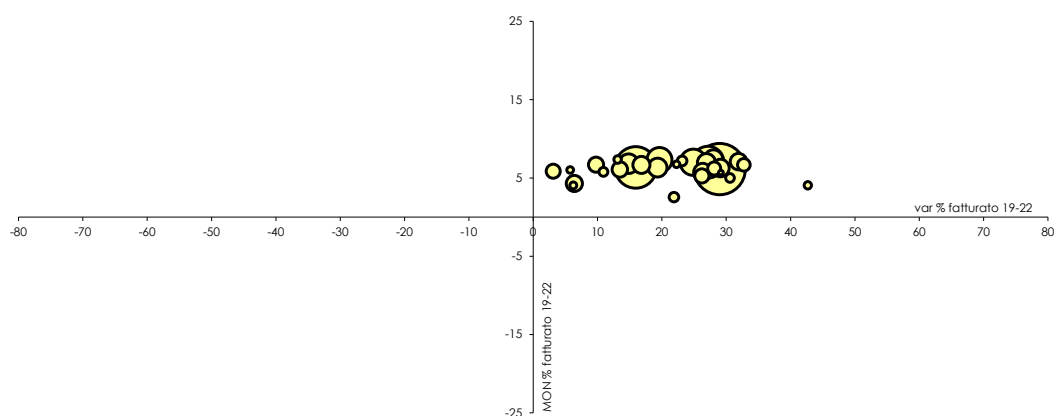
Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti al settore agro-alimentare. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2022) generato dalle stesse. Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2019 e il 2022. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2019-22. La variabilità delle performance all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle performance "tra" distretti appartenenti al settore agro-alimentare.

