

RAPPORTO UNIONCAMERE 2012



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

a cura del Centro Studi Unioncamere

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

Al gruppo redazionale hanno partecipato:

Pietro Aimetti, Lorenzo Bellicini, Donato Berardi, Luca Bianchi, Fabrizio Cafaggi, Ilaria Cingottini, Claudio Colacurcio, Emilio Colombo, Fedele De Novellis, Carlo Dell'Aringa, Giulia Della Rocca, Francesco Estrafallaces, Giacomo Giusti, Paola Iamiceli, Francesca Luccerini, Corrado Martone, Domenico Mauriello, Mirko Menghini, Luca Moraschini, Giandomenico Mosco, Andrea Muti, Sonia Neri, Bruno Paccagnella, Marco Pini, Stefano Prezioso, Giuseppe Provenzano, Alessandro Rinaldi, Stefano Scaccabarozzi, Luca Schionato, Federica Scipioni, Sara Signorini, Livia Simongini, Cesare Vignocchi, Laura Zanfrini

Si ringraziano *Symbola - Fondazione per le qualità italiane*, per il contributo alla redazione dei paragrafi 3.4 e 4.4., e *Camcom Universitas Mercatorum* per l'assistenza al coordinamento redazionale

L'appendice statistica al *Rapporto Unioncamere 2012* può essere consultata sul sito www.starnet.unioncamere.it – www.unioncamere.gov.it

© Unioncamere, 2012

La riproduzione e/o diffusione parziale o totale delle informazioni contenute nel presente volume e nella sua appendice statistica è consentita esclusivamente con la citazione completa della fonte: "Centro Studi Unioncamere, *Rapporto Unioncamere 2012*"

Progetto grafico e impaginazione
Daniele Pignotti, Emilio Romani e Marika Manetta

Chiuso in tipografia il 25 aprile 2012
Finito di stampare nel mese di aprile 2012 dalla Copygraph s.a.s.

INDICE

Introduzione	5
1 Segnali di vita dall'economia reale: l'evoluzione del sistema imprenditoriale e la proiezione dell'Italia all'estero tra il 2011 e il 2012	7
1.1 Il progressivo inasprimento dello scenario competitivo: andamenti recenti e prospettive di breve termine in base alle dichiarazioni delle imprese	7
1.2 Gli effetti della crisi sull'espansione del sistema imprenditoriale nei settori e nei territori	19
1.3 Il contributo dei giovani e delle donne all'evoluzione del tessuto produttivo	34
1.4 La dinamica delle "vere" nuove imprese e il profilo dei neo-imprenditori	42
1.5 Il posizionamento dell'Italia sui mercati esteri nel periodo 2007-2011	56
1.6 La fotografia dell'Italia che esporta: strategie e fabbisogni delle imprese presenti all'estero e di quelle che potrebbero affacciarsi a breve	70
1.7 Le performance attese dell'export nei mercati di sbocco strategici per il Made in Italy	81
2 Innovazione, reti e territorio: le chiavi di lettura per comprendere l'evoluzione del sistema produttivo italiano	95
2.1 Il contributo delle PMI alla creazione di occupazione e ricchezza in Italia e in Europa	95
2.2 La rimodulazione dei fattori competitivi e degli orientamenti strategici delle PMI manifatturiere in risposta alla crisi	113
2.3 Riorganizzazione produttiva e nuova articolazione territoriale delle reti e delle filiere	121
2.4 I territori dell'innovazione: sistemi locali e imprese che innovano	127
2.5 Il Contratto di rete nelle prime applicazioni: principali ambiti operativi e modalità organizzative	132
2.6 Qualificazione e allungamento delle filiere produttive guidate dalle medie imprese	146
2.7 Il ruolo dell'artigianato tra congiuntura economica e prospettive di sviluppo	151
3 Tornare a crescere: le priorità per lo sviluppo delle economie locali	167
3.1 Le possibili motivazioni alla base del rallentamento della produttività	167
3.2 Il peso della burocrazia sul Fare Impresa e le misure di semplificazione	172
3.3 L'accesso al credito e le criticità nelle condizioni alla base del rapporto debitorio delle imprese	184
3.4 Sostenibilità e competitività: la <i>green economy</i> come leva per la rivitalizzazione dell'offerta di beni e servizi	195
3.5 La trasformazione del mercato delle opere pubbliche e le opportunità del Partenariato Pubblico e Privato	215
3.6 Appalti di servizi e <i>Facility Management</i> pubblico in Italia: tendenze evolutive e problematicità	224
4 Attrattività dei territori e differenziali nei percorsi di coesione tra le aree del Paese	231
4.1 Il territorio come fattore di sviluppo: competitività esterna e vantaggi localizzativi nelle province italiane	231

4.2 I fattori di localizzazione nelle aree sottoutilizzate del Paese	247
4.3 I servizi pubblici locali alla ricerca di un nuovo assetto	256
4.4 La cultura come sistema produttivo per il rilancio delle economie territoriali	264
4.5 La mappa della competitività dei territori del Mezzogiorno	277
4.6 Il rischio di depauperamento del capitale sociale nella crisi: alcune evidenze per il Mezzogiorno	287
5 Le prospettive del mercato del lavoro e l'evoluzione dei fabbisogni occupazionali delle imprese	295
5.1 Il mercato del lavoro italiano nel contesto europeo	295
5.2 I principali andamenti del mercato del lavoro in Italia nel 2011	296
5.3 Gli andamenti settoriali e territoriali dell'occupazione	304
5.4 I fabbisogni professionali e formativi relativi ai giovani "under 30"	310
5.5 Le imprese che hanno creato occupazione nel 2011: i risultati di una <i>cluster analysis</i>	318
5.6 Retribuzioni all'ingresso: i differenziali in base al profilo dell'impresa e del lavoratore	325
5.7 Tendenze recenti e prospettive dell'occupazione per il 2012	335
6 La presenza straniera in Italia e il ruolo degli immigrati nello sviluppo economico	341
6.1 Il contributo crescente dell'immigrazione straniera alla formazione del prodotto	341
6.2 Il dinamismo della componente straniera nel sistema imprenditoriale italiano	345
6.3 Provenienza, specializzazione e distribuzione territoriale dell'imprenditoria immigrata	349
6.4 Dalle cariche ricoperte dagli stranieri alle imprese straniere: alcune prime risultanze di analisi	356
6.5 L'eterogeneità dell'imprenditorialità straniera e il suo impatto sull'economia italiana	360
6.6 Perché il mercato del lavoro italiano attrae immigrazione? Le ragioni di un fenomeno cresciuto in modo clamoroso	362
6.7 Valorizzare l'immigrazione per un'economia più competitiva	367
7 Inflazione, consumi, redditi: lo "stato di salute" delle famiglie in tempo di crisi	371
7.1 L'inflazione tra crisi economica e rigore dei conti	371
7.2 I possibili effetti delle manovre di finanza pubblica sulle aspettative e sull'andamento dei consumi delle famiglie	388
7.3 Meno consumo e meno risparmio: le conseguenze sui comportamenti d'acquisto delle famiglie	394
7.4 Le "aspettative di vita economica" del patrimonio delle famiglie	398
8 Le prospettive di sviluppo dell'economia e della popolazione: i riflessi sulla dimensione territoriale	417
8.1 La parabola del 2011 e le incognite del 2012: l'evoluzione dell'economia mondiale	417
8.2 Gli scenari economici a livello nazionale e regionale tra il 2012 e il 2013	423
8.3 Le determinanti delle traiettorie di sviluppo demografico della popolazione italiana nel lungo periodo	427

Introduzione

Il Rapporto Unioncamere 2012, realizzato in occasione della 10ª Giornata dell'Economia, rappresenta il momento di sintesi di un'attività di ricerca svolta in maniera continuativa dagli uffici studi delle Camere di commercio. Esso si basa su un'ingente mole di dati, riguardanti caratteristiche e performance delle imprese italiane, quotidianamente raccolti ed elaborati per ragioni di carattere amministrativo e di ricerca economica, al fine di analizzare le dinamiche e le modificazioni strutturali in atto nei sistemi imprenditoriali locali e proporre politiche di intervento.

Proprio nei giorni in cui veniva stampata la scorsa edizione del Rapporto, nella primavera del 2011, i segnali provenienti dal sistema delle imprese sembravano indicare una via d'uscita dalla bassa crescita che penalizzava il nostro Paese anche più di altre economie europee. Subito dopo, l'incertezza è però tornata a dominare prepotentemente lo scenario, in Europa e nel Mondo. In Italia, alle incognite sullo scenario macroeconomico - dettate dalla crisi del debito sovrano e dai dubbi sulla tenuta dell'eurozona - si sono affiancati diffusi timori sull'evoluzione a breve dei principali indicatori economici. Con immediate ripercussioni sulla fiducia delle imprese e dei consumatori.

Dopo quattro anni di crisi prolungata, il tessuto produttivo del Paese appare chiaramente provato. E inizia a scricchiolare. Fra gennaio e marzo 2012, gli archivi delle Camere di commercio hanno segnalato la perdita di 26mila imprese. Un bilancio che ha risentito della caduta delle iscrizioni e, soprattutto, di un'impennata delle cessazioni, arrivate a 146mila in totale. Le difficoltà delle imprese si riflettono direttamente sull'occupazione: in pericolo è chi ha perso un lavoro, così come quei tanti che non riescono a trovarlo. Secondo i primi dati del Sistema Informativo Excelsior, quest'anno i dipendenti nell'industria e nei servizi diminuiranno di oltre 130mila unità. In questo scenario aumentano quelli che, scoraggiati, escono dal mercato del lavoro. A farne le spese sono soprattutto i giovani: uno su tre non trova un impiego e, quando ci riesce, spesso non è tale da permettergli di fare progetti per il futuro. Il calo dell'occupazione e le esigenze di risanamento dei conti pubblici avranno quest'anno ricadute significative sul reddito, rendendo estremamente caute le scelte di consumo. Una famiglia su cinque ci ha segnalato di avere difficoltà a fronteggiare le spese primarie: dal mutuo o l'affitto fino alle utenze, al vestiario e all'alimentazione. Il 2012 sarà il secondo anno consecutivo di diminuzione del potere d'acquisto, che comporterà, secondo le stime del Centro Studi Unioncamere, una contrazione dei consumi del 2,1%. Senza decisi interventi in grado di sostenere l'occupazione e i redditi da lavoro, per mantenere il tenore di vita attuale le famiglie italiane vedrebbero azzerati i loro risparmi entro soli 11 anni, e l'intero patrimonio entro i successivi 9 anni.

La flessione della domanda interna non è, tuttavia, imputabile solo alla debolezza dei consumi. Sulla base degli scenari economici illustrati in questo Rapporto, nel 2012 gli investimenti dovrebbero infatti subire un calo del 3,8%, a causa di margini di capacità produttiva inutilizzata, di ancora diffuse incertezze sull'andamento del mercato e, non da ultimo, di persistenti difficoltà di accesso al credito. Su questo fronte, si combatte una battaglia decisiva, con due risvolti. Da un lato, le deboli aspettative di investimento contengono la domanda di credito: il 67% delle imprese manifatturiere fra i 20 e i 499 dipendenti ha chiesto finanziamenti nell'ultimo semestre del 2011, ma solo il 42% lo farà anche nella prima metà di quest'anno. Dall'altro, non sembrano diminuire i pericoli di un diffuso credit crunch: il 53% delle imprese che si sono rivolte alle banche hanno segnalato problemi quali la limitazione all'ammontare del finanziamento richiesto o la maggiore onerosità dei tassi. Un'evidente strozzatura che penalizza gravemente intere filiere, posto che il credito serve nel 43% dei casi a pagare in primo luogo fornitori e dipendenti.

Le manovre di finanza pubblica sono state indispensabili per riportare i conti sotto controllo e riguadagnarci la fiducia dell'Europa, ma quest'anno avranno un costo enorme. In base alle valutazioni del Centro Studi Unioncamere, nel 2012 il Pil dell'Italia dovrebbe ridursi dell'1,5%, con picchi intorno al -2% per quasi tutte le regioni meridionali. Il rigore, dunque, non basta più. Occorre tornare a crescere, individuando interventi 'cantierabili' nell'immediato, che rilancino i consumi e attivino di nuovo la propensione all'investimento. E, accanto a questi, bisogna impegnarsi per superare i mali antichi del Sistema Paese. Sulle imprese italiane,

infatti, continuano a pesare problematiche esterne al mondo produttivo. Burocrazia costosa e inefficiente; tempi della giustizia incompatibili con le attività economiche; ritardi infrastrutturali ormai insostenibili; una bolletta energetica che ci penalizza rispetto ai nostri competitor. Tutti fattori che riducono l'attrattiva dell'Italia e che sono posti al centro dell'attenzione del Rapporto Unioncamere 2012.

Dalle indagini effettuate a più riprese dal Centro Studi Unioncamere emergono però anche altre indicazioni, fondamentali per capire dove sta andando il Paese in questa fase. La prima indicazione riguarda la natura stessa della crisi: non una crisi che si supera adattandosi, ma una crisi che ci ha portati in un mondo nuovo, e che richiede pertanto strategie nuove. È quello che stanno facendo molte nostre imprese, come mostra con chiarezza questo Rapporto. Siamo il secondo Paese manifatturiero europeo. Siamo tra le prime quattro destinazioni turistiche al mondo. Ma il modo in cui oggi organizziamo e valorizziamo l'offerta delle nostre eccellenze è cambiato. E continuerà a cambiare. In questa logica dobbiamo interpretare - e sostenere con politiche adeguate - i mutamenti all'interno del nostro tessuto produttivo: dalla diffusione delle nuove tecnologie nella filiera turistica alle reti produttive e commerciali attraverso le quali tante imprese cercano nuovi spazi di mercato, soprattutto all'estero. Nella consapevolezza che facendo gioco di squadra è possibile superare la 'paura dell'ignoto' legata ai mercati più lontani.

Anche grazie a loro, non si è mai del tutto arrestata la nostra capacità di diffondere - attraverso il Made in Italy - uno stile di vita, delle emozioni e dei valori legati all'unicità del nostro territorio. Nel 2011, le esportazioni hanno già recuperato i livelli precedenti la crisi. Ben prima del fatturato manifatturiero complessivo, che risulterebbe invece ancora inferiore di almeno dieci punti rispetto al livello del 2007. Secondo gli scenari di previsione Unioncamere, l'export continuerà a crescere anche nel 2012, pur perdendo un po' del suo slancio. Le nostre imprese potranno, tuttavia, avere spazi maggiori in Cina, che accelererà di nuovo sulla spinta della domanda interna, e in Germania, sostenuta dall'immobiliare e dagli incrementi salariali. Queste imprese hanno, dalla loro, una forza straordinaria, che deriva dall'essere portatrici di una 'cultura del produrre' tutta italiana, fatta di qualità, genialità e tradizione, che tutti ci invidiano e che nessuno saprà mai copiare. Valorizzare la cultura e i diversi 'saperi' produttivi locali significa spalancare all'Italia le porte del mondo e, al contempo, creare più occasioni di sviluppo all'interno dei territori. Perché il nostro più grande vantaggio competitivo sta proprio nella diversità che ci caratterizza. Diversità nel modello di specializzazione, diversità per l'abbondanza di sistemi locali manifatturieri di piccola e medio-piccola impresa, diversità dei caratteri 'regionali' che possono talvolta rappresentare un limite ma che sono soprattutto un valore, unico al mondo. Lo sanno bene quelle 400mila imprese che - grazie al lavoro di quasi un milione e mezzo di occupati - fanno del legame identitario con la cultura locale il loro punto di forza. A loro si deve il 5% del valore aggiunto della nostra economia, che arriva a oltre il 15% considerando tutto ciò che muovono a monte e a valle del sistema produttivo culturale in senso stretto: dal turismo fino al settore pubblico e al mondo del non profit.

Questa edizione del Rapporto Unioncamere rappresenta, dunque, un'occasione per leggere le trasformazioni del nostro apparato produttivo attraverso la lente microeconomica di quei localismi in cui si va realizzando - al Nord come al Sud - un modello di crescita nuovo e più sostenibile. Proprio la sostenibilità è oggi al centro del 'fare competizione' per molti dei nostri sistemi produttivi territoriali. È questa l'interpretazione tutta italiana della green economy, centrata sulla 'economia della qualità' e che trova i suoi punti di forza nei valori dell'ambiente, della sostenibilità sociale, dell'innovazione, dell'eco-efficienza. Tra il 2008 e il 2011, circa 370mila imprese hanno realizzato investimenti in prodotti e tecnologie che assicurano un maggior risparmio energetico o un minor impatto ambientale. Il driver di questi comportamenti è il mercato. La prova viene dalle nostre medie imprese industriali, per le quali investire oggi nel green significa, sempre più, anche riconvertire l'offerta produttiva per soddisfare nuove fasce di clientela. È la stessa logica che sta portando alla nascita di vere e proprie 'filie verdi', nella bioedilizia come nel turismo sostenibile, spesso frutto di azioni di sistema che vedono protagoniste l'intraprendenza dei privati accanto all'attività pubblica.

Si tratta di un segnale, ancora piccolo ma non per questo poco significativo, di una stagione in cui è possibile produrre con una nuova visione e attraverso nuove forme di lavoro. Affinché questa stagione si consolidi, occorre rafforzare l'alleanza tra lo sviluppo sostenibile del manifatturiero e quel sapere terziario che tanti nostri giovani hanno accumulato e continuano ad accumulare. Per immerterlo nuovamente in un circuito che produca futuro per se stessi e per tutto il Paese.

1. Segnali di vita dall'economia reale: l'evoluzione del sistema imprenditoriale e la proiezione dell'Italia all'estero tra il 2011 e il 2012

1.1 Il progressivo inasprimento dello scenario competitivo: andamenti recenti e prospettive di breve termine in base alle dichiarazioni delle imprese

Durante il 2011 non sono prevalsi segnali in grado di sostenere un adeguato andamento espansivo del ciclo economico mondiale, così come era invece nelle attese formulate sul finire del 2010. Dopo una breve fase iniziale di apparente consolidamento della ripresa, si sono infatti susseguiti in rapida sequenza eventi socio-economici che hanno innescato *shock* esogeni e tensioni finanziarie, in grado di condizionare i meccanismi della creazione di valore su scala globale.

Già caratterizzate da percorsi di recupero dalla "grande crisi" del 2009 piuttosto vischiosi, in alcuni casi soprattutto a causa degli ingenti debiti pubblici accumulati, le economie dei Paesi avanzati hanno accusato i contraccolpi degli effetti del terremoto giapponese e della crisi dei debiti sovrani che ha coinvolto l'area euro. In questi Paesi, il clima degli affari è andato progressivamente deteriorandosi a causa dei continui, ma mai definitivi, tentativi di soluzione del "caso Grecia", con pesanti ripercussioni su tutto il sistema bancario e sulla sostenibilità di medio e lungo periodo delle finanze pubbliche degli Stati periferici. Qualche segnale positivo è venuto in chiusura d'anno dagli Stati Uniti, dove hanno iniziato a diffondersi gli effetti delle politiche di stimolo e la disoccupazione ha intrapreso un trend discendente. I Paesi emergenti hanno mantenuto un ritmo di crescita più sostenuto, ma non si sono sottratti a un certo rallentamento delle dinamiche: hanno pesato le misure restrittive di politica monetaria, attuate per contenere le spinte inflazionistiche, dovute sia al surriscaldamento dell'attività economica in settori chiave, come l'immobiliare, sia ai rialzi dei costi delle materie prime energetiche nel primo scorcio dell'anno; ma altrettanto significativi si sono rivelati gli effetti dei minori stimoli provenienti dalla domanda estera. Dopo l'intenso recupero registrato nel 2010, anche gli scambi mondiali hanno infatti risentito dell'indebolimento del quadro economico, chiudendo l'anno con un progresso del 6,9%¹, in netta decelerazione principalmente per il ridimensionamento della domanda espressa dai Paesi avanzati.

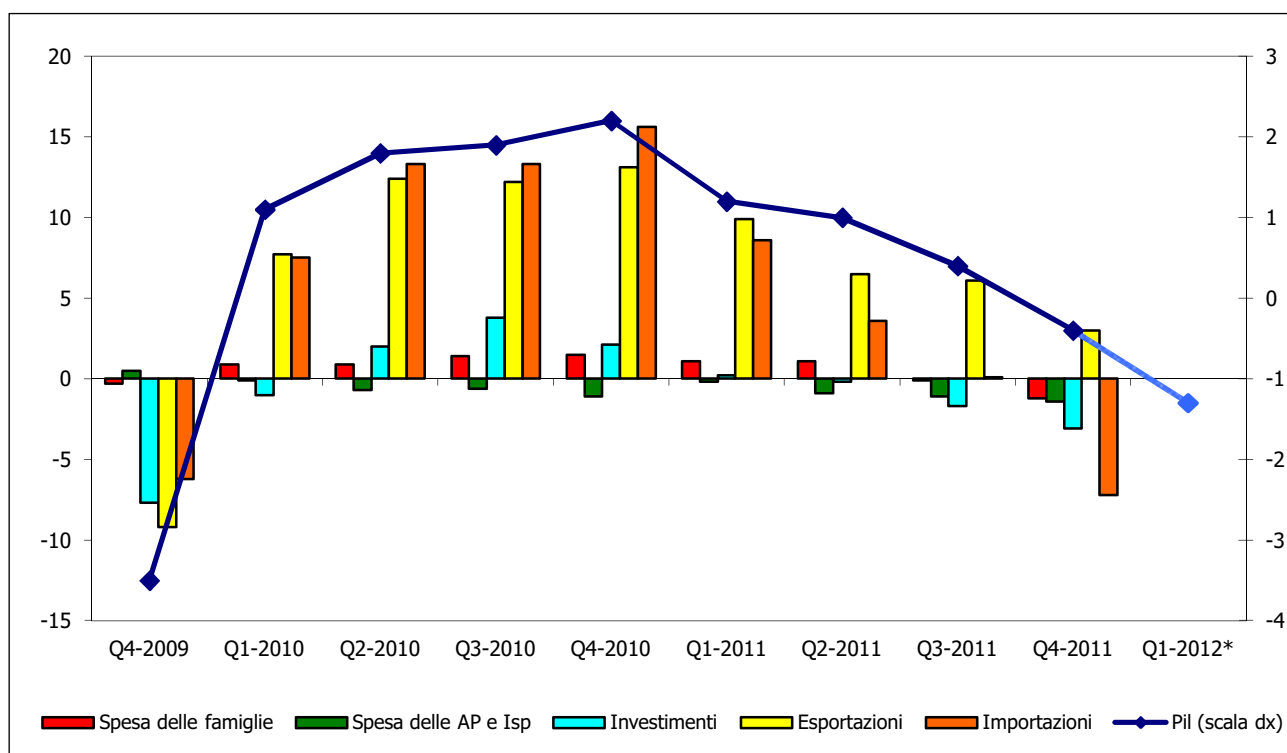
Durante il 2011, l'economia italiana non è stata immune agli effetti delle tensioni che hanno investito l'area euro. Il prolungarsi delle incertezze sul fronte della gestione della crisi del debito greco ha innescato un progressivo crollo di fiducia tra gli operatori finanziari, che si è rapidamente riflesso anche sugli andamenti di mercato dei titoli pubblici italiani, accrescendone il rendimento e rendendo, dunque, più oneroso il rifinanziamento dell'ingente debito pubblico. I timori sulla sostenibilità di lungo periodo di questi andamenti hanno indotto i governi a intraprendere severe politiche di contenimento del deficit e di rientro dal debito, che si sono tuttavia rivelate penalizzanti per gli sviluppi dell'economia reale. Il Pil italiano ha gradualmente affievolito le proprie dinamiche di crescita e ha complessivamente acquisito su base annua un risultato che si colloca solo lievemente in campo positivo (+0,4%). Decisiva nel determinare tale esito si è rivelata la debolezza della domanda nazionale, che non è riuscita a stabilizzare i pur modesti ritmi tendenziali di crescita esposti nel 2010 e, nel 2011, tornando a fornire un contributo negativo (-0,4 punti percentuali) al Pil. Analizzando nel dettaglio le componenti della domanda nazionale, emerge in primo luogo la dualità nell'andamento della spesa delle famiglie: alla sostanziale tenuta nei primi due trimestri dell'anno, è seguito un iniziale segnale di rallentamento nel terzo e un più chiaro cedimento nel quarto, quando le prospettive economiche e il *sentiment* si sono spostati verso un deciso deterioramento. Nell'ultimo scorcio dell'anno, a flettere in modo più marcato sono stati i consumi di beni durevoli, mentre si sono mantenuti positivi gli acquisti di servizi. Su base annua, la spesa delle famiglie è risultata, comunque, l'unica componente della domanda nazionale a non fornire un apporto negativo al Pil pari a 0,1 punti. Coerentemente con l'adozione e il continuo aggiustamento delle misure di contenimento

¹ Fonte: *World Economic Outlook update*, Gennaio 2012: si fa riferimento agli scambi mondiali di beni e servizi a valori costanti.

del deficit pubblico, la spesa delle pubbliche amministrazioni si è mantenuta in terreno negativo, proseguendo la tendenza inaugurata durante il 2010, non è quindi venuto alcuno stimolo dalla componente statale della domanda nazionale (-0,2 punti, il contributo al Pil). Il clima di incertezza e il crescente razionamento del credito, associato a un rapido aumento dei tassi di interesse, hanno inoltre penalizzato gli andamenti degli investimenti fissi lordi, che hanno iniziato a decrescere in termini tendenziali a partire dal secondo trimestre, fino ad arrivare a perdere il 3,1% nell'ultimo. L'accumulazione di capitale fisso ha ceduto principalmente nella componente degli acquisti di macchinari e in quella di mezzi di trasporto, che avevano sostenuto la positiva dinamica del 2010. Non ha subito modifiche di fondo la tendenza a contrarsi su base tendenziale degli investimenti in costruzioni, anche se gli andamenti si sono stabilizzati e la flessione annua si è dimezzata rispetto al 2010.

PIL e principali aggregati economici dell'Italia

Variazioni % tendenziali su valori concatenati, anno di riferimento 2005 (IV trimestre 2009-IV trimestre 2011)



(*) Valore previsto in "Interim forecast, February 2012", European Commission.

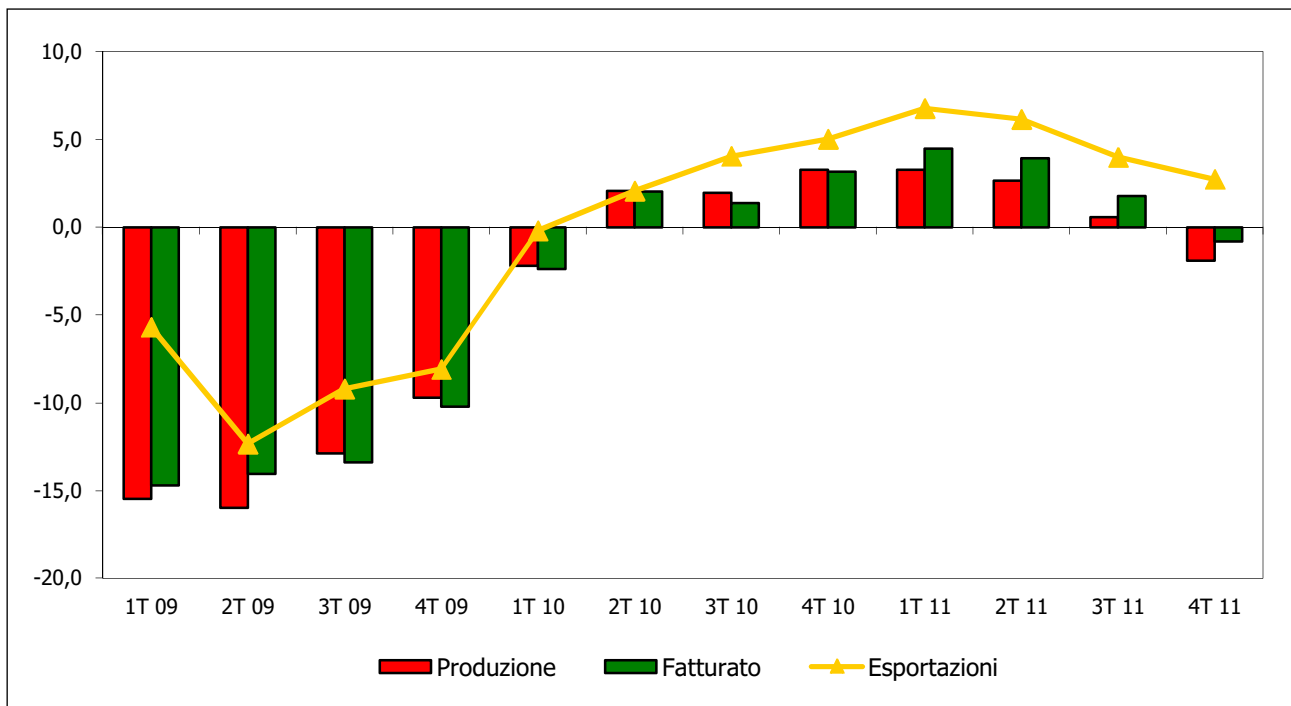
Fonte: Istat e Commissione europea

In controtendenza rispetto alla domanda nazionale si è, invece, evoluta la domanda estera netta, che ha garantito un ampio e positivo apporto al Pil (1,4 punti percentuali). Infatti, le esportazioni hanno mantenuto per tutto il periodo analizzato variazioni percentuali superiori a quelle delle importazioni, grazie principalmente al buon ritmo di crescita delle vendite sui mercati extra-europei. Nella parte finale dell'anno, in concomitanza con l'acuirsi della crisi sui mercati dei titoli sovrani, gli operatori su scala internazionale hanno mostrato la tendenza a moderare le attività economiche per i timori legati ai rischi sistemici che da questa situazione avrebbero potuto originarsi. In questo quadro di generale indebolimento, anche le esportazioni italiane hanno decelerato, passando da un'espansione superiore al 6% nei trimestri centrali dell'anno al 3% in quello finale. Sull'altro versante, oltre alla scarsa vitalità dei consumi interni, l'andamento delle importazioni ha ricalcato anche le tendenze espresse dal sistema produttivo: il rallentamento degli acquisti dall'estero, fino alla contrazione registrata nel quarto trimestre, si è accompagnato a un percorso parallelo seguito dal valore aggiunto, in particolare quello delle imprese industriali.

Nel corso del 2011, il ridimensionamento delle dinamiche delle principali variabili macroeconomiche si è riflesso sulle tendenze evolutive del sistema produttivo industriale italiano, investigate dall'indagine trimestrale del Centro Studi di Unioncamere. In corrispondenza del secondo trimestre dell'anno, per l'insieme delle piccole e medie imprese manifatturiere si è arrestato il processo di risalita degli indicatori congiunturali. Il rallentamento è stato però graduale: il fatturato e, soprattutto, la produzione hanno in un primo tempo subito una decelerazione, per poi portarsi in terreno negativo in chiusura d'anno (-1,2% e -1,8%, rispettivamente), adeguandosi anche all'andamento complessivo del valore aggiunto dei settori industriali. Le due grandezze analizzate sono state condizionate dal venir meno dell'apporto di importanti componenti della domanda interna, tutte congiuntamente in arretramento nell'ultimo trimestre. Al contempo, quelle realtà imprenditoriali che hanno saputo rafforzare la propria presenza all'estero, attrezzandosi per operare con continuità sui mercati che trainano il commercio mondiale, hanno conseguito risultati decisamente migliori grazie alle esportazioni. Pur moderando il ritmo di crescita nel corso dell'anno, le vendite all'estero hanno colmato, almeno parzialmente, la flessione di quelle sul mercato interno, garantendo margini di crescita (2,5%) anche in conclusione d'anno.

Andamento tendenziale di produzione, fatturato ed esportazioni delle PMI manifatturiere*

Variazione % (serie storica dal I trimestre 2009 al IV trimestre 2011)



(*) Dovendo garantire la confrontabilità in serie storica, le informazioni riportate fanno esclusivo riferimento all'universo delle imprese fino a 499 addetti (PMI).

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

Gli effetti prodotti dalle diverse tendenze del ciclo economico succedutesi nel corso del 2011 non si sono riversati in maniera univoca sulla totalità degli operatori manifatturieri: da un lato le piccole imprese (fino a 49 addetti) hanno dimostrato una minore capacità di riacquistare slancio nella fase espansiva iniziale; dall'altro, quelle di più grandi dimensioni (in questo caso, con almeno 50 addetti), trainanti nel momento della ripresa, hanno invece subito una frenata più decisa nella fase di moderato rallentamento che è seguita. Nei primi due trimestri del 2011, in corrispondenza del picco per gli andamenti degli indicatori monitorati, i guadagni per le imprese di taglia dimensionale più contenuta si sono fermati su valori piuttosto distanti da quelli conseguiti dalle imprese sopra i 50 addetti. La differenza più evidente si è prodotta in termini di fatturato estero (5,3 punti percentuali in più per le ultime rispetto alle prime), dal momento che gli operatori più strutturati sono riusciti a

sfruttare in maniera più efficace la vivacità della domanda internazionale, che nella parte iniziale dell'anno era diffusa sia nei mercati europei e, specialmente, in quelli extra-europei. L'ampiezza e la varietà dei mercati da presidiare spiega dunque anche le differenze di *performance* sotto il profilo produttivo e del fatturato complessivo, per i quali gli scostamenti tra le due classi dimensionali sono stati però meno marcati, segno che comunque all'estero le imprese italiane hanno potuto anche praticare strategie di prezzo in grado di garantire *mark-up* più elevati. Nella seconda parte del 2011, le dinamiche di crescita sono andate progressivamente assottigliandosi per la generalità degli operatori, ma mentre i piccoli hanno virato in negativo ai primi accenni di rallentamento del ciclo, quelli medio-grandi hanno mostrato una maggiore capacità di resilienza, mantenendo un profilo crescente fino al terzo trimestre e cedendo solo in corrispondenza della sensibile riduzione del potenziale di stimolo della domanda estera. In questa fase si è profilata, comunque, un'attenuazione tra i differenziali evolutivi delle classi dimensionali, visto che per le imprese medio-grandi si è verificato un repentino passaggio dai discreti andamenti del primo semestre agli accenni di riduzione nel quarto trimestre.

**Andamento tendenziale di produzione, fatturato ed esportazioni delle imprese manifatturiere*,
per ripartizione geografica e settore di attività economica nei 4 trimestri del 2011**

Variazioni % rispetto al trimestre corrispondente dell'anno precedente

	Produzione				Fatturato				Esportazioni			
	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T
TOTALE	3,7	2,9	0,6	-1,8	5,0	4,3	2,1	-1,2	7,7	6,9	4,2	2,5
- di cui: Artigianato	1,5	0,6	-2,1	-3,8	1,4	0,9	-1,2	-2,8	2,0	-0,8	0,7	2,7
- di cui: 1-49 addetti**	2,3	1,8	-0,7	-2,8	2,5	2,6	0,4	-2,0	3,9	3,2	2,5	1,8
- di cui: 50 e oltre	4,6	3,5	1,5	-1,1	6,6	5,4	3,3	-0,7	9,2	8,2	4,8	2,7
Ripartizioni geografiche												
Nord-Ovest	7,2	4,6	2,3	-0,9	8,5	6,8	3,7	-0,6	10,8	7,7	5,6	2,9
Nord-Est	3,3	3,7	1,2	-1,3	4,1	4,4	2,5	-0,4	6,7	7,9	5,2	2,4
Centro	1,3	0,2	-1,5	-2,3	2,7	1,9	1,0	-1,6	4,9	5,2	1,8	2,7
Sud e Isole	-3,3	-1,1	-3,1	-5,1	-0,6	-0,2	-2,5	-4,5	1,3	2,2	-1,3	0,5
Settori di attività												
Industrie alimentari	-0,1	0,1	0,0	-1,2	-0,3	1,8	0,8	0,3	2,9	4,6	3,6	3,9
Industrie tessili, dell'abbigliamento e calzature	2,5	1,6	0,4	-3,6	5,2	3,5	2,2	-1,2	6,1	6,6	3,3	1,5
Industrie del legno e del mobile	-0,9	-1,1	-3,8	-4,4	-0,4	-0,2	-2,3	-3,7	0,2	1,9	0,6	1,2
Industrie chimiche e materie plastiche	4,2	1,9	0,6	-2,8	6,7	4,3	2,4	-1,2	9,5	5,9	4,7	2,8
Industrie dei metalli	6,0	5,8	2,1	-1,3	8,0	6,9	3,9	-1,3	9,3	6,9	7,0	2,0
Industrie elettriche e elettroniche	5,5	3,0	0,2	-3,2	5,8	5,4	1,5	-2,7	5,2	5,8	0,1	-4,4
Industrie meccaniche e dei mezzi di trasporto	5,6	4,8	2,2	0,2	7,0	5,8	4,1	-0,6	12,0	11,2	6,0	5,6
Altre industrie	0,2	0,3	-1,5	-1,7	0,3	1,3	-1,3	-1,0	3,2	2,3	1,3	2,9

* A partire dal I trimestre 2011 l'indagine congiunturale sull'industria manifatturiera è stata estesa all'universo delle imprese manifatturiere, comprendendo anche quelle con più di 500 dipendenti. I dati di questa tavola non sono dunque del tutto confrontabili con quelli della serie storica presentata nel grafico precedente, relativi invece all'universo delle imprese fino a 499 dipendenti.

** Ad esclusione delle imprese con un solo addetto indipendente.

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

Nel dettaglio geografico, le dinamiche nazionali vengono declinate mantenendo le specificità strutturali dei diversi assetti economico-sociali delle ripartizioni. I decisi incrementi del primo trimestre sono stati generati grazie alle tendenze prevalenti nelle regioni settentrionali. In particolare, il Nord-Ovest ha beneficiato dell'andamento dell'export (+10,8% e +7,7% gli incrementi nei primi due trimestri), che si è rivelato trainante anche per i rialzi di produzione e fatturato, ampiamente superiori alla media. Lievemente meno marcati, i ritmi di crescita del Nord-Est si distinguono per aver raggiunto il picco del ciclo espansivo nel secondo trimestre, verosimilmente per la stagionalità di alcune specializzazioni produttive insediate nell'area. Pur rallentando decisamente il passo nella seconda parte del 2011, le regioni del Nord hanno mantenuto produzione e fatturato in terreno positivo fino al terzo trimestre, dando l'impronta così all'andamento nazionale; solo in chiusura d'anno si è verificato un allineamento con i segni negativi delle restanti ripartizioni, pur con perdite tendenziali più contenute. Non è decollata in alcun trimestre dell'anno, invece, la ripresa nelle regioni centrali: particolarmente priva di slancio la produzione, che già nel secondo trimestre si è appiattita su una variazione tendenziale quasi nulla, per poi iniziare a ridursi nel periodo successivo. Hanno invece resistito più a lungo in positivo i ricavi, per il contributo delle vendite all'estero, le quali si sono tuttavia sviluppate a ritmi più blandi della media quasi in ogni trimestre. Pochi i segnali di recupero giunti dal tessuto produttivo meridionale, sul quale i fattori congiunturali vanno ad aggiungersi a carenze strutturali di lungo periodo. Pur in assenza di un definito trend discendente, la contrazione dei risultati si è, infatti, ampliata più distintamente in chiusura d'anno, con produzione e fatturato che sono rimasti in terreno negativo durante tutto il 2011, nonostante la domanda estera sia stata in grado di fornire quasi in ciascun trimestre apporti positivi. La loro entità si è, tuttavia, rivelata insufficiente a colmare la debolezza delle dinamiche delle economie meridionali, particolarmente dipendenti dalla domanda nazionale per la più limitata presenza di imprese esportatrici, un elemento che riduce la diffusione degli effetti dei fattori di crescita che emergono su scala globale.