Metalmeccanica

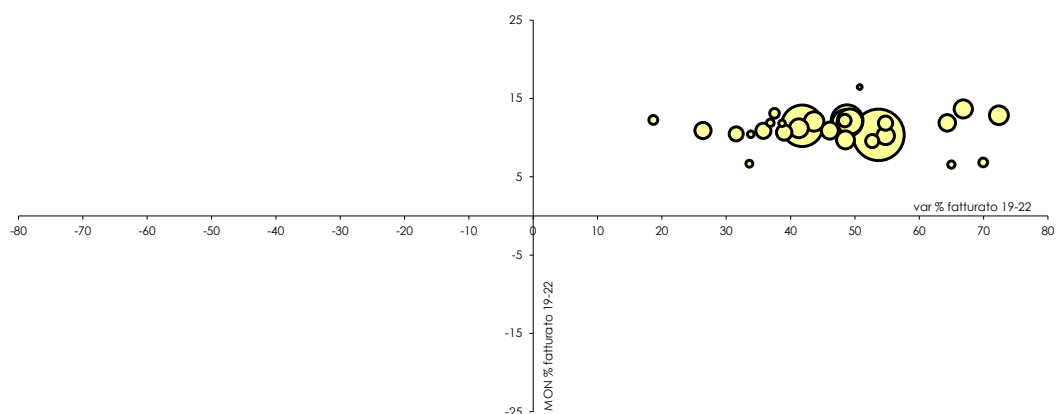
1° Quartile



Mediana



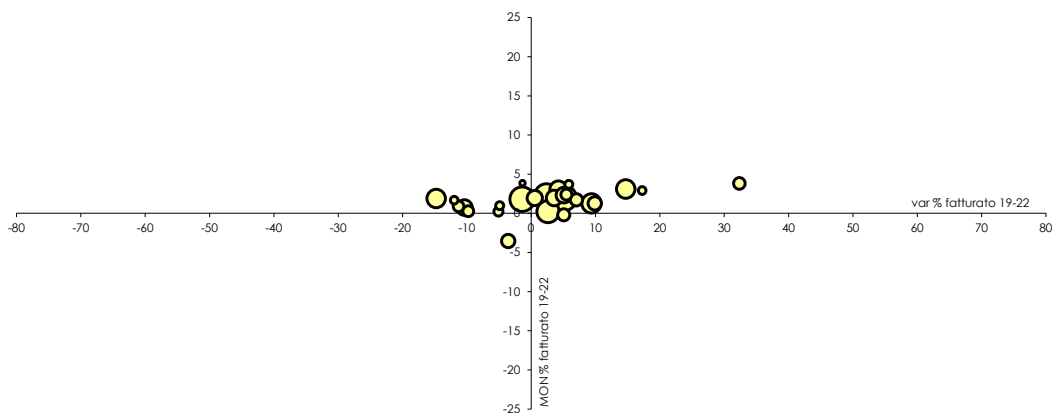
3° Quartile



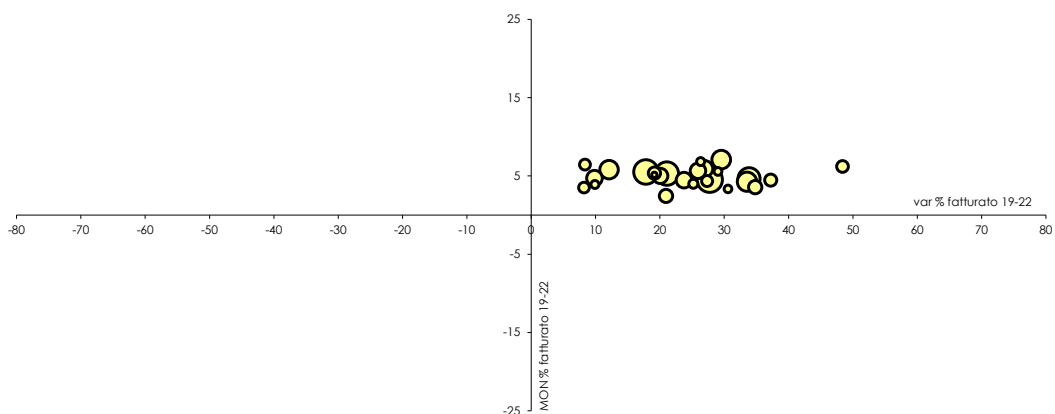
Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti alla metalmeccanica. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2022) generato dalle stesse. Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2019 e il 2022. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2019-22. La variabilità delle performance all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle performance "tra" distretti appartenenti alla metalmeccanica.

Sistema casa

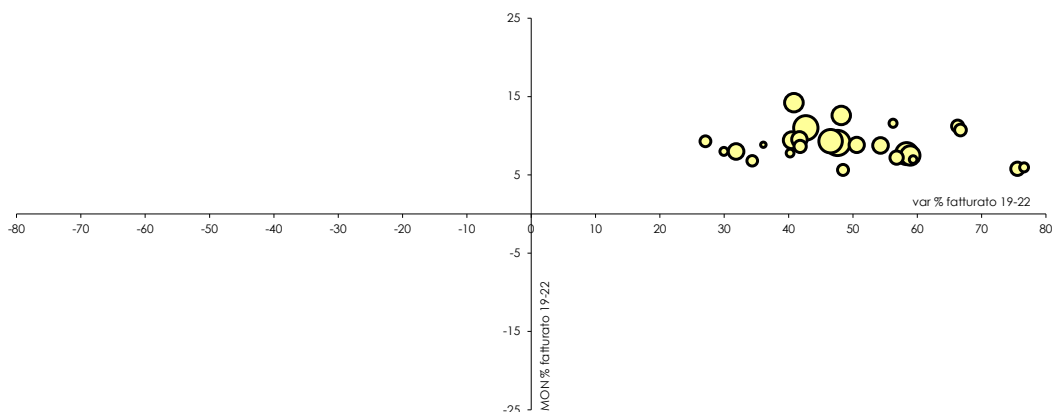
1° Quartile



Mediana



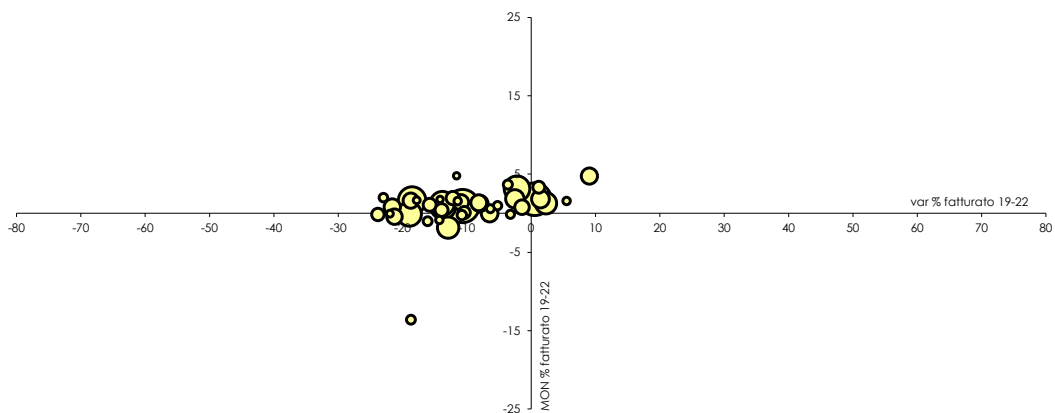
3° Quartile



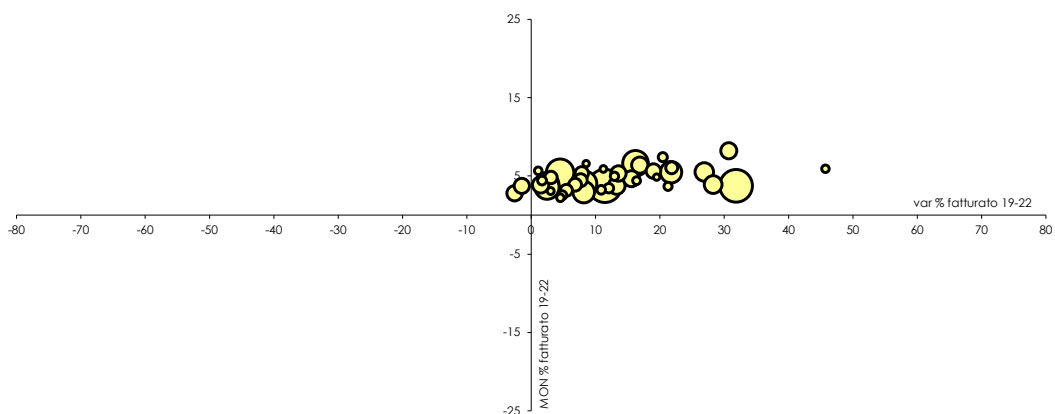
Ciascun cerchio rappresenta uno dei distretti appartenenti al sistema casa. La dimensione dei cerchi indica l'importanza dei distretti in termini di numerosità delle imprese e di fatturato (anno 2022) generato dalle stesse. Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2019 e il 2022. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2019-22. La variabilità delle performance all'interno di ciascun quadrante fornisce indicazioni circa la dispersione delle performance "tra" distretti appartenenti al sistema casa.

Sistema moda

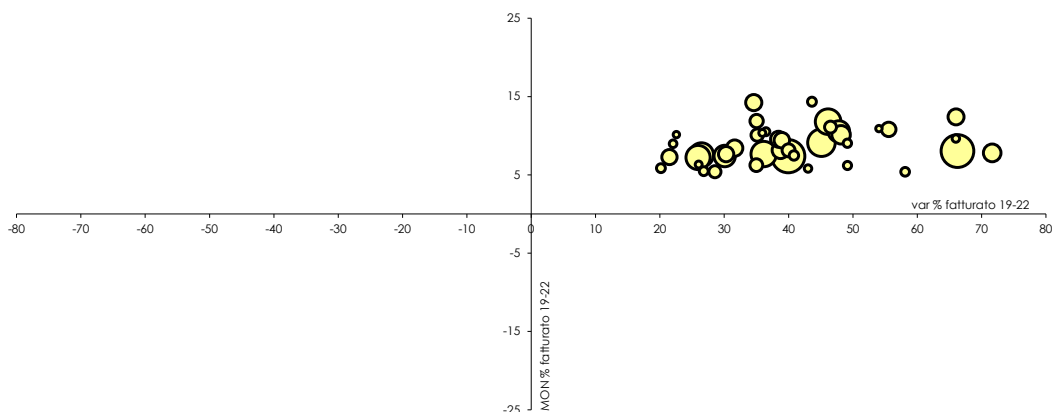
1° Quartile



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 2022) generato dalle stesse. Sulle ascisse è riportata la variazione intervenuta nel fatturato tra il 2019 e il 2022. Sulle ordinate è rappresentato il rapporto tra margini operativi netti e fatturato nel periodo 2019-22. 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 (110 distretti)

Nelle tabelle sono riportati i risultati dei distretti di cui disponiamo di almeno 45 bilanci aziendali.