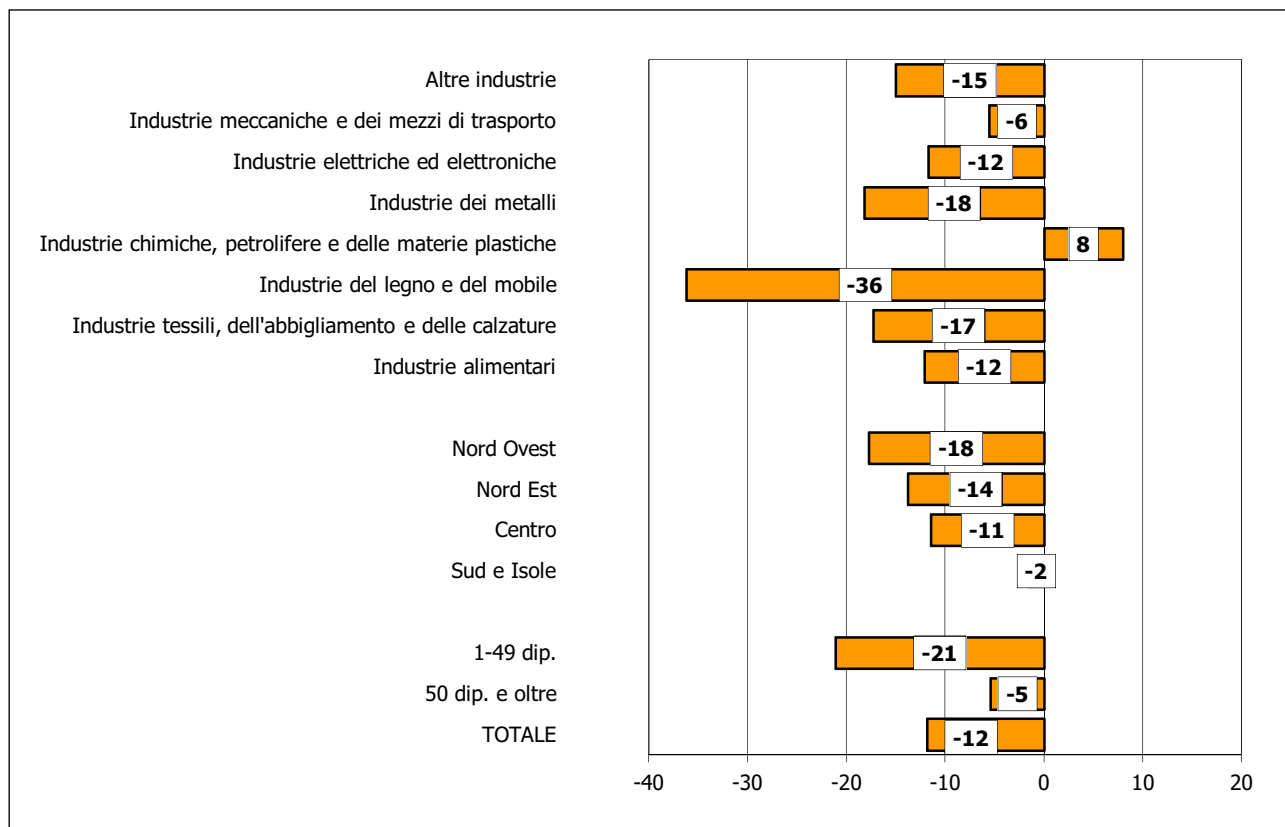
La capacità di intercettare la domanda mondiale è la chiave di lettura che si applica anche agli andamenti settoriali. Le industrie meccaniche sono state l'unico settore in grado di mantenere anche a fine 2011 dei ritmi di crescita dell'export (+5,6%) sufficienti per garantire che le dinamiche produttive siano restatesi in espansione (+0,2%), mentre il fatturato complessivo si è portato solo lievemente in campo negativo (-0,6%, solo l'alimentare ha fatto meglio per la sua natura anticiclica). Il comparto ha tuttavia dimostrato potenzialità ben superiori nella parte iniziale dell'anno, quando l'incremento delle vendite all'estero era stato praticamente doppio e fungeva da traino per gli altri indicatori, posizionati costantemente al di sopra degli aumenti medi nazionali. Anche le industrie chimiche e quelle dei metalli si sono mosse in modo analogo a inizio 2011, con guadagni sul versante delle esportazioni prossimi al 10% a sostenere le *performance* di produzione e ricavi. L'attenuazione del ciclo ha tuttavia avuto conseguenze marcate su le vendite estere, scese sotto il 3%, un tasso di espansione non adeguato a conservare per le altre grandezze un profilo crescente, soprattutto in condizioni di insufficiente contributo della domanda interna. Dopo una fase post-2009 di recupero piuttosto lento, i primi trimestri del 2011 sono stati decisamente positivi anche per il comparto della moda, sebbene l'evoluzione settoriale si sia mantenuta più moderata della media e abbia decelerato abbastanza velocemente nell'ultimo trimestre del 2011, in virtù di un rapido calo della componente estera del fatturato. L'unico settore a non essere stato in grado di sfruttare la fase espansiva - protrattasi fino al primo semestre 2011, per riportarsi in terreno positivo - è il comparto del legno-arredo, tornato a esibire riduzioni ancora più cospicue di produzione e fatturato in chiusura d'anno, non mitigate da troppo modesti aumenti dell'export. Sul settore pesa ormai dall'inizio della crisi la debole dinamica che caratterizza i mercati immobiliari, fenomeno che investe principalmente i Paesi avanzati, e l'intensa competizione di canali produttivi e distributivi esteri.

A fine 2011, le imprese manifatturiere non scorgevano all'orizzonte di breve termine segnali di ripresa del ciclo economico e non si dichiaravano particolarmente ottimiste sulle prospettive degli affari per il primo trimestre 2012. Per il fatturato emerge, nelle attese degli operatori, un saldo negativo pari -12 punti percentuali, ma la situazione appariva peggiore alle imprese sotto i 50 addetti, che evidenziano saldi inferiori alla soglia dei -20 punti. E' invece decisamente più contenuta la divaricazione tra ottimisti e pessimisti nelle fasce dimensionali maggiori (il bilancio è -5 punti) che, rispetto agli operatori più piccoli, possono contare su previsioni in positivo per gli ordinativi esteri (+4 contro -6 i corrispondenti saldi). Anche gli ordinativi complessivi - incorporando la

domanda sia del mercato interno, sia di quello estero - non forniscono spunti per le imprese più piccole per temperare la scarsa fiducia di recupero nelle prime fasi dell'anno, visto che il differenziale che emerge con quelle più grandi è addirittura più ampio di quello che deriva dalla sola domanda estera (-21 il saldo per le prime contro -9 per le seconde).

Previsioni relative al fatturato formulate dalle imprese manifatturiere per il I trimestre 2012

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



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

L'unico settore che, per il primo trimestre 2012, vede prevalere aspettative di crescita delle vendite è il petrolchimico (+8 il saldo), in virtù delle previsioni delle imprese sopra i 50 addetti. Per tutti i restanti comparti sono le dichiarazioni pessimistiche a prevalere: in modo più mitigato nella meccanica (-6), mentre sono decisamente più accentuate le difficoltà attese nel settore del legno-arredo (-36), in linea con gli andamenti esposti dal settore durante gli ultimi anni; in entrambi i casi, comunque, non si apprezzano differenze sostanziali tra le principali classi dimensionali d'azienda. Si rilevano, invece, ampi gap nei risultati di fatturato attesi a favore delle imprese sopra i 50 addetti rispetto alle piccole nelle industrie dei metalli (-9 contro -27), nella filiera della moda (-11 contro -22) e nelle industrie alimentari (1 contro -12).

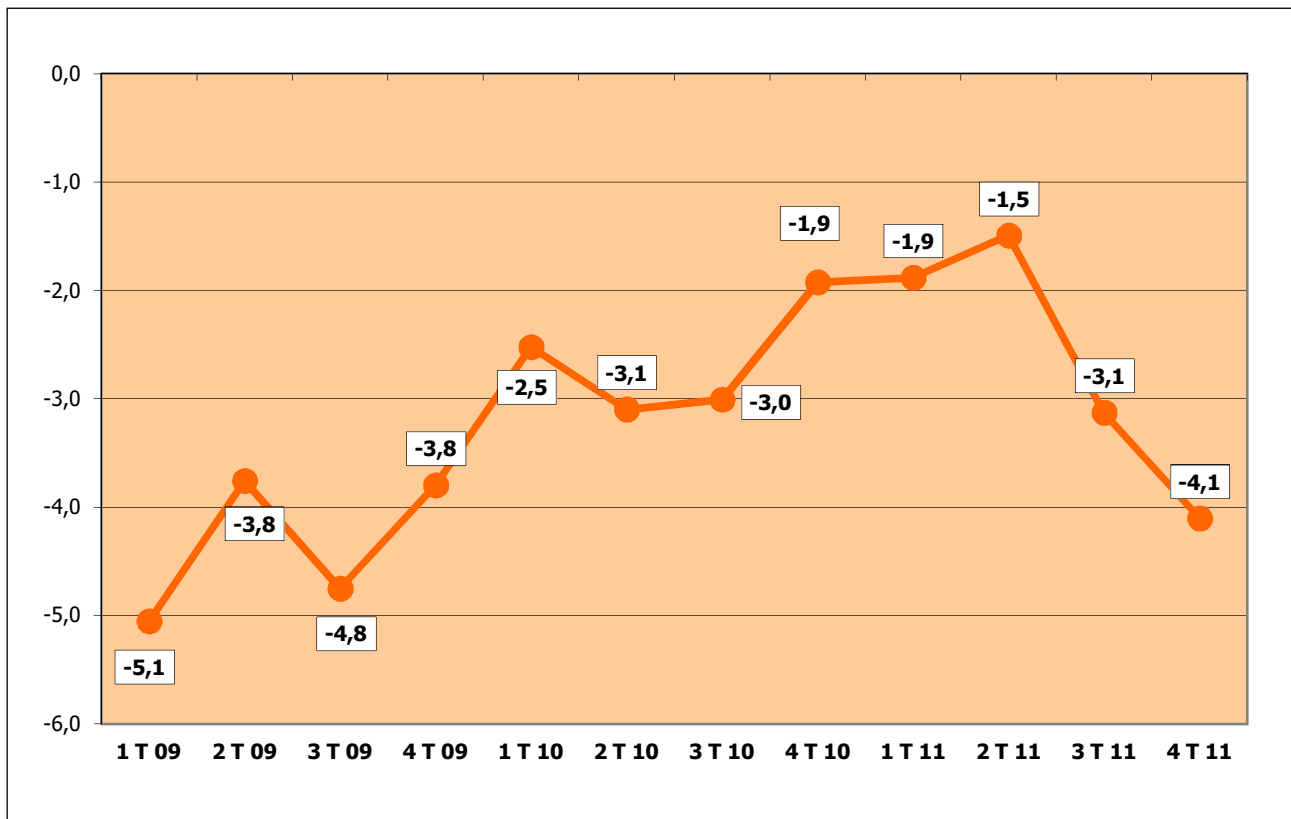
Anche sotto il profilo territoriale non sembrano intravedersi segnali positivi per il fatturato delle imprese manifatturiere. In controtendenza rispetto ai risultati più recenti, il pessimismo è decisamente più diffuso nelle regioni del Nord rispetto a quelle del Centro-Sud: ha pesato il clima di fine 2011 che ha fatto temere un marcato rallentamento delle attività produttive, specialmente quelle generate dal mercato interno, con attese di riduzioni delle vendite che non risparmiano anche gli operatori sopra i 50 addetti, una tendenza che coinvolge principalmente le aree settentrionali.

Le diverse tendenze che hanno attraversato il tessuto socio-economico durante il 2011 si sono rispecchiate anche sulle performance delle imprese del commercio al dettaglio: pur non riacquistando in alcun trimestre un

profilo espansivo, il recupero verso dinamiche meno penalizzanti per il settore sembrava ormai consolidato fino alla prima metà dell'anno - con cali che si mantenevano sopra alla soglia del -2%. A partire però dal terzo trimestre, le perdite sono però tornate ad ampliarsi, toccando il -4,1% a fine anno, proprio quando sono cresciute le incognite circa la reale possibilità del ciclo economico di stabilizzarsi nel breve periodo. Al riaffacciarsi di questo fattore di incertezza, si sono affiancate le perduranti deboli prospettive di recupero del mercato del lavoro e un andamento del reddito disponibile ancora in fase stagnante. Sull'erosione del potere di acquisto delle famiglie hanno inciso le dinamiche inflative - legate sia agli aumenti dei prezzi delle materie prime energetiche, sia agli interventi di politica fiscale sulle aliquote Iva. I consumi, in particolare quelli di beni secondari, sono stati inoltre disincentivati, specialmente nella seconda metà dell'anno, da poco favorevoli condizioni del credito, dovute ai rialzi dei tassi di interesse.

Andamento tendenziale delle vendite del commercio al dettaglio

Variazioni % (serie storica dal I trimestre 2009 al IV trimestre 2011)



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

La tendenza alla compressione dei consumi ha avuto riflessi più marcati sui piccoli esercizi commerciali (1-19 dipendenti), che nel corso dell'anno hanno visto crescere in modo costante il differenziale negativo tra i propri ricavi e quelli degli operatori più strutturati, con i cali riportati dai primi a contribuire in modo decisivo all'andamento complessivamente poco brillante del settore. Dal terzo trimestre dell'anno, infatti, le imprese commerciali sotto i 20 dipendenti hanno subito una forte accelerazione dei ritmi di contrazione delle vendite che nell'ultimo scorcio del 2011 sono arrivate a perdere il 5,5%, nonostante questo sia un periodo tradizionalmente favorevole per gli andamenti del comparto. Meno intense le dinamiche che hanno attraversato il segmento di operatori sopra i 20 dipendenti, che dopo aver raggiunto un seppur lieve incremento delle vendite nel secondo trimestre, sono tornate in terreno negativo nei periodi successivi, in concomitanza con la sincronizzazione del ciclo su un trend decrescente.

**Andamento tendenziale delle vendite del commercio al dettaglio,
per ripartizione geografica e settore**

Variazioni % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente

	2011			
	1° Trim	2° Trim	3° Trim	4° Trim
Totale	-1,9	-1,5	-3,1	-4,1
1-19 dipendenti	-2,8	-2,7	-4,4	-5,5
20 dipendenti e oltre	-0,5	0,3	-1,3	-2,0
Ripartizioni geografiche				
Nord-Ovest	-2,0	-0,6	-3,4	-4,3
Nord-Est	-0,8	0,0	-1,9	-3,0
Centro	-1,9	-1,5	-3,2	-4,7
Sud e Isole	-2,6	-3,4	-3,8	-4,3
Settori di attività				
Commercio al dettaglio di prodotti alimentari	-1,1	-1,6	-3,7	-3,6
Commercio al dettaglio di prodotti non alimentari	-2,2	-2,2	-3,9	-5,6
Ipermercati, supermercati e grandi magazzini	-1,7	0,7	-0,3	-0,1

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

Nel dettaglio geografico si sono tuttavia verificati andamenti eterogenei. Durante tutto il 2011, il Nord-Est si è mosso con dinamiche decisamente migliori rispetto al dato nazionale; nonostante ciò, la differenza tra primo e secondo semestre in termini di vendite è stata evidente anche per queste regioni. Le aree del Nord-Ovest e del Centro sono sostanzialmente allineate con le tendenze delle vendite complessive, anche se nell'ultimo trimestre dell'anno il più intenso segnale di cedimento dei ricavi è venuto dalle imprese commerciali del Centro (-4,7%). Il sistema commerciale del Mezzogiorno continua a essere particolarmente penalizzato dal persistente clima stagnante dei redditi dell'area: su tutto l'orizzonte analizzato le relative perdite sono sempre scese sotto la soglia del -2,5%, proseguendo un trend discendente che si sta protrahendo ormai fin dal 2007.

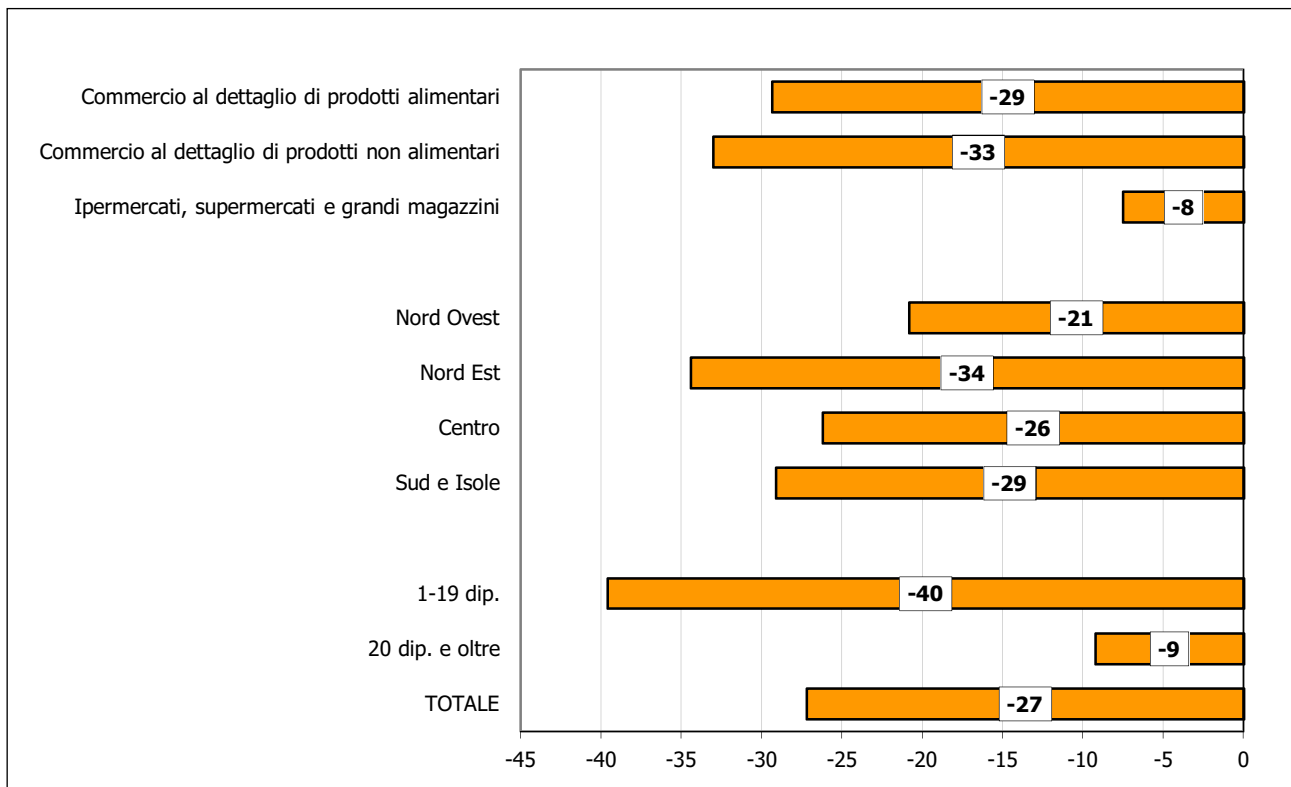
Come evidenziato anche dai dati di contabilità nazionale, la debolezza della spesa delle famiglie colpisce principalmente quei beni il cui consumo è più facilmente comprimibile, dunque le vendite di prodotti non alimentari, che nell'ultimo trimestre arrivano a flettere del 5,6%. Anche le piccole superfici operanti nell'alimentare, però, fanno segnare una netta caduta dei ricavi nel secondo semestre (-3,7% il calo più ampio messo a segno tra luglio e settembre), dopo aver riportato andamenti decisamente migliori della media nel primo. Le strategie di vendita della Gdo si mantengono relativamente premianti per il comparto, anche in questa non facile fase del ciclo. Gli operatori del settore sono, infatti, in grado di attrarre target di consumatori diversificati, riuscendo a minimizzare le perdite tendenziali, in particolare nell'ultima parte dell'anno, quando la Gdo, unico tra i comparti commerciali analizzati, è riuscita a trarre un qualche vantaggio dalle dinamiche delle vendite stagionali, chiudendo il trimestre in sostanziale stabilità.

Il clima economico che è prevalso in conclusione del 2011 non ha contribuito a rischiarare le prospettive per le imprese commerciali per l'inizio del 2012: non sono attesi, infatti, miglioramenti nella propensione al consumo delle famiglie e tra gli operatori sembra particolarmente diffuso il pessimismo. A fronte di quasi metà delle imprese che dichiarano di poter mantenere vendite stabili, la quota di quanti prevedono di diminuirle supera di 27 punti percentuali quella di coloro che si attendono di aumentarle: aspettative così negative non erano mai state espresse dagli operatori del comparto, che stanno risentendo in maniera profonda di una prolungata stasi delle attività. Non tutte le dimensioni aziendali sono tuttavia penalizzate in ugual misura: i piccoli esercizi hanno

una percezione decisamente peggiore delle condizioni di mercato e producono un saldo che scende fino a -40 punti, mentre tra quelli sopra i 20 dipendenti si espande l'incidenza degli ottimisti, che arriva quasi al 20%, e contemporaneamente si contrae quella dei pessimisti, così da generare un saldo negativo, ma decisamente più contenuto (-9).

Previsioni relative alle vendite formulate dalle imprese del commercio al dettaglio per il I trimestre 2012

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



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

Meno ampi i differenziali nel *sentiment* che emergono nello spaccato territoriale: tra le ripartizioni si segnalano saldi negativi che variano tra il minimo del Nord-Ovest (-21) e il massimo del Nord-Est (-34). Nonostante durante il 2011 il Nord-Est sia risultata l'area meno penalizzata dalla persistente debolezza dei consumi, le imprese commerciali dell'area paiono le più timorose sulle prospettive dell'attuale fase congiunturale: sono soprattutto le piccole attività a denunciare aspettative negative, visto che tra di esse la quota dei pessimisti sale al 61%. Al contrario, nel Nord-Ovest il clima viene mitigato dall'intonazione prevalente tra le imprese commerciali sopra i 20 dipendenti, all'interno delle quali si verifica un sostanziale pareggio tra ottimisti e pessimisti. Prospettive uniformi con il dato nazionale emergono per le restanti due ripartizioni, anche se al Centro, come al Nord-Ovest, gli esercizi commerciali più strutturati hanno un atteggiamento meno negativo rispetto al dato medio (-2 contro -9), mentre nel Mezzogiorno le distanze tra le due classi dimensionali si comprimono, con il pessimismo che tende a diffondersi proprio tra le grandi (-24, il saldo nel loro segmento).

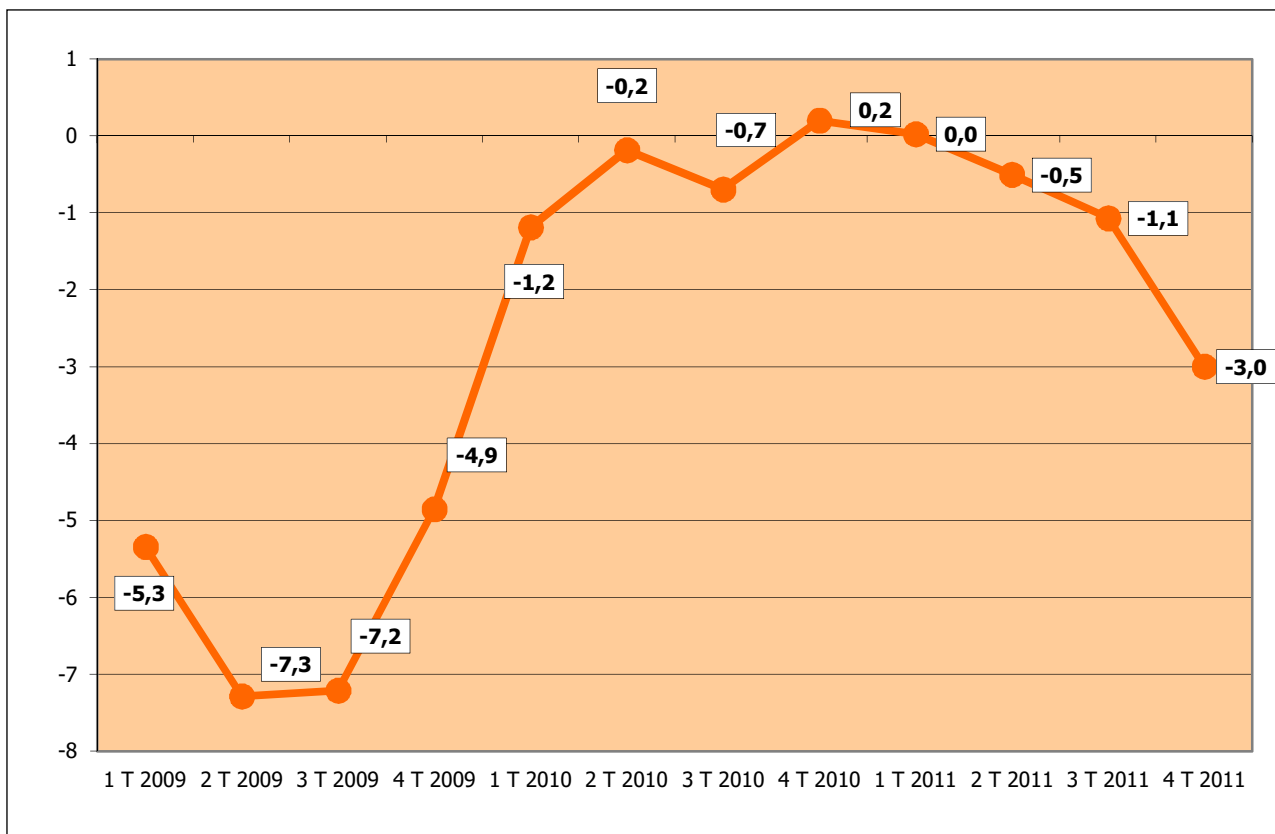
Sotto il profilo settoriale, anche nell'analisi prospettica, si ripercorrono gli andamenti delineatisi su base annua: le aspettative sono negative in tutti i comparti, ma tra le piccole superfici in genere si aggira intorno al 40% la quota di quanti prevedono di fronteggiare cali delle vendite nel primo trimestre; invece, nella Gdo il *sentiment* negativo si ridimensiona e tale incidenza scende sotto il 30%. Al contempo, è massimo tra gli esercizi con più ampie superfici di vendita il peso di chi vede spazi di espansione dei ricavi (21%), che al contrario non arriva al 10% nelle altre due categorie.

Non ha trovato prosecuzione nel 2011 quell'inizio di recupero messo a segno dalle imprese dei servizi extra-commerciali in chiusura di 2010. Il rallentamento delle attività industriali e le deboli dinamiche dei redditi disponibili hanno influenzato trasversalmente quasi tutti i comparti, determinando un'inversione di tendenza rispetto all'andamento ascendente che aveva connotato il settore dopo la "grande crisi". Dai trimestri centrali del 2011 i risultati tendenziali sono tornati a declinare, prima debolmente, per poi flettere in maniera più decisa in chiusura d'anno (-3%).

Anche tra le imprese degli altri comparti del terziario è netto il dualismo negli andamenti in base alle diverse taglie dimensionali. Dopo un primo trimestre chiuso con volumi d'affari in sostanziale pareggio dall'insieme degli operatori, già a partire dal periodo successivo le tendenze sono andate divaricandosi, con un ritmo crescente man mano che ci si avvicinava alla conclusione dell'anno, quando le imprese sotto i 49 dipendenti hanno accusato cali superiori al 4%, mentre per quelle al di sopra dei 50 dipendenti il rallentamento si è fermato al -1,2%.

**Andamento tendenziale del volume d'affari delle imprese dei servizi
(ad esclusione del commercio al dettaglio)**

Variazioni % (serie storica dal I trimestre 2009 al IV trimestre 2011)



Fonte: Centro Studi Unioncamere - Indagine congiunturale sui servizi

Sotto il profilo territoriale, il volume d'affari generato nelle regioni settentrionali si è mantenuto più brillante della media complessiva su tutto l'orizzonte temporale analizzato. In particolare, nella parte iniziale del 2011 le imprese del Nord-Est hanno conseguito un incremento pari all'1,3% e quelle del Nord-Ovest hanno raggiunto lo 0,6%, grazie alla specializzazione in servizi di tipo *business oriented* che hanno garantito un maggior slancio agli operatori del settore, almeno fino a quando le condizioni prevalenti nei settori industriali hanno generato un adeguato flusso di domanda. Queste condizioni sono andate lentamente deteriorandosi nel corso della parte centrale dell'anno, ma le perdite tendenziali sono diventate più significative principalmente in chiusura di 2011,

attestandosi al -2,1%. Sull'altro versante, invece, le imprese operanti nel Centro e nel Mezzogiorno, più sbilanciate in termini di specializzazione sul turismo e i servizi alle persone, non hanno mai mostrato un effettivo recupero di andamenti crescenti, e le criticità sono tornate ad ampliarsi significativamente nel trimestre conclusivo del 2011, quando entrambe le aree hanno ceduto in termini di volume d'affari il 4,0% e il 4,5%, rispettivamente.

Come accennato in precedenza, nel corso del 2011 sul variegato insieme di comparti che confluiscono nell'aggregato dei servizi hanno agito tendenze economiche non omogenee, da cui si sono originati andamenti differenziati, che solo nel quarto trimestre hanno assunto un concorde segno negativo. A esclusione delle attività ricettive e turistiche e delle mense e bar, ormai da tempo penalizzati da una domanda debole e sottoposte a ripetuti cali tendenziali del volume di affari, nessuno degli altri settori analizzati è stato contraddistinto da continuità nelle dinamiche evolutive, segno che specificità settoriali si sono accompagnate a forti componenti congiunturali capaci di influenzare i comportamenti e i risultati conseguiti dagli operatori. Discontinuità si è registrata nei trasporti e logistica e nei servizi avanzati, che hanno iniziato il 2011 in fase seppur lievemente espansiva, cedendo poi nel secondo trimestre i guadagni ottenuti e, dopo un periodo estivo di andamenti riflessivi, hanno chiuso l'anno in flessione (-2,1% e -2,0%, rispettivamente), peraltro di un punto percentuale più contenuta della media. L'Ict è l'unico settore che ha mantenuto con continuità blandi aumenti del volume d'affari (è stato pari all'0,8% l'incremento massimo annuale) fino al rallentamento economico generale dell'autunno, quando comunque la discesa è stata solamente accennata (-0,4%) risultando il comparto meno colpito dall'assetto congiunturale. Pur nella difformità delle dinamiche di breve-medio periodo, i restanti settori del commercio all'ingrosso, dei servizi alle persone e degli "altri servizi" mostrano un allineamento degli andamenti a partire dal terzo trimestre, con un arretramento generalizzato delle performance aziendali.

**Andamento tendenziale del volume d'affari delle imprese dei servizi
(ad esclusione del commercio al dettaglio), per ripartizione geografica e settore**

Variazioni % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente

	2011			
	1° Trim	2° Trim	3° Trim	4° Trim
Totale	0,0	-0,5	-1,1	-3,0
1-49 dipendenti	0,0	-0,8	-1,9	-4,2
50 dipendenti e oltre	0,1	-0,1	0,2	-1,2
Ripartizioni geografiche				
Nord-Ovest	0,6	-0,3	-0,9	-2,1
Nord-Est	1,3	0,0	-0,1	-2,1
Centro	-1,0	-0,1	-1,7	-4,0
Sud e Isole	-1,6	-2,0	-1,9	-4,5
Settori di attività				
Commercio ingrosso e di autoveicoli	0,0	2,0	-1,0	-3,6
Alberghi, ristoranti e servizi turistici	-0,6	-1,3	-1,1	-7,0
Trasporto movimentazione merci logistica e serv.conn.	1,0	-0,9	0,5	-2,1
Mense e servizi bar	-2,3	-1,4	-4,6	-4,3
Informatica e telecomunicazioni	0,9	0,5	0,8	-0,4
Servizi avanzati	0,8	-0,8	0,0	-2,0
Servizi alle persone	-1,3	0,1	-2,4	-3,6
Altri servizi alle imprese e alle persone	0,1	-2,4	-2,9	-2,4

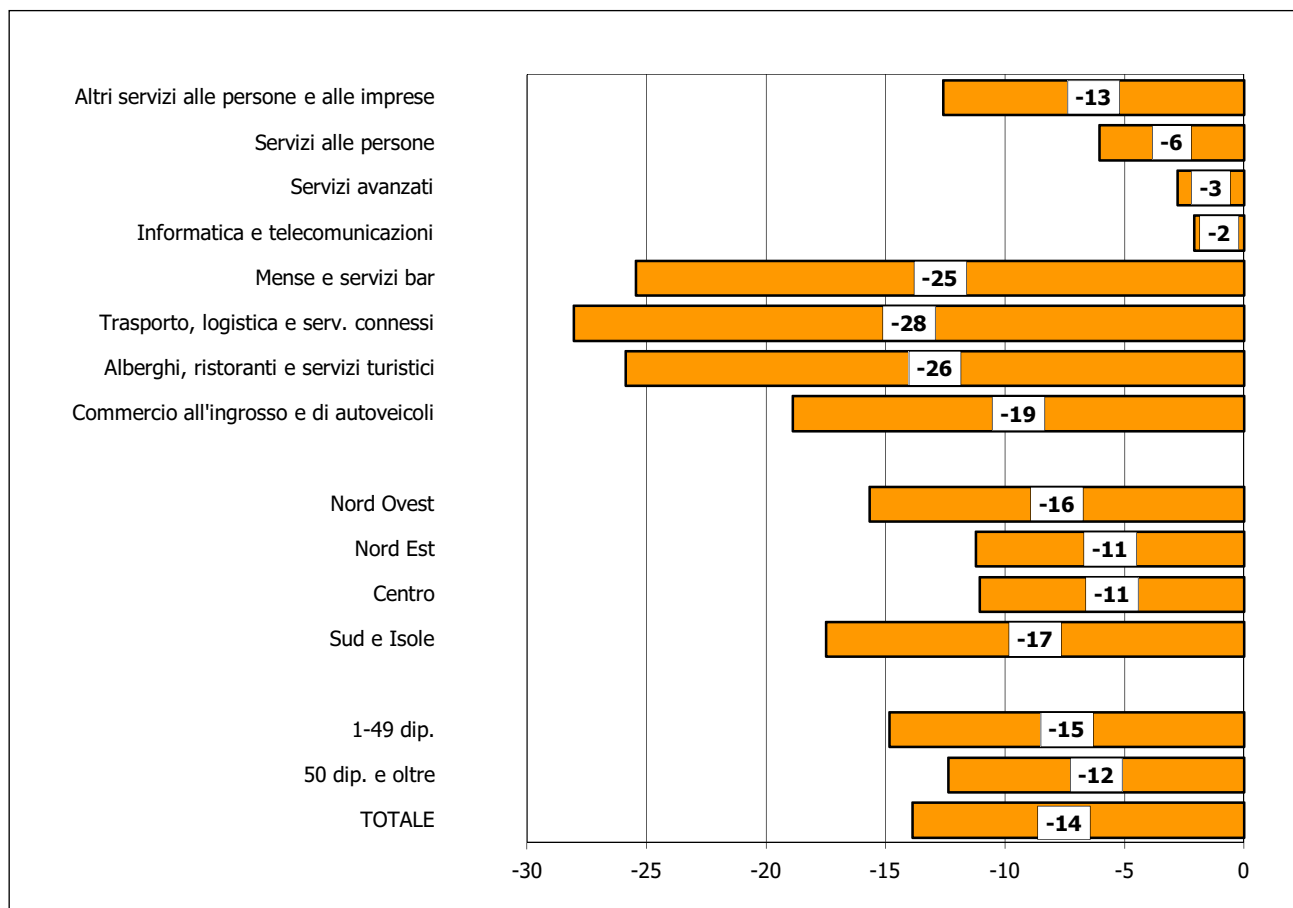
Fonte: Centro Studi Unioncamere - Indagine congiunturale sui servizi

Un pessimismo più temperato rispetto alle prospettive emerse nel commercio al dettaglio è quello che si delinea a fine 2011 tra le imprese degli altri servizi. È comunque significativa la distanza tra le attese dichiarate di aumento e diminuzione del volume di affari (pari a -14 punti percentuali), visto che condizioni operative positive nel breve periodo vengono espresse solo dal 12,7% delle imprese. Determinante il clima certamente non favorevole che ha caratterizzato l'ultimo trimestre dell'anno scorso e che ha diffuso ad ampio raggio aspettative di decelerazione delle attività per la mancanza di stimolo dal lato della domanda. Non si distinguono percezioni particolarmente diverse tra le taglie dimensionali d'impresa: il *sentiment* peggiore emerge sotto i 49 dipendenti (-15) ed è il frutto di un lieve abbassamento dell'incidenza delle attese di stazionarietà a vantaggio di quelle di riduzione dei risultati rispetto alla media complessiva, mentre sopra i 50 dipendenti il saldo tende a risalire lievemente (-12).

Il quadro territoriale è composto da intonazioni non del tutto allineate tra le ripartizioni: al Nord-Est e al Centro a saldi complessivi uguali (-11), corrispondono andamenti opposti sotto il profilo dimensionale. Infatti, nelle regioni nordorientali le aspettative peggiori vengono espresse dalle imprese medio-grandi (-16 il saldo, contro -9 sotto i 49 dipendenti), al contrario in quelle centrali sono gli operatori più piccoli ad attendersi una penalizzazione più evidente (-20), mentre per gli altri si scorgono segnali di ottimismo con un saldo appena positivo (+3). In prospettiva, Nord-Ovest e Mezzogiorno si collocano al di sotto del dato medio: alle attese negative concorrono in ugual misura l'insieme delle imprese nella ripartizione nordoccidentale, mentre nel meridione il pessimismo tende a essere più diffuso tra gli operatori oltre i 50 dipendenti.

Previsioni relative al volume d'affari formulate per il I trimestre 2012 dalle imprese dei servizi (ad esclusione del commercio al dettaglio)

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



Fonte: Centro Studi Unioncamere - Indagine congiunturale sui servizi

Dallo spaccato settoriale, si delinea un dualismo tra un gruppo di comparti fortemente connotati da aspettative di compressione del volume di affari - con quote anche ampiamente superiori al 30% di imprese che si esprimono in tale direzione - e saldi inferiori alla media nazionale, e un altro insieme di settori in cui l'atteggiamento pessimista è più sfumato e i saldi negativi più contenuti. Nel primo raggruppamento ricadono quei servizi che già nell'ultima parte del 2011 hanno denunciato risultati in netta discesa, come la filiera turistica e dell'ospitalità (-26) e le mense e i servizi bar (-25), ma anche il commercio all'ingrosso (-19) e, soprattutto, i servizi logistici (-28), dove il *sentiment* negativo è connesso all'atteso rallentamento nelle attività collaterali. All'altro raggruppamento fanno riferimento comparti che si sono mostrati meno sensibili alla decelerazione del ciclo, come l'ict, che arriva a esporre un saldo positivo tra le piccole imprese (+8), e i servizi avanzati, dove invece è l'ottimismo degli operatori medio-grandi (+9) ad attribuire alle aspettative di questo settore una connotazione decisamente meno pessimistica della media.

1.2 Gli effetti della crisi sull'espansione del sistema imprenditoriale nei settori e nei territori

Il 2011 è stato un anno di interlocuzione per le dinamiche demografiche del sistema produttivo italiano, influenzate dalla variabilità delle condizioni di fondo dello scenario interno e internazionale. Il sostenuto ritmo di crescita osservato nel 2010 ha infatti mostrato una chiara decelerazione: lo stock di imprese registrate ha raggiunto quota 6.110.074 unità, tenendosi ancora distante dal massimo del 2006, e il tasso di crescita dello stock si è fermato allo 0,82%. Quest'ultimo valore è comunque superiore ai tassi rilevati nel triennio 2007-2009, quando il tessuto imprenditoriale ha reagito più violentemente alle repentine decelerazioni delle variabili macroeconomiche. L'assestamento verificatosi nell'ultimo anno si presta, dunque, a una duplice lettura: da un lato, l'emergere di nuovi segnali di incertezza sembrerebbe frenare le tendenze innovative e l'espansione delle attività imprenditoriali; d'altro canto, tuttavia, il sistema sembra aver metabolizzato i continui cambiamenti congiunturali che prendono corpo nei moderni assetti economici e gli aggiustamenti sembrano farsi meno radicali.

A un tasso di crescita ridotto, corrisponde un ridimensionamento del saldo in termini assoluti che, per l'intero 2011, si attesta a 50.229 unità, il risultato di 391.310 iscrizioni e di 341.081 cessazioni. La dinamica demografica generale è stata il frutto principalmente del rallentamento delle iscrizioni, calate del 4,73% rispetto al 2010, mentre le cessazioni si sono caratterizzate per una lieve ripresa, visto che riportano un aumento dello 0,85%, dopo che per tre anni consecutivi avevano mantenuto un andamento decrescente.