Agro-alimentare

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 19-22			Var % fatturato 19-22		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Agricoltura della Piana del Sele	221	0.3	2.5	5.9	-10.2	11.6	36.6
Agricoltura della Sicilia sud-orientale	77	-0.2	2.5	6.9	-18.2	10.1	43.6
Alimentare di Parma	49	2.3	4.8	9.6	1.6	25.7	41.6
Alimentare napoletano	109	2.9	5.2	8.0	1.1	17.3	50.1
Carni e salumi di Cremona e Mantova	83	0.7	2.8	5.1	-1.8	16.5	33.4
Conserve di Nocera	79	2.4	4.5	7.2	10.5	37.9	82.7
Dolci e pasta veronesi	49	2.4	4.4	7.9	11.0	19.9	42.2
Florovivaistico del ponente ligure	52	1.7	3.8	5.7	11.9	31.0	49.6
Ittico del Polesine e del Veneziano	123	-0.1	1.2	3.0	-17.3	4.8	20.2
Lattiero-caseario della Lombardia sud-orientale	209	0.4	2.0	5.3	11.3	25.0	39.5
Lattiero-caseario di Reggio Emilia	82	0.3	1.2	3.3	6.6	16.1	37.9
Lattiero-caseario Parmense	119	-1.5	0.2	5.3	2.3	15.7	31.9
Lattiero-caseario sardo	45	0.6	2.1	5.1	14.6	37.3	57.7
Mele dell'Alto Adige	49	-0.6	0.9	1.9	-0.5	26.2	43.0
Mozzarella di bufala campana	218	1.0	3.6	7.1	0.0	20.7	46.9
Nocciola e frutta piemontese	60	0.1	1.9	4.2	-3.6	10.4	31.9
Olio e pasta del barese	123	0.6	3.1	5.9	14.5	40.1	78.0
Ortofrutta del barese	218	0.7	2.0	4.1	-9.5	7.9	30.2
Ortofrutta dell'Agro Pontino	185	0.2	1.5	3.2	-9.3	7.9	29.0
Ortofrutta di Catania	184	0.5	1.9	3.9	-11.7	6.9	38.5
Ortofrutta e conserve del foggiano	195	0.2	2.1	6.3	-4.4	17.4	44.3
Ortofrutta romagnola	147	-0.3	1.0	4.3	-4.7	16.8	46.6
Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene	123	1.5	5.4	10.9	5.1	26.0	56.9
Salumi del modenese	87	0.7	2.5	4.5	0.4	14.8	29.1
Salumi di Parma	169	1.3	3.6	6.9	-3.8	15.9	34.0
Vini dei colli fiorentini e senesi	156	-9.7	2.9	12.1	5.9	23.8	44.0
Vini del Montepulciano d'Abruzzo	63	0.1	2.7	7.2	-0.2	12.0	32.6
Vini del veronese	70	0.6	3.8	8.2	-2.4	10.0	29.8
Vini di Langhe, Roero e Monferrato	135	-0.4	4.3	10.7	7.7	26.8	44.4
Vini e distillati del Friuli	57	-0.9	3.1	9.6	9.0	22.7	52.6
Vini e distillati di Trento	47	-3.5	2.1	10.9	5.6	14.3	27.2
Vini e liquori della Sicilia occidentale	85	-1.8	1.9	8.3	-1.7	12.5	38.1

Metalmecanica

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 19-22			Var % fatturato 19-22		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Food machinery di Parma	134	3.0	6.1	10.7	-1.7	13.5	39.0
Lavorazione metalli Valle dell'Arno	238	2.5	5.7	9.7	8.8	26.3	48.5
Macchine agricole di Padova e Vicenza	66	3.7	6.2	9.6	12.3	28.1	52.7
Macchine agricole di Reggio Emilia e Modena	60	2.8	6.7	12.2	5.9	32.7	48.4
Macchine per l'imballaggio di Bologna	80	0.2	4.3	10.9	-23.2	6.4	26.4
Macchine utensili e robot industriali di Torino	120	1.0	5.9	10.5	-24.6	3.1	31.5
Meccanica strumentale del Bresciano	184	2.5	6.7	10.9	-10.0	16.8	46.1
Meccanica strumentale di Bergamo	227	3.7	6.8	12.1	-6.7	14.8	43.7
Meccanica strumentale di Milano e Monza	935	2.6	6.3	11.5	-5.0	15.9	41.8
Meccanica strumentale di Varese	153	2.9	6.7	10.9	-12.3	9.8	35.8
Meccanica strumentale di Vicenza	379	3.3	7.3	12.1	0.4	19.6	49.2
Meccatronica del barese	212	3.2	7.4	12.9	2.9	28.0	72.4
Meccatronica dell'Alto Adige	156	2.1	6.3	11.2	0.1	19.3	41.3
Meccatronica di Reggio Emilia	311	3.1	7.0	11.9	5.9	24.9	48.5
Meccatronica di Trento	185	2.3	7.0	13.7	2.0	26.9	66.8
Metalli di Brescia	1401	3.0	6.1	10.4	8.4	29.0	53.7
Metalmecanica di Lecco	621	3.5	7.0	12.2	5.5	27.2	48.8
Metalmecanico del basso mantovano	170	3.1	6.3	10.2	3.8	29.1	54.8
Termomeccanica di Padova	105	2.9	5.3	11.9	4.8	26.2	54.8
Termomeccanica scaligera	102	3.8	7.1	11.9	15.1	31.9	64.4