Andamento demografico delle imprese italiane

Anni 2004-2011 (totale imprese e imprese artigiane)

Anno	Imprese registrate (1)	Iscrizioni	Cessazioni (2)	Saldo	Tasso di Crescita (3)
Totale imprese					
2004	5.997.749	425.510	320.536	104.974	1,78%
2005	6.073.024	421.291	324.603	96.688	1,61%
2006	6.125.514	423.571	350.238	73.333	1,21%
2007	6.123.272	436.025	390.209	45.816	0,75%
2008	6.104.067	410.666	374.262	36.404	0,59%
2009	6.085.105	385.512	368.127	17.385	0,28%
2010	6.109.217	410.736	338.206	72.530	1,19%
2011	6.110.074	391.310	341.081	50.229	0,82%
di cui imprese artigiane					
2004	1.462.747	124.884	105.447	19.437	1,35%
2005	1.476.182	121.413	106.187	15.226	1,04%
2006	1.483.957	121.339	110.875	10.464	0,71%
2007	1.494.517	137.304	124.783	12.521	0,84%
2008	1.496.645	125.484	120.027	5.457	0,37%
2009	1.478.224	108.542	124.456	-15.914	-1,06%
2010	1.470.942	109.753	114.817	-5.064	-0,34%
2011	1.461.183	104.438	110.755	-6.317	-0,43%

(1) Lo stock delle imprese registrate tiene conto delle cancellazioni d'ufficio delle Camere di Commercio (vedi nota successiva). In considerazione di ciò, il suo ammontare può diminuire anche in presenza di un saldo attivo tra i flussi di iscrizioni e cessazioni, essendo queste calcolate al netto di quelle disposte amministrativamente dalle Camere.

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

(3) Il tasso di crescita (o tasso di turnover netto) è dato dal rapporto tra il saldo tra iscrizioni e cessazioni nette rilevate nel periodo e lo stock delle imprese registrate al termine del periodo precedente o può essere alternativamente calcolato come differenza tra il tasso di iscrizione e il tasso di cessazione, relativi al periodo esaminato.

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Il segmento dell'artigianato ha risentito più profondamente delle conseguenze della crisi, perché più strutturalmente vincolato alle più deboli dinamiche della domanda interna. Nel 2011 torna così ad ampliarsi rispetto al 2010 lo scarto negativo tra iscrizioni e cessazioni, con le seconde che superano le prime di 6.317 unità. Il tasso di variazione netto, dunque, torna ad essere di segno negativo (-0,43%), anche se il rallentamento della dinamica demografica è abbastanza contenuto e distante dalla flessione registrata all'apice della crisi. Il numero delle imprese artigiane registrate scende comunque a 1.461.183 unità, il livello più basso dal 2004. A questo risultato ha concorso un calo consistente delle iscrizioni (-4,84%), superiore a quello registrato per la totalità delle imprese, che annulla il parziale recupero dell'indicatore fatto segnare nel 2010 e anche l'effetto sul saldo della sensibile riduzione (-3,5%) delle cessazioni: è in attenuazione, dunque, la vitalità demografica delle imprese artigiane, i cui tassi di iscrizione non riescono a portarsi sopra quelli di cessazione ed entrambi si allineano in una tendenza decrescente.

Anche in un anno caratterizzato da andamenti più riflessivi, non si sono modificate alcune dinamiche che agiscono sotto traccia all'interno del sistema produttivo. Sulle ditte individuali continua a concentrarsi il 55% dello stock di imprese registrate, ma è ancora più ampio l'apporto che esse danno alle iscrizioni complessive

(64,7%) e, soprattutto, alle cessazioni totali (73,3%): una conferma di come questa forma giuridica raccolga la parte più rilevante dei movimenti del sistema produttivo e sia al tempo stesso un incubatore dell'imprenditorialità e uno stato transitorio verso la maggiore strutturazione degli assetti societari.

A rafforzare la propria incidenza sul totale delle imprese - di oltre mezzo punto percentuale in un anno - sono state solo le società di capitali, grazie a un tasso di crescita del 3,15%, quasi tre volte superiore a quello complessivo. Il saldo tra iscrizioni e cessazioni di società di capitali che è andato ad alimentare tale velocità di incremento dello stock - pari a 42.592 unità - è frutto di una dinamica piuttosto contenuta delle cessazioni, per le quali il tasso settoriale si ferma al 2,82% contro il 5,58% medio, a riprova della stabilità delle imprese costituite in questa forma. Dall'altro canto, pur decelerando rispetto al 2010, le iscrizioni continuano a esporre tassi di crescita sostenuti, prossimi al 6%.

Andamento demografico delle imprese, per forma giuridica

Anno 2011

Forma giuridica	Iscrizioni	Cessazioni*	Saldo	Stock al 31.12.2011	Tasso di crescita 2011*	Tasso di crescita 2010*
Società di capitali	80.744	38.152	42.592	1.385.626	3,15%	3,86%
Società di persone	45.187	45.575	-388	1.150.351	-0,03%	0,32%
Ditte individuali	253.522	250.141	3.381	3.364.883	0,10%	0,39%
Altre forme	11.857	7.213	4.644	209.214	2,19%	2,35%
Totale	391.310	341.081	50.229	6.110.074	0,82%	1,19%

* Al netto delle cancellazioni d'ufficio effettuate nel periodo.

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Il combinato di questi due andamenti, una tendenza ormai di medio termine, ha fatto sì che tra il 2004 e il 2011 lo stock di società di capitali abbia avuto un'espansione del 28,93%, passando dal 17,9% al 22,7% del totale delle imprese registrate. Nello stesso arco temporale, anche le "altre forme" giuridiche hanno fornito un apporto positivo al tessuto imprenditoriale, crescendo del 7,1%, sebbene il loro peso si mantenga al di sotto della soglia del 4%. L'evoluzione di medio periodo è, invece, negativa per le ditte individuali - che perdono il 3,6% della consistenza tra 2004 e 2011 - e per le società di persone - che si contraggono del 7%. Queste ultime in particolare sono l'unica forma giuridica a esporre un tasso di variazione negativo nel 2011, presentando il tasso di iscrizione più basso tra le varie forme giuridiche.

Distribuzione dello stock delle imprese registrate, per forma giuridica

Anni 2004 e 2011

Forma giuridica	2004		2011		Var. % 2004-2011
	Valori assoluti	Quota % sul totale	Valori assoluti	Quota % sul totale	
Società di capitali	1.074.686	17,92%	1.385.626	22,68%	28,93%
Società di persone	1.237.527	20,63%	1.150.351	18,83%	-7,04%
Ditte individuali	3.490.274	58,19%	3.364.883	55,07%	-3,59%
Altre forme	195.262	3,26%	209.214	3,42%	7,15%
Totale	5.997.749	100,00%	6.110.074	100,00%	1,87%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

A livello territoriale, si segnala che il rallentamento delle dinamiche demografiche ha coinvolto la quasi totalità delle regioni: solo Veneto e Liguria - che insieme rappresentano l'11% delle imprese registrate - espongono nel 2011 tassi di crescita in lieve progresso rispetto al 2010, sebbene entrambi i territori mantengano un'evoluzione delle attività imprenditoriali complessivamente più blanda della media nazionale. Il risultato veneto scaturisce da un tasso di cessazione piuttosto contenuto (5,3% contro il 5,6% medio), mentre quello ligure è il frutto di una maggiore vivacità delle iscrizioni (6,5% contro il 6,4% medio). All'opposto tre regioni, Valle d'Aosta, Friuli Venezia Giulia e Basilicata - su cui insiste però solo il 3% delle imprese registrate - hanno chiuso il 2011 con un bilancio demografico negativo, invertendo così la tendenza del 2010 che aveva visto tutte le aree geografiche in terreno positivo.

Le regioni del Centro mantengono la più intensa vitalità demografica con un tasso di crescita (1,3%) ben sopra la media, grazie principalmente agli andamenti di Lazio (1,9%, il ritmo massimo di espansione su scala regionale) e Toscana (1%, cui corrisponde il più elevato tasso di iscrizione), mentre gli apporti di Umbria e Marche alla crescita della ripartizione hanno subito un sensibile ridimensionamento rispetto al 2011.

In termini relativi, nel 2011 il profilo di crescita del Nord-Ovest (0,8%) supera quello di del Mezzogiorno (0,7%), che si posiziona addirittura al di sotto della media nazionale. La Lombardia mantiene il primato con il 15,6% dello stock di imprese registrate e fornisce un contributo decisivo agli andamenti della propria ripartizione, con un tasso di crescita dell'1,2%, secondo solo a quello del Lazio. Al contrario, il Piemonte espone un saldo di appena 837 unità, cui corrisponde un tasso di turnover netto pari allo 0,2%, a causa di movimenti in uscita piuttosto sostenuti - il tasso di cessazione è del 6,3%, di entità inferiore solo a quello della Puglia. Infatti, è proprio quest'ultima regione quella ad aver perso più slancio nel Mezzogiorno, passando da un tasso di crescita pari a 1,3% nel 2010 allo 0,2% nel 2011; ma anche i movimenti demografici di Calabria e Sardegna hanno dato luogo a una netta decelerazione del tasso di crescita, sceso in entrambe le regioni al di sotto della media nazionale, mentre era stato superiore nel 2010. Solo Campania e Sicilia, su cui insiste comunque oltre il 50% delle imprese registrate del Sud e Isole, sostengono più fermamente la performance della ripartizione, grazie principalmente a dinamiche contenute delle cessazioni, che soprattutto in Campania si associano anche a un tasso di iscrizione superiore alla media.

La ripartizione Nord-orientale continua a essere attraversata da movimenti imprenditoriali abbastanza blandi: l'area infatti genera solo il 12,2% del saldo complessivo, pur rappresentando il 19,6% dello stock di imprese registrate. Nessuna delle regioni del Nord-Est segnala un tasso di iscrizione superiore alla media, mentre Emilia Romagna e Friuli Venezia Giulia registrano andamenti più sostenuti delle cessazioni.

Andamento demografico delle imprese, per regione e circoscrizione territoriale

Anno 2011

Regioni	Iscrizioni	Cessazioni*	Saldo	Stock 31.12.2011	Tasso di crescita anno 2011*	Tasso di crescita anno 2010*
Piemonte	30.588	29.751	837	467.671	0,18%	0,82%
Valle d'Aosta	799	844	-45	13.928	-0,32%	0,23%
Lombardia	61.393	49.863	11.530	955.088	1,21%	1,49%
Trentino-Alto Adige	5.699	5.069	630	110.042	0,57%	1,00%
Veneto	30.576	27.095	3.481	505.467	0,69%	0,66%
Friuli-Venezia Giulia	6.410	6.584	-174	109.658	-0,16%	0,39%
Liguria	10.830	9.651	1.179	167.579	0,71%	0,67%
Emilia-Romagna	30.115	27.943	2.172	475.716	0,46%	0,61%
Toscana	28.865	24.490	4.375	417.200	1,05%	1,19%
Umbria	5.720	5.561	159	96.266	0,17%	1,33%
Marche	11.179	10.752	427	177.656	0,24%	1,14%
Lazio	39.955	28.283	11.672	608.462	1,94%	2,11%
Abruzzo	10.396	9.218	1.178	151.303	0,78%	1,47%
Molise	2.211	2.189	22	35.497	0,06%	0,81%
Campania	36.696	30.834	5.862	557.207	1,06%	1,32%
Puglia	25.713	24.758	955	385.856	0,25%	1,34%
Basilicata	3.106	3.376	-270	61.550	-0,43%	0,41%
Calabria	11.510	10.317	1.193	180.922	0,66%	1,67%
Sicilia	29.953	25.471	4.482	463.475	0,96%	0,96%
Sardegna	9.596	9.032	564	169.531	0,33%	1,24%
Nord-Ovest	103.610	90.109	13.501	1.604.266	0,84%	1,20%
Nord-Est	72.800	66.691	6.109	1.200.883	0,51%	0,65%
Centro	85.719	69.086	16.633	1.299.584	1,29%	1,62%
Sud e Isole	129.181	115.195	13.986	2.005.341	0,70%	1,24%
Italia	391.310	341.081	50.229	6.110.074	0,82%	1,19%

* Al netto delle cancellazioni d'ufficio effettuate nel periodo.

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Il numero di cooperative registrate si attesta poco al di sotto delle 150mila unità, con un saldo al netto delle cancellazioni d'ufficio di 2.881 imprese. Sotto il profilo territoriale, variazioni percentuali dello stock su base annua di entità rilevante emergono per Lazio (3,2%), Lombardia (3,1%) e Sardegna (2,8%): complessivamente a queste tre regioni è attribuibile il 45,5% del bilancio tra iscrizioni e cessazioni nette, mentre in termini di consistenze esse rappresentano solo il 29%. La Sicilia, detentrica del primato per numero di cooperative registrate (25.874), si è caratterizzata per una dinamica lievemente meno intensa della media (1,6% contro 2%). Evoluzioni discendenti del fenomeno cooperativo si presentano, invece, in sei regioni, Valle d'Aosta, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia, Umbria, Abruzzo e Molise, ma la flessione varca la soglia del -1% solo in Umbria ed è particolarmente marcata in Abruzzo, dove arriva al -3,2%.

Cooperative registrate, per regione

Anno 2011

Regioni	Stock al 31.12.2011	Quota % sul totale	Saldo netto degli stock*	Var. % 2011-2010*
Piemonte	5.914	3,96%	77	1,32%
Valle d'Aosta	287	0,19%	-1	-0,35%
Lombardia	19.446	13,03%	586	3,11%
Trentino-Alto Adige	1.556	1,04%	-5	-0,32%
Veneto	5.834	3,91%	137	2,40%
Friuli Venezia Giulia	1.305	0,87%	-4	-0,31%
Liguria	2.841	1,90%	55	1,97%
Emilia Romagna	7.501	5,02%	148	2,01%
Toscana	6.792	4,55%	161	2,43%
Umbria	1.583	1,06%	-19	-1,19%
Marche	2.568	1,72%	34	1,34%
Lazio	19.249	12,89%	597	3,20%
Abruzzo	2.686	1,80%	-89	-3,21%
Molise	773	0,52%	-6	-0,77%
Campania	18.598	12,46%	290	1,58%
Puglia	13.741	9,20%	265	1,97%
Basilicata	2.370	1,59%	27	1,15%
Calabria	5.663	3,79%	84	1,51%
Sicilia	25.874	17,33%	417	1,64%
Sardegna	4.702	3,15%	127	2,78%
Italia	149.283	100,00%	2.881	1,97%

* Al netto delle cancellazioni d'ufficio effettuate nel periodo.

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

La minore vivacità della dinamica demografica si riverbera sugli andamenti di quei settori, in primo luogo l'agricoltura e il manifatturiero, che già dagli anni scorsi attraversavano una fase di compressione del proprio peso sullo stock di imprese registrate, anche frutto di fenomeni aggregativi oltre che selettivi, innescati dai cambiamenti produttivi in atto al loro interno. Il variegato insieme delle imprese commerciali e del terziario è percorso, invece, ancora da tendenze espansive, anche se generalmente in attenuazione rispetto al 2010. Nel corso del 2011, il più elevato bilancio in termini assoluti (un attivo di 12.034 unità) è stato fatto registrare dalle attività commerciali, dove si concentra oltre un quarto delle imprese registrate (pari a circa 1.550mila operatori). Secondo in termini di stock - la quota sul totale è pari al 14,8% - il comparto delle costruzioni registra un saldo annuale di entità dimezzata rispetto alle attività commerciali, per la particolare incidenza negativa generata dalle performance delle imprese artigiane, che rappresentano oltre il 64% degli operatori del settore e hanno ceduto lo 0,29% sul versante della consistenza nel corso del 2011. Pur restando il terzo comparto per numero di imprese registrate, per il concomitante rallentamento delle iscrizioni e incremento delle cessazioni, l'agricoltura mostra un deficit di -18.922 unità, in espansione rispetto al 2010, quando si era attestato a -13.431 unità.

Anche per le attività manifatturiere si registra ancora una riduzione dello stock di 3.137 unità, pari al -0,5%. Tale variazione negativa è praticamente da attribuire ai processi selettivi che percorrono il segmento dell'artigianato industriale, che nel corso del 2011 ha ceduto oltre 4mila unità produttive. I comparti manifatturieri che risentono più intensamente di questa tendenza sono la fabbricazione dei prodotti in metallo e l'industria del legno, cui sono associati anche i peggiori saldi settoriali (-1.003 e -946 le unità perse); sono invece solo due i settori che si sottraggono a queste dinamiche generali: le industrie alimentari e quelle operanti nella riparazione e installazione di macchine, che guadagnano rispettivamente lo 0,6% e l'8,1%.

Totale imprese registrate per i principali settori di attività economica

Anno 2011

Settori di attività	Stock al 31.12.2011	Quota % sul totale	Saldo netto degli stock *	Var. % annua dello stock 2010-2011 *
Agricoltura, silvicoltura pesca	837.624	13,70%	-18.922	-2,20%
Estrazione di minerali da cave e miniere	4.872	0,10%	-45	-0,89%
Attività manifatturiere	617.768	10,10%	-3.137	-0,50%
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	6.702	0,10%	1.797	36,28%
Fornitura di acqua; reti fognarie	10.666	0,20%	153	1,43%
Costruzioni	906.496	14,80%	6.060	0,67%
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di auto	1.550.863	25,40%	12.034	0,78%
Trasporto e magazzinaggio	178.846	2,90%	-375	-0,21%
Attività dei servizi alloggio e ristorazione	392.337	6,40%	11.537	3,01%
Servizi di informazione e comunicazione	125.190	2,00%	2.803	2,27%
Attività finanziarie e assicurative	116.807	1,90%	771	0,66%
Attività immobiliari	281.265	4,60%	5.468	1,96%
Attività professionali, scientifiche e tecniche	193.251	3,20%	5.929	3,13%
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	156.616	2,60%	5.545	3,64%
Istruzione	26.262	0,40%	1.640	6,61%
Sanità e assistenza sociale	33.885	0,60%	1.715	5,28%
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento	66.334	1,10%	2.409	3,72%
Altre attività di servizi	231.360	3,80%	2.893	1,26%

* Al netto delle cancellazioni d'ufficio effettuate nel periodo.

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Gli andamenti delle imprese artigiane - che rappresentano il 56,2% del comparto e cedono il 2,6%- sono la determinante anche del bilancio negativo esposto dagli operatori del trasporto e magazzinaggio, unico settore terziario connotato complessivamente da una lieve perdita di consistenza (-0,2%). Tra i principali altri comparti, i servizi di alloggio e ristorazione, dove si concentra il 6,4% delle imprese registrate, generano un saldo di 11.537 nuovi accessi, il secondo in ordine di grandezza dietro al commercio, potendo contare su un contributo positivo anche degli operatori dell'artigianato, che tuttavia raccolgono poco più di un decimo delle imprese registrate dal

comparto. In termini di consistenze, la filiera del turismo e ristorazione è seguita dalle attività immobiliari (4,6% dello stock totale), ma con un bilancio di 5.468 unità in più, il loro apporto alle dinamiche demografiche su base annua è decisamente più contenuto. Se i servizi alla persona, come istruzione, sanità e assistenza sociale e attività artistiche e di intrattenimento, sono ancora marginali sul fronte del peso sul totale dello stock, gli incrementi relativi tendenziali sono invece tra i più intensi- tra il +6,6% e il +3,7%. Aumenti superiori al 3% anche per alcuni servizi *business oriented* come le attività professionali, scientifiche e tecniche e il comparto del noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese, settore quest'ultimo in cui oltre il 35% del saldo è generato dalle iscrizioni generatesi all'interno dell'artigianato.

Come segnalato in precedenza, la tendenza alla riduzione del numero di imprese agricole registrate si è protratta anche nel 2011, adeguandosi a un andamento di lungo periodo che ne ha portato la consistenza a perdere il 18,9% in 11 anni. Questa flessione si è concentrata quasi esclusivamente nel segmento delle ditte individuali, che pur raccogliendo ancora l'89,6% dello stock complessivo, riportano un calo del 21,6%, mentre nello stesso lasso di tempo le forme societarie più strutturate (società di persone e di capitale) acquisiscono, nel complesso, un incremento del 20,8%.

Imprese agricole registrate, per forma giuridica

Anni 2001 e 2011

Forma giuridica	2001		2011		Var. % 2001-2011
	Valori assoluti	Quota % sul totale	Valori assoluti	Quota % sul totale	
Società di capitali	8.410	0,81%	13.621	1,63%	61,96%
Società di persone	51.493	4,99%	58.745	7,01%	14,08%
Ditte individuali	957.282	92,73%	750.145	89,56%	-21,64%
Altre forme	15.197	1,47%	15.113	1,80%	-0,55%
Totale	1.032.382	100,00%	837.624	100,00%	-18,86%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Sembrano dunque due i processi in atto in parallelo nelle attività agricole: da un lato, il comparto primario è sottoposto a un fisiologica contrazione del numero di imprese, in seguito all'avvento di sistemi produttivi avanzati che sfruttano economie di scala e tendono, quindi, a operare una selezione tra le imprese, specialmente quelle che non riescono a raggiungere una massa critica anche in termini di superficie agricola utilizzata (SAU); dall'altro, si è verificato un passaggio, peraltro incompleto, verso le società di capitali e di persone, assetti che rispondono meglio alla necessaria diversificazione delle attività svolte, che sta coinvolgendo le imprese del settore.

Sotto l'aspetto territoriale, nessuna regione si sottrae al sensibile calo delle imprese agricole registrate, avvenuto durante il 2011. Ad alimentare questa dinamica discendente anche alcune delle realtà dove insistono quote rilevanti di operatori: in particolare, concentrando l'attenzione sulle due regioni che da sole raccolgono oltre un quinto dello stock totale, la Puglia registra i cali più intensi, in termini sia assoluti (-3.051 unità) sia relativi (-3,4%), e la Sicilia, con 2.563 imprese in meno, genera il secondo peggior saldo regionale. Dinamiche demografiche decrescenti e a ritmi più sostenuti della media anche in altre regioni dove l'imprenditoria agricola è piuttosto diffusa, come la Campania (-2,2%) e il Piemonte (-2,4%). Relativamente meno intensi, invece, i movimenti di selezione delle imprese del settore primario in Emilia Romagna, Lazio, Lombardia, Toscana e Veneto, dove i cali vanno da un massimo di -2% nella prima regione al -1% nell'ultima.

Imprese agricole registrate per regione

Anno 2011

Regioni	Registrate 31.12.2011	Quota % sul totale	Saldo annuale degli stock *	Var. % annua dello stock*
Piemonte	61.319	7,32%	-1.536	-2,44%
Valle d'Aosta	1.788	0,21%	-73	-3,90%
Lombardia	51.545	6,15%	-720	-1,37%
Trentino-Alto Adige	29.752	3,55%	-294	-0,98%
Veneto	77.817	9,29%	-1.482	-1,86%
Friuli-Venezia Giulia	17.609	2,10%	-520	-2,87%
Liguria	12.504	1,49%	-394	-3,04%
Emilia-Romagna	67.870	8,10%	-1.424	-2,05%
Toscana	42.797	5,11%	-560	-1,29%
Umbria	18.259	2,18%	-305	-1,64%
Marche	32.185	3,84%	-800	-2,42%
Lazio	47.481	5,67%	-908	-1,86%
Abruzzo	30.730	3,67%	-589	-1,88%
Molise	11.018	1,32%	-272	-2,39%
Campania	70.589	8,43%	-1.614	-2,23%
Puglia	86.064	10,27%	-3.051	-3,41%
Basilicata	19.259	2,30%	-549	-2,74%
Calabria	32.016	3,82%	-665	-2,02%
Sicilia	91.563	10,93%	-2.563	-2,71%
Sardegna	35.459	4,23%	-603	-1,66%
Italia	837.624	100,00%	-18.922	-2,20%

* Al netto delle cancellazioni d'ufficio effettuate nel periodo.

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Nel primo trimestre del 2012 emergono andamenti demografici che, se da un lato presentano elementi ricorrenti legati a fenomeni stagionali (tipici dell'inizio di ogni nuovo anno), al contempo riflettono - se non addirittura amplificano - la congiuntura attraversata dal nostro sistema produttivo. È, infatti, un tratto che si ripete con continuità la concentrazione delle cessazioni nelle prime settimane dell'anno, a causa di alcuni fenomeni di natura amministrativa: ne risulta un saldo negativo tra iscrizioni e cessazioni anche per il I trimestre di quest'anno, sia per il complesso delle imprese che per il segmento artigiano. Colpisce, tuttavia, l'entità della flessione rilevata in questo primo scorcio dell'anno, che riflette pienamente le profonde difficoltà dell'economia reale e la diffusa incertezza con le quali molti operatori vedono il futuro. Il saldo dei primi novanta giorni - pari a -26.090 imprese, determinando così una riduzione dello stock delle imprese del -0,43% - è praticamente il triplo rispetto ai primi tre mesi del 2011 ed è molto prossimo al minimo osservato nel I trimestre del 2009. In particolare sofferenza appaiono le imprese artigiane il cui saldo (-15.226) è molto simile al -15.564 di tre anni or sono. Tale saldo deriva non tanto da una bassa propensione ad intraprendere nuove iniziative visto che il numero di iscrizioni artigiane (32.965) rappresenta il massimo dal 2008 e il terzo maggior valore dell'arco temporale 2001-2012, ma è da ascrivere ad un numero record di cessazioni (48.191), che è di gran lunga il dato peggiore degli anni 2000 superando di circa 800 unità le 47.308 chiusure dei primi novanta giorni del 2009. Per il totale delle imprese, invece, le considerazioni sono diverse. A deprimere il saldo è lo scarso numero

di iscrizioni. Le 120.278 nuove iniziative registrate nell'arco temporale gennaio-marzo 2012 rappresentano il secondo più basso livello di natalità dal 2000, a oggi dopo il minimo del 2009. A questo si aggiunge il numero di cessazioni, che, pur mantenendosi leggermente al di sotto dei valori osservati nel pieno della crisi del 2008-2009, ha comunque subito una impennata di oltre 11.000 unità rispetto al corrispondente periodo del 2011.

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

Anni 2001-2012

Anno	Iscrizioni	Cessazioni	SalDI	Tasso di iscrizione	Tasso di cessazione*	Tasso di Crescita*
Totale imprese						
2001	130.228	123.222	7.006	2,29%	2,16%	0,12%
2002	121.762	119.358	2.404	2,10%	2,06%	0,04%
2003	125.864	127.833	-1.969	2,16%	2,19%	-0,03%
2004	125.864	127.627	-1.763	2,13%	2,16%	-0,03%
2005	126.849	119.373	7.476	2,11%	1,99%	0,12%
2006	137.156	137.333	-177	2,26%	2,26%	-0,00%
2007	142.416	156.624	-14.208	2,32%	2,56%	-0,23%
2008	130.629	152.443	-21.814	2,15%	2,51%	-0,36%
2009	118.407	149.113	-30.706	1,94%	2,44%	-0,50%
2010	123.094	139.275	-16.181	2,02%	2,29%	-0,27%
2011	125.271	134.909	-9.638	2,05%	2,21%	-0,16%
2012	120.278	146.368	-26.090	1,97%	2,40%	-0,43%
di cui imprese artigiane						
2001	29.145	39.240	-10.095	2,09%	2,81%	-0,72%
2002	29.640	38.215	-8.575	2,10%	2,71%	-0,61%
2003	30.733	38.289	-7.556	2,15%	2,68%	-0,53%
2004	28.844	38.873	-10.029	2,00%	2,69%	-0,69%
2005	29.728	37.725	-7.997	2,03%	2,58%	-0,55%
2006	32.232	44.232	-12.000	2,18%	3,00%	-0,81%
2007	34.680	46.453	-11.773	2,34%	3,13%	-0,79%
2008	33.042	45.911	-12.869	2,21%	3,07%	-0,86%
2009	31.744	47.308	-15.564	2,12%	3,16%	-1,04%
2010	30.967	44.791	-13.824	2,09%	3,03%	-0,94%
2011	32.550	44.042	-11.492	2,11%	3,00%	-0,78%
2012	32.965	48.191	-15.226	2,26%	3,30%	-1,04%

* Al netto delle cancellazioni d'ufficio effettuate nel periodo.

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Il dettaglio delle forme giuridiche ripropone tendenze già note. Le società di capitali continuano a generare significativi saldi demografici positivi (+6.911 unità), anche se nel primo trimestre del 2012 la dinamica che ne trae origine è decisamente meno vivace rispetto a quella degli ultimi anni (visto che il tasso di crescita si è fermato allo 0,5%, a fronte dello 0,9% e dello 0,8% osservati nei corrispondenti periodi rispettivamente del 2010 e del 2011). Nell'ambito del totale delle imprese, le "altre forme giuridiche" proseguono la loro espansione, riportando un tasso di crescita dello 0,63%, in rafforzamento rispetto agli stessi periodi del 2010 e del 2011.

Tuttavia, tale dinamica si innesta su quella che ancora oggi è un'esigua consistenza numerica di queste forme societarie, che quindi non è in grado di incidere significativamente sugli andamenti generali. Nell'ambito di questa forma giuridica, particolarmente confortante è stato l'andamento delle cooperative, accresciutesi di poco più di 1.000 unità (con uno sviluppo pari allo 0,7%) sul territorio nazionale e in ridimensionamento solamente in Trentino-Alto Adige, in Umbria e in Abruzzo, con il Lazio che, da solo, concentra oltre il 30% di questo saldo, che fa registrare un rate di sviluppo pari all'1,6%.

Cooperative registrate per regione al 31 marzo 2012 e iscrizioni e cancellazioni nel primo trimestre 2012

Regioni	Registrate 31.03.2012	Iscrizioni I trim. 2012	Cessazioni I trim. 2012	Saldo I trim. 2012	Tasso di crescita
Piemonte	5.873	96	85	11	0,19%
Valle d'Aosta	288	3	2	1	0,35%
Lombardia	19.470	340	185	155	0,80%
Trentino-Alto Adige	1.549	23	24	-1	-0,06%
Veneto	5.799	88	63	25	0,43%
Friuli-Venezia Giulia	1.305	19	19	0	0,00%
Liguria	2.850	45	33	12	0,42%
Emilia-Romagna	7.545	147	83	64	0,85%
Toscana	6.781	98	80	18	0,27%
Umbria	1.567	18	31	-13	-0,82%
Marche	2.560	34	34	0	0,00%
Lazio	19.421	456	144	312	1,62%
Abruzzo	2.672	35	45	-10	-0,37%
Molise	780	20	11	9	1,16%
Campania	18.676	296	144	152	0,82%
Puglia	13.227	255	171	84	0,61%
Basilicata	2.329	35	15	20	0,84%
Calabria	5.537	67	22	45	0,79%
Sicilia	25.932	254	180	74	0,29%
Sardegna	4.727	90	43	47	1,00%
Italia	148.888	2.419	1.414	1.005	0,67%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Pur tenendo conto del particolare andamento stagionale che caratterizza il trimestre, le ditte individuali continuano a generare il più consistente saldo negativo (-30.520 unità). Un calo anche più deciso rispetto a quanto rilevato negli ultimi anni, visto che il tasso di variazione si è attestato a -0,91% nel trimestre che ci siamo appena lasciati alle spalle, contro il -0,57% di dodici mesi fa. In questo contesto, è la componente artigiana a evidenziare i maggiori segnali di debolezza, con un tasso pari a -1,24%, in diminuzione di oltre tre decimi di punto rispetto al primo trimestre 2011. Simile discorso può valere nel caso delle società di persone. Il calo complessivo di quasi 3.800 unità (pari allo 0,33% del totale delle imprese registrate con questa forma giuridica) interrompe il trend relativamente positivo che aveva visto questo indicatore fermarsi a -0,20% dodici mesi or sono ed è fortemente condizionato dalle performance delle imprese artigiane, il cui saldo negativo di 1.717 unità corrisponde ad una erosione della base imprenditoriale avente queste caratteristiche dello 0,67%.

Nati mortalità delle imprese, per forma giuridica

I trimestre 2012

Forme giuridiche	Iscrizioni	Cessazioni*	Saldo I trimestre 2012	Stock al 31.12.2011	Tasso di crescita I trimestre 2012*	Tasso di crescita I trimestre 2011*
Totale imprese						
Società di capitali	21.815	14.904	6.911	1.385.626	0,50%	0,82%
Società di persone	14.046	17.843	-3.797	1.150.351	-0,33%	-0,20%
Ditte individuali	80.781	111.301	-30.520	3.364.883	-0,91%	-0,57%
Altre forme	3.636	2.320	1.316	209.214	0,63%	0,42%
Totale	120.278	146.368	-26.090	6.110.074	-0,43%	-0,16%
di cui imprese artigiane						
Società di capitali	1.846	1.193	653	57.343	1,14%	1,63%
Società di persone	3.385	5.102	-1.717	257.604	-0,67%	-0,63%
Ditte individuali	27.613	41.751	-14.138	1.141.697	-1,24%	-0,93%
Altre forme	121	145	-24	4.539	-0,53%	-0,07%
Totale	32.965	48.191	-15.226	1.461.183	-1,04%	-0,78%

* Al netto delle cancellazioni d'ufficio effettuate nel periodo.

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Nel dettaglio territoriale della dinamica della nati-mortalità delle imprese nel primo trimestre 2012, si evidenzia come, sia pure con intensità diverse fra loro, tutte le aree fanno registrare deficit nel saldo iscrizioni-cessazioni. E se nel 2011 le regioni del Centro erano state le uniche a vantare un surplus nella prima frazione di anno, le stesse regioni sono state quelle che maggiormente hanno saputo limitare i danni nel corso di questi primi 90 giorni del 2012, cedendo "appena" 1.762 imprese per un tasso di crescita di -0,1%. Un tasso che, peraltro, diviene negativo a causa delle imprese artigiane che, cedendo l'1% della propria base (pari a quasi 3.000 iniziative), annullano il surplus di poco più di 1.100 imprese fatto segnare dalla componente non artigiana. Peraltro, nell'area centrale del Paese si può trovare l'unica regione (ed una delle sole sei province) che ha fatto segnare evoluzioni positive dello stock di imprese. Si tratta del Lazio, che fa registrare un surplus di 1.953 imprese (+0,3%), e di Roma, che, con un + 2.393, non solo colma le difficoltà delle altre quattro province ma mette in evidenza il tasso di crescita più elevato del Paese (+0,5%), che migliora quello osservato dodici mesi fa. Il Lazio spicca anche per essere una delle regioni in cui il tessuto dell'artigianato ha mostrato una migliore tenuta, con una perdita della base imprenditoriale dello 0,6% molto simile a quella fatta segnare da Trentino-Alto Adige e Liguria, regioni leader in tal senso. Per quanto detto finora, tutte le altre regioni mostrano cali della base imprenditoriale. Quella che più di altre riesce a contenere i danni è la Lombardia (con -1.675 unità e Milano unica realtà con segno positivo con +972), che, considerando il peso che riveste tra le regioni del Nord-Ovest, riesce a far sì che l'intera area perda solo lo 0,3% di base imprenditoriale. Con un numero di cessazioni che supera di oltre 3.700 unità quello delle iscrizioni, le imprese dell'artigianato sono la principale determinante del negativo bilancio del Nord-Ovest, soprattutto per i risultati conseguiti dal Piemonte, che fa segnare una tasso di crescita del -1,1%.

Il Mezzogiorno e il Nord-Est confermano la tendenza che li vede registrare ampi saldi demografici negativi (rispettivamente -10.491 e -8.176 unità), che, al contrario di quanto si verifica per le altre due ripartizioni, sono solo parzialmente attribuibili alla selezione della base imprenditoriale che investe l'artigianato. In particolare, tra tutte le regioni che insistono nelle due aree esaminate solo Trentino-Alto Adige e Campania (-0,4% per ambedue) e Sicilia (-0,2%) espongono tassi di turnover superiore a quello nazionale, mentre in tutte le altre si è assistito ad una contrazione della base imprenditoriale più intensa della media. Da notare che in Campania e Sicilia si trovano quattro delle sei province con saldo positivo. In Campania si evidenziano Napoli e Caserta (con rispettivamente +427 e +51), mentre la Sicilia può vantare in positivo i risultati di Ragusa (+123) e Siracusa (+65).

Nati mortalità delle imprese, per circoscrizione territoriale

I trimestre 2012

Ripartizioni territoriali	Iscrizioni	Cessazioni*	Saldo I trimestre 2012	Stock al 31.12.2011	Tasso di crescita I trimestre 2012*	Tasso di crescita I trimestre 2011*
		Totale imprese				
Nord-Ovest	33.697	39.358	-5.661	1.604.266	-0,35%	-0,04%
Nord-Est	23.662	31.838	-8.176	1.200.883	-0,68%	-0,27%
Centro	27.013	28.775	-1.762	1.299.584	-0,14%	0,07%
Sud e Isole	35.906	46.397	-10.491	2.005.341	-0,52%	-0,34%
Italia	120.278	146.368	-26.090	6.110.074	-0,43%	-0,16%
		di cui imprese artigiane				
Nord-Ovest	11.545	15.265	-3.720	455.267	-0,82%	-0,54%
Nord-Est	7.949	11.992	-4.043	341.778	-1,18%	-0,81%
Centro	7.070	10.010	-2.940	294.200	-1,00%	-0,67%
Sud e Isole	6.401	10.924	-4.523	369.938	-1,22%	-1,13%
Italia	32.965	48.191	-15.226	1.461.183	-1,04%	-0,78%

* Al netto delle cancellazioni d'ufficio effettuate nel periodo.

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

L'analisi degli andamenti dei singoli settori consente di suddividere tra quelli che contribuiscono a formare il negativo bilancio demografico generale e quelli che, invece, concorrono alla sua attenuazione. Limitandosi ai comparti più significativi, sono sette i settori che nel primo trimestre 2012 hanno subito una contrazione dello stock: agricoltura (-13.335), commercio (-8.671), costruzioni (-8.328), manifattura (-4.929), altre attività di servizi (-1.338), trasporto e magazzinaggio (-634) e attività finanziarie e assicurative (-564). Tutti i comparti, ad eccezione di trasporto e magazzinaggio, evidenziano variazioni percentuali dello stock superiori alla media nazionale.

Il gruppo di settori che ha prodotto la variazione positiva degli stock - pari ad un ammontare complessivo di 3.022 unità - è caratterizzato da una maggiore omogeneità, visto che a parte il + 511 evidenziato dal settore della fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata (che in termini relativi si afferma come il settore capace di espandere di più la sua base imprenditoriale con un +7,6%), tutti gli altri settori si concentrano nei servizi, soprattutto quelli orientati al sistema delle imprese, ai quali si aggiunge comunque anche un saldo di +308 derivante da servizi più orientati alle famiglie come sanità-assistenza sociale e istruzione.

Nati-mortalità delle imprese per i principali settori di attività economica

I trimestre 2012

Settori di attività	Stock al 31.03.2012	Quota % sul totale	Saldo trimestrale dello stock*	Variazione % dello stock
Agricoltura, silvicoltura pesca	823.453	13,56%	-13.335	-1,59%
Attività manifatturiere	611.393	10,07%	-4.929	-0,80%
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	7.211	0,12%	511	7,62%
Costruzioni	896.717	14,77%	-8.328	-0,92%
Commercio	1.538.894	25,34%	-8.671	-0,56%
Trasporto e magazzinaggio	177.799	2,93%	-634	-0,35%
Attività dei servizi alloggio e ristorazione	392.034	6,46%	423	0,11%
Servizi di informazione e comunicazione	125.016	2,06%	125	0,10%
Attività finanziarie e assicurative	116.026	1,91%	-564	-0,48%
Attività immobiliari	281.402	4,63%	649	0,23%
Attività professionali, scientifiche e tecniche	193.005	3,18%	296	0,15%
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese..	156.967	2,58%	710	0,45%
Istruzione	26.260	0,43%	58	0,22%
Sanità e assistenza sociale	34.050	0,56%	250	0,74%
Altre attività di servizi	229.883	3,79%	-1.338	-0,58%

* Al netto delle cancellazioni d'ufficio effettuate nel periodo.