Sistema casa

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 19-22			Var % fatturato 19-22		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Cucine di Pesaro	157	2.0	4.5	8.8	3.6	23.8	54.3
Elettrodomestici di Inox valley	156	2.3	5.3	9.3	2.4	21.1	46.5
Legno di Casalasco-Viadanese	49	3.8	6.2	10.7	32.3	48.4	66.7
Legno e arredamento della Brianza	376	1.8	5.5	11.0	-1.4	17.8	42.7
Legno e arredamento dell'Alto Adige	96	1.7	5.4	8.6	7.0	19.1	41.8
Legno e arredo di Treviso	378	1.9	4.5	9.1	5.1	27.7	47.6
Marmo di Carrara	259	1.9	5.8	14.2	-14.8	12.1	40.8
Marmo e granito di Valpolicella	173	2.3	5.6	9.5	5.1	25.9	41.7
Mobile del bassanese	157	1.9	5.0	8.8	0.5	20.0	50.6
Mobile e pannelli di Pordenone	187	1.3	4.3	7.5	9.4	33.5	58.9
Mobile imbottito della Murgia	97	1.3	3.6	5.8	9.9	34.8	75.6
Mobile imbottito e Sistemi per dormire di Quarrata e Prato	59	0.2	4.0	6.0	-5.1	25.2	76.6
Mobili imbottiti di Forlì	68	2.4	4.3	5.6	5.5	27.3	48.5
Mobili in stile di Bovolone	96	0.9	3.5	6.8	-11.3	8.2	34.4
Piastrelle di Sassuolo	124	0.2	4.6	7.7	2.6	33.9	58.3
Porfido di Val di Cembra	55	1.0	3.9	8.0	-4.9	9.9	29.9
Prodotti in vetro di Venezia e Padova	71	-0.2	4.5	11.2	5.0	37.2	66.3
Rubinetteria e valvolame Cusio-Valsesia	176	3.1	7.1	12.6	14.7	29.5	48.2
Rubinetti, valvole e pentolame di Lumezzane	123	3.1	5.9	9.4	4.2	26.9	40.5
Sedie e complementi d'arredo di Udine	154	0.7	4.7	8.0	-10.4	9.8	31.8
Sistemi per l'illuminazione di Treviso, Venezia, Vicenza e Padova	68	0.3	6.4	9.3	-9.8	8.3	27.1