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Ma oltre ai flussi riconducibili alla demografia di impresa fin qui descritti, l'ultimo triennio è stato caratterizzato da un fenomeno le cui dimensioni almeno in termini di trend sta cominciando ad assumere dimensioni di estrema importanza. Si tratta del numero di imprese che entrano in procedura concorsuale, vale a dire tutta quella serie di procedure (tra cui la più diffusa è il fallimento) nelle quali, preso atto di uno stato di crisi di un'impresa cosiddetta 'commerciale' (vale a dire tutte le imprese operanti in settori extra-agricoli), viene regolato il rapporto di tale impresa con il complesso dei suoi creditori, alla presenza di almeno un'autorità pubblica e di altri soggetti indicati in modo specifico e diversificato da procedura a procedura.

Dal 2009 al 2010 questo numero si è incrementato a livello nazionale del 16,6%, passando da 11.477 a 13.387 unità, subendo nel 2011 un ulteriore (sia pure decisamente meno contenuto) aumento dell'8,6% che ha fatto attestare la cifra a quota 14.542, con un incremento complessivo nel triennio del 26,7%. Entrando nel dettaglio territoriale, si può notare come la variazione delle imprese in procedura concorsuale sia stata tutto sommato analoga nel Nord-Ovest, nel Centro e nel Mezzogiorno e decisamente più contenuta nella parte orientale del Settentrione. Se infatti nelle prime tre aree citate il valore dell'indicatore è compreso fra il 28,4% dell'area centrale e il 30,9% del Mezzogiorno (passando per il 30,6% del Nord-Ovest), il Nord-Est ha registrato un valore che è all'incirca la metà di quelli appena esposti, vale a dire il 15,1%. E anche la scomposizione negli archi temporali 2009-2010 e 2010-2011 evidenzia differenze particolarmente significative. Se, come si è visto a livello nazionale, il secondo di questi periodi temporali ha visto un rallentamento del fenomeno in oggetto, lo stesso discorso non può ripetersi per tutti i territori. L'eccezione a questo trend è il Mezzogiorno, che, se fra il 2009 e il 2010 aveva visto un incremento del 12,9% di imprese entrate in procedura fallimentare, ha concluso il 2011 con un +16,0% che ne fa l'area del Paese maggiormente in sofferenza nel recente passato. Tutte le altre ripartizioni hanno invece confermato l'andamento generale, con il Nord-Est capace anche di ridurre il numero di imprese in sofferenza da 2.977 a 2.953 unità (-0,8%). Scendendo al dettaglio regionale, emerge come esistano diverse realtà in cui il fenomeno delle procedure concorsuali ha seguito dei trend completamente opposti rispetto alla

media, sia nel comportamento globale nel triennio, sia per quanto concerne la suddivisione temporale 2009-2010 e 2010-2011. Dal primo punto di vista, si può notare la presenza di cinque regioni in cui il numero di imprese entrate in procedura concorsuale è diminuito nel triennio. Si tratta di aree distribuite praticamente in tutte le macro ripartizioni del paese (ad eccezione del Centro): Valle d'Aosta, Trentino-Alto Adige, Friuli-Venezia Giulia, Molise e Basilicata. Tutte regioni, come si può notare, di piccole dimensioni, il cui fenomeno potrebbe anche derivare dal modesto numero di casi osservati in cifra assoluta ma che comunque hanno assunto una dimensione di rilievo nel tessuto economico locale. Il Molise, grazie a due segni meno negli archi temporali citati, mette a segno una diminuzione del numero di imprese in difficoltà del 65,4%, passando da 52 a 18 unità. La Valle d'Aosta si segnala per un calo complessivo del 30,4% (nonostante una crescita del 60,0% nell'ultimo anno, nel quale si segnalano 16 imprese in difficoltà), mentre Trentino-Alto Adige e Friuli-Venezia Giulia sono le protagoniste del relativamente virtuoso Nord-Est, con due segni meno in entrambi i riferimenti temporali adottati, che hanno portato ad un complessivo calo rispettivamente del 12,1 e del 10,2%. Infine, la Basilicata che chiude il biennio con un -4,4%. Fra le regioni economicamente più importanti, si segnalano le difficoltà di Piemonte, Lombardia, Toscana, Lazio e Campania, che hanno chiuso il triennio con un incremento che solo nel caso della Lombardia è riuscito a mantenersi sotto il 30,0%, collocandosi quindi nettamente al di sopra della media nazionale. Particolarmente delicato è il caso della Campania, terza peggiore regione italiana dopo Calabria e Sardegna, e che ha chiuso il 2011 decisamente peggio di come avevo concluso l'anno precedente.

Numero di imprese extra-agricole entrate in procedura concorsuale, variazioni temporali e rapporto rispetto alle imprese registrate

Anni 2009-2011

Regioni	2009	2010	2011	Variazione 2009/2010	Variazione 2010/2011	Variazione 2009/2011	Numero di imprese entrate in procedura concorsuale ogni 1.000 imprese extra-agricole registrate nel 2011*
Piemonte	747	942	1.037	26,1	10,1	38,8	2,55
Valle d'Aosta	23	10	16	-56,5	60,0	-30,4	1,32
Lombardia	2.346	2.834	3.041	20,8	7,3	29,6	3,37
Trentino-Alto Adige	190	183	167	-3,7	-8,7	-12,1	2,08
Veneto	1.091	1.418	1.332	30,0	-6,1	22,1	3,12
Friuli-Venezia Giulia	372	354	334	-4,8	-5,6	-10,2	3,63
Liguria	260	307	314	18,1	2,3	20,8	2,03
Emilia-Romagna	913	1.022	1.120	11,9	9,6	22,7	2,75
Toscana	837	1.048	1.121	25,2	7,0	33,9	3,00
Umbria	220	230	243	4,5	5,7	10,5	3,12
Marche	487	521	505	7,0	-3,1	3,7	3,48
Lazio	1.012	1.156	1.413	14,2	22,2	39,6	2,54
Abruzzo	285	320	340	12,3	6,3	19,3	2,83
Molise	52	47	18	-9,6	-61,7	-65,4	0,73
Campania	810	947	1.190	16,9	25,7	46,9	2,46
Puglia	595	589	689	-1,0	17,0	15,8	2,31
Basilicata	68	89	65	30,9	-27,0	-4,4	1,54
Calabria	324	400	547	23,5	36,8	68,8	3,68
Sicilia	685	700	783	2,2	11,9	14,3	2,10
Sardegna	160	270	267	68,8	-1,1	66,9	1,99
Nord-Ovest	3.376	4.093	4.408	21,2	7,7	30,6	2,98
Nord-Est	2.566	2.977	2.953	16,0	-0,8	15,1	2,93
Centro	2.556	2.955	3.282	15,6	11,1	28,4	2,85
Sud e Isole	2.979	3.362	3.899	12,9	16,0	30,9	2,40
Italia	11.477	13.387	14.542	16,6	8,6	26,7	2,76

* Il denominatore è dato dalla semisomma delle imprese extra-agricole registrate al 31 dicembre 2010 e al 31 dicembre 2011.

Fonte: Unioncamere-InfoCamere

Passando dall'evoluzione temporale del fenomeno a quella che è la sua importanza in termini assoluti, si può segnalare che, nel 2011, l'ingresso in procedura concorsuale ha riguardato 2,76 imprese ogni 1.000 iniziative extra-agricole registrate presso le Camere di commercio. Un fenomeno che sembra essere leggermente più avvertito nel Centro-Nord piuttosto che nel Mezzogiorno, visto che il valore medio complessivo della prima area è pari a circa 2,93, contro il 2,40 dell'area più meridionale del Paese. Una ulteriore conferma della maggiore difficoltà del Centro-Nord viene anche dalla graduatoria delle regioni classificate in senso decrescente secondo questo indicatore. Al di là della Calabria, che svetta con un valore di 3,68, sono tante le regioni del Centro-Nord a occupare le parti alte della classifica. Dal Friuli-Venezia Giulia (secondo con 3,63) fino alla Toscana (con 3), tutte le posizioni che vanno dalla seconda alla settima sono appannaggio dell'area centro-settentrionale del Paese. In particolare, appare preoccupante l'incidenza del fenomeno in Lombardia e Veneto, che presentano valori dell'indicatore superiori rispettivamente del 21,7% e del 12,8% rispetto alla media nazionale.

1.3 Il contributo dei giovani e delle donne all'evoluzione del tessuto produttivo

Le dinamiche della demografia imprenditoriale, al di là dei segnali meno incoraggianti che vengono da questo primo scorcio del 2012, evidenziano l'importanza tuttora rivestita dai valori profondi della nostra cultura civile ed economica. A partire da quella capacità di 'cogliere i segnali che ci manda il futuro' che è propria di molti nostri imprenditori e che viene alimentata attraverso flussi continui di nuove iscrizioni - e non solo in risposta ad esigenze di auto-impiego, come si vedrà più avanti - dietro le quali è possibile riconoscere, spesso come protagonisti, anche tanti giovani e donne.

Tuttavia, con l'intensificarsi degli effetti della crisi, ad una dinamica positiva offerta dalla componente femminile, si è associata di recente una riduzione della base imprenditoriale *under 35*. Nel 2011, a fronte di una sostanziale stazionarietà del numero di imprese registrate (+857 in termini assoluti), le imprese giovanili² hanno ridotto il proprio contributo dall'11,8% all'11,4%. A oggi, sono iscritte quasi 700mila imprese, prevalentemente collocate nei settori del commercio all'ingrosso ed al dettaglio (per il 27,7%) e delle costruzioni (19,3%). In entrambi i casi, le quote di imprenditori giovani, oltre a risultare maggiori come peso sul totale economia, risultano anche più elevate delle quote riferibili al totale imprese.

L'acuirsi del clima di incertezza economica durante la seconda metà dell'anno appena concluso ha manifestato, come visto più in dettaglio nel paragrafo precedente, evidenti effetti sulla dinamica delle nascite imprenditoriali. Nel complesso, infatti, le oltre 135 mila iscrizioni di imprese giovanili che hanno interessato il 2011, si sono verificate in larga parte (quasi il 60%) durante il primo semestre. A partire dal terzo trimestre, si è invece rilevata un'evidente flessione delle iscrizioni, pari a oltre un quarto sul trimestre precedente. I territori che più hanno subito tale arresto sono rappresentati dalle regioni del Nord-Est (solo 21.812 iscrizioni, il 16,1% del totale), mentre è il Mezzogiorno che, in via comparativa, ha mostrato maggiori segnali di vivacità, con 52.671 imprese giovani nate (quasi il 39% del totale italiano). A seguire il Nord-Ovest (33.151 nuove iscrizioni, il 24,5% del totale) e il Centro (27.700 nuove imprese, 20,5%).

² Per imprese giovanili *under 35* si intendono le ditte individuali il cui titolare abbia meno di 35 anni, nonché le società di persone in cui oltre il 50% dei soci abbia meno di 35 anni oppure le società di capitali in cui la media dell'età dei soci e amministratori sia inferiore a tale limite.

Distribuzione per trimestre delle nuove iscrizioni di imprese giovanili in Italia

Anno 2011 (valori assoluti e composizioni percentuali)

Macroripartizione	I trimestre	II trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	Totale
Valori assoluti					
Nord-Ovest	11.143	8.859	6.281	6.868	33.151
Nord-Est	7.201	5.825	4.533	4.253	21.812
Centro	8.740	7.233	5.713	6.014	27.700
Sud e Isole	14.432	15.152	11.013	12.074	52.671
Italia	41.516	37.069	27.540	29.209	135.334
Composizioni percentuali					
Nord-Ovest	26,8	23,9	22,8	23,5	24,5
Nord-Est	17,3	15,7	16,5	14,6	16,1
Centro	21,1	19,5	20,7	20,6	20,5
Sud e Isole	34,8	40,9	40,0	41,3	38,9
Italia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Osservatorio sull'imprenditoria giovanile

Molte imprese continuano a nascere in settori più 'tradizionali' e a più basse barriere all'entrata come il commercio, l'edilizia e i servizi alle persone. Osservando, infatti, sia i valori relativi che i valori assoluti della distribuzione settoriale delle imprese *under 35*, sono questi i settori nei quali si concentra maggiormente l'orientamento a 'mettersi in proprio': ben 193mila le imprese commerciali (pari al 27,7% del totale delle imprese degli *under 35*), cui si aggiungono le quasi 135mila delle costruzioni (il 9,3% del totale).

Ed è sempre il commercio che, anche nel 2011, ha attratto maggiormente l'attenzione dei neo-imprenditori: quasi 28mila delle 135mila nuove iscrizioni (ovvero il 22% del totale) sono riferibili a tali tipologie, a fronte di altre 21mila (pari al 15% del totale) per ciò che riguarda le costruzioni.

È interessante notare come, a livello di macroripartizione geografica, i giovani del Mezzogiorno si orientino soprattutto verso il settore commerciale, mentre la popolazione del Centro Nord mostra una più spiccata preferenza verso l'attività edile. In quasi tutti gli altri settori, poi, le imprese giovanili del Mezzogiorno mostrano tassi di incidenza delle nascite inferiori, a dimostrazione di come in quest'area la distribuzione commerciale sia spesso un 'catalizzatore' di nuove attività imprenditoriali, sulla spinta di motivazioni collegabili all'autoimpiego.

Distribuzione settoriale delle imprese giovanili e totali

Anno 2011 (valori assoluti e composizioni percentuali)

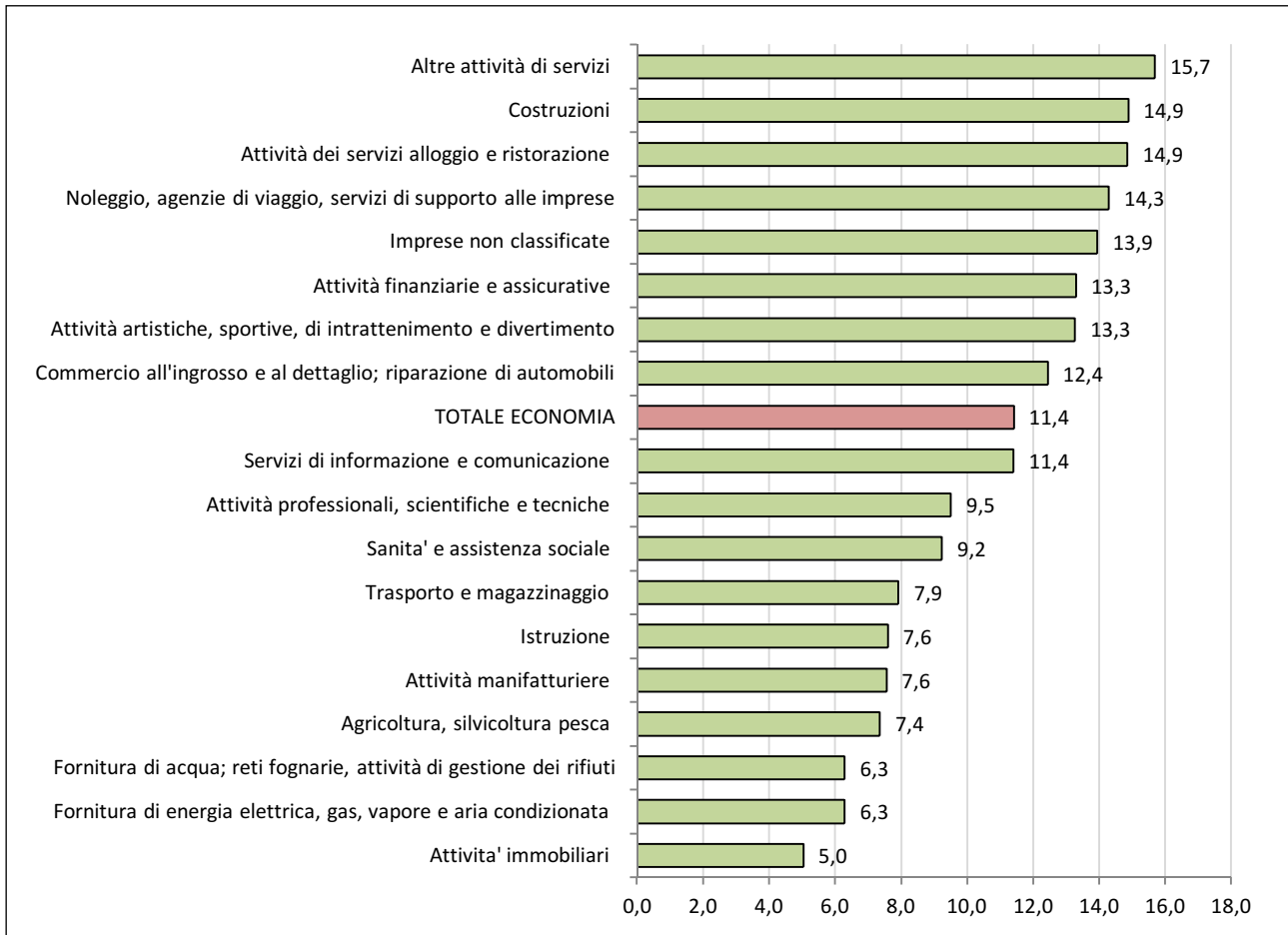
	Imprese giovanili		Totale Imprese	
	Valori assoluti	Quote percentuali	Valori assoluti	Quote percentuali
Agricoltura, silvicoltura pesca	61.603	8,8	837.624	13,7
Attività manifatturiere	46.703	6,7	617.768	10,1
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	421	0,1	6.702	0,1
Fornitura di acqua; reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti	671	0,1	10.666	0,2
Costruzioni	134.922	19,3	906.496	14,8
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	193.021	27,7	1.550.863	25,4
Trasporto e magazzinaggio	14.158	2,0	178.846	2,9
Attività dei servizi alloggio e ristorazione	58.282	8,4	392.337	6,4
Servizi di informazione e comunicazione	14.278	2,0	125.190	2,0
Attività finanziarie e assicurative	15.533	2,2	116.807	1,9
Attività immobiliari	14.169	2,0	281.265	4,6
Attività professionali, scientifiche e tecniche	18.370	2,6	193.251	3,2
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	22.391	3,2	156.616	2,6
Istruzione	1.995	0,3	26.262	0,4
Sanità e assistenza sociale	3.129	0,4	33.885	0,6
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento	8.797	1,3	66.334	1,1
Altre attività di servizi	36.298	5,2	231.360	3,8
<i>Imprese non classificate</i>	52.685	7,6	377.802	6,2
Totale	697.426	100,0	6.110.074	100,0

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Osservatorio sull'imprenditoria giovanile

Facendo riferimento allo stock di imprese registrate al 31 dicembre 2011, i settori caratterizzati da maggior concentrazione di imprese *under 35* risultano le altre attività di servizi, essenzialmente alle persone (con un'incidenza del 15,7% sull'intero tessuto imprenditoriale nazionale), seguite a breve distanza dalle costruzioni e dalle attività collegabili alla ristorazione e alla ricettività (entrambi 14,9%). Al contempo, la minor incidenza di imprese giovanili è riferibile alle attività immobiliari, dove solo un'impresa su venti risiede nella fascia fino a 35 anni.

Incidenza percentuale delle imprese giovanili sul totale delle imprese registrate per settore di attività economica

Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Osservatorio sull'imprenditoria giovanile

In termini assoluti, le giovani imprese promuovono Roma come città di riferimento. Sono infatti 43.704 le imprese guidate da *under 35* nella capitale. A seguire, sempre in valori assoluti, le altre due realtà metropolitane di Napoli (39.355) e Milano (28.892).

In termini di quote percentuali, esiste un'evidente correlazione inversa tra il ruolo esercitato dalla componente giovanile e le difficoltà strutturali, nonché i ridotti livelli di ricchezza pro-capite presenti sul territorio. Ciò deriva da due ordini di considerazioni: in primis, dall'utilizzo dell'imprenditorialità come strumento di auto impiego; in secondo luogo, per via della specializzazione settoriale dei territori meno competitivi nelle attività più tradizionali, spesso a più basse barriere all'entrata e con un minor fabbisogno di capitale iniziale.

Graduatoria delle province italiane per incidenza di imprese giovanili sul totale delle imprese registrate
Anno 2011 (valori percentuali)

Pos.	Provincia	Valore	Pos.	Provincia	Valore	Pos.	Provincia	Valore
1	Enna	19,1	36	Oristano	12,2	71	Imperia	10,3
2	Crotone	18,0	37	Novara	12,2	72	Savona	10,3
3	Vibo Valentia	17,5	38	Cremona	12,0	73	Livorno	10,2
4	Reggio Calabria	17,5	39	Potenza	11,9	74	Asti	10,2
5	Caserta	17,0	40	Vercelli	11,9	75	Monza e Brianza	10,1
6	Catanzaro	16,6	41	Brescia	11,7	76	Ascoli Piceno	10,1
7	Lecce	15,7	42	Bergamo	11,6	77	Siena	9,9
8	Catania	15,6	43	Viterbo	11,6	78	Firenze	9,9
9	Caltanissetta	15,6	44	Pescara	11,6	79	Pesaro e Urbino	9,9
10	Cosenza	15,5	45	Torino	11,5	80	Biella	9,8
11	Palermo	15,3	46	Pavia	11,5	81	Roma	9,7
12	Agrigento	15,1	47	Pistoia	11,4	82	Alessandria	9,7
13	Napoli	14,7	48	Sassari	11,4	83	Aosta	9,6
14	Ragusa	14,7	49	Reggio Emilia	11,3	84	Piacenza	9,6
15	Salerno	14,5	50	Pisa	11,3	85	Ferrara	9,5
16	Isernia	14,2	51	Cagliari	11,2	86	Trento	9,4
17	Frosinone	14,1	52	Macerata	11,1	87	Parma	9,3
18	Nuoro	14,1	53	Massa Carrara	11,0	88	Belluno	9,3
19	Prato	14,1	54	Terni	10,9	89	Grosseto	9,2
20	Bari	13,9	55	Sondrio	10,8	90	Gorizia	9,1
21	Avellino	13,9	56	Lucca	10,8	91	Vicenza	9,1
22	Brindisi	13,7	57	Como	10,8	92	Rimini	9,1
23	Messina	13,7	58	Lecco	10,8	93	Padova	9,0
24	Benevento	13,5	59	Verbania	10,7	94	Modena	8,9
25	Siracusa	13,5	60	Chieti	10,7	95	Genova	8,8
26	Foggia	13,4	61	Rovigo	10,7	96	Venezia	8,8
27	Trapani	13,1	62	La Spezia	10,7	97	Forli-Cesena	8,7
28	L'aquila	13,1	63	Arezzo	10,7	98	Ravenna	8,7
29	Latina	12,7	64	Varese	10,6	99	Bologna	8,5
30	Rieti	12,5	65	Cuneo	10,5	100	Treviso	8,4
31	Taranto	12,5	66	Perugia	10,4	101	Udine	8,4
32	Lodi	12,5	67	Verona	10,4	102	Pordenone	8,2
33	Matera	12,4	68	Ancona	10,4	103	Milano	8,1
34	Teramo	12,2	69	Mantova	10,4	104	Bolzano	8,1
35	Campobasso	12,2	70	Fermo	10,4	105	Trieste	8,0
	Italia							11,4

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Osservatorio sull'imprenditoria giovanile

In un momento di crisi del mercato del lavoro come quello attuale, con tassi di disoccupazione in crescita e previsioni di nuove assunzioni che rimangono più limitate del passato, l'incentivazione del lavoro autonomo e imprenditoriale può essere in alcuni casi una alternativa al lavoro dipendente e, al contempo, può rappresentare un 'volano' per lo sviluppo e per la crescita del nostro sistema produttivo. Una possibilità che, anche grazie alla recente norma che consente la costituzione di una società a responsabilità limitata con un capitale di 1 euro, sembra esser presa in considerazione dai giovani, consci però delle evidenti difficoltà che il percorso imprenditoriale comporta, a partire da quelle sul versante creditizio e di mercato.

Ancora più diffusa è, tuttavia, la voglia di 'mettersi in proprio' da parte della popolazione femminile. Al 31 dicembre 2011, le imprese femminili in Italia risultano essere complessivamente 1.433.863, il 23,5% del totale delle imprese italiane e quasi 7.000 in più rispetto al 31 dicembre 2010 (+0,5%).

Distribuzione delle imprese italiane, per genere

Anno 2011 (valori assoluti e percentuali)

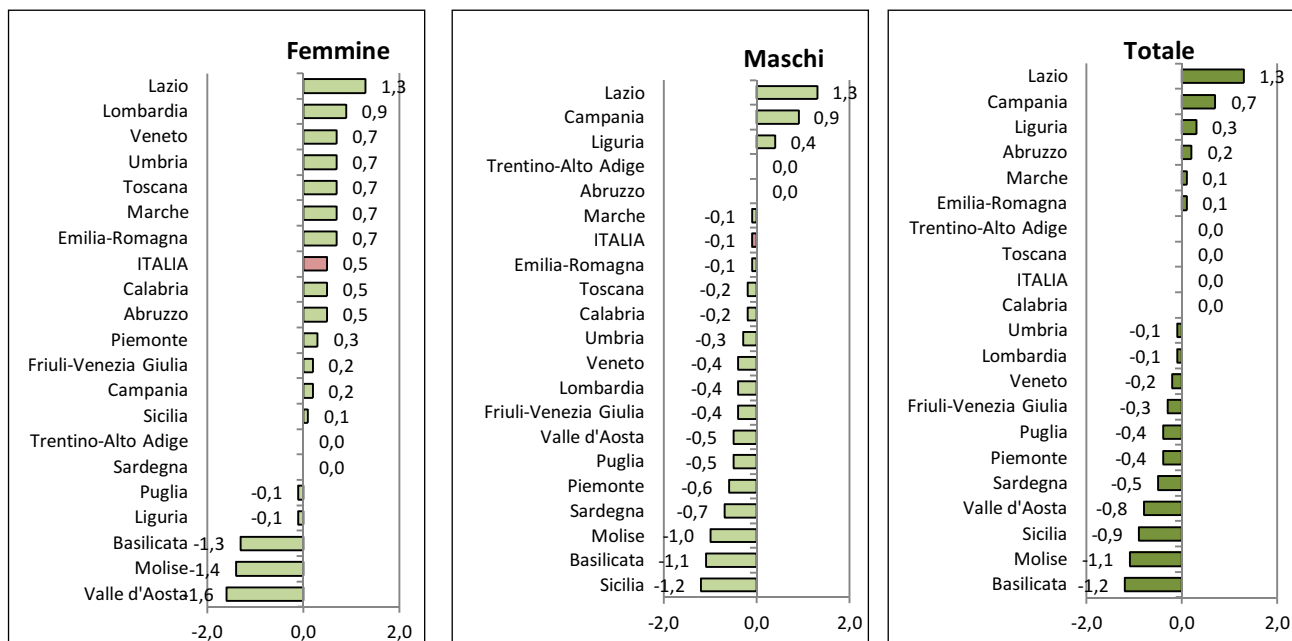
Regione	Imprese femminili		Imprese maschili		Totale Imprese	
	Valori assoluti	Quote %	Valori assoluti	Quote %	Valori assoluti	Quote %
Piemonte	112.263	7,8	355.408	7,6	467.671	7,7
Valle d'Aosta	3.362	0,2	10.566	0,2	13.928	0,2
Lombardia	193.323	13,5	761.765	16,3	955.088	15,6
Trentino-Alto Adige	22.733	1,6	87.309	1,9	110.042	1,8
Veneto	109.908	7,7	395.559	8,5	505.467	8,3
Friuli-Venezia Giulia	26.164	1,8	83.494	1,8	109.658	1,8
Liguria	41.276	2,9	126.303	2,7	167.579	2,7
Emilia-Romagna	98.284	6,9	377.432	8,1	475.716	7,8
Toscana	100.045	7,0	317.155	6,8	417.200	6,8
Umbria	25.044	1,7	71.222	1,5	96.266	1,6
Marche	42.841	3,0	134.815	2,9	177.656	2,9
Lazio	143.303	10,0	465.159	9,9	608.462	10,0
Abruzzo	41.985	2,9	109.318	2,3	151.303	2,5
Molise	10.679	0,7	24.818	0,5	35.497	0,6
Campania	149.600	10,4	407.607	8,7	557.207	9,1
Puglia	93.628	6,5	292.228	6,2	385.856	6,3
Basilicata	17.085	1,2	44.465	1,0	61.550	1,0
Calabria	45.469	3,2	135.453	2,9	180.922	3,0
Sicilia	115.960	8,1	347.515	7,4	463.475	7,6
Sardegna	40.911	2,9	128.620	2,8	169.531	2,8
Italia	1.433.863	100,0	4.676.211	100,0	6.110.074	100,0

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Osservatorio sull'imprenditoria femminile

Nonostante la crisi quindi, anche nel 2011 il binomio donna-impresa fa un piccolo passo avanti, allargandosi la platea delle imprese a guida femminile. A dare maggior significato a questi dati c'è il fatto che il saldo delle imprese femminili compensa la *performance* negativa delle imprese al maschile che, nello stesso anno, hanno fatto registrare un bilancio in rosso per circa 6mila unità.

Dinamica dell'imprenditorialità delle imprese italiane, per genere

Anno 2011 (variazioni percentuali sul 2010)

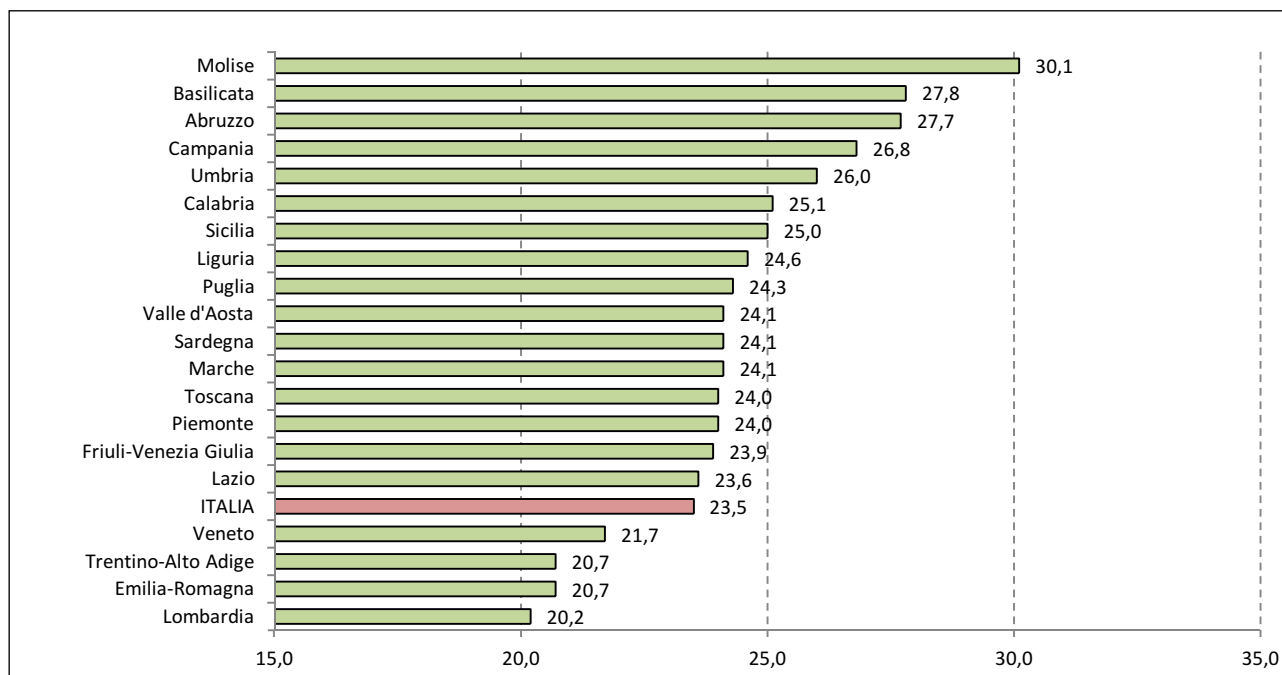


Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Osservatorio sull'imprenditoria femminile

L'analisi della loro distribuzione geografica evidenzia una maggiore concentrazione in quattro regioni: Lombardia (con una presenza del 13,5% di imprese femminili sul totale nazionale), Campania (10,4%), Lazio (10,0%) e Sicilia (8,1%). Al contrario, si riscontra una presenza assai ridotta in Valle D'Aosta e in Molise, dove il peso sulla base imprenditoriale regionale è inferiore all'1%. Lazio e Lombardia, infine, sono anche le regioni che nel 2011 hanno fatto registrare gli incrementi percentuali più consistenti (rispettivamente +1,3% e +0,9%).

Tasso di imprenditorialità femminile, per regione

Anno 2011 (incidenza percentuale imprese femminili)



Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Osservatorio sull'imprenditoria femminile

Riguardo al tasso di “femminilizzazione” del tessuto imprenditoriale, il Mezzogiorno si segnala per i valori più elevati e in particolare le regioni leader si confermano, nell'ordine: Molise (30%), Basilicata (27,8%), Abruzzo (27,7%) e Campania (26,8%), tutte con valori sopra la media nazionale (23,5%). Caratteristica quest'ultima che comunque caratterizza l'intero Mezzogiorno.

A livello provinciale, le realtà centro-meridionali presentano valori elevati del tasso di imprenditorialità femminile. In particolare, le province di Benevento, Avellino, Frosinone e Isernia, si posizionano ai vertici in termini di intensità del fenomeno, con quote percentuali superiori al 30%. Nelle stesse regioni e nelle stesse province in cui il tasso di disoccupazione femminile raggiunge valori ampiamente oltre la media nazionale, e dove addirittura il valore riferito alla componente delle giovani donne sfiora il 45%, si rileva pertanto una maggiore dinamica imprenditoriale, a dimostrazione che l'impresa rappresenta un possibile terreno nel quale le donne possono esprimere al meglio le loro potenzialità, anche e soprattutto in condizioni di scarse opportunità d'impiego alle dipendenze.

Graduatoria delle province italiane per incidenza di imprese femminili sul totale delle imprese registrate
Anno 2011 (valori percentuali)

Pos.	Provincia	Valore	Pos.	Provincia	Valore	Pos.	Provincia	Valore
1	Benevento	32,5	36	Ancona	25,1	71	Pisa	22,9
2	Avellino	32,5	37	Cosenza	25,1	72	Genova	22,9
3	Frosinone	31,3	38	Nuoro	25,1	73	Pistoia	22,8
4	Isernia	30,7	39	Palermo	25,0	74	Venezia	22,7
5	Campobasso	29,9	40	Ragusa	24,8	75	Oristano	22,6
6	Chieti	29,6	41	Siena	24,7	76	Pavia	22,4
7	Grosseto	29,2	42	Rovigo	24,6	77	Bari	22,3
8	Enna	28,5	43	Catanzaro	24,6	78	Rimini	22,2
9	Potenza	28,5	44	Massa Carrara	24,6	79	Firenze	22,1
10	Viterbo	28,2	45	Asti	24,6	80	Piacenza	22,1
11	Caserta	27,7	46	Macerata	24,6	81	Belluno	22,1
12	Terni	27,5	47	Crotone	24,5	82	Varese	21,9
13	L'aquila	27,4	48	Cagliari	24,5	83	Roma	21,8
14	La Spezia	27,2	49	Catania	24,2	84	Bolzano	21,6
15	Livorno	27,1	50	Udine	24,2	85	Treviso	21,5
16	Taranto	27,0	51	Ascoli Piceno	24,1	86	Verona	21,4
17	Latina	27,0	52	Lecce	24,1	87	Forlì-Cesena	21,3
18	Rieti	26,9	53	Aosta	24,1	88	Padova	21,3
19	Teramo	26,8	54	Arezzo	23,9	89	Ferrara	21,3
20	Foggia	26,8	55	Trieste	23,9	90	Bologna	21,2
21	Savona	26,7	56	Gorizia	23,9	91	Mantova	21,1
22	Pescara	26,5	57	Cuneo	23,9	92	Vicenza	20,9
23	Matera	26,4	58	Brindisi	23,9	93	Bergamo	20,9
24	Alessandria	26,4	59	Vibo Valentia	23,9	94	Brescia	20,9
25	Reggio Calabria	26,2	60	Verbania	23,7	95	Lecco	20,9
26	Trapani	26,1	61	Torino	23,7	96	Ravenna	20,7
27	Agrigento	26,1	62	Sassari	23,6	97	Cremona	20,4
28	Siracusa	26,0	63	Vercelli	23,6	98	Como	20,3
29	Sondrio	25,9	64	Fermo	23,5	99	Modena	20,3
30	Salerno	25,8	65	Messina	23,3	100	Parma	19,9
31	Imperia	25,8	66	Novara	23,2	101	Monza e Brianza	19,7
32	Perugia	25,6	67	Pordenone	23,1	102	Trento	19,6
33	Napoli	25,4	68	Biella	23,0	103	Lodi	19,5
34	Prato	25,2	69	Lucca	23,0	104	Milano	18,9
35	Caltanissetta	25,2	70	Pesaro e Urbino	22,9	105	Reggio Emilia	18,0
	Italia							23,5

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Osservatorio sull'imprenditoria femminile

Dal punto di vista dell'organizzazione d'impresa, sebbene le aziende femminili prediligano forme giuridiche più semplici, è importante segnalare un "cambio di passo" negli anni più recenti, essendo in crescita la propensione ad adottare tipologie aziendali maggiormente strutturate. L'incremento del 2011, infatti, è dovuto totalmente alle società di capitale (+7.756 unità), che, pur essendo il 14,8% del totale (tra gli uomini la quota è del 25,1%), appaiono decisamente dinamiche e crescono a un ritmo del +3,8%, ovvero una volta e mezzo quello delle società di capitale maschili (+2,3%). In aumento anche le forme cooperative e i consorzi (497 unità in più, pari all'1,4%), stabile l'universo delle ditte individuali, in calo sensibile le società di persone (quasi 2mila unità in meno, lo 0,6%).

Distribuzione e dinamica delle imprese italiane, per forma giuridica e genere

Anno 2011 (valori assoluti e composizione percentuale; saldi e variazioni percentuali sul 2010)

Forma giuridica	Imprese maschili		Imprese Femminili		Totale imprese	
	Valori assoluti	Quote %	Valori assoluti	Quote %	Valori assoluti	Quote %
Società di capitali	211.971	14,8	1.173.655	25,1	1.385.626	22,7
Società di persone	319.853	22,3	830.498	17,8	1.150.351	18,8
Imprese individuali	867.144	60,5	2.497.739	53,4	3.364.883	55,1
Altre forme	34.895	2,4	174.319	3,7	209.214	3,4
Totale	1.433.863	100,0	4.676.211	100,0	6.110.074	100,0
Saldi e variazioni percentuali sul 2010						
Società di capitali	7.756	3,8	26.039	2,3	33.795	2,5
Società di persone	-1.990	-0,6	-15.724	-1,9	-17.714	-1,5
Imprese individuali	544	0,1	-13.289	-0,5	-12.745	-0,4
Altre forme	497	1,4	-2.976	-1,7	-2.479	-1,2
Totale	6.807	0,5	-5.950	-0,1	857	0,0

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Osservatorio sull'imprenditoria femminile

Il sempre più diffuso orientamento verso l'adozione di forme di impresa giuridicamente più "organizzate" potrebbe, tra l'altro, rendere in parte più agevole l'accesso al credito, posto che le imprese femminili, come dimostra un recente studio della Banca d'Italia, tendono frequentemente a sottoutilizzare i finanziamenti bancari, e, anche quando vi fanno ricorso, risultano pagare tassi di interesse più alti delle imprese maschili, sebbene le loro *performance* siano spesso comparativamente migliori.

Mentre l'occupazione femminile in Italia continua a essere tra le più basse d'Europa, l'aumento della quota di donne che decide di esprimere le proprie capacità e "misurarsi" con il mercato del lavoro attraverso l'attività imprenditoriale rappresenta dunque sempre più una risorsa e un'opportunità per l'irrobustimento del nostro tessuto produttivo, da rafforzare e valorizzare attraverso la diffusione di strumenti, innanzitutto di welfare ma anche di tipo finanziario, in grado di agevolare l'impegno delle donne nella conduzione di attività economiche.

1.4 La dinamica delle "vere" nuove imprese e il profilo dei neo-imprenditori

Dopo aver esaminato le tendenze demografiche più recenti del tessuto imprenditoriale italiano, nel prosieguo della trattazione verranno più nel dettaglio approfondite - con riferimento al quadriennio 2007-2010 - le dinamiche relative a un ambito specifico della natalità imprenditoriale, ossia i flussi di "vere" nuove imprese,³ intese come un sottoinsieme delle iscrizioni privo di legami significativi con altre imprese preesistenti. Tale analisi

³ In altri termini, all'interno dei flussi di iscrizioni al Registro delle Imprese, Nel caso si riscontri una connessione e questa sia consistente, in base ai criteri definiti dal "Business registers - Recommendations manual chapter 11-17" pubblicato da Eurostat (basati su unità legale, attività economica e localizzazione), l'impresa non viene definita "vera nuova". Viceversa è definita "vera nuova impresa".

si basa sui dati prodotti dall'Osservatorio *Unioncamere sulla demografia delle imprese*, che ha l'obiettivo di rilevare annualmente gli eventi di nati-mortalità e le relative caratteristiche. In particolare, l'analisi intende focalizzarsi sulle tendenze nelle dinamiche di creazione netta di imprese nel biennio pre-crisi (2007 e 2008⁴) rispetto a quelle evidenziate nella fase più acuta della crisi (2009) e immediatamente dopo (2010) al fine di valutare se e quanto il mutamento improvviso del ciclo economico abbia avuto un impatto sulla propensione alla creazione di impresa.

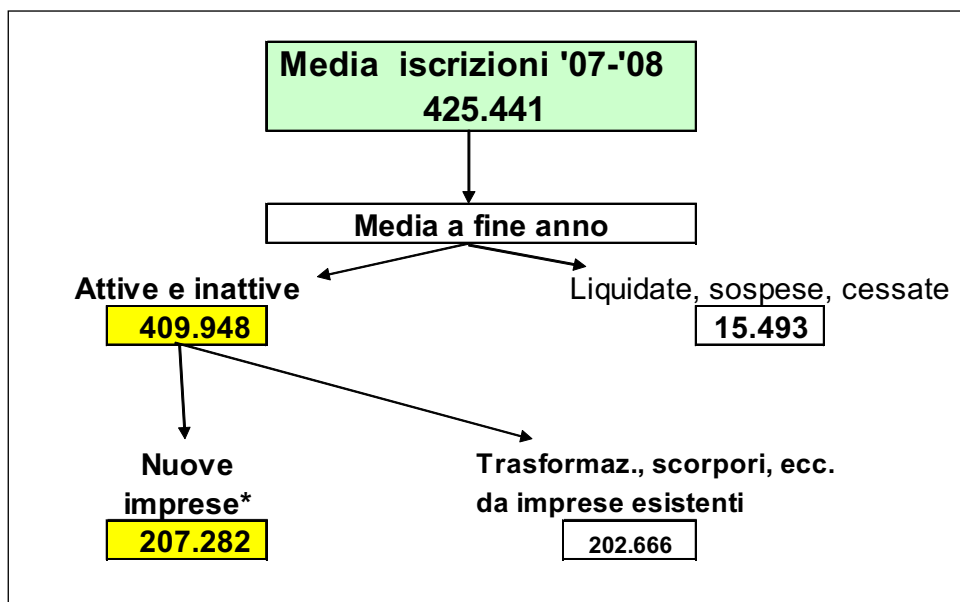
I dati prodotti dall'Osservatorio nascono dall'esigenza di ricostruire - a partire dai dati di iscrizione al Registro Imprese, resi disponibili da Movimprese⁵ - l'anagrafe delle "vere nuove imprese". Una quota consistente delle nuove iscrizioni è infatti causata da eventi di tipo amministrativo e non è associabile all'effettiva nascita di nuove imprese, ma a trasformazioni di imprese preesistenti. L'analisi sarà pertanto condotta sulle tendenze delle "vere" nuove imprese a livello territoriale e settoriale, con specifici approfondimenti relativi alle nuove imprese femminili e a quelle riconducibili a cittadini immigrati⁶.

La media annuale delle iscrizioni al Registro Imprese è passata da 425mila nel biennio pre-crisi (2007-2008) a 395mila del biennio successivo (2009-2010), con un forte calo manifestatosi soprattutto nel 2009, anno nel quale le iscrizioni si sono fermate a quota 383mila. Pressoché costante nei diversi anni risulta la quota di imprese che risultano già cessate, liquidate, fallite o sospese nel corso dell'anno stesso di nascita; tale valore si attesta sul 3,6% nel 2007-2009 con solo un lieve incremento al 3,9% nel 2010.

Le restanti imprese attive o inattive⁷ si possono suddividere in "vere" nuove imprese e imprese derivanti da aziende preesistenti. Le prime misurano le effettive nuove iniziative imprenditoriali, mentre le seconde sono collegate a imprese preesistenti, che nel frattempo cessano l'attività (in questo caso si ha un subentro), o a imprese preesistenti che rimangono attive (in questo caso si ha uno *spin-off* o una filiazione di impresa).

Iscrizioni, nuove imprese, trasformazioni e scorpori

Valori medi 2007-2008



(*) Compresa quelle abbinate con condizioni insufficienti a individuare una continuità d'impresa.

Fonte: *Unioncamere, "Osservatorio sulla demografia delle imprese", 2011*

⁴ Gli effetti della crisi in realtà si manifestano progressivamente a partire dalla metà del 2008; non potendo scindere i dati in valori infrannuali si è scelto di inserire il 2008 nel periodo pre-crisi.

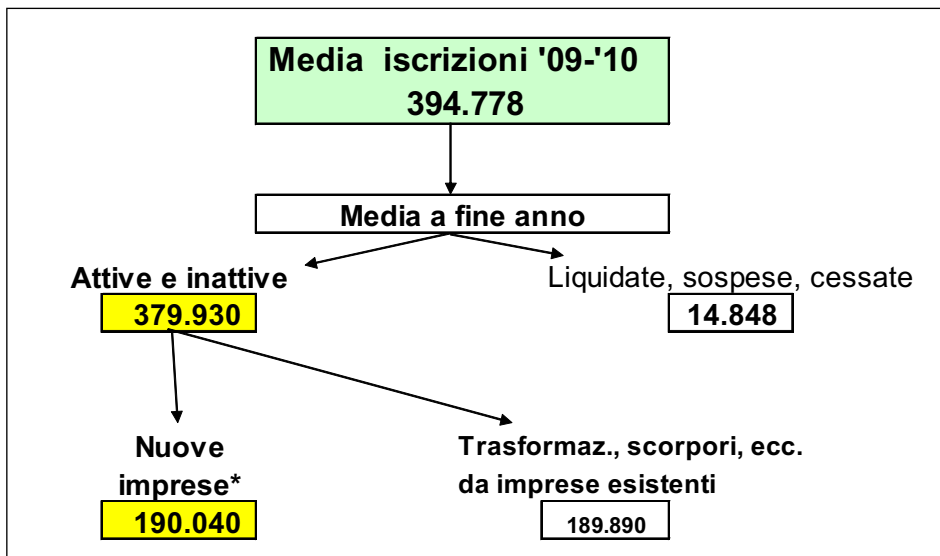
⁵ Movimprese è l'analisi statistica trimestrale della nati-mortalità delle imprese condotta da InfoCamere, per conto di Unioncamere, sugli archivi di tutte le Camere di commercio italiane; pertanto rileva e pubblica i dati sullo stock e i flussi di iscrizione e cessazione di imprese del Registro Imprese.

⁶ Le "vere" nuove imprese di immigrati e donne sono, rispettivamente, quelle in cui il titolare o la quota più rilevante dei soci di maggioranza è nata in nazioni diverse dall'Italia o è di genere femminile.

⁷ Si definiscono inattive quelle imprese che si sono iscritte al Registro Imprese, ma non hanno comunicato l'inizio dell'attività entro l'anno di iscrizione.

Iscrizioni, nuove imprese, trasformazioni e scorpori

Valori medi 2009-2010



(*) Compresa quelle abbinate con condizioni insufficienti a individuare una continuità d'impresa.

Fonte: Unioncamere, "Osservatorio sulla demografia delle imprese", 2011

Entrambi i processi, seppur di diversa natura, sono indicatori di un dinamismo del sistema economico; quello maggiormente penalizzato, nel biennio 2009-2010 rispetto al biennio 2007-2008, è quello relativo alle "vere" nuove imprese, che complessivamente diminuiscono di 17mila unità (pari al 8,3%), mentre il calo dei subentri e filiazioni si attesta sulle 13mila unità (pari al 6,3%). Per i subentri e le filiazioni una riduzione considerevole in realtà si manifesta già a partire dal 2008 (-22mila); ai primi segnali di criticità del ciclo economico si è, infatti, verificato un rallentamento dei processi di trasformazione dell'impresa molto più rapido rispetto all'*enterprise creation* che, viceversa, ha subito una battuta d'arresto soprattutto tra il 2008 e il 2009, con una discesa pari a 20mila unità. Entrambi gli indicatori tornano a registrare un incremento tra 2009 e 2010, che in entrambi i casi si attesta attorno al +5,7% (+11mila).

Iscrizioni, vere nuove imprese, trasformazioni e scorpori

Anni 2007-2010

Anno	Totale imprese iscritte	di cui:			
		Liquidate, sospese o cessate (1)	Attive, inattive (2)	Trasform, scorpori	Nuove imprese
2007	439.246	16.026	423.220	213.474	209.746
2008	411.635	14.960	396.675	191.858	204.817
2009	383.414	13.996	369.418	184.602	184.816
2010	406.141	15.700	390.441	195.177	195.264
Media 2007-2008	425.441	15.493	409.948	202.666	207.282
Media 2009-2010	394.778	14.848	379.930	189.890	190.040

(1) Sono le imprese liquidate, sospese o cessate nel corso dell'anno di iscrizione.

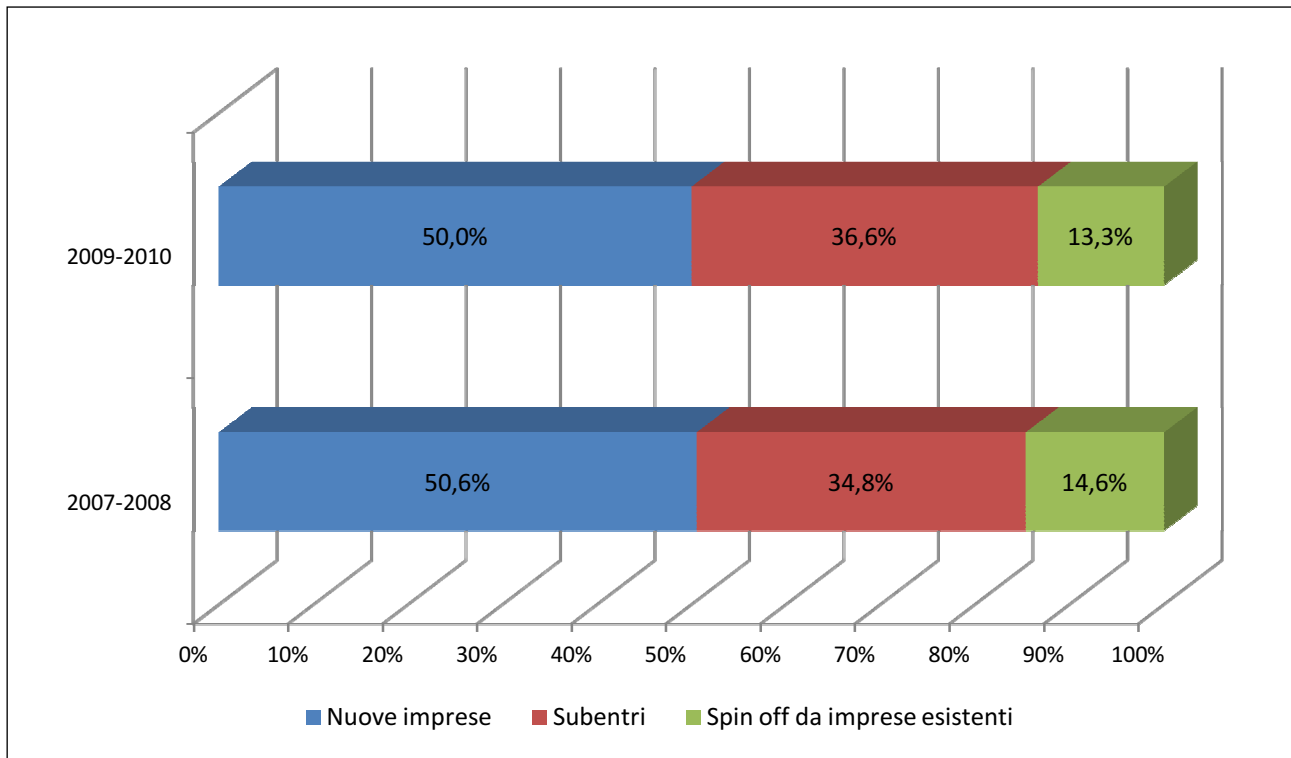
(2) Le imprese inattive sono le imprese iscritte che non hanno comunicato l'inizio dell'attività.

Fonte: Unioncamere, "Osservatorio sulla demografia delle imprese", 2011

Il mix delle iscrizioni per tipo di evento evidenzia un incremento nella quota di subentri rispetto agli altri eventi nel biennio 2009-2010 rispetto al biennio precedente. I subentri passano dal 34,8% al 36,6%, mentre le nuove imprese scendono dal 50,6% al 50,0% e anche gli *spin-off* calano, passando dal 14,6% al 13,3%. Diminuisce pertanto, oltre al valore assoluto, anche la quota degli eventi di sviluppo imprenditoriale, determinati da iniziative originali e quello conseguente a diversificazioni di attività dell'impresa di origine.

Nuove imprese, trasformazioni e scorpori

Valori medi 2007-2008 e 2009-2010 (quota % sul totale delle iscrizioni)



Fonte: Unioncamere, "Osservatorio sulla demografia delle imprese", 2011

Sotto l'aspetto territoriale, sono le regioni di dimensioni più rilevanti quelle nelle quali si rileva il maggior calo delle "vere" nuove imprese tra i due bienni considerati. In tutte le grandi regioni del Nord il calo è, infatti, di circa il 10%, con il Veneto che evidenzia la diminuzione maggiore (-11,1%), seguito dall'Emilia-Romagna (-10,7%), dalla Lombardia (-10,4%) e dal Piemonte (-9,4%). Il calo più sensibile è però ascrivibile al Lazio, che supera il -20%, e di alcune regioni del Centro-Sud (Toscana -8,9%, Sardegna -10%), mentre nelle regioni più piccole il calo delle "vere" nuove imprese si attesta attorno al 5%, con andamento positivo soltanto in Abruzzo, Molise e Basilicata.

'Vere' nuove imprese - Quadro regionale

Valori medi 2007-2008, 2009-2010 e variazioni %

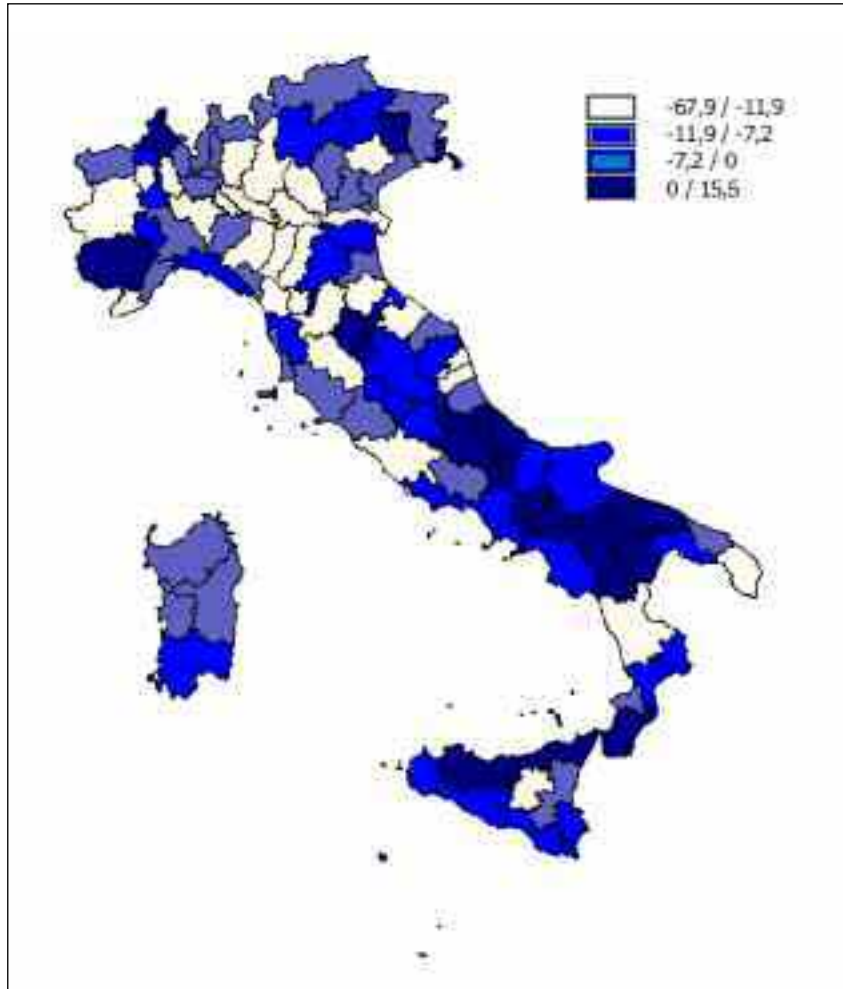
Regioni	Vere nuove imprese		Variazione % biennio 2009-2010 su biennio 2007-2008
	Media 2007-2008	Media 2009-2010	
Piemonte	15.009	13.713	-9,4
Valle d'Aosta	438	400	-9,5
Lombardia	32.542	29.464	-10,4
Trentino-Alto Adige	2.613	2.500	-4,5
Veneto	15.043	13.539	-11,1
Friuli-Venezia Giulia	3.075	2.943	-4,5
Liguria	5.438	5.025	-8,2
Emilia-Romagna	14.597	13.191	-10,7
Toscana	14.808	13.595	-8,9
Umbria	2.838	2.745	-3,4
Marche	5.658	5.076	-11,5
Lazio	23.407	18.806	-24,5
Abruzzo	5.098	5.292	3,7
Molise	1.084	1.089	0,5
Campania	20.150	19.453	-3,6
Puglia	14.384	13.735	-4,7
Basilicata	1.651	1.835	10,0
Calabria	7.254	6.852	-5,9
Sicilia	16.396	15.519	-5,7
Sardegna	5.801	5.273	-10,0
Italia	207.282	190.040	-9,1

Fonte: Unioncamere, "Osservatorio sulla demografia delle imprese", 2011

Sotto il profilo provinciale, si evidenzia una situazione a "macchia di leopardo": le grandi province (Torino e Roma, in particolare) sono quelle in cui si registra un maggiore rallentamento nei processi di *enterprise creation*, alle quali si affiancano poi alcune aree critiche del Mezzogiorno (province di Lecce, Cosenza ed Enna). La propensione a fare impresa, viceversa, presenta un valor medio nel biennio 2009-2010 superiore a quello del biennio 2007-2008 nelle province della dorsale appenninica del Centro-Sud (Arezzo, Chieti, Benevento, Avellino e le province della Basilicata), cui si affiancano alcune province del basso Adriatico (Pescara, Isernia e Bari) e altre variamente localizzate sul territorio (Cuneo, Gorizia, Pordenone, Verbania, Reggio Calabria, Messina e Palermo).

'Vere' nuove imprese - Quadro provinciale

Variazioni % nel biennio 2009-2010 rispetto al biennio 2007-2008



Fonte: Unioncamere, "Osservatorio sulla demografia delle imprese", 2011

I dati dell'Osservatorio Unioncamere sulla demografia delle imprese consentono altresì un approfondimento sulle 'imprese "rosa" e sulle imprese guidate da immigrati. Principale obiettivo dell'analisi è valutare l'effetto della crisi sulle dinamiche di creazione di queste tipologie di impresa che nei primi anni 2000 erano risultate costantemente in espansione.

I dati sulla creazione di imprese "al femminile" mostrano una discreta tenuta di questa componente "di genere" del nostro tessuto produttivo. Nel complesso, tra 2007 e 2009 si è registrato un calo delle iscrizioni, che sono passate dalle 115mila del 2007 alle 109mila unità del 2008, fino a toccare il valore minimo di 105mila unità nel 2009, per poi crescere nuovamente, riportandosi nel 2010 su valori di poco inferiori a quelli del 2007 (quasi 114mila nuove iscrizioni). Tuttavia, all'interno dei flussi di nuove imprese sono proprio le "vere" nuove imprese a mostrare la tenuta più evidente: la media delle "vere" nuove imprese del 2009-2010 è infatti inferiore al biennio precedente soltanto di 500 unità e addirittura il dato rilevato nel 2010, pari a 63.800, supera il dato del 2007, che si attestava sul valore di 62.200. È pertanto confermata una propensione crescente a "fare impresa" da parte delle donne che, pur subendo alcune inevitabili turbolenze dovute al periodo di crisi, mostra segnali di consolidamento, forse dovuti anche alla necessità di rispondere al bisogno di "autoimpiego" conseguente alla perdita di un lavoro alle dipendenze e alla difficoltà di ritrovarlo. L'espansione relativa delle imprese "rosa" risulta ancor più evidente se si confronta la quota di nuove imprese femminili rispetto al totale nei due bienni analizzati, che passa dal 29,7% del 2007-2008 al 32,2% del 2009-2010.

Iscrizioni, vere nuove imprese, trasformazioni e scorpori di imprese “al femminile”

Anni 2007-2010

Anno	Totale imprese iscritte	di cui:			
		Liquidate, sospese o cessate (1)	Attive, inattive (2)	Trasform, scorpori	Nuove imprese
2007	114.742	4.409	110.333	48.165	62.168
2008	108.688	4.321	104.367	43.335	61.032
2009	105.279	4.023	101.256	42.782	58.474
2010	113.639	4.464	109.175	45.361	63.814
Media 2007-2008	111.715	4.365	107.350	45.750	61.600
Media 2009-2010	109.459	4.244	105.216	44.072	61.144

(1) Sono le imprese liquidate, sospese o cessate nel corso dell'anno di iscrizione.

(2) Le imprese inattive sono le imprese iscritte che non hanno comunicato l'inizio dell'attività.

Fonte: Unioncamere, "Osservatorio sulla demografia delle imprese", 2011

Le “vere” nuove imprese con imprenditori immigrati si mantengono invece a una quota costante rispetto al totale. Si conferma infatti che 1 impresa su 5 è creata da stranieri (precisamente il 19,7% nel biennio 2007-2008, quota che si mantiene sostanzialmente invariata nel biennio 2009-2010); le tendenze di creazione di imprese “straniere” sono pertanto allineate a quelle complessive, con un calo nel periodo 2007-2009 (-2.800 imprese all’anno pari al 6,5% circa) e una ripresa nel 2010, segnale che la presenza di lavoratori immigrati che possono intraprendere un percorso nell’imprenditoria è oramai un elemento strutturale del nostro sistema economico .

Vi sono, tuttavia, alcuni aspetti che si evidenziano significative differenze rispetto al dato complessivo. Anzitutto si conferma la presenza di una più elevata “mortalità infantile” (nuove imprese che cessano nello stesso anno di nascita) tra le imprese di immigrati, che supera in tutti gli anni il 5%, segnale che è più difficile per gli imprenditori immigrati, adattarsi e gestire le difficoltà connesse all’avvio di impresa. Inoltre, è significativamente differente la distribuzione della quota di iscrizioni che si connettono con imprese preesistenti rispetto alle “vere” nuove imprese; queste ultime rappresentano il 67,8% nel biennio 2007-2008 e il 65% nel biennio 2009-2010, dati decisamente superiori al 50% riferito al valore complessivo di “vere” nuove imprese rispetto al totale delle iscrizioni. Di conseguenza, solo 1 iscrizione su 3 relativa a impresa con lavoratori immigrati si connette ad imprese preesistenti. Da sottolineare in questo sottoinsieme la crescita nel biennio 2009-2010 dei subentri (+700), mentre sono contestualmente in riduzione gli *spin-off* (-400 pari al -10%).

Iscrizioni, vere nuove imprese, trasformazioni e scorpori di imprese guidate da immigrati

Anni 2007-2010

Anno	Totale imprese iscritte	di cui:			
		Liquidate, sospese o cessate (1)	Attive, inattive (2)	Trasform, scorpori	Nuove imprese
2007	65.529	3.289	62.240	20.017	42.223
2008	61.447	3.123	58.324	18.851	39.473
2009	59.128	3.030	56.098	19.454	36.644
2010	62.330	3.158	59.172	20.842	38.330
Media 2007-2008	63.488	3.206	60.282	19.434	40.848
Media 2009-2010	60.729	3.094	57.635	20.148	37.487

(1) Sono le imprese liquidate, sospese o cessate nel corso dell'anno di iscrizione.

(2) Le imprese inattive sono le imprese iscritte che non hanno comunicato l'inizio dell'attività.

Fonte: Unioncamere, "Osservatorio sulla demografia delle imprese", 2011

L'Osservatorio Unioncamere sulla demografia delle imprese permette inoltre di valutare anche le trasformazioni legate al passaggio generazionale d'impresa. Un tema sicuramente rilevante perché consente di monitorare in quale misura un'impresa possa sopravvivere al ritiro dall'attività dell'imprenditore, solitamente per raggiunto limite di età, e come possa proseguire la propria attività grazie alla sostituzione del soggetto imprenditoriale. In particolare, appare interessante analizzare le conseguenze della crisi sulle dinamiche di passaggio generazionale di impresa.

Cessazioni di impresa con subentri e passaggi generazionali di impresa

Anni 2007-2010

Anno	Totale imprese cessate	di cui:			
		Senza continuità di impresa (vere cessate)	Con continuità di impresa (subentri)	Con passaggio generazionale (1)	Senza passaggio generazionale
2007	433.515	374.694	58.821	12.502	46.319
2008	410.652	363.775	46.877	9.988	36.889
2009	379.990	337.078	42.912	9.543	33.369
2010	389.450	337.430	52.020	9.655	42.365

(1) Si stabilisce un passaggio generazionale se la media di età della compagine imprenditoriale dell'impresa cessata è inferiore di almeno 15 anni rispetto alla compagine imprenditoriale della nuova iscrizione.

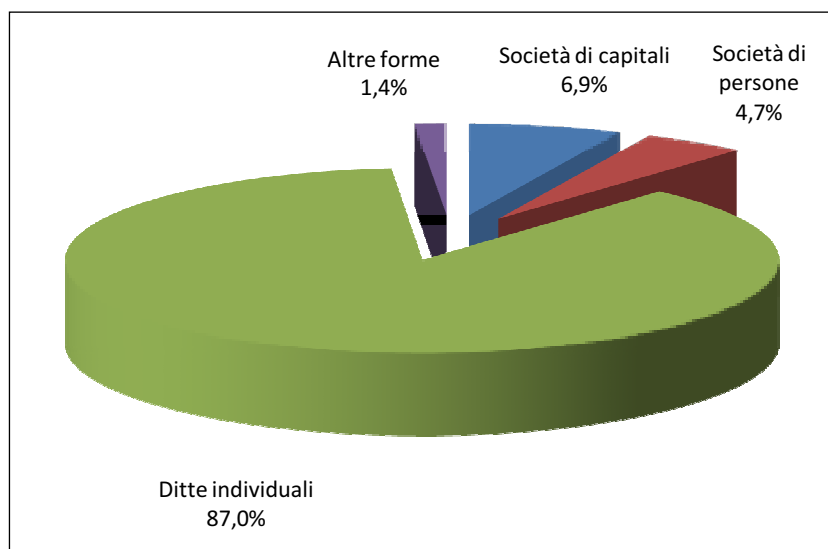
Fonte: Unioncamere, "Osservatorio sulla demografia delle imprese", 2011

Si evidenzia anzitutto⁸ che solo per il 12,4% delle imprese cessate nel quadriennio considerato si è verificato un subentro⁹. Tale dato ha subito un impatto di alcuni punti percentuali al manifestarsi della crisi; si passa infatti dal 13,6% del 2007 all'11% circa del 2008 e 2009, segno che è calata in questi anni la disponibilità o l'interesse a proseguire l'attività di imprese esistenti da parte di nuovi imprenditori. Tale valore è risalito nel 2010, portandosi vicino a quello del 2007 (13,4%). Di queste imprese, che oscillano tra il minimo di 43mila unità nel 2009 e il massimo di 59mila unità nel 2007, soltanto 1 su 5 è interessata da un passaggio generazionale della compagine imprenditoriale. In termini relativi, l'andamento di questi soggetti imprenditoriali si presenta abbastanza stabile fino al 2009, attestandosi su una quota del 21-22% rispetto al totale delle imprese nelle quali si è rilevato un subentro. Il dato tende, invece, a scendere nel 2010, portandosi sul 18,5%, segno di una minore disponibilità dei giovani a subentrare nel ruolo di capitano d'impresa in aziende già avviate.

All'evoluzione delle dinamiche imprenditoriali nel complesso, esaminata in precedenza sulla base delle informazioni amministrative e alle elaborazioni finalizzate a individuare le "vere" nuove imprese, si è affiancata nel 2011, nell'ambito delle attività dell'*Osservatorio Unioncamere sulla Demografia delle imprese*, un'indagine su un campione rappresentativo dell'universo delle nuove imprese. Obiettivo dell'indagine è comprendere le motivazioni a "fare impresa" e approfondire alcuni elementi peculiari del processo di avvio di un'attività imprenditoriale (scelta della forma giuridica, investimento iniziale, canali di finanziamento, principali clienti, previsioni di utilizzo di dipendenti).

Distribuzione delle 'vere' nuove imprese del 2011, per forma giuridica

Composizioni percentuali



Fonte: Unioncamere, "Osservatorio sulla demografia delle imprese", 2011

Tra le 'vere' nuove imprese prevalgono nettamente le ditte individuali, che coprono l'87,0% delle effettive neo-aperture, un peso di oltre 30 punti percentuali superiore al ruolo che questa forma giuridica riveste sul totale delle imprese registrate. Il fenomeno della creazione d'impresa sembra dunque caratterizzato da una fase iniziale di 'spontaneismo', attestata dalla scelta di una struttura costitutiva snella e in grado di garantire una

⁸ I valori riportati sono determinati in base alle procedure di elaborazione applicate dall'*Osservatorio Unioncamere sulla demografia delle imprese*. In particolare, i subentri sono l'esito dell'abbinamento tra imprese cessate e nuove iscrizioni al Registro Imprese che soddisfano le condizioni di continuità di impresa stabilite dal "Business registers - Recommendations manual chapter 11-17" pubblicato da Eurostat; i criteri sono basati su unità legale, attività economica e localizzazione dell'impresa.

⁹ Si tratta peraltro di una quota sistematicamente sottostimata. I subentri tengono conto delle relazioni create tra le imprese cessate e le nuove iscrizioni in un anno ma non tengono conto di eventuali ulteriori relazioni che possono esserci con le nuove iscrizioni in anni successivi a quello considerato.

celere operatività. Il tipo di approccio, che si delinea come prevalente, porta a far ritenere che un'ulteriore semplificazione delle procedure burocratiche, come quella promossa dai recenti provvedimenti del Governo, si muova nella direzione di sostenere più concretamente gli spunti di quanti accettano la sfida impegnativa di trasformare le proprie attitudini in una attività imprenditoriale. A suffragio dell'aspetto evidenziato, emerge anche che l'85,3% delle nuove imprese si organizza inizialmente con una taglia dimensionale decisamente ridotta (1-2 addetti) e si arriva a coprire il 96,1% delle vere nuove iscrizioni cumulando i soggetti che si costituiscono con al massimo 5 addetti. Le ditte individuali rappresentano l'approccio all'imprenditoria di elezione per gli under 35, visto che in questa fascia d'età la quota di tale forma giuridica sale al 92,5%, e nelle imprese neonate del Mezzogiorno, dove il corrispondente peso arriva al 91,5%. Rappresentando molto frequentemente un'evoluzione nel ciclo di vita di un'impresa, le forme societarie più strutturate hanno un ruolo marginale nelle fasi dello start-up, assorbendo solo l'11,6% delle nuove iniziative. Solo nelle regioni settentrionali le attività imprenditoriali si costituiscono in forma relativamente più complessa, in particolare nel Nord-Est sulle società di capitali e su quelle di persone arriva a concentrarsi circa una nuova impresa su sei. Un'incidenza delle forme societarie di 3 punti percentuali superiore alla media si riscontra tra gli over 35, per i quali emerge anche la tendenza a partire con un investimento iniziale più cospicuo della media. Infatti, oltre il 60% delle nuove imprese guidate da un over 35 ha potuto dedicare all'iniziativa risorse superiori alla soglia minima dei 5mila euro, mentre tra i più giovani tale quota scende di 6 punti percentuali.

Le risorse per lo start-up impiegate dai nuovi imprenditori* del 2011, confronto anagrafico

Composizioni percentuali

Risorse per start-up	Under 35	Over 35	Totale
Meno di 5mila euro	45,3	39,3	41,9
Da 5 a 10mila euro	30,0	30,4	30,2
Da 11 a 30mila euro	18,3	21,7	20,2
Da 31 a 50mila euro	4,0	4,3	4,2
Da 51 a 100mila euro	1,4	2,4	2,0
Oltre 100mila euro	1,0	1,8	1,5
Totale	100,0	100,0	100,0

* Titolari o soci di maggioranza della nuova impresa.

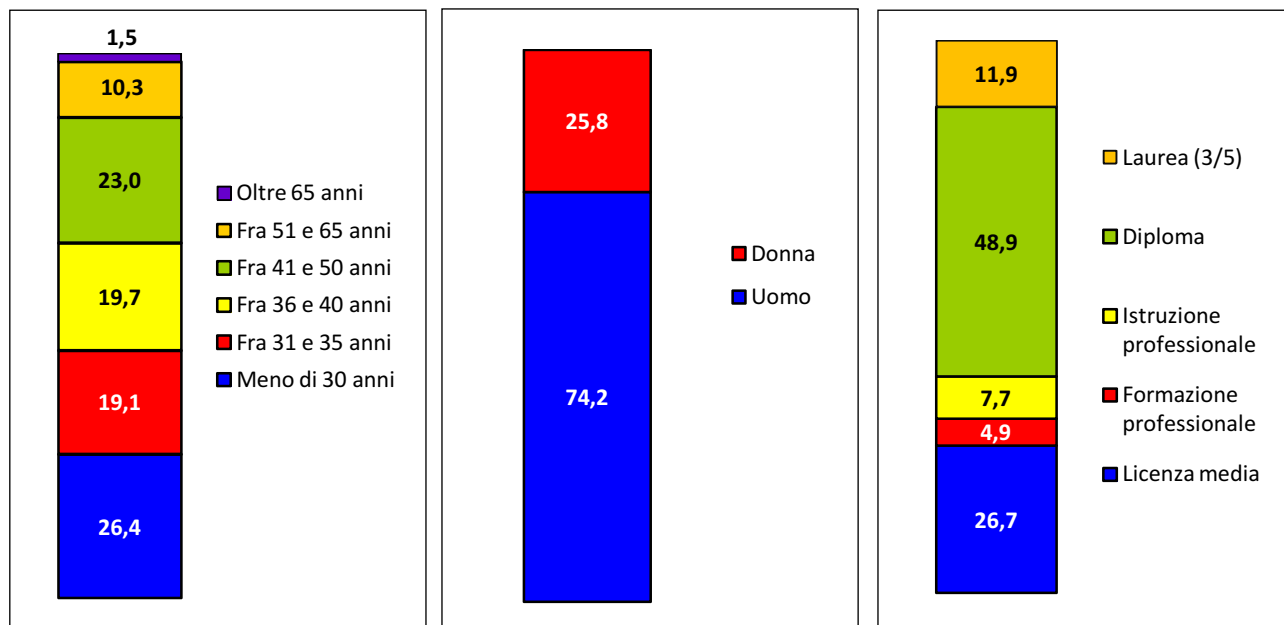
Fonte: Unioncamere, "Osservatorio sulla demografia delle imprese", 2011

Dal punto di vista anagrafico, la spinta all'imprenditorialità, sostenuta da capacità innovative e spirito di iniziativa, è particolarmente intensa tra i giovani con meno di 30 anni, che durante il 2011 hanno generato il 26,4% delle nuove attività. Un apporto consistente a questa fascia d'età viene dal Mezzogiorno ove arriva al 30,5% la quota dei nuovi imprenditori appartenenti a questa coorte, visto che minori opportunità alternative di impiego inducono i più giovani a intraprendere la strada della creazione d'impresa. Al contrario, scende al 21,2% l'incidenza degli under 30 nel Nord-Est, dove il tessuto produttivo fornisce verosimilmente sbocchi e possibilità di formazione *on the job* ai giovani in uscita dal sistema formativo. Si equivale, collocandosi tra il 19% e il 20%, il peso delle classi di età 31-35 e 36-40 anni, senza che emergano differenze sostanziali all'interno delle varie aree territoriali. Un ulteriore 23,0% è da attribuire ai nuovi imprenditori appartenenti all'intervallo 41-50enni: un apporto abbastanza rilevante, proveniente da quegli individui che maturano l'esigenza di creare una attività imprenditoriale dopo aver compiuto percorsi professionali più articolati. Specularmente con quanto esaminato per la classe dei più giovani,

il contributo all'imprenditorialità nella coorte 41-50 anni è relativamente più sostenuto nelle regioni del Nord-Est (26,2%), mentre è più limitato quello generato nel Mezzogiorno (20,6%). Infine, si ferma all'11,8% il peso degli over 50 che sale fino al 14,0% nelle regioni del Centro.

Il profilo dei nuovi imprenditori* del 2011

Composizioni percentuali



* Titolari o soci di maggioranza della nuova impresa.

Fonte: Unioncamere, "Osservatorio sulla demografia delle imprese", 2011

Il divario di genere nell'ambito delle nuove imprese risulta piuttosto pronunciato: sono uomini i neo-capitani d'impresa in quasi tre quarti dei casi. Il gap tende ad allargarsi nelle regioni settentrionali, specialmente nel Nord-Est, dove gli uomini arrivano ad assorbire il 77,3% delle nuove attività. Gli spazi per l'imprenditoria femminile sono, invece, relativamente più ampi al Centro e, soprattutto, nelle regioni meridionali, dove il 28,2% delle nuove iniziative è riconducibile a un titolare o socio di maggioranza di genere femminile.

Sotto il profilo del grado di istruzione, è il diploma il titolo di studio più diffuso tra i nuovi imprenditori, visto che vi si concentrano poco meno della metà delle ricorrenze (48,9%). Si supera però ampiamente questa soglia nelle regioni meridionali (53,6%), a scapito soprattutto dei *new comers* provenienti dall'istruzione professionale e dalla laurea. Al contrario, nel Nord-Est l'istruzione professionale e la formazione media inferiore paiono indirizzi particolarmente diffusi (40,5%) tra i neo-imprenditori. Un elemento che concorda con la rilevazione riscontrata per questa area geografica di una certa propensione all'ingresso in età relativamente più matura nello scenario competitivo, dopo un precedente iter professionale. Complessivamente, nel 26,7% dei casi il neo capitano d'impresa si è fermato alla scuola media inferiore, una quota che scende significativamente solo nel Centro (24,1%), dove al contrario raggiunge il 13,0% il peso dei laureati. Tale dato rimane, comunque, piuttosto contenuto all'interno dell'universo dei nuovi imprenditori (11,9%), soprattutto a causa della scarsa presenza del titolo di studio più elevato tra la netta maggioranza degli stessi, che come analizzato è di genere maschile; al contrario, tra le donne il peso della laurea sale al 14,3%.