Sistema moda

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 19-22			Var % fatturato 19-22		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Abbigliamento del barese	191	1.4	5.3	9.4	-10.9	13.6	39.0
Abbigliamento del napoletano	169	1.6	3.7	7.3	-18.7	-1.5	21.5
Abbigliamento di Empoli	110	-0.2	4.8	10.1	-23.8	3.1	35.1
Abbigliamento marchigiano	116	1.1	4.5	8.1	-15.8	7.7	40.0
Abbigliamento nord abruzzese	52	1.0	5.0	9.0	-5.2	12.9	49.1
Abbigliamento-tessile gallaratese	206	0.0	3.7	8.2	-6.5	13.3	38.7
Calzatura sportiva e sportssystem di Montebelluna	135	1.8	5.5	10.1	-2.5	26.9	48.1
Calzatura veronese	48	-1.0	2.5	5.5	-16.1	4.8	26.8
Calzature del Brenta	128	0.8	5.6	10.8	-1.4	19.0	55.6
Calzature di Fermo	439	0.9	4.0	7.7	-13.7	8.2	36.1
Calzature napoletane	137	0.4	3.9	6.2	-13.9	6.8	35.0
Calzetteria di Castel Goffredo	78	0.1	3.2	5.4	-10.4	5.5	28.5
Calzetteria-abbigliamento del Salento	49	0.6	4.4	10.5	-6.4	16.4	36.5
Concia di Arzignano	357	1.2	3.9	7.6	-13.8	2.4	26.5
Concia di Solofra	58	2.0	3.2	5.4	-23.0	10.9	58.1
Concia e calzature di Santa Croce sull'Arno	423	-0.1	3.6	7.2	-19.0	2.5	25.9
Maglieria e abbigliamento di Carpi	166	0.8	3.8	8.4	-21.6	1.5	31.6
Maglieria e abbigliamento di Perugia	102	1.9	5.3	11.9	-12.2	7.8	35.0
Occhialeria di Belluno	113	3.1	6.6	11.8	-2.2	16.2	46.1
Oreficeria di Arezzo	270	1.8	3.7	8.0	0.5	31.8	66.3
Oreficeria di Valenza	130	4.7	8.2	12.4	9.0	30.7	66.0
Oreficeria di Vicenza	159	1.8	3.9	7.8	1.4	28.3	71.6
Pelletteria e calzature di Arezzo	60	-0.4	2.8	7.6	-21.3	-2.6	30.3
Pelletteria e calzature di Firenze	200	1.6	5.4	9.1	-18.5	4.5	45.1
Seta-tessile di Como	289	-1.8	2.9	7.4	-12.9	8.2	30.1
Tessile di Biella	207	1.3	5.5	10.6	2.3	21.7	47.8
Tessile e abbigliamento della Val Seriana	81	3.3	6.0	11.1	1.2	21.8	46.5
Tessile e abbigliamento di Arezzo	64	-0.2	3.4	7.5	-10.8	12.1	40.8
Tessile e abbigliamento di Prato	848	0.9	3.7	7.4	-10.7	11.4	39.9
Tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno	101	1.3	4.6	9.6	-8.2	15.6	38.4
Tessile e abbigliamento di Treviso	128	1.2	6.4	14.2	-8.0	16.9	34.6

Altri settori

DISTRETTO	Imprese	Mon % fatturato media 19-22			Var % fatturato 19-22		
		1° quartile	Mediana	3° quartile	1° quartile	Mediana	3° quartile
Articoli in gomma e materie plastiche di Varese	227	3.1	5.9	9.9	7.3	29.6	51.2
Cartario di Lucca	101	2.0	3.3	6.0	19.1	38.2	66.7
Gomma del Sebino Bergamasco	99	3.5	7.2	11.4	16.7	31.4	45.9
Grafico-cartario veronese	147	1.3	5.6	9.6	-8.2	17.3	43.8
Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	524	3.7	7.2	11.8	12.4	33.5	58.1
Nautica di Viareggio	138	2.2	5.4	9.7	7.2	46.0	94.5

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.

ROJ: 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 & Local Economies Research, Via Romagnosi, 5 - 20121 Milano - Italia.

Intesa Sanpaolo Direzione Studi e Ricerche - Responsabile Gregorio De Felice**Industry & Local Economies Research**

Stefania Trenti (Responsabile)	stefania.trenti@intesasnpaolo.com
Ezio Guzzetti	ezio.guzzetti@intesasnpaolo.com

Industry Research

Ilaria Sangalli (Responsabile coordinamento Economisti Settoriali)	ilaria.sangalli@intesasnpaolo.com
Lefizia Borgomeo	lefizia.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
Enrica Spiga	enrica.spiga@intesasnpaolo.com
Anna Cristina Visconti	anna.visconti@intesasnpaolo.com

Regional Research

Giovanni Foresti (Responsabile)	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
Massimiliano Rossetti (sede di Ancona)	massimiliano.rossetti@intesasnpaolo.com
Carla Saruis	carla.saruis@intesasnpaolo.com
Rosa Maria Vitulano (sede di Roma)	rosa.vitulano@intesasnpaolo.com

Innovazione e alta tecnologia

Serena Fumagalli (Responsabile)	serena.fumagalli@intesasnpaolo.com
---------------------------------	------------------------------------

Local Public Finance

Laura Campanini (Responsabile)	laura.campanini@intesasnpaolo.com
--------------------------------	-----------------------------------