L'avvio di attività commerciali ha un marcato effetto propulsivo sui fenomeni della creazione di impresa, dal momento che le mansioni correlate alla vendita rappresentano una modalità piuttosto spontanea che spingono a decidere di mettersi in proprio. Nel 2011 arriva a concentrarsi sul commercio quasi il 30% delle nuove imprese, senza alcuna differenza apprezzabile tra le scelte operate dalle diverse classi di età, mentre maggiore variabilità si riscontra tra le aree geografiche, con il Mezzogiorno a staccare di quasi 10 punti percentuali il dato

nazionale, e tra i generi, con le donne a oltrepassarlo di 7 punti. Gli under 35 sono invece relativamente più presenti nelle costruzioni e attività immobiliari (27,8%), dove complessivamente converge poco più di un quarto delle nuove imprese, quota che, inoltre, sale nelle regioni del Nord-Ovest e tra gli uomini, fino al 31,9%. Terzi in ordine di importanza, i servizi alle imprese hanno attirato il 17,2% dei nuovi imprenditori, anche se un'attenzione maggiore gli viene rivolta nel Nord-Ovest e al Centro, dove il peso di questo settore sul totale delle neo-imprese create supera il 19%. Il rallentamento del tasso di crescita delle attività dei tradizionali comparti primario e secondario trova conferma quando si restringe l'analisi all'*enterprise creation*: il peso di ciascuno dei due settori non arriva all'8% e in entrambi i casi la dinamica della vera natalità è inferiore alla loro incidenza sullo stock di imprese registrate. I due settori sono inoltre più attrattivi per gli over 35 e nel Nord-Est; d'altro canto, se le imprese nate nel manifatturiero risultano, invece, particolarmente sottorappresentate nelle regioni meridionali - si ferma al 4,8% loro peso, una rilevanza superiore alla media nazionale viene raggiunta in questa ripartizione da quelle nate nell'agricoltura (12,3%). I servizi alle persone assorbono il 6,0% delle attività avviate nel 2011 e nel dettaglio anagrafico la presenza dei giovani prevale sulla media di un punto percentuale; molto più ampio il differenziale di genere - lo scarto rispetto al dato complessivo è di 6,1 punti a favore delle donne, visto che il settore è il terzo in ordine di rilevanza nell'*enterprise creation* femminile e solo ultimo in quella maschile. La filiera dell'accoglienza e del turismo ha originato il 5,8% delle nuove imprese, relativamente più ampia la sua incidenza tra le donne, mentre sui versanti anagrafico e geografico non si apprezzano differenze significative.

Distribuzione dei nuovi imprenditori* del 2011, per settore e classe di età

Composizioni percentuali

Settori	Classi di età		Totale
	Under 35	Over 35	
Agricoltura, silvicoltura e pesca	5,8	9,3	7,8
Industria manifatturiera	6,6	8,9	7,8
Costruzioni e attività immobiliari	27,8	23,5	25,5
Commercio	29,9	30,0	29,9
Alloggi, servizi di ristorazione, turismo	5,6	6,0	5,8
Servizi alle imprese	17,3	17,1	17,2
Servizi alle persone	7,1	5,2	6,0
Totale	100,0	100,0	100,0

* Titolari o soci di maggioranza della nuova impresa.

Fonte: Unioncamere, "Osservatorio sulla demografia delle imprese", 2011

Nonostante il 2011 non sia stato caratterizzato da andamenti favorevoli sul mercato del lavoro, specialmente nella parte conclusiva dell'anno, la decisione di avviare un'attività imprenditoriale continua a nascere prevalentemente dalla volontà individuale di autorealizzazione, da un mix composito di esigenze e competenze da mettere a sistema, dove a prevalere (32,2% delle ricorrenze) è la consapevolezza dell'esistenza di spazi di mercato da colmare, che trae spesso origine dallo studio delle caratteristiche dell'offerta esistente finalizzato a definire gli elementi su cui puntare per distinguersi. Le nuove iniziative imprenditoriali sono, dunque, in poco meno di un terzo dei casi il risultato dell'analisi dei meccanismi che governano il mercato e dell'individuazione di spazi di inserimento a maggiori probabilità di successo, oltre che il frutto di un progetto capace di costruire intorno a un'intuizione un prodotto/servizio che possa corrispondere ai bisogni del pubblico. Al di là dell'esame delle condizioni esogene, i *new comers* del 2011 hanno valutato attentamente anche le aspettative che

ritengono di poter soddisfare scegliendo di creare una nuova impresa: circa il 10% di essi, infatti, si attende di valorizzare il bagaglio di esperienze e le altrettanto importanti capacità relazionali, accumulate durante iter professionali precedenti. Si equivale in termini di importanza il peso di quanti puntano sull'attività imprenditoriale per conseguire il successo personale e economico e di coloro che la scelgono per sopperire a una situazione lavorativa insoddisfacente (oltre il 7% per ciascun item). L'esigenza di autorealizzazione nella spinta all'imprenditorialità è piuttosto marcata anche a prescindere dalle diverse classi di età: raggiunge complessivamente il 57,4% delle segnalazioni, ma ottiene indicazioni più frequenti dagli over 35. Invece, la fascia d'età dei giovani dichiara più frequentemente della media (36,0% contro il 30,5%) di scegliere di creare un'attività in proprio per i problemi incontrati a individuare uno sbocco lavorativo soddisfacente o perché scarseggiano le possibilità di reperire un lavoro alle dipendenze.

Le motivazioni alla base della creazione di una 'vera' nuova impresa nel 2011, confronto anagrafico

Composizioni percentuali

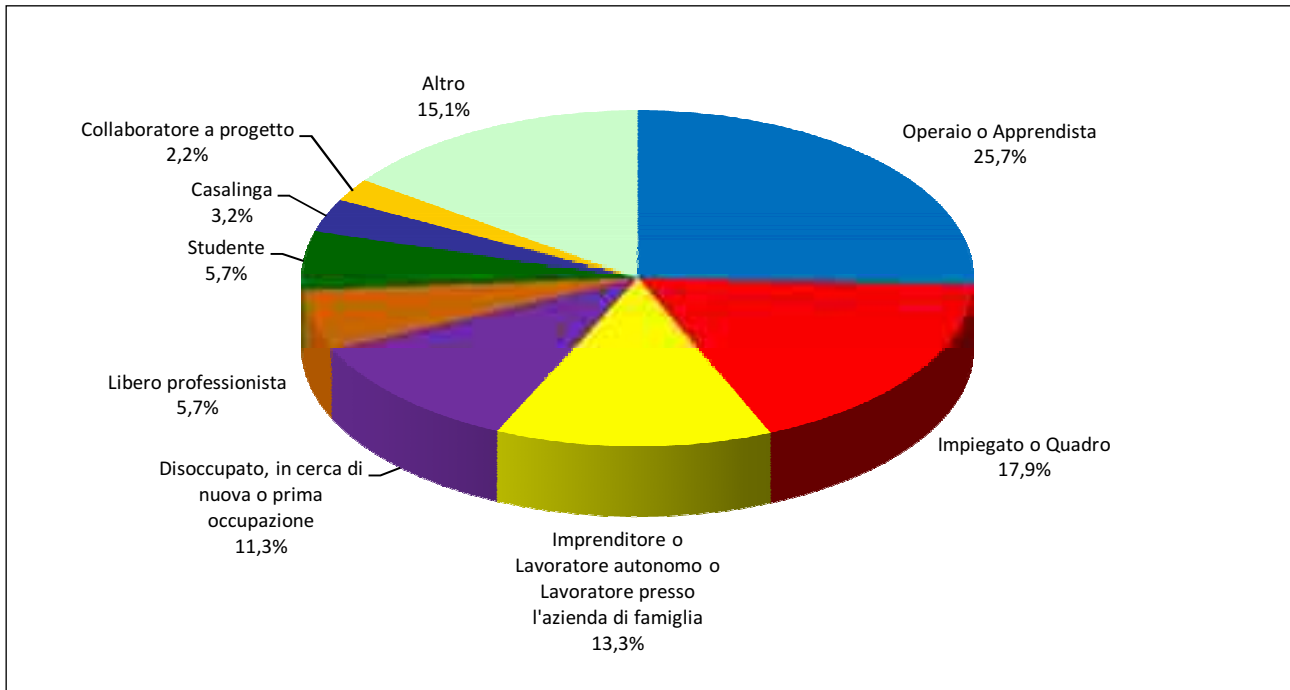
Motivazioni	Under 35	Over 35	Totale
Auto-realizzazione	54,6	59,6	57,4
Conoscenza di opportunità di mercato	31,3	32,9	32,2
Volontà di valorizzare competenze ed esperienze professionali	9,4	10,7	10,1
Desiderio di conseguire successo personale ed economico	7,2	8,2	7,8
Insoddisfazione verso il precedente lavoro	6,7	7,8	7,3
Auto-impiego	36,0	26,1	30,5
Necessità di trovare un primo o nuovo sbocco lavorativo	26,6	19,0	22,4
Difficoltà a trovare un lavoro dipendente	9,4	7,1	8,1
Altro	9,5	14,2	12,1
Possibilità di continuare ad operare per l'impresa in cui era occupato	3,1	3,7	3,4
Successione a un familiare	1,5	1,1	1,3
Sfruttamento di idea innovativa	1,1	1,4	1,3
Agevolazioni fiscali, creditizie, contributi	0,3	0,6	0,5
Altro	3,5	7,4	5,7
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Unioncamere, "Osservatorio sulla demografia delle imprese", 2011

La precedente attività come operaio o apprendista, quella da impiegato o quadro e pregresse esperienze come imprenditori o lavoratori autonomi costituiscono la base di partenza per quasi il 55% dei neoimprenditori nel 2011. È dunque alle spalle un solido percorso professionale e un'attenta analisi delle condizioni del mercato a indurre la maggior parte di questi soggetti a intraprendere l'impegnativo percorso dell'imprenditorialità. Invece, la motivazione prevalente è da ricercarsi nella necessità di trovare uno sbocco lavorativo per quanti precedentemente si trovavano nella condizione di disoccupati, studenti, casalinghe e collaboratori a progetto, che complessivamente rappresentano il 22,4% dei nuovi imprenditori, con un'incidenza in aumento di 1,5 punti sul 2010.

Precedente attività svolta dai neo-imprenditori* del 2011

Composizioni percentuali



* Titolari o soci di maggioranza della nuova impresa.

Fonte: Unioncamere, "Osservatorio sulla demografia delle imprese", 2011

Declinando su scala territoriale l'insieme delle professioni che hanno accompagnato i soggetti esaminati all'avvio di un'impresa, emerge che il bagaglio di competenze acquisito nelle attività di operai e apprendisti è in tutte le ripartizioni l'esperienza che meglio si presta a forgiare nuovi imprenditori; ma se nel Nord-Est la relativa quota sale da poco più di un quarto del totale nazionale al 28,2%, nelle regioni meridionali scende invece fino al 21%. Un contributo all'*enterprise creation* superiore al valore che si impone a livello nazionale è originato da parte degli impiegati e quadri nel Nord-Ovest, dove viene raggiunta un'incidenza del 20,7% (contro il 17,9% medio); invece, il raggruppamento che comprende ex-imprenditori, lavoratori autonomi e coloro che lavoravano presso l'azienda familiare, terzo in ordine di importanza per il flusso di nuove imprese che ha generato, mostra una presenza relativamente meno importante nel Mezzogiorno. Infatti, nella ripartizione meridionale la ricorrenza che si colloca in terza posizione è rappresentata da coloro che precedentemente si trovavano nello stato di disoccupazione, che acquista 5,1 punti percentuali rispetto al valore medio. Un disallineamento rispetto all'indicatore sintetico nazionale si riscontra anche nel caso degli studenti, che nel Sud e Isole scelgono più frequentemente la strada dell'imprenditoria direttamente al termine del ciclo formativo in controtendenza rispetto a quanto si verifica nelle regioni settentrionali.

Le informazioni fin qui riportate possono fornire utili indicazioni per l'impostazione di politiche di *enterprise creation* a livello nazionale e territoriale, nonché per la definizione di misure finalizzate a sostenere le nuove imprese nel superare la delicata fase dello start-up. Anche facendo tesoro delle dichiarazioni raccolte dai neo-imprenditori in occasione dell'indagine svolta, appare in primo luogo necessario rimuovere alcune difficoltà ancora avvertite negli adempimenti necessari all'avvio di una nuova attività, proseguendo l'impegno nella riduzione del peso della burocrazia e, più in generale, intervenendo nell'innalzamento delle esternalità legate al ruolo della pubblica amministrazione. Al contempo, diventa fondamentale definire misure finalizzate allo sviluppo delle conoscenze produttive e delle capacità commerciali dei potenziali neo-imprenditori, anche attraverso iniziative (sul versante dell'informazione strategica, della formazione e dell'assistenza diretta) indirizzate a soggetti in possesso di idee di business con probabilità di successo ma necessarie di affinamento affinché

superino la selezione del mercato. Altrettanto rilevante risulta essere l'impostazione di politiche mirate alla nascita di nuove imprese in specifici settori o ambiti di attività (non ultimi, quelli legati allo sviluppo della *green economy* o della *blue economy*, come pure nel campo del Terzo Settore) che possono avere un impatto positivo sullo sviluppo economico del territorio, anche in termini occupazionali e con particolare riferimento alla componente giovanile. Non da ultimo, occorre poi favorire le occasioni di *networking* tra le imprese neo-nate e tra queste e le imprese già operanti sul mercato, anche ricorrendo al Contratto di rete come strumento in grado di far superare i limiti (dimensionali e strategici) legati alla dimensione per lo più piccola o piccolissima delle unità da poco avviate.

1.5 Il posizionamento dell'Italia sui mercati esteri nel periodo 2007-2011

Alla voglia di fare impresa si affianca un altro segnale, forse ancor più evidente, della capacità di tenuta del sistema produttivo italiano, nonostante le diffuse criticità nell'intero sistema economico e finanziario: l'unicità dei saperi e della cultura del nostro Paese, troppo spesso data per scontata o non adeguatamente riconosciuta al nostro interno, ma che rappresenta una leva usata da molti di quegli esportatori italiani grazie ai quali il nostro tessuto produttivo appare per molti versi ancora vitale e reattivo, bilanciando una situazione decisamente critica sul versante dei consumi e, in larga misura, degli investimenti.

La stagnazione ormai quasi 'strutturale' della domanda interna rivela quindi la necessità di orientare con maggior intensità il modello di sviluppo economico verso approcci di tipo *export oriented*, attraverso il ricorso a investimenti e politiche finalizzate. Ciò vale a maggior ragione se si considera il pericolo insito nella progressiva perdita di competitività che alcune fasce del nostro tessuto imprenditoriale hanno sperimentato negli ultimi dieci anni. Una circostanza che, pur celando casi di eccellenza emersi in tempi recenti, pone in rilevanza la necessità di indagare sulle sue determinanti.

La dinamica dei livelli di competitività (espressi come quote di mercato della domanda globale di prodotti manifatturieri) dell'industria manifatturiera italiana indica, infatti, con chiarezza l'evolversi di alcuni processi, a partire dal graduale percorso di sostituzione della domanda globale dalle economie avanzate di stampo occidentale ad alcune realtà prevalentemente localizzate nell'Est asiatico. Le grandi economie in via di sviluppo (Brasile, Russia, India e Cina, i cosiddetti BRIC) hanno registrato un aumento di competitività, soprattutto (e almeno per ora) nelle produzioni a maggiore standardizzazione o a minore contenuto tecnologico, a fronte di una quota dell'export manifatturiero italiano che è scesa dal 4,1% del 2002 (anno di introduzione dell'euro) al 3,3% del 2010.

La contrazione in termini di competitività che ha interessato l'Italia, tuttavia, è sembrata più contenuta rispetto a quella di altre grandi economie europee (come ad esempio la Francia), anche in virtù di una specializzazione in nicchie a più elevata qualità e caratterizzazione territoriale, come nel caso, approfondito più avanti nel presente Rapporto, delle medie imprese industriali e delle filiere da loro guidate. Ciò non vale però nel confronto con la Germania, che mostra invece una sostanziale tenuta dei livelli di competitività commerciale, solo negli ultimi due anni ridottasi in maniera non trascurabile.

Quote di mercato delle esportazioni manifatturiere dei principali Paesi di ogni continente

Anni 2002-2010 (valori percentuali)

Area geografica	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Unione europea	40,4	41,2	40,7	39,5	39,1	39,6	39,1	38,2	37,1
Germania	10,1	10,6	10,6	10,2	10,0	10,4	10,2	9,9	9,2
Francia	5,1	5,2	5,0	4,7	4,6	4,5	4,4	4,5	4,0
ITALIA	4,1	4,1	4,0	3,9	3,8	3,9	3,8	3,6	3,3
Paesi Bassi	2,9	2,9	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,3
Regno Unito	4,1	3,8	3,6	3,5	3,3	3,3	3,1	2,9	2,7
Belgio	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,4	2,4	2,2
Spagna	1,9	2,0	2,0	1,9	1,9	1,9	1,9	1,8	2,0
Irlanda	1,8	1,7	1,7	1,6	1,4	1,4	1,3	1,5	1,5
Altri paesi europei	4,1	4,3	4,6	4,8	4,9	5,2	5,6	5,2	5,2
Svizzera	1,6	1,6	1,6	1,6	1,5	1,6	1,7	1,8	1,7
Russia	1,0	1,1	1,2	1,3	1,4	1,4	1,6	1,3	1,4
Africa settentrionale	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5
Altri paesi africani	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8
America settentrionale	15,5	13,9	12,9	12,6	12,2	11,6	11,2	11,2	11,9
Stati Uniti	11,7	10,5	9,7	9,4	9,3	8,9	8,8	9,0	9,1
Canada	3,8	3,4	3,2	3,1	2,9	2,7	2,4	2,2	2,8
America centro-meridionale	5,1	4,8	4,8	5,0	5,1	4,9	4,9	5,1	5,6
Messico	2,6	2,2	2,1	2,0	2,1	2,0	1,9	2,0	2,7
Medio Oriente	1,4	1,4	1,6	1,8	1,7	1,8	2,0	1,8	1,6
Asia centrale	1,3	1,4	1,4	1,6	1,6	1,8	1,9	1,8	1,9
India	0,9	0,9	0,9	1,1	1,1	1,3	1,4	1,3	1,4
Asia orientale	29,8	30,5	31,5	32,3	33,0	32,7	32,7	34,2	34,2
Cina	8,8	9,6	10,6	11,8	12,7	13,3	13,6	14,8	14,7
Giappone	7,7	7,5	7,4	7,1	6,7	6,4	6,3	6,0	6,0
Corea del Sud	2,9	3,0	3,3	3,3	3,4	3,3	3,3	3,5	3,8
Malaysia	1,9	1,9	1,8	1,8	1,8	1,7	1,7	1,7	1,6
Singapore	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7	1,6	1,6	1,6	1,5
Thailandia	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4	1,5	1,5
Oceania	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,9	0,8
Altri territori	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati Un-Comtrade

Per poter valutare gli effetti dei cambiamenti in atto nell'economia mondiale sulla competitività del settore manifatturiero italiano, occorre innanzitutto analizzare i dati inerenti alla capacità di posizionamento delle imprese del nostro Paese rispetto ai principali competitor.

Attualmente, lo scenario internazionale è caratterizzato, da un lato, da una accentuata presenza dei Paesi emergenti nelle produzioni standardizzate (vantaggio di costo); dall'altro, dal vantaggio competitivo tuttora detenuto dalle economie avanzate in molte attività ad elevato valore aggiunto e contenuto innovativo, che richiedono l'adozione di manodopera altamente qualificata, un sensibile apporto degli investimenti in ricerca e sviluppo e un approccio sistematicamente orientato alla qualità.

La mutata geografia dei flussi di commercio, poi, è soprattutto il risultato della maggiore frammentazione delle diverse fasi produttive. Si assiste, infatti, ad una crescente terziarizzazione delle economie più avanzate, che mantengono il controllo strategico e le attività a maggiore valore aggiunto, trasferendo fasi più standardizzate della produzione laddove risulta più conveniente per via di una struttura dei costi più favorevole.

Nell'ultimo decennio, è soprattutto il continente asiatico (grazie al traino dell'India e della Cina) a cogliere i vantaggi di tale processo, rafforzando la sua posizione sia in termini di crescita economica, sia di competitività commerciale. L'economia cinese è diventata in dieci anni il primo esportatore mondiale di manufatti, con una quota di mercato che è cresciuta dal 7,9% del 2001 al 14,7% del 2010. Anche l'India ha mostrato segnali evidenti di accelerazione, con una quota cresciuta sensibilmente, pur se a partire da livelli decisamente minori.

La sostituzione delle quote di mercato tra i Paesi economicamente avanzati e quelli in via di sviluppo si riflette con diversa intensità - e diverse modalità - all'interno delle singole tipologie di attività economica per via di aspetti per lo più riconducibili alla fase di vita del prodotto (nuovi mercati vs mercati maturi) e al diverso approccio all'innovazione (innovativi vs tradizionali). L'Italia sembra aver sofferto particolarmente questo processo, per via di una specializzazione in alcuni comparti che (pur avendo in molti casi incrementato il valore medio unitario delle loro produzioni) hanno manifestato una flessione in termini di quote sugli scambi complessivi: è il caso, ad esempio, delle pelli e calzature, la cui quota è scesa dal 13,1% al 9,7% e della lavorazione di minerali non metalliferi (dal 10% al 6,8%). Occorre tuttavia sottolineare che il comparto delle pelli e delle calzature ha fatto registrare, pur a fronte di una contrazione delle quote di mercato a causa della concorrenza asiatica, una forte crescita delle proprie esportazioni in termini assoluti, spesso proprio a seguito di flussi commerciali verso quegli stessi paesi composti da prodotti finiti o semilavorati. Si tratta di un collegamento di importanza vitale che le informazioni sulle quote di mercato non permettono di per sé di cogliere, ma che invece appare quanto mai indicativo degli effettivi vantaggi competitivi delle nostre produzioni.

Quote di mercato dell'Italia sul totale esportazioni mondiali, per divisioni di attività manifatturiera
Anni 2001-2010 (valori percentuali)

Divisioni di attività economica	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Alimentari	3,1	3,3	3,5	3,7	3,6	3,6	3,6	3,5	3,7	3,6
Bevande	9,0	9,2	9,3	9,1	9,0	8,8	8,6	8,7	9,4	10,0
Tabacco	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
Tessile	8,2	8,2	8,4	8,3	7,8	7,7	7,4	7,0	6,3	5,6
Abbigliamento	5,6	5,7	5,8	5,6	5,3	5,0	5,4	5,5	4,9	4,2
Pelle e calzature	13,1	12,9	12,7	12,2	11,5	11,5	11,9	11,6	10,9	9,7
Legno e prodotti in legno	2,0	2,0	1,9	1,8	1,7	1,8	1,9	2,1	2,2	1,7
Carta e prodotti in carta	3,2	3,5	3,7	3,6	3,7	3,7	3,8	3,7	3,8	3,5
Stampa	10,8	10,8	10,1	8,8	7,1	5,9	5,5	5,9	6,1	6,2
Prodotti petroliferi raffinati	2,0	2,4	2,8	2,6	2,4	2,3	2,7	2,3	1,9	1,8
Chimica	3,0	3,1	3,1	3,0	2,9	2,9	2,8	2,7	2,6	2,6
Farmaceutica	5,7	4,4	4,6	5,0	5,2	5,3	5,2	4,9	4,7	4,9
Gomma e materie plastiche	5,9	6,0	6,0	6,1	5,8	5,7	5,7	5,6	5,1	4,7
Lavorazione minerali non metalliferi	10,0	9,8	9,8	9,3	8,7	8,2	8,0	7,7	7,3	6,8
Metallurgia	3,2	3,3	3,3	3,4	3,4	3,6	3,7	3,6	3,4	3,1
Prodotti in metallo	6,7	6,7	7,1	7,0	6,8	6,7	6,8	6,6	6,3	5,5
Elettronica	1,2	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	0,8
Apparecchi elettrici	4,6	4,9	4,9	4,8	4,6	4,5	4,7	4,5	4,1	3,8
Meccanica	7,5	7,8	7,8	7,7	7,5	7,5	7,0	7,0	6,7	5,9
Mezzi di trasporto	2,8	2,7	2,9	2,9	2,8	3,0	3,1	3,2	3,0	2,5
Altri mezzi di trasporto	2,5	2,8	2,8	2,7	2,7	2,8	3,0	2,8	2,5	2,9
Mobili	13,4	13,0	12,4	11,6	10,3	9,6	9,5	9,6	9,0	8,1
Altre attività manifatturiere	5,1	5,0	4,8	4,5	4,3	4,3	4,4	4,1	3,6	3,5
Industria manifatturiera	4,1	4,1	4,1	4,0	3,9	3,8	3,9	3,8	3,6	3,3

Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati Un-Comtrade

Vi sono poi alcuni comparti manifatturieri che, anche per un più diffuso impegno sul miglioramento qualitativo delle produzioni, si sono difesi meglio dalla competizione dei Paesi emergenti. Basti pensare alle produzioni alimentari, che, dal 2001 al 2010, hanno visto crescere sensibilmente la propria quota di mercato (dal 3,1 al 3,6%). Anche le bevande hanno vissuto un andamento simile, con una quota che è cresciuta, nello stesso periodo di riferimento, dal 9 al 10%. In tal caso, un ruolo non certo irrilevante è stato svolto dall'introduzione, nel settore vitivinicolo, di nuove normative *antidumping* e da uno sforzo sistemico volto a migliorare la conoscenza e la consapevolezza dei consumatori sul concetto di qualità, legata anche ai valori del territorio.

Nel 2011, la filiera meccanica, nella quale possono ricomprendersi la metallurgia, i prodotti in metallo e la stessa meccanica strumentale, assorbe complessivamente quasi 117 miliardi di euro, ovvero circa un terzo delle esportazioni manifatturiere italiane. A tale risultato corrispondono quote sul totale esportato pari, rispettivamente, all'8,6, al 4,9 e al 19,1%. La stessa Germania, che pur presenta un valore assoluto dei flussi decisamente superiore, vede concentrarsi una quota inferiore dell'export in corrispondenza di tutti e tre i comparti della filiera, mostrando così una specializzazione decisamente inferiore.

L'altra filiera di specializzazione, nel confronto con gli altri grandi Paesi dell'Unione europea (Francia, Germania, Spagna e Regno Unito), è senza dubbio rappresentata dal "sistema moda" che, complessivamente, incide per l'11,7% sul totale delle esportazioni manifatturiere. Diversamente, i settori caratterizzati da un contributo nazionale alle vendite sui mercati esteri comparativamente minore sono la chimica (6,5 contro il 10,5% medio europeo), la farmaceutica (4,3 rispetto al 6,2%), l'elettronica (3,6 contro il 9,2%) e i mezzi di trasporto (7 contro 12,6%).

Esportazioni dell'industria manifatturiera dei principali paesi dell'Unione Europea, per divisioni di attività economica
Anno 2011 (valori assoluti in milioni di euro e composizioni percentuali)

Divisioni di attività economica	Valori assoluti						Composizione percentuale					
	FR	DE	IT	ES	UK	UE	FR	DE	IT	ES	UK	UE
Alimentari	27.701	43.134	18.533	17.381	10.971	242.356	7,4	4,5	5,2	9,2	3,9	6,3
Bevande	12.316	4.491	5.804	3.035	7.865	47.213	3,3	0,5	1,6	1,6	2,8	1,2
Tabacco	443	3.620	21	216	332	12.406	0,1	0,4	0,0	0,1	0,1	0,3
Tessile	4.125	10.696	9.780	2.789	2.812	51.142	1,1	1,1	2,7	1,5	1,0	1,3
Abbigliamento	8.101	14.935	16.745	6.554	4.954	85.884	2,2	1,5	4,7	3,5	1,7	2,2
Pelli e calzature	6.274	5.186	15.541	3.080	1.784	48.385	1,7	0,5	4,3	1,6	0,6	1,3
Legno e prodotti in legno	1.808	6.068	1.560	1.157	388	34.156	0,5	0,6	0,4	0,6	0,1	0,9
Carta e prodotti in carta	6.561	19.428	6.044	4.190	2.943	86.740	1,7	2,0	1,7	2,2	1,0	2,3
Stampa	75	274	39	10	57	818	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Prodotti petroliferi	13.029	13.201	16.770	13.799	22.919	205.641	3,5	1,4	4,7	7,3	8,1	5,4
Chimica	45.101	92.848	23.378	18.666	31.133	403.359	12,0	9,6	6,5	9,9	10,9	10,5
Farmaceutica	24.722	50.405	15.271	9.028	26.294	238.573	6,6	5,2	4,3	4,8	9,2	6,2
Gomma e plastica	12.188	36.982	13.781	6.234	7.538	132.711	3,2	3,8	3,8	3,3	2,6	3,5
Minerali non metalliferi	4.797	12.832	8.776	4.994	2.492	56.519	1,3	1,3	2,4	2,7	0,9	1,5
Metallurgia	22.040	58.352	30.839	15.286	18.588	265.348	5,9	6,0	8,6	8,1	6,5	6,9
Prodotti in metallo	9.591	36.593	17.447	6.410	5.968	130.575	2,5	3,8	4,9	3,4	2,1	3,4
Elettronica	27.594	83.284	12.858	4.725	26.938	354.400	7,3	8,6	3,6	2,5	9,5	9,2
Apparecchi elettrici	17.915	65.015	20.301	9.343	11.304	206.889	4,8	6,7	5,7	5,0	4,0	5,4
Meccanica	34.358	159.318	68.415	12.307	30.598	458.472	9,1	16,5	19,1	6,5	10,8	11,9
Mezzi di trasporto	41.153	180.155	25.008	37.620	33.341	482.739	10,9	18,7	7,0	20,0	11,7	12,6
Altri mezzi di trasporto	44.273	39.667	11.398	7.748	25.542	153.930	11,8	4,1	3,2	4,1	9,0	4,0
Mobili	1.722	8.332	8.061	1.246	960	42.231	0,5	0,9	2,2	0,7	0,3	1,1
Altre manifatturiere	10.666	20.012	11.960	2.361	8.733	100.938	2,8	2,1	3,3	1,3	3,1	2,6
Industria manifatturiera	376.552	964.827	358.332	188.178	284.454	3.841.421	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Legenda: FR= Francia, DE= Germania, IT= Italia, ES= Spagna, UK= Regno Unito, UE= Unione Europea

Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati Eurostat

Tra il 2007 e il 2011, la sostanziale stazionarietà delle esportazioni manifatturiere italiane (+0,8% nominale medio annuo) è il frutto di performance negative del tessile (-3,4%), dell'abbigliamento (-0,4%), della lavorazione di minerali non metalliferi (-3,7%) e del mobilio (-4,3%), cui fanno da contraltare gli andamenti dell'alimentare (+6,3%), delle bevande (+5,4%) e della pelletteria (+2,1%). Per contro, alcuni settori che in Italia non rappresentano un forte elemento di specializzazione hanno mostrato evidenti segnali di crescita, anche in un periodo difficile come quello relativo agli ultimi cinque anni. L'elettronica (+0,9% medio annuo), la chimica (+3,0%) e la farmaceutica (+6,3%), infatti, nonostante non manifestino la stessa rilevanza che hanno in altri Paesi dell'Unione europea, stanno acquisendo un ruolo sempre meno marginale.

Nel complesso, durante il periodo in esame (2007-2011) la dinamica delle esportazioni italiane è risultata comunque meno incisiva di quella degli altri grandi Paesi aderenti all'Unione europea, nonostante il contributo certamente positivo offerto in termini di crescita economica. In particolare, le esportazioni di Spagna (+2,9%), Francia (+2,5%) e Germania (+2,5%), oltre a manifestare una crescita superiore a quella italiana, hanno evidenziato un differenziale positivo anche con la media comunitaria. Nel caso del Regno Unito (+1%), invece, il vantaggio nel confronto con l'Italia in termini di crescita media annua risulta decisamente più contenuto. Nonostante lo scenario economico internazionale non certo roseo, il 2011 per l'Italia è stato tuttavia caratterizzato per una crescita dell'export tra le più elevate, superiore, seppur di poco, a quella media europea (+11,5 contro +10,9%). A livello settoriale, la metallurgia e la meccanica sono gli unici ad associare, a un'elevata specializzazione, una crescita considerevole dei valori esportati. Ciò vale soprattutto per la metallurgia, che in un solo anno ha visto crescere il monte delle transazioni attive con l'estero di quasi un terzo (+32,4%). Anche la meccanica ha mostrato una performance estremamente favorevole, attribuibile per lo più al lungo e impegnativo processo di riposizionamento di alcuni distretti industriali del *Made in Italy* che hanno iniziato a supportare i Paesi a miglior dinamica di crescita della produzione nella fornitura di macchinari strumentali e attrezzature, mettendo così a frutto decenni di esperienza sul campo.

Dinamica delle esportazioni dei principali Paesi dell'Unione Europea, per divisioni di attività economica

Anni 2007, 2010 e 2011 (variazioni percentuali medie annue)

Divisioni di attività economica	2010-2011						2007-2011					
	FR	DE	IT	ES	UK	UE	FR	DE	IT	ES	UK	UE
Alimentari	13,6	11,7	9,6	10,5	9,1	11,4	22,6	6,8	6,3	6,8	4,4	6,2
Bevande	10,6	5,0	11,1	15,7	19,3	12,1	9,0	3,3	5,4	5,1	7,3	3,5
Tabacco	3,1	13,0	18,8	17,3	-16,4	11,9	19,2	6,1	7,3	14,6	-5,8	6,2
Tessile	1,9	10,5	8,7	5,5	7,2	8,0	-20,7	0,8	-3,4	-1,7	-4,0	-1,7
Abbigliamento	7,3	12,6	10,1	18,5	12,4	11,6	3,5	4,8	-0,4	12,1	2,0	2,5
Pelli e calzature	20,2	16,4	16,4	13,6	9,5	15,9	40,9	5,6	2,1	3,7	4,8	4,5
Legno e prodotti in legno	3,9	2,5	11,7	10,2	5,1	5,3	-24,4	-4,6	-1,9	-2,6	-10,7	-3,6
Carta e prodotti in carta	6,0	4,1	5,3	2,2	-0,2	4,7	-4,1	0,2	1,5	3,2	-3,1	1,1
Stampa	6,9	-2,5	-10,6	35,5	47,1	3,7	237,0	8,5	7,8	14,7	9,0	20,3
Prodotti petroliferi	28,1	24,1	13,4	59,5	33,1	33,9	24,2	-3,7	6,3	15,0	14,8	11,6
Chimica	8,9	10,1	10,8	7,1	5,9	11,0	7,3	7,4	3,0	4,8	-0,5	4,1
Farmaceutica	-7,4	1,5	9,6	-1,5	-1,0	1,2	14,9	5,0	6,3	5,0	4,8	5,3
Gomma e plastica	7,3	9,7	11,5	4,8	11,7	11,4	0,0	4,0	1,1	0,7	-0,7	3,3
Minerali non metalliferi	4,9	8,3	2,6	7,6	5,8	7,0	-10,2	1,2	-3,7	-1,6	-6,0	-1,3
Metallurgia	18,3	20,7	32,4	20,4	33,0	22,2	-4,7	2,0	4,2	5,0	-1,2	1,7
Prodotti in metallo	3,9	11,3	9,1	7,1	7,8	11,3	-5,6	1,3	-1,2	2,7	-4,3	1,0
Elettronica	3,4	1,4	10,8	-14,5	-1,9	0,3	-3,9	-1,8	0,9	-6,7	-2,9	-0,5
Apparecchi elettrici	3,3	9,7	4,8	19,1	12,1	9,1	-4,1	3,9	-1,7	2,7	-1,4	2,5
Meccanica	10,3	13,4	13,9	10,9	15,8	13,7	-4,7	1,4	-0,1	1,6	-1,3	0,8
Mezzi di trasporto	5,9	15,2	10,6	11,4	14,3	14,7	-19,1	1,5	-3,2	-1,8	-0,2	-0,1
Altri mezzi di trasporto	-2,2	3,4	-4,1	28,7	10,1	2,7	20,7	6,6	-0,3	5,0	4,0	4,0
Mobili	-0,7	9,6	3,9	-1,6	11,5	7,0	-27,3	1,5	-4,3	-5,2	-6,2	-1,2
Altre manifatturiere	12,1	9,0	7,3	10,2	3,1	6,9	28,4	5,8	0,2	3,9	0,6	5,5
Industria manifatturiera	6,6	10,6	11,5	12,8	10,9	10,9	2,5	2,5	0,8	2,9	1,0	2,4

Legenda: FR= Francia, DE= Germania, IT= Italia, ES= Spagna, UK= Regno Unito, UE=Unione Europea.

Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati Eurostat

La capacità del sistema manifatturiero italiano di offrire un contributo alla crescita economica attraverso l'interscambio internazionale, anche durante gli anni della crisi, è rimasta sostanzialmente invariata. Il saldo tra export ed import è cresciuto di oltre 3 miliardi di euro, passando dai 53.157 milioni di euro del 2007 ai 56.373 milioni del 2011. In termini percentuali, il contributo alla creazione di ricchezza è addirittura aumentato dal 3,4 al 3,6%, a dimostrazione del ruolo di primaria importanza offerto dall'industria a sostegno degli equilibri macroeconomici.

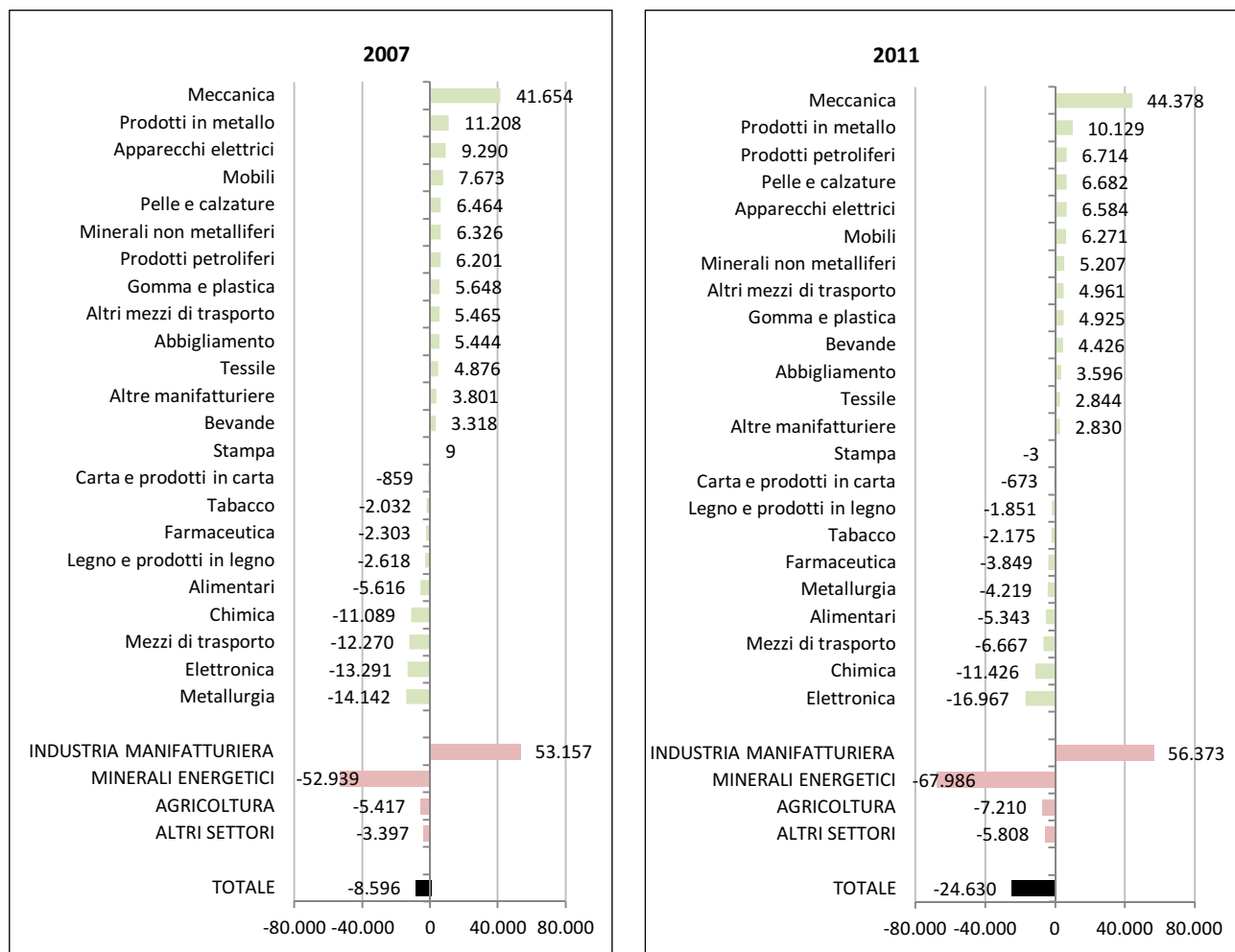
I settori che offrono il maggior contributo alla crescita economica sono senza dubbio la meccanica (44.378 milioni di euro) e i prodotti in metallo (10.129 milioni di euro).

Risulta invece negativo, confermando l'orientamento del 2010, il saldo del settore dei mezzi di trasporto (a causa del pesante disavanzo del comparto auto e moto), dell'industria chimica e dell'elettronica. Evidenti segnali di miglioramento, infine, sono evidenziabili per la metallurgia, il cui disavanzo scende da 14 a 4 miliardi di euro durante gli ultimi anni.

Nonostante il contributo positivo della trasformazione di beni manifatturieri, il saldo complessivo del commercio estero risulta ancora negativo per via dell'importazione netta di quasi 68 miliardi di prodotti energetici (erano 52 miliardi nel 2007). Si tratta di un valore certamente elevato e che incide negativamente per oltre il 4,3% del Pil. Il prezzo delle risorse energetiche (petrolio e gas naturale), in tal senso, gioca quindi un ruolo certamente fondamentale nella dinamica, attuale e futura, del saldo complessivo di bilancia commerciale e del Pil.

Saldi del commercio estero delle divisioni di attività manifatturiera e dei settori di attività economica dell'Italia

Anni 2007 e 2011 (valori in milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati Istat

Come si è più volte ricordato, uno degli aspetti che maggiormente sta caratterizzando l'attuale scenario commerciale su scala globale è da collegarsi al processo di trasformazione degli equilibri competitivi tra Paesi ad economia avanzata e le nuove realtà emergenti, localizzate nell'Asia Centro-Orientale, nell'Europa dell'Est e nel Sud America.

In tale contesto, l'analisi in chiave evolutiva della destinazione geografica delle esportazioni assume per l'Italia un ruolo certamente determinante per comprendere le strategie di riposizionamento delle imprese sui mercati internazionali e, di conseguenza, per la definizione di misure finalizzate a sostenere i nuovi orientamenti dei nostri operatori.

Uno dei possibili elementi di vantaggio per le imprese italiane, alla luce delle dinamiche esportative delle aree e sub-aree continentali analizzate, risiede nella relativamente più contenuta concentrazione (rispetto alle altre economie europee) dei flussi esportativi verso i Paesi aderenti all'Unione: al 2011, infatti, l'incidenza percentuale dei flussi Intra-Ue risulta elevata ma comunque inferiore a quella media europea (55,6 rispetto al 63,4%). In un periodo di scarsa vivacità della domanda comunitaria, ciò si traduce in un vantaggio competitivo di localizzazione. La Germania e la Francia rimangono tuttavia ancora i Paesi che detengono la quota maggiore di esportazioni italiane (rispettivamente 13 e 11,6% del totale). Quote che, in aggiunta, mostrano un comportamento in controtendenza rispetto a quanto appena affermato, vista la crescita, seppur contenuta, evidenziata a partire dal 2007.

Ad una contrazione della domanda interna tra i Paesi comunitari si associa una crescita dell'importanza degli altri mercati europei, che certamente mostrano segni di maggior vigore in gran parte sostenuti dal boom economico della Russia e della Turchia. L'incidenza delle esportazioni dall'Unione europea verso questi Paesi è cresciuta sensibilmente nel giro di pochi anni (dal 9,1 al 10,1%), pur non assorbendo la contrazione degli scambi Intra-Ue. L'Italia, che già ad inizio periodo mostrava una maggiore attenzione verso questi mercati, proprio durante gli anni di crisi ha alimentato tale vantaggio, raggiungendo una quota pari al 13,6% (11,3% nel 2007).

Esportazioni manifatturiere dei principali Paesi dell'Unione Europea, per paesi di destinazione

Anni 2011 e 2007 (composizioni percentuali)

Area geografica	2011						2007					
	FR	DE	IT	ES	UK	UE	FR	DE	IT	ES	UK	UE
Germania	16,6	-	13,0	10,0	10,5	12,9	15,6	-	12,7	10,6	10,5	12,7
Francia	-	9,7	11,6	18,4	7,2	8,6	-	9,6	11,5	19,2	7,6	8,6
Spagna	6,9	3,4	5,3	-	3,2	3,6	9,3	5,0	7,5	-	4,5	5,0
Regno Unito	6,8	6,2	4,7	6,3	-	5,8	8,5	7,3	5,8	7,6	-	6,8
Italia	7,5	5,8	-	8,1	3,4	4,9	8,3	6,6	-	9,1	4,4	5,6
Belgio	6,9	4,3	2,6	2,7	4,0	4,4	7,1	5,0	2,9	2,9	4,7	4,7
Polonia	1,7	4,1	2,5	1,5	1,4	2,7	1,7	3,8	2,4	1,2	1,1	2,4
Paesi Bassi	4,1	6,0	2,4	2,6	6,2	4,6	4,1	6,1	2,3	3,0	5,6	4,6
Austria	0,9	5,0	2,3	0,9	0,6	2,4	0,9	5,3	2,4	0,8	0,7	2,4
Romania	0,7	0,8	1,6	0,6	0,4	0,9	0,7	0,8	1,6	0,6	0,3	0,9
Grecia	0,6	0,5	1,3	0,8	0,4	0,6	1,0	0,8	2,1	1,3	0,7	0,9
Unione europea	59,9	58,0	55,6	65,1	52,0	63,4	65,3	64,2	60,3	70,7	57,8	67,5
Svizzera	2,8	4,5	5,6	1,6	1,5	2,8	2,4	3,5	3,7	1,3	1,6	2,4
Turchia	1,7	2,0	2,6	2,3	1,2	1,7	1,4	1,6	2,0	1,7	1,1	1,4
Russia	1,9	3,4	2,5	1,2	1,6	2,7	1,5	3,0	2,7	1,2	1,4	2,4
Altri Paesi europei	7,5	11,9	13,6	7,7	6,3	10,1	6,3	10,6	11,3	6,4	5,9	9,1
Stati Uniti	5,9	7,3	6,3	4,1	12,6	6,4	6,5	8,0	6,8	4,2	12,7	6,9
Canada	0,7	0,7	0,7	0,6	1,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,4	1,3	0,7
America Nord	7,2	8,8	7,9	6,2	14,7	7,7	7,7	9,4	8,6	6,3	14,4	8,1
Brasile	1,0	1,1	1,3	1,3	0,9	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,5	0,6
Messico	0,5	0,8	0,9	1,5	0,3	0,6	0,5	0,7	1,0	1,7	0,4	0,6
Argentina	0,3	0,3	0,3	0,4	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,4	0,1	0,2
America Centro-Sud	2,3	2,1	3,0	4,6	1,9	2,0	2,0	1,5	2,4	3,6	1,4	1,6
Cina	3,3	6,4	2,6	1,4	2,8	3,2	2,3	3,1	1,7	1,0	1,5	1,8
Giappone	1,6	1,5	1,3	0,8	1,6	1,2	1,5	1,4	1,2	0,6	1,8	1,1
Hong Kong	1,1	0,6	1,1	0,4	1,8	0,7	0,6	0,5	0,9	0,3	1,2	0,5
India	0,7	1,0	1,0	0,7	1,4	0,8	0,9	0,7	0,8	0,4	0,8	0,6
Corea del Sud	1,1	1,1	0,8	0,3	0,8	0,8	0,8	0,9	0,7	0,3	0,8	0,6
Taiwan	0,5	0,6	0,3	0,2	0,5	0,4	0,4	0,5	0,3	0,2	0,4	0,3
Asia Centro-Orientale	11,4	13,5	9,3	4,9	12,2	9,1	8,9	9,1	7,5	3,7	9,3	6,9
Emirati Arabi Uniti	0,9	0,7	1,3	0,6	1,7	0,8	1,0	0,6	1,3	0,5	1,3	0,7
Arabia Saudita	0,8	0,7	1,0	0,7	1,0	0,6	0,5	0,5	0,9	0,5	0,9	0,5
Israele	0,3	0,3	0,6	0,6	0,4	0,4	0,3	0,3	0,5	0,4	0,4	0,3
Medio Oriente	3,7	2,7	5,1	2,9	4,5	2,9	3,2	2,4	4,8	2,2	3,9	2,6
Algeria	1,1	0,2	0,8	1,3	0,1	0,4	1,0	0,1	0,5	0,7	0,1	0,3
Tunisia	0,9	0,1	0,8	0,4	0,1	0,3	0,8	0,1	0,8	0,4	0,1	0,3
Egitto	0,4	0,2	0,7	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,6	0,3	0,3	0,3
Sud Africa	0,6	0,8	0,5	0,5	1,0	0,6	0,4	0,8	0,4	0,5	0,9	0,5
Marocco	0,9	0,1	0,4	2,0	0,2	0,3	0,8	0,1	0,4	1,6	0,2	0,3
Africa	6,4	2,0	4,3	6,2	3,7	3,2	5,5	1,8	4,1	4,9	2,9	2,7
Australia	1,0	0,8	0,8	0,8	1,5	0,8	0,6	0,6	0,8	0,6	1,2	0,6
Nuova Zelanda	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Oceania e altri territori	1,7	0,9	1,2	2,4	4,7	1,6	1,1	1,0	1,1	2,3	4,3	1,5
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Legenda: FR= Francia, DE= Germania, IT= Italia, ES= Spagna, UK= Regno Unito, UE=Unione Europea.

Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati Istat

Un processo di sostituzione simile a quello europeo è riferibile anche al caso americano. La concentrazione di esportazioni verso il Nord America, che da sempre caratterizza i rapporti con l'Unione europea, sta gradualmente dissolvendosi a favore delle relazioni con i Paesi dell'America Latina. Se nel primo caso la quota di esportazioni comunitarie assorbite diminuisce dall'8,1 al 7,7%, nel secondo si osserva una crescita dall'1,6 al 2%, che è in gran parte frutto del contributo positivo offerto dal Brasile.

Ciò vale soprattutto per ciò che riguarda l'Italia che, da sempre, presenta una elevata capacità di relazionarsi con i Paesi dell'America Latina. Gli importanti accordi strategico produttivi attivati negli scorsi anni, soprattutto dalle imprese del settore *automotive*, poi, hanno favorito le relazioni commerciali con il Brasile che, ad oggi, assorbe il 3% delle vendite nazionali. D'altronde, a tal proposito è utile ricordare come circa il 35% dei volumi esportati sia riconducibile agli scambi attivati all'interno degli stessi gruppi multinazionali, il che lascia facilmente intuire la centralità delle politiche di attrazione di investimenti ed imprese al fine di alimentare gli scambi commerciali.

Uno degli aspetti che sembra maggiormente comprimere la capacità di crescita dei Paesi aderenti all'Unione europea riguarda l'incapacità di attivare legami soddisfacenti con l'area più dinamica del Pianeta, almeno per ciò che riguarda i flussi di esportazione.

Pur evidenziandosi una crescita della quota assorbita dai Paesi dell'Asia Centro-Orientale (dal 6,9 al 9,1%), infatti, solo una parte invero modesta della nuova domanda proveniente da tali Paesi sembra essere intercettata a livello comunitario.

La Cina è certamente l'emblema di tale difficoltà, visto e considerato come solo il 3,2% del valore degli scambi internazionali dell'Unione europea risulta riferibile a tale destinazione geografica. Si tratta di un valore, infatti, che, pur se in crescita rispetto al 2007, risulta comunque sensibilmente inferiore rispetto ai flussi in entrata derivanti da tale Paese (pari all'8,2% del totale importato nei Paesi aderenti riferibile al 2011).

Come già osservato a livello europeo, anche per l'Italia un ruolo sempre più centrale è ormai esercitato dai Paesi BRIC (Brasile, Russia, India e Cina), nei quali un aumento delle esportazioni ha indotto anche un crescente fabbisogno di semilavorati e input produttivi, che, associato a un aumento della domanda interna per consumi, ha finito per alimentare anche i flussi di importazione.

Appare dunque doveroso focalizzare l'attenzione, per ciò che riguarda le strategie di localizzazione geografica delle esportazioni italiane, anche sul diverso comportamento emerso a livello settoriale dell'attività esportativa verso tali Paesi durante gli anni di crisi.

Complessivamente, i Paesi BRIC incidono per il 7,4% delle esportazioni italiane (7,5% in media tra i ventisette Paesi aderenti). In linea con il processo di *upgrading* collegabile all'offerta di beni strumentali per le attività di produzione di beni tradizionali, la meccanica è il settore più interessato dalla domanda proveniente dai quattro Paesi oggetto d'analisi, con una quota assorbita pari al 15,4% (9,9% nell'Unione europea). Anche i mobili (10% contro appena il 4% a livello comunitario) e l'abbigliamento (8,8% contro 3,1%) presentano alti livelli di incidenza, mentre performance non certo esaltanti, soprattutto alla luce del potenziale competitivo insito, sono da associare alle bevande e all'alimentare.

Esportazioni dei principali Paesi dell'Unione europea verso i Paesi BRIC*, per divisioni di attività economica
(quota percentuale sul totale esportato al 2011 e variazione percentuale media annua tra il 2007 ed il 2011)

Divisioni di attività economica	Quota percentuale 2011						Variazione media annua 2011-2007					
	FR	DE	IT	ES	UK	UE	FR	DE	IT	ES	UK	UE
Alimentari	3,2	4,7	3,1	4,7	3,4	4,0	12,4	14,9	17,4	18,7	16,2	12,4
Bevande	8,9	4,8	4,8	7,1	4,1	6,3	22,8	13,5	16,4	24,4	11,4	15,6
Tabacco	7,4	0,2	2,0	0,1	3,6	0,5	15,1	-20,4	-5,4	-26,0	-7,4	-2,5
Tessile	5,3	5,2	5,9	2,5	4,1	4,4	1,7	10,0	3,2	-0,9	3,3	3,5
Abbigliamento	3,8	4,9	8,8	4,8	3,1	4,5	0,1	-2,1	0,4	40,6	18,4	3,1
Pelle e calzature	3,9	4,3	8,2	4,5	2,0	4,8	29,0	-4,1	3,3	10,4	-3,8	5,6
Legno e prodotti in legno	2,1	4,5	6,9	1,8	3,4	3,0	20,5	2,2	-1,6	-3,2	-1,3	2,7
Carta e prodotti in carta	3,6	5,5	4,3	3,3	5,3	5,8	4,7	3,2	2,7	7,9	-6,2	5,9
Stampa	0,6	6,3	4,4	1,2	6,9	4,8	3,9	5,2	-12,3	-15,2	-8,4	9,7
Prodotti petroliferi	1,4	2,9	0,9	0,9	1,0	1,6	38,9	28,0	16,8	19,8	65,6	29,4
Chimica	6,2	9,9	6,5	6,9	5,4	6,7	8,2	17,8	3,9	10,2	7,5	12,5
Farmaceutica	7,0	6,5	4,9	3,4	5,8	6,1	16,1	21,9	29,7	33,1	29,2	21,2
Gomma e plastica	4,1	7,3	4,6	4,6	4,1	5,2	10,5	9,5	9,6	17,6	-6,3	8,3
Minerali non metalliferi	6,6	7,5	5,4	5,6	4,9	5,9	5,8	8,5	2,3	7,5	1,9	5,3
Metallurgia	4,7	7,5	2,9	2,4	12,8	5,3	7,5	6,7	-0,7	6,6	23,2	9,9
Prodotti in metallo	7,6	9,7	5,9	4,3	5,5	6,6	13,6	9,8	1,4	11,3	6,1	8,1
Elettronica	6,7	11,3	6,6	4,7	6,0	7,2	2,7	6,7	-0,6	-1,2	5,9	4,4
Apparecchi elettrici	9,6	15,9	7,2	5,2	6,6	10,0	5,3	14,2	0,7	7,5	2,6	9,7
Meccanica	10,1	20,6	15,4	10,3	9,9	15,0	7,4	13,5	9,1	7,9	8,2	10,9
Mezzi di trasporto	5,2	14,7	6,6	3,3	14,5	9,9	9,7	27,8	13,5	10,4	24,1	21,5
Altri mezzi di trasporto	13,6	9,2	5,5	6,9	2,8	8,3	1,0	6,8	10,8	13,5	2,9	4,2
Mobili	3,0	6,2	10,0	4,1	4,0	5,2	-8,0	13,4	0,1	-7,2	5,0	5,5
Altre manifatturiere	3,4	8,5	6,0	4,1	3,6	5,9	6,9	14,4	6,3	1,3	3,6	13,0
Industria manifatturiera	6,9	11,9	7,4	4,5	6,7	7,5	6,7	14,8	6,4	11,2	13,0	11,3

* BRIC è l'insieme dei seguenti paesi: Brasile, Russia, India e Cina.

Legenda: FR= Francia, DE= Germania, IT= Italia, ES= Spagna, UK= Regno Unito, UE=Unione Europea.

Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati Eurostat

Ovviamente, c'è da attendersi che la raffinatezza, la qualità e la tipicità delle produzioni italiane del *Made in Italy* possano rappresentare un punto di forza al crescere della capacità di consumo e all'evolversi dei gusti e delle preferenze dei consumatori di questi Paesi. Qualche ottimistico segnale in tal senso sembra già manifestarsi, visto come, in termini dinamici, tra il 2007 ed il 2011 proprio questi settori sono quelli che hanno sperimentato tassi di crescita maggiori (rispettivamente +17,4 e +16,4% medio annuo).

Altri settori caratterizzati da un'elevata capacità di assorbire la nuova domanda dei Paesi BRIC sono senza dubbio la farmaceutica, che nonostante una crescita media annua del +29,7% (+21,2% per l'Ue), mostra ancora un gap notevole in termini di incidenza percentuale, e i prodotti petroliferi (+16,6%) che sfruttano invece l'effetto della crescita dei prezzi della materia prima.

L'insieme di considerazioni formulate fino ad ora sull'evoluzione dello scenario competitivo dell'Italia durante gli anni della crisi trova, a livello di ripartizioni geografiche subnazionali, una serie di eccezioni che meritano di essere attentamente osservate, vista la natura estremamente eterogenea che storicamente interessa la Penisola.

Dalla lettura della tabella seguente è innanzitutto facile osservare come anche durante gli anni di crisi permanga sugli stessi livelli il divario tra Centro Nord e Mezzogiorno, con quasi il 90% delle esportazioni che sono da associare alle regioni centro-settentrionali e solo l'11,5% a quelle meridionali.

La Lombardia, da sola, nel 2011 assorbe il 28,2% della domanda estera di manufatti italiani (circa 100 miliardi di euro); seguono il Veneto (13,6%), l'Emilia Romagna (13%) e il Piemonte (10,5%); la Toscana (8,2%; 7,4% nel 2007) ed il Lazio (4,5%; 3,7% nel 2007) si mantengono su un livello inferiore anche se, in termini dinamici, continua la crescita del volume monetario esportato, ormai strutturalmente superiore alla media nazionale.

Esportazioni manifatturiere dell'Italia, per regioni

Anni 2007, 2010 e 2011 (valori assoluti in milioni di euro e composizioni percentuali)

Regione	Valori assoluti			Composizioni percentuali		
	2007	2010	2011	2007	2010	2011
Piemonte	36.480	33.748	37.722	10,5	10,5	10,5
Valle d'Aosta	861	616	629	0,2	0,2	0,2
Lombardia	100.138	91.670	101.422	28,7	28,4	28,2
Liguria	4.175	5.007	5.902	1,2	1,6	1,6
Trentino-Alto Adige	5.592	5.473	6.023	1,6	1,7	1,7
Veneto	49.284	44.242	48.860	14,1	13,7	13,6
Friuli-Venezia Giulia	12.259	11.482	12.356	3,5	3,6	3,4
Emilia Romagna	45.304	41.187	46.757	13,0	12,8	13,0
Toscana	25.918	25.900	29.468	7,4	8,0	8,2
Umbria	3.507	3.011	3.440	1,0	0,9	1,0
Marche	12.377	8.799	9.623	3,6	2,7	2,7
Lazio	12.918	14.424	16.350	3,7	4,5	4,5
Abruzzo	7.231	6.248	7.154	2,1	1,9	2,0
Molise	628	415	398	0,2	0,1	0,1
Campania	9.047	8.472	8.957	2,6	2,6	2,5
Puglia	6.316	6.155	7.256	1,8	1,9	2,0
Basilicata	1.879	1.342	1.293	0,5	0,4	0,4
Calabria	365	283	302	0,1	0,1	0,1
Sicilia	9.170	8.702	10.145	2,6	2,7	2,8
Sardegna	4.587	5.182	5.167	1,3	1,6	1,4
Regioni diverse o non specificate	346	325	534	0,1	0,1	0,1
Italia	348.383	322.685	359.757	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati Istat

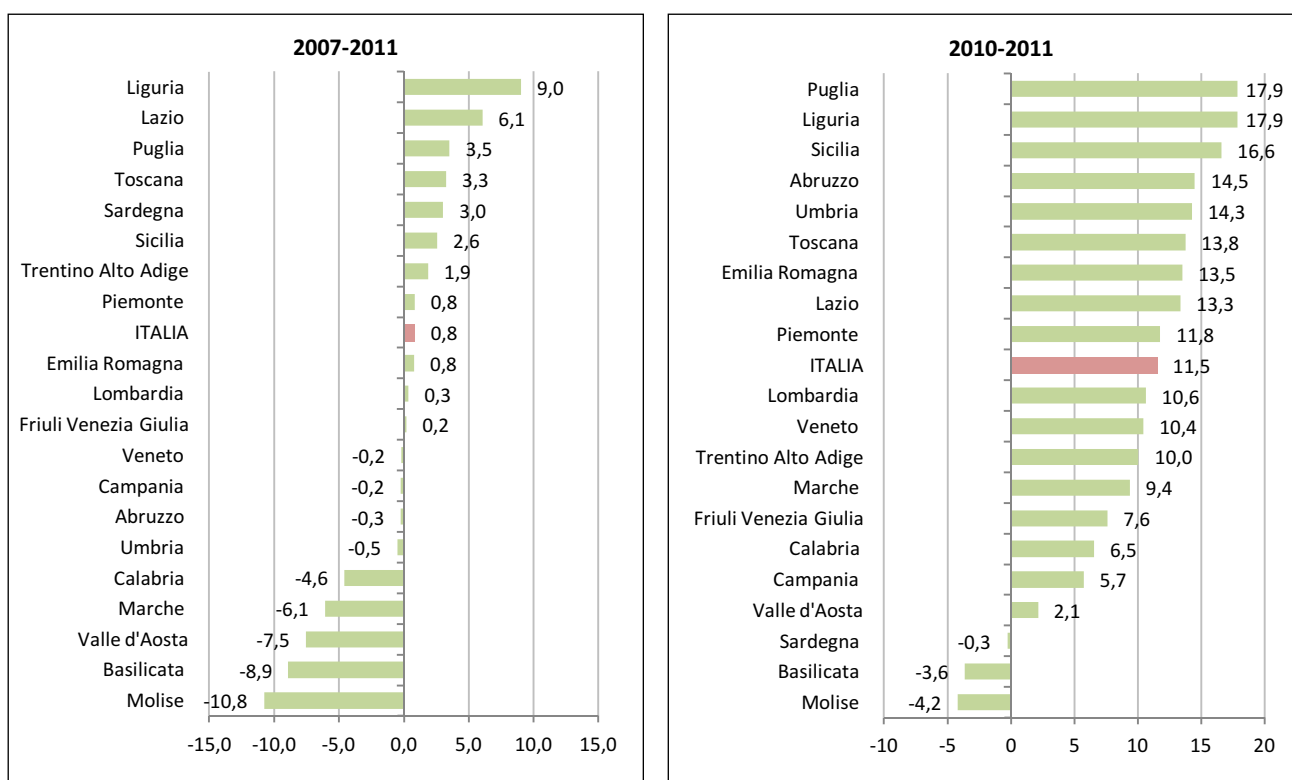
In linea con l'accelerazione del processo di globalizzazione come causa della perdita di competitività di alcuni settori tipici del *Made in Italy* e delle aree distrettuali della fascia adriatica, sia il Veneto che le Marche hanno manifestato, durante gli ultimi anni, performance non certo esaltanti. In tutti e due i casi, la perdita in termini percentuali della quota sul totale esportato dall'Italia (dal 14,1% del 2007 al 13,6% del 2011 per il Veneto; dal 3,6% del 2007 al 2,7% del 2011 per le Marche) è il frutto di una contrazione media annua rispettivamente pari al -0,2% per il Veneto e al -4,3% per le Marche.

Per ciò che riguarda il Lazio, poi, la crescita dei flussi di esportazione degli ultimi anni è dovuta ad una specializzazione strutturale nelle attività della filiera chimico-farmaceutica, che ad oggi rappresenta uno dei settori in cui la domanda globale risulta più dinamica.

Altre regioni che in questi anni hanno evidenziato, sempre nel periodo 2007-2011, dinamiche positive sono la Sardegna (+3% medio annuo) e la Sicilia (+2,6% medio annuo). In tutti e due i casi, tuttavia, è doveroso precisare come gran parte del trascinarsi della domanda di manufatti sia da associare alla specializzazione nei prodotti petroliferi, sostenuti dalla crescita del valore del "Brent". In realtà, anche la Liguria beneficia di un effetto positivo esercitato da tale tipologia produttiva che, però, si va ad aggiungere ai vantaggi già offerti dal settore della farmaceutica e della metallurgia.

Dinamica delle esportazioni manifatturiere delle regioni italiane

Anni 2007, 2010 e 2011 (variazioni percentuali medie annue)



Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati Istat

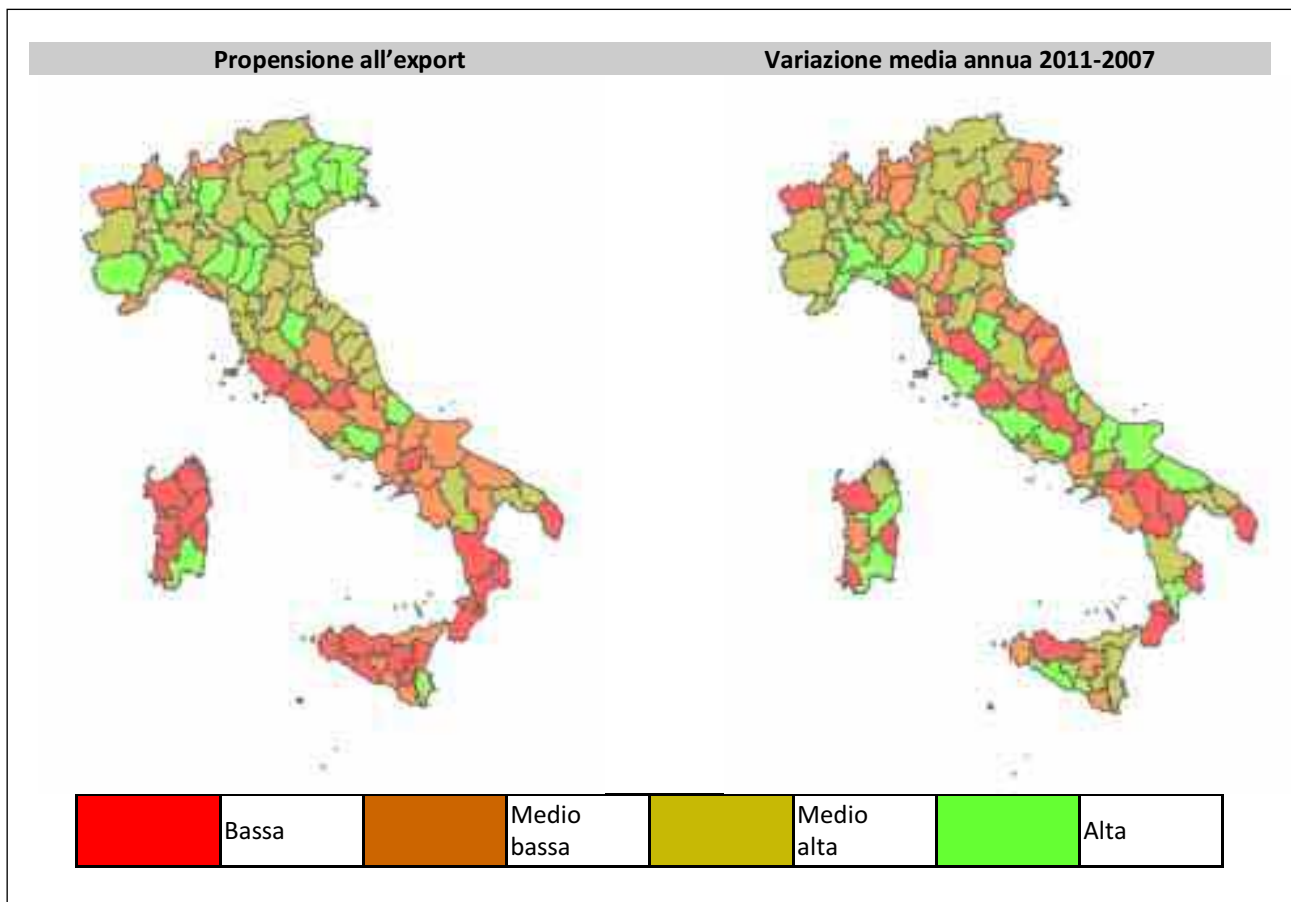
A fronte di un minore livello di significatività a livello nazionale, il settore dell'elettronica mostra andamenti sensibilmente più promettenti della media nazionale in realtà quali il Piemonte (+3,8% medio annuo), la Lombardia (+4,4%), il Trentino Alto Adige (+3,5%) e il Friuli Venezia Giulia (+6,8%), grazie alla presenza di sistemi produttivi certamente tra i più avanzati in termini di organizzazione e capacità innovativa. D'altronde, in un contesto settoriale in cui l'intera Europa arretra, i margini di miglioramento di alcune regioni non possono che rappresentare un segnale incoraggiante per l'evoluzione del settore.

Tralasciando le osservazioni di medio periodo, è altrettanto interessante analizzare come l'andamento delle esportazioni italiane, che deriva dalla ripresa dalla domanda internazionale già registratasi l'anno precedente, abbia manifestato, durante il 2011, una elevata eterogeneità. In generale, le regioni meridionali alternano a segnali di risveglio - anche se in un contesto di scarsa propensione all'export - alcune perduranti difficoltà. La Puglia (+17,9%), la Sicilia (+17,9%) e l'Abruzzo (+14,5%) mostrano, infatti, performance di tutto riguardo, mentre il Molise (-4,2%) e la Basilicata (-3,6%), in linea con gli anni precedenti, amplificano il differenziale negativo con il resto d'Italia.

Il livello di difficoltà di molte province del Mezzogiorno nel dare slancio all'economia attraverso l'accesso ai mercati esteri è senz'altro sintetizzabile dall'analisi dei livelli di propensione all'export manifatturiero. Le uniche province meridionali che mostrano livelli interessanti sono quelle dove, per via della presenza di aree portuali a carattere internazionale, avviene l'interscambio di prodotti energetici e, in particolare, petroliferi. Le uniche realtà interessate da una forma di industrializzazione capace di esportare - indotta comunque da interventi di localizzazione ancora risalenti alla Cassa del Mezzogiorno - sono presenti nella bassa Puglia e, nello specifico, in provincia di Brindisi e Taranto.

Propensione all'export e dinamica delle esportazioni provinciali in Italia

(export su valore aggiunto al 2011 e variazioni medie annue 2007-2011)



Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati Istat

Le province con un'elevata incidenza delle esportazioni sul Pil sono Arezzo, Vicenza, Chieti e Reggio Emilia. Le ultime dodici province per propensione all'export, invece, sono tutte localizzate in tre regioni: Calabria, Sicilia e Sardegna. La diffusa difficoltà ad esportare è interrotta, come affermato in precedenza, dalla presenza di importanti centri portuali per l'interscambio petrolifero (Siracusa e Cagliari). A tal proposito, è interessante notare come la provincia di Siracusa presenti la maggior capacità di esportare rispetto alla ricchezza creata (87,3%) proprio per via di elevati volumi di interscambio dei prodotti energetici. Analizzando le dinamiche tra il 2007 ed il 2011 in termini di variazione media annua, è interessante infine notare come esista una notevole eterogeneità nelle performance che deriva dal differente impatto alle problematiche competitive emerse con la crisi. Tale eterogeneità, com'è possibile vedere dalla cartina presentata, non segue un criterio legato alla dicotomia Nord-Sud, né alla dicotomia distretto industriale-grande impresa, ma di volta in volta segue traiettorie che derivano da aspetti organizzativi e di specializzazione che interessano le 107 realtà

analizzate¹⁰. Tra le province a medio-alta propensione all'export, si evidenziano gli andamenti certamente positivi di Arezzo (+20,5% medio annuo), di Frosinone (+13,1%), Genova (+12,5%), Lodi (+23,4%), Trieste (+28,3%) e Savona (+16,2%).

1.6 La fotografia dell'Italia che esporta: strategie e fabbisogni delle imprese presenti all'estero e di quelle che potrebbero affacciarsi a breve

Alcuni limiti legati all'utilizzo dei dati ufficiali nell'approfondimento delle analisi sulle strategie di internazionalizzazione delle imprese italiane hanno condotto Unioncamere a sviluppare una specifica attività di ricerca finalizzata a reperire informazioni a carattere quali-quantitativo quanto più precise e tempestive possibili in merito agli orientamenti e ai fabbisogni delle imprese esportatrici.

Attraverso l'elaborazione di un questionario somministrato a un campione di 2.700 imprese, è stata quindi condotta un'indagine con riferimento all'universo delle imprese manifatturiere esportatrici italiane (fonte Istat-Asia), costituito, al 2009, da circa 85mila unità (per l'esattezza, 85.586), ossia il 19% dell'intero settore della trasformazione industriale¹¹. Al fine di individuare le possibili leve da attivare per sostenere una più ampia e diffusa proiezione internazionale, è stata inoltre realizzata, in parallelo, una specifica indagine campionaria relativa ad un universo di altre 73mila imprese definite come "potenziali esportatrici". Tale insieme risulta costituito da imprese che, pur presentando caratteristiche (in termini di numero di addetti, classe di fatturato, natura giuridica, ecc.) assimilabili a quelle delle esportatrici, non hanno ancora o non hanno più accesso ai mercati esteri.

Come illustrato in dettaglio nella sezione precedente, negli ultimi due anni il sistema imprenditoriale italiano sembra aver mosso alcuni passi importanti in termini di competitività internazionale, nonostante l'erosione di quote di mercato globale in seguito all'avvento di nuovi competitor provenienti dai Paesi emergenti. Un'analisi più fine consente tuttavia di evidenziare diverse modalità di accesso ai mercati esteri, alle quali corrispondono differenti performance, strategie e fabbisogni. L'esigenza di analizzare le eventuali differenziazioni a seconda dell'intensità con la quale le imprese vendono i propri prodotti all'estero induce innanzitutto a segmentare le imprese esportatrici in tre differenti categorie, che possono essere così sintetizzate:

- **Esportatrici occasionali:** imprese che accedono non sempre continuativamente ad uno o al massimo a pochi mercati di riferimento, spesso senza una vera e propria strategia di internazionalizzazione e personale dedicato ma affidandosi, laddove possibile, a canali distributivi consolidati nel tempo. Acquistano pochi servizi all'internazionalizzazione, per lo più rivolgendosi a Istituzioni pubbliche e accedendo con minor frequenza alla fornitura privata. Il loro fatturato estero non supera il 10% del totale delle vendite e, all'interno del campione riportato all'universo, rappresentano il 31,5% delle esportatrici.
- **Esportatrici abituali:** imprese che accedono con una diffusa continuità a più mercati di riferimento, attraverso strategie consolidate che permettono di stringere legami duraturi con la committenza internazionale. Acquistano in outsourcing molti servizi dedicati servendosi sia di Istituzioni pubbliche che dell'offerta di società private. Il loro fatturato estero incide tra il 10 ed il 50% del totale delle vendite e rappresentano, secondo stime, il 40,1% delle imprese manifatturiere esportatrici.
- **Esportatrici prevalenti:** imprese per cui i mercati esteri sono il principale obiettivo. La loro struttura organizzativa è spesso orientata all'internazionalizzazione e l'acquisto dei servizi in outsourcing risulta meno intenso che nelle imprese esportatrici abituali, in quanto alcuni, se non molti, sono internalizzati nella struttura aziendale. Il loro fatturato estero copre la maggior parte e, in alcuni casi, tutte le vendite effettuate nell'anno;

¹⁰ Le tre nuove province (Barletta-Andria-Trani, Fermo e Monza-Brianza) non sono state analizzate in quanto non si dispone delle informazioni in serie storica a partire dal 2007.

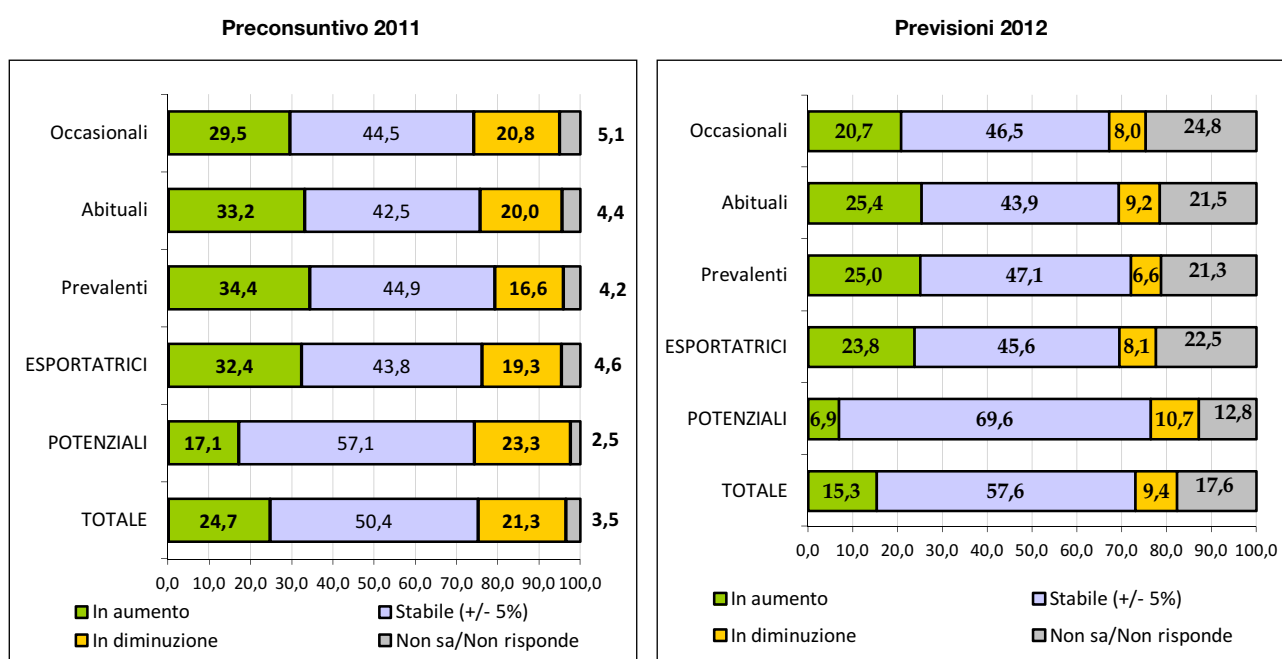
¹¹ In questa sede si è scelto di focalizzare l'attenzione solo sull'universo delle imprese manifatturiere, in quanto ad esse fa riferimento oltre il 97% delle esportazioni (fonte Istat), tralasciando, quindi, gli altri operatori con l'estero (si tenga conto, ad esempio, che, delle circa 180mila imprese esportatrici, oltre 70mila appartengono al settore del commercio, dove ciascun soggetto, soprattutto nel caso della distribuzione al dettaglio, attiva con l'estero una o poche operazioni l'anno, per lo più motivate dalla casualità e dall'importo spesso poco significativo).

dal riporto all'universo del campione, si stima esse siano oltre 25mila, ovvero il 28,5% delle imprese esportatrici.

L'andamento del fatturato evidenzia come, nel 2011, si sia registrato un netto divario in termini di performance tra le imprese esportatrici e quelle che accedono esclusivamente al mercato domestico. Infatti, confrontando il campione di imprese esportatrici con quello delle imprese potenziali (che di per sé rappresentano una classe 'premiante' per ciò che riguarda la struttura dimensionale ed organizzativa nell'insieme delle non esportatrici), emerge chiaramente una maggior capacità di competere delle prime: quasi un terzo aziende che già operano sui mercati esteri dichiara una crescita del fatturato totale (32,4%), a fronte di un 17,1% per ciò che riguarda quelle potenzialmente esportatrici.

Andamento del fatturato delle imprese esportatrici e potenzialmente esportatrici

Preconsuntivo 2011 e previsioni 2012 (composizioni percentuali)



Fonte: Unioncamere

Tra le esportatrici, tuttavia, va evidenziato che mentre le abituali presentano dati in linea con quelli medi, le occasionali sono quelle che maggiormente incontrano invece difficoltà nell'incrementare i ricavi (sia complessivi che esteri), il che evidenzia un divario progressivamente crescente tra le diverse tipologie di imprese operanti all'estero.

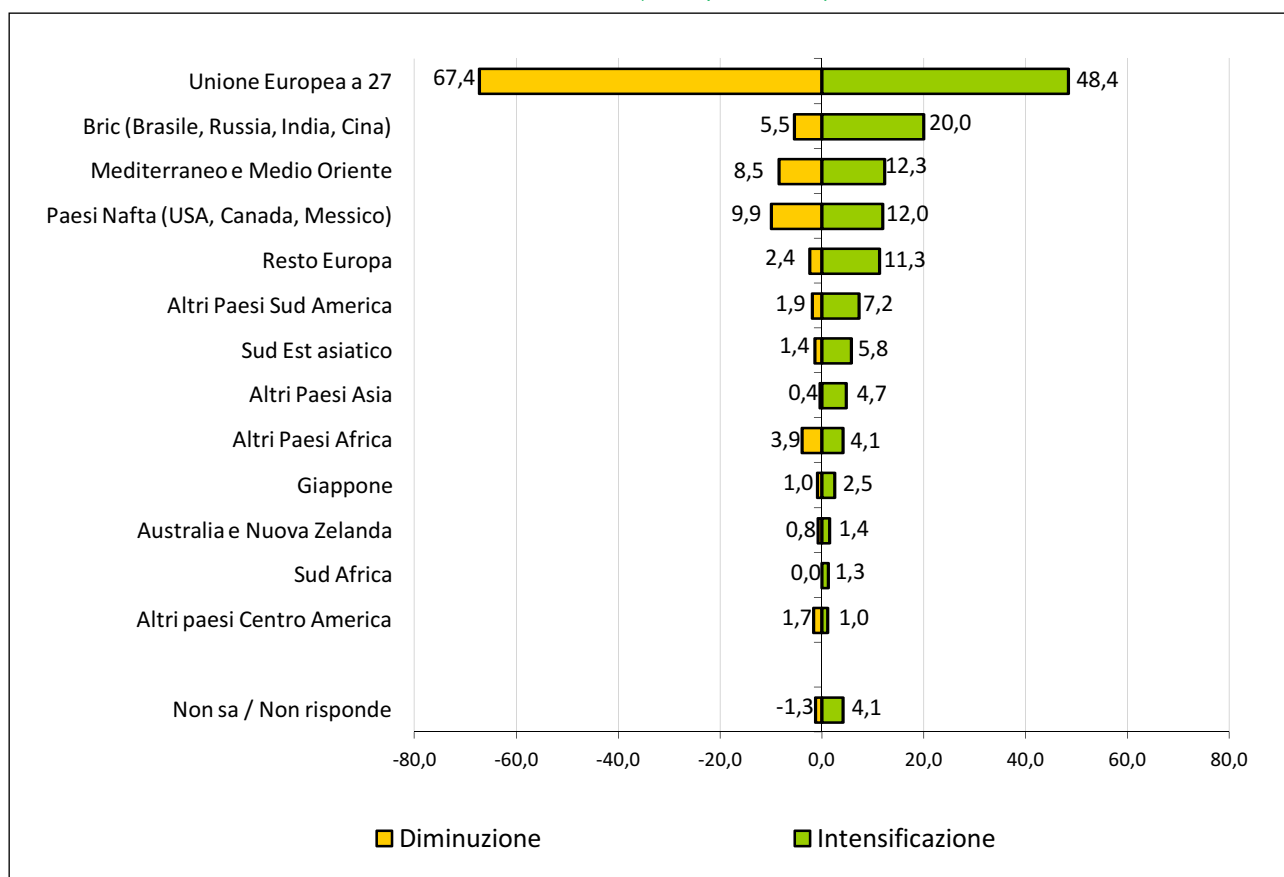
Nonostante le difficoltà ultimamente emerse nel panorama internazionale, le imprese esportatrici italiane continuano diffusamente a rafforzare la loro presenza all'estero. Il 45,2% intende infatti intensificare la propria presenza commerciale in uno o più Paesi di riferimento, con quote più elevate per quelle abituali e prevalenti (rispettivamente 48 e 51,6%). Solo una quota molto ridotta delle imprese, il 5,7%, ha invece intenzione di diminuire la propria presenza sui mercati internazionali.

Tra le imprese che hanno espresso la volontà di intensificare la propria attività di esportazione, l'area geografica privilegiata risulta l'Unione Europea (per il 48,4%); al contempo, tra quelle che dichiarano di voler ridurre l'esposizione verso uno o più Paesi, oltre i due terzi affermano di farlo a partire proprio dai Paesi comunitari. Tale dinamica si inserisce all'interno del processo di sostituzione della domanda di beni manifatturieri dai Paesi ad economia avanzata verso le nuove economie emergenti. Non a caso, il 20% delle imprese che dichiarano di voler intensificare la propria attività esportativa indica i Bric come area di riferimento. Su questa decisione

potrebbe aver influito la consapevolezza dello sviluppo di un mercato più florido, in questi Paesi, per ciò che riguarda i consumatori finali: una circostanza che, come si vedrà meglio nel paragrafo successivo, avrà un ruolo sempre più centrale negli interessi delle imprese italiane.

Aree geografiche in cui le imprese esportatrici italiane intendono intensificare o diminuire l'attività di esportazione

Previsioni 2012 (valori percentuali)

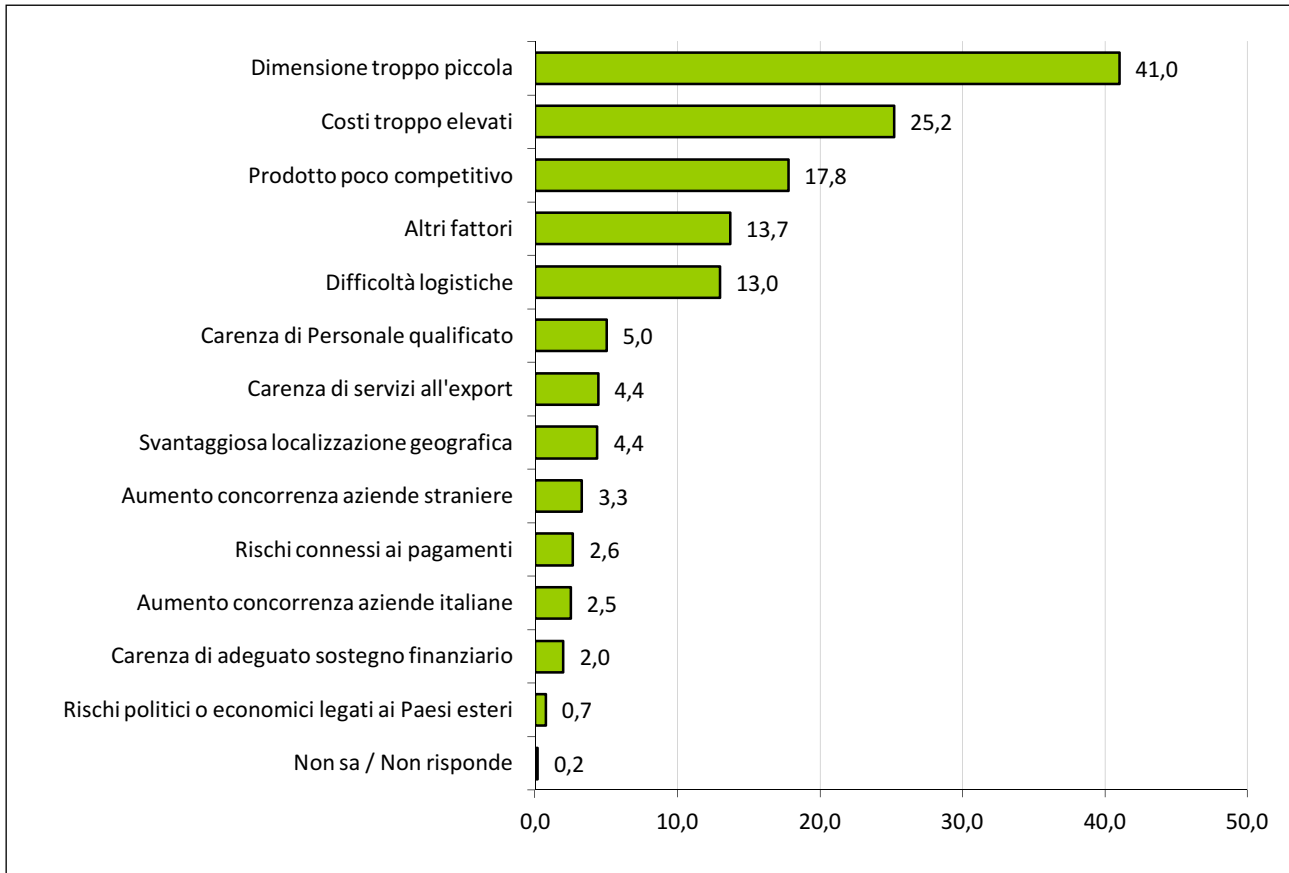


Fonte: Unioncamere

La dimensione aziendale inadeguata è la barriera più di frequente segnalata (nel 41% dei casi) da quella parte del nostro tessuto produttivo che, pur in possesso dei requisiti per proiettarsi sui mercati internazionali, non vi accede: di fatto, queste imprese si ritengono “costitutivamente” non preparate per una competizione di ampio spettro. A questo limite se ne aggiunge un altro, rilevante e sempre a carattere endogeno: la percezione di scarsa competitività dei propri prodotti (17,8% delle segnalazioni). Anche il contesto operativo è in grado di disincentivare in modo dirimente l'attività di export, visto che nel 25,2% dei casi emerge una valutazione negativa dei costi da sostenere per accedere ai mercati internazionali.

Principali ostacoli nell'accesso ai mercati esteri delle imprese potenzialmente esportatrici

Anno 2011 (valori percentuali)*



* Possibilità risposta multipla; somma delle percentuali di risposta diversa da 100.

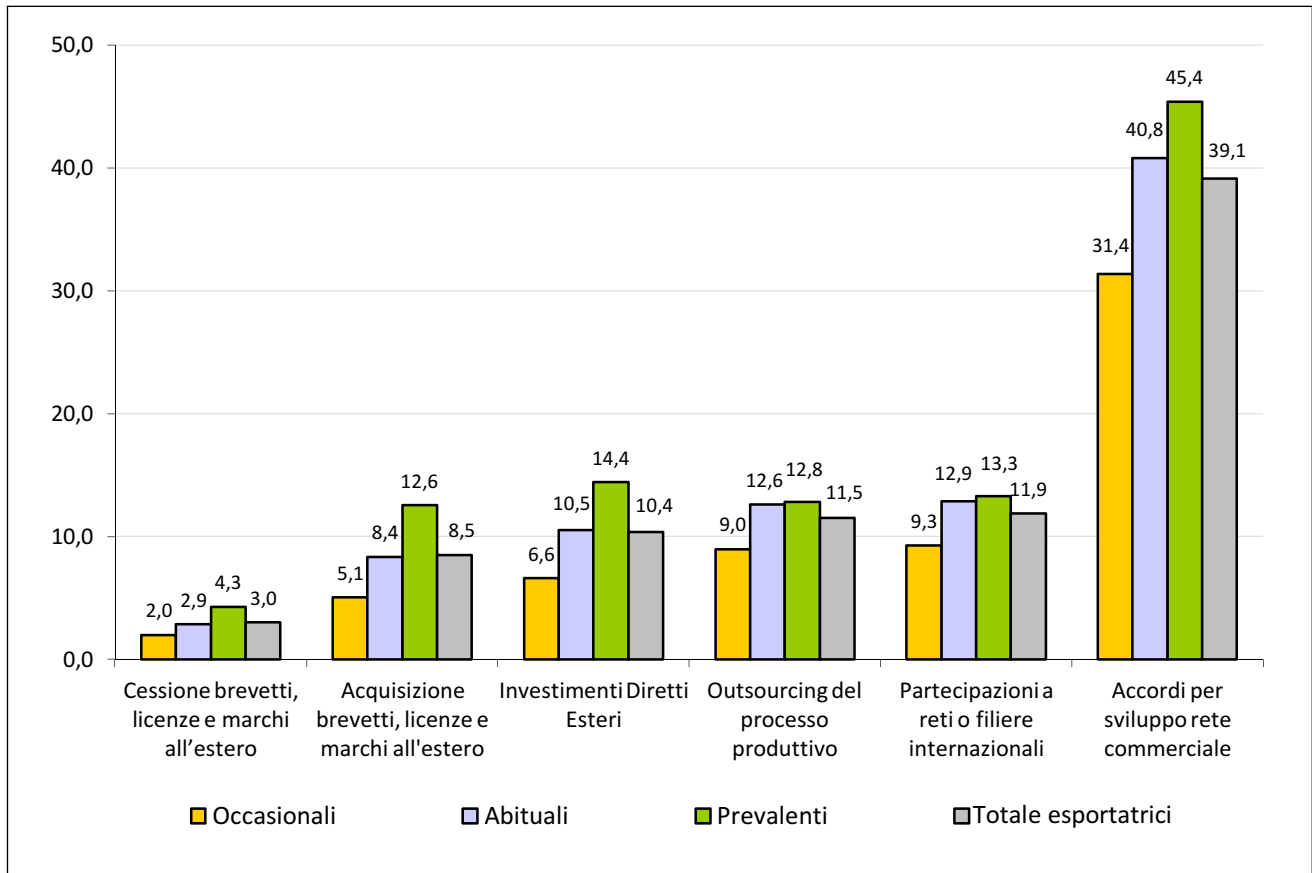
Fonte: Unioncamere

Sul versante opposto, le imprese esportatrici si orientano, a sostegno delle proprie attività di internazionalizzazione, in netta prevalenza verso accordi con soggetti esteri per lo sviluppo della rete commerciale (in primo luogo, la creazione di nuovi punti vendita): ben il 39,1% delle imprese ha dichiarato di aver dato vita a tali accordi o di essere intenzionato a realizzarli nel prossimo biennio. Tipologie più articolate di posizionamento sullo scacchiere globale, da affiancare alla presenza commerciale, sono utilizzate meno frequentemente, ribadendo così lo spontaneismo di fondo che ancora caratterizza l'approccio di una parte rilevante del sistema produttivo all'internazionalizzazione. Fortemente distanziate appaiono, infatti, la partecipazione a reti o a filiere internazionali (per l'11,9%), l'outsourcing di una o più parti del processo produttivo (11,5%), gli investimenti diretti esteri (10,4%) e l'acquisizione di brevetti, licenze e marchi all'estero (8,5%).

In generale, si rileva una maggiore dinamicità da parte delle esportatrici abituali e di quelle prevalenti, che si riflette nella diversificazione delle attività che intendono perseguire. In particolare, ben il 45,4% delle prevalenti dichiara di aver dato o voler dar vita agli accordi per lo sviluppo della rete commerciale, contro appena il 31,4% delle occasionali. Le esportatrici prevalenti risaltano anche per la volontà di ampliare attivamente la propria presenza all'estero tramite processi di acquisizione e investimenti diretti; inoltre, già oggi, sono quelle che in maniera più significativa effettuano parte della propria produzione all'estero avvalendosi di propri stabilimenti o di imprese subfornitrici (più del 13% contro il 10% circa delle abituali e l'8,4% delle occasionali). Infine, tra le esportatrici prevalenti, l'acquisizione di brevetti e/o licenze sembra rappresentare una strategia di maggior rilevanza, da rafforzare anche nel futuro per un miglior posizionamento all'estero.

Attività di internazionalizzazione realizzate o previste dalle imprese esportatrici italiane

Preconsuntivo 2011 e previsioni 2012-2013 (valori percentuali)



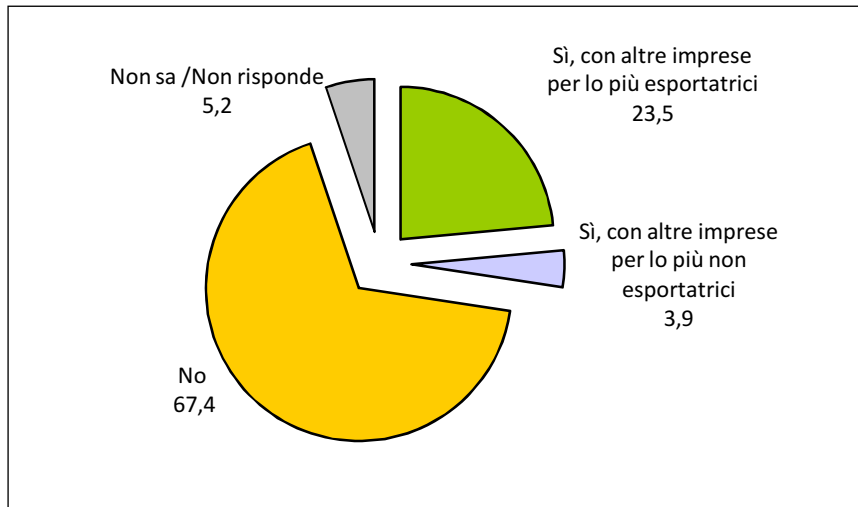
Fonte: Unioncamere

Il superamento dei limiti dimensionali e il rafforzamento di accordi commerciali con altre aziende può avvenire anche attraverso un più diffuso utilizzo dello strumento del Contratto di rete, del quale si tratterà più diffusamente in una sezione successiva di questo Rapporto: già oggi, oltre un quarto delle imprese esportatrici intervistate afferma di essere interessato o addirittura di essersi già attivato per partecipare a filiere organizzate giuridicamente attraverso tale formula.

La maggior parte di queste dichiara di voler attivarsi in tal senso con altre imprese già presenti sui mercati esteri, il che non fa che amplificare la centralità che tale strumento potrebbe occupare nelle strategie future di internazionalizzazione. A conferma dell'utilità che tale strumento esprime per le piccole imprese, va evidenziato che ben il 29,6% delle imprese con un numero di addetti compreso tra 10 e 49 dichiara di essere interessato o avvalersi già di tale strumento.

**Partecipazione o dichiarazione di interesse per il contratto di rete
per facilitare l'attività di internazionalizzazione delle imprese esportatrici italiane**

Composizioni percentuali



Fonte: Unioncamere

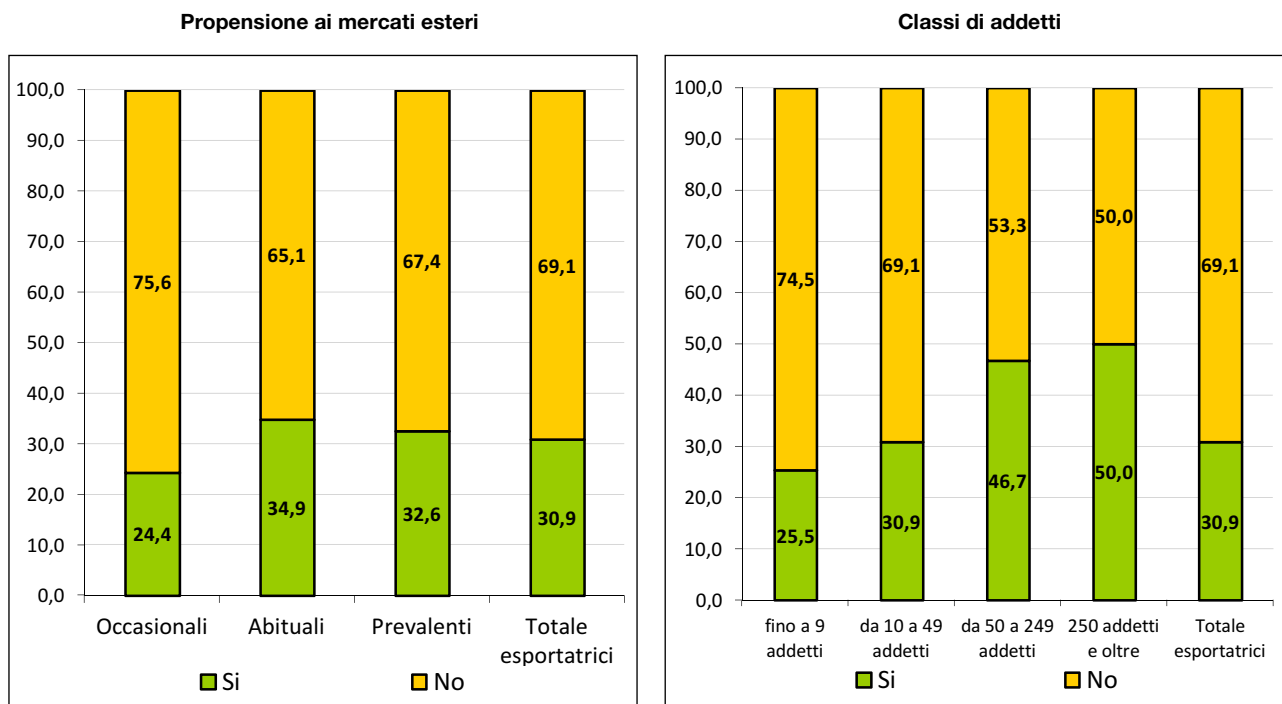
Una volta delineati i principali elementi delle strategie di rafforzamento della presenza all'estero, è quanto mai necessario soffermarsi sul quadro dei servizi all'internazionalizzazione e sulle relative modalità di utilizzo da parte delle imprese esportatrici. Si tratta di un esercizio certamente utile in quanto permette di valutare dove esistano eventuali carenze nell'offerta e dove la qualità della stessa non rispecchi le richieste delle imprese.

Per servizi di assistenza si intendono, tra gli altri, la consulenza legale, fiscale, tributaria e doganale; i servizi di trasporto e la logistica; le analisi sui potenziali mercati di entrata. Nel complesso, emerge un interesse limitato verso l'acquisto di tali servizi: poco meno di un terzo (per l'esattezza, il 30,9%) ne usufruisce o ha intenzione di ricorrervi. Si tratta di una percentuale senz'altro contenuta, ma che presenta sensibili differenze in base al profilo dell'azienda esportatrice. Non a caso, le imprese che dichiarano previsioni di crescita del fatturato per il 2012 hanno recentemente acquistato o acquisteranno nei prossimi mesi uno o più servizi dedicati all'attività esportativa in misura sensibilmente superiore rispetto a quelle che, invece, prevedono una contrazione delle vendite sui mercati esteri (38,1 rispetto a 28,2%).

Le esportatrici occasionali, la cui presenza nei mercati internazionali è solitamente iniziata in tempi recenti e non è ancora particolarmente consolidata, ricorrono in misura inferiore ai servizi di assistenza all'internazionalizzazione rispetto alle esportatrici abituali (24,4 contro 34,9%). Le prevalenti, tipicamente caratterizzate da un'organizzazione interna molto articolata, sembrerebbero invece soddisfare un gran numero di esigenze di servizio direttamente all'interno, senza doversi affidare a soggetti esterni all'azienda.

Acquisto dei servizi di supporto all'internazionalizzazione, per tipologia di presenza sui mercati e dimensione aziendale

Anno 2011 (composizioni percentuali)



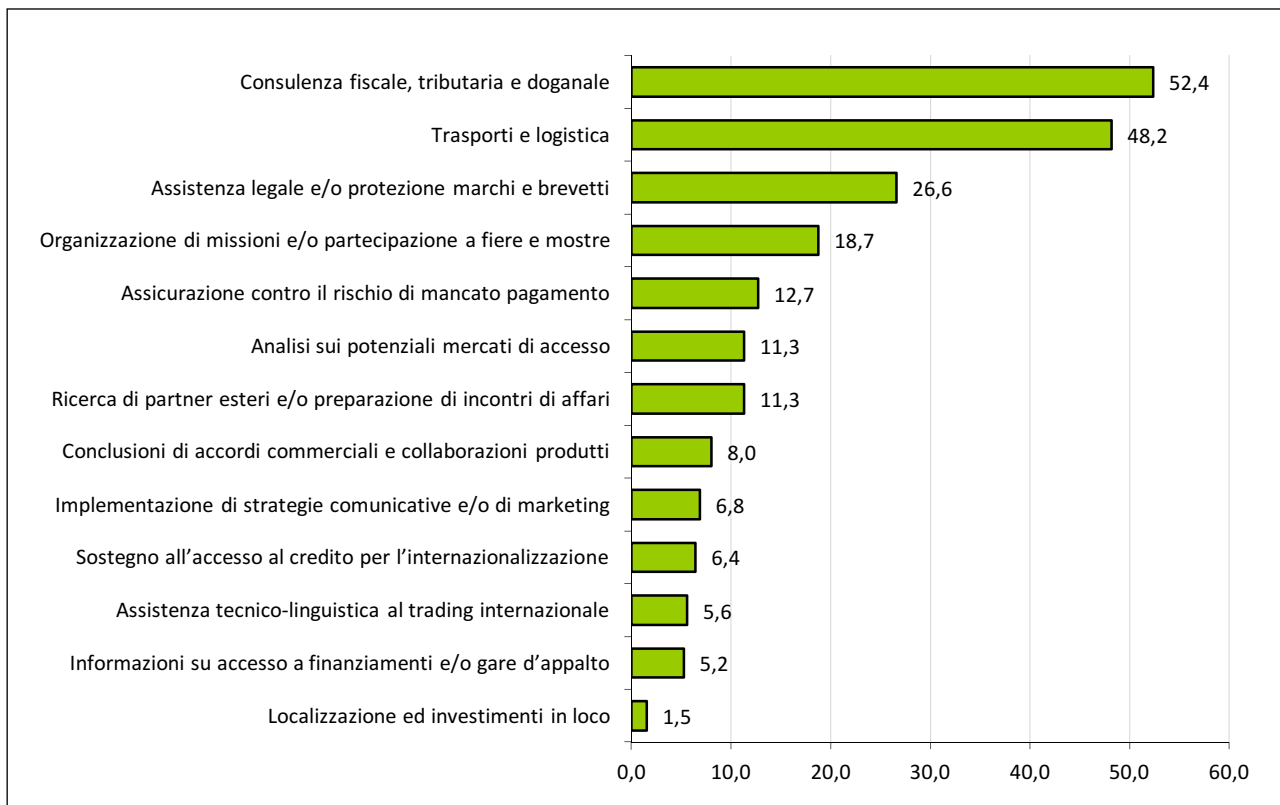
Fonte: Unioncamere

In particolare, risultano essere le imprese più piccole ad avere maggiori vincoli nell'acquistare questi servizi di assistenza. Tale aspetto risalta se si considera la classificazione per addetti delle imprese: quelle che hanno tra i 10 e i 49 dipendenti si avvalgono, infatti, di tali servizi nel 30,9% dei casi contro il 46,7% di quelle della classe successiva (50-249 addetti). I canali commerciali di cui si avvalgono le imprese per accedere ai mercati esteri sembrano anche essi giocare un ruolo fondamentale nell'utilizzo di servizi all'internazionalizzazione. Considerando la modalità commerciale privilegiata, si osserva come siano le esportatrici che vendono i propri prodotti finiti ad altre imprese ad essere meno inclini all'acquisto dei servizi di supporto all'internazionalizzazione: solo il 25,8% (contro il 30,9% della media). Al contrario, sono le esportatrici che vendono i propri prodotti in strutture gestite da società partecipate ad affidarsi principalmente all'esterno: ben il 50,4%.

Il servizio di cui più diffusamente si avvalgono le imprese esportatrici è quello della consulenza fiscale, tributaria e doganale: il 52,4% delle imprese che acquistano servizi di supporto, si affida ad esperti in questo campo. Il loro peso è particolarmente rilevante per le esportatrici prevalenti, dove la quota sale al 64,4%, mentre per le abituali sono relativamente più importanti i servizi di supporto ai trasporti e alla logistica (49,1 contro 46,7%). Nel complesso, i trasporti e la logistica rappresentano la seconda modalità più utilizzata (48,2%).

Tipologie di servizi a supporto dell'internazionalizzazione acquistati dalle imprese esportatrici italiane

Preconsuntivo 2011 (valori percentuali)



* Possibilità risposta multipla; somma delle percentuali di risposta diversa da 100.

Fonte: Unioncamere

L'assistenza legale, la protezione di marchi e/o brevetti e la risoluzione di controversie risultano essere altri servizi richiesti, sia pur in maniera meno diffusa (il 26,6% dei casi). Anche per questa tipologia, si nota come le imprese abituali presentino un dato in linea con la media, mentre le prevalenti si affidano in maniera più sensibile a tali servizi (32,9%). Lo stesso si può dire per quanto attiene all'organizzazione di missioni, partecipazione a fiere e mostre all'estero (24% delle prevalenti contro il 18,7% del totale delle esportatrici).

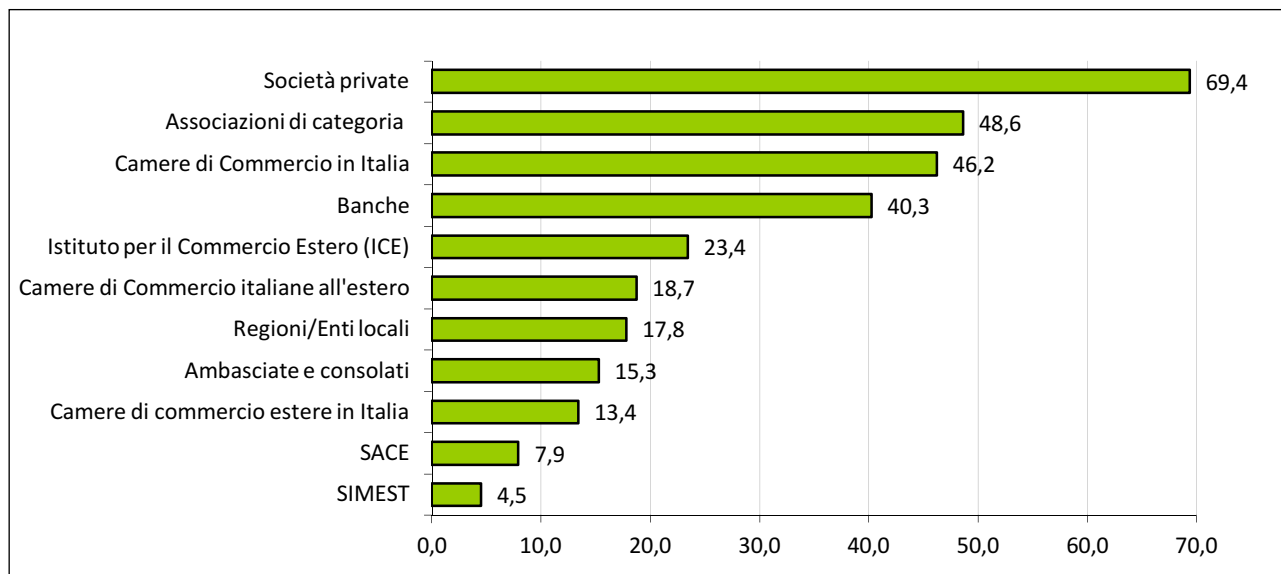
Sono invece le esportatrici abituali le più ampiamente interessate ai servizi di ricerca di potenziali partner stranieri o di preparazione di incontri d'affari (il 14,2 contro l'11,3% complessivo). Esse sono anche le uniche che acquistano servizi di sostegno all'accesso al credito per l'internazionalizzazione in maniera rilevante (8,4 contro 6,4% di media).

Svariati sono i soggetti a cui le imprese esportatrici si sono rivolte per l'acquisto di servizi di supporto all'attività esportativa. Al primo posto, ci sono le società private e i liberi professionisti, ai quali hanno fatto riferimento più dei due terzi delle imprese che hanno usufruito dei servizi di assistenza (nello specifico, il 69,4%).

Largamente coinvolte in queste attività anche le associazioni di categoria (48,6%), le Camere di commercio in Italia (46,2%) e le banche (40,3%). E' interessante notare come le occasionali facciano molto più affidamento sulle Camere di commercio in Italia (45,5%) che sulle associazioni di categoria (38,4%) o sulle banche (33,4%). Meno significativa la domanda dei servizi offerti dall'Istituto per il Commercio Estero (23,4%), dalle Camere di commercio italiane all'estero (il 18,7%), dalle Regioni e dagli Enti Locali (il 17,8%), dalle ambasciate e dai consolati (il 15,3%) e dalle Camere di commercio estere in Italia (il 13,4%).

Soggetti di riferimento per l'acquisto di servizi all'internazionalizzazione

Valori percentuali*



* Possibilità risposta multipla; somma delle percentuali di risposta diversa da 100.

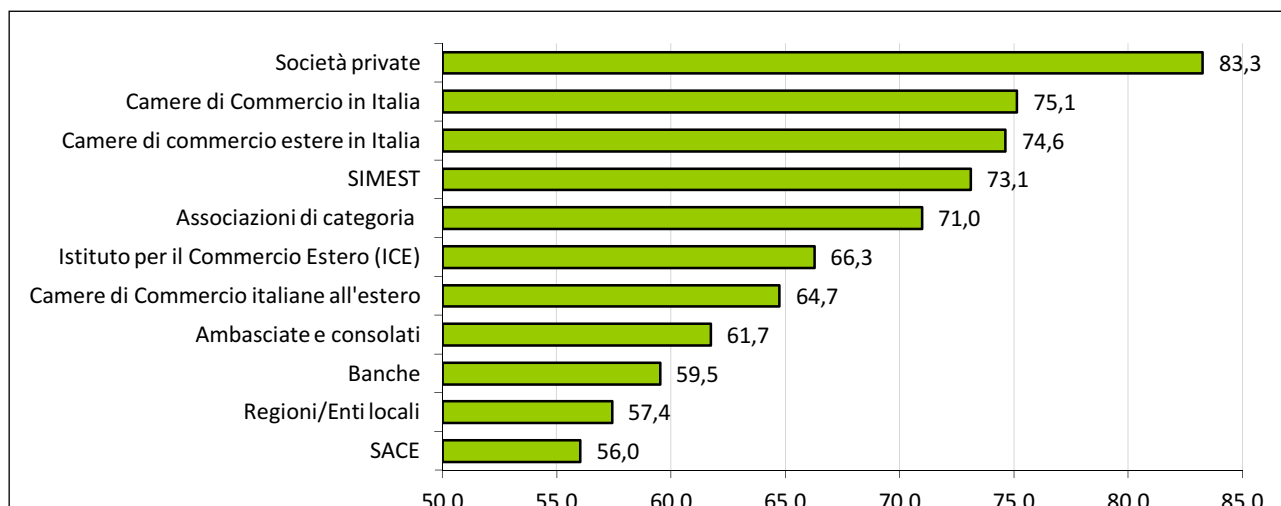
Fonte: Unioncamere

Nell'utilizzare tali servizi, indipendentemente del soggetto d'offerta, più della metà delle imprese non fa ricorso a modalità telematiche (54,6%). Tra le altre, il 17,5% dichiara di usufruire frequentemente di tale modalità, mentre il restante 26,4% li utilizza solo in alcune occasioni.

Chiamate ad esprimere un giudizio sui servizi offerti dalle tipologie di istituzioni pubbliche e private che offrono sostegno in termini di accesso ai mercati esteri, sono soprattutto le società private a ricevere più diffusamente giudizi positivi (l'83,3% delle imprese associa loro un giudizio buono o ottimo su una scala qualitativa che comprende anche la possibilità di dichiarare sufficiente e insufficiente). Tra le istituzioni pubbliche, le Camere di commercio italiane ed estere mostrano un alto grado di approvazione (circa 75% in entrambi i casi) mentre, in coda, si collocano le istituzioni bancarie (59,5%), le regioni e gli enti locali (57,4%) e la Sace (56,0%).

Giudizio positivo nell'acquisto di servizi all'internazionalizzazione dai diversi soggetti di offerta

Valori percentuali sul totale imprese che hanno fatto ricorso a ciascun soggetto



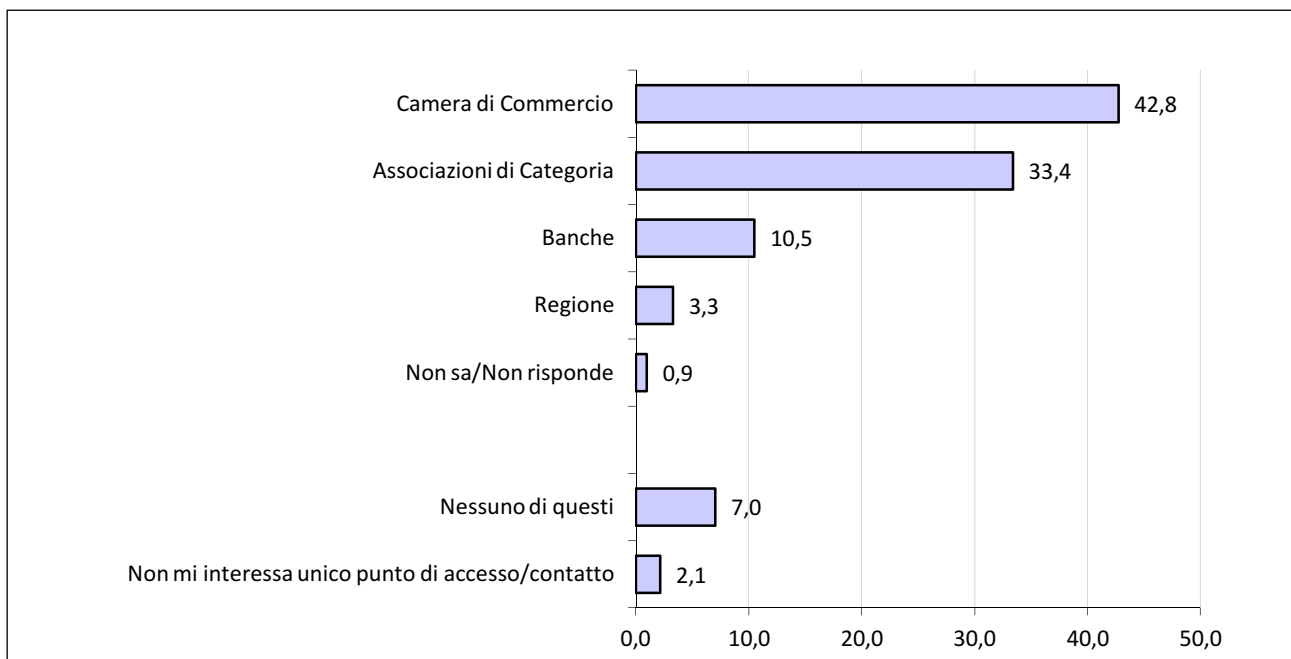
Fonte: Unioncamere

Agli attori istituzionali, le aziende chiedono principalmente la semplificazione nelle procedure di erogazione dei servizi (solo il 2% delle imprese non si dice interessata alla creazione di un accesso unico per la fruizione dei servizi all'export, sintesi assoluta in termini di semplificazione), e ciò vale soprattutto per le imprese che già usufruiscono di servizi all'internazionalizzazione (41,7 contro il 21% delle imprese esportatrici che non acquistano servizi). Oltre un terzo delle imprese esportatrici dichiara invece di preferire un accompagnamento più stringente nei Paesi dove l'attività internazionale viene svolta, evidenziando quindi la necessità di rafforzare il legame tra la rete italiana e quella internazionale nell'offerta di servizi all'internazionalizzazione.

Proprio facendo riferimento alla necessità, da molti indicata, di semplificare le procedure per l'export, alle imprese esportatrici è stato poi chiesto di indicare il soggetto istituzionale che desidererebbero si qualificasse come unico punto di accesso o contatto nel proprio territorio per operare all'estero. La maggioranza delle segnalazioni si è concentrata sulle Camere di commercio (42,8%), seguite dalle Associazioni di Categoria (33,4%). Meno frequentemente, le imprese esportatrici hanno scelto le banche (10,5%) e le Regioni (3,3%).

Istituzione indicata come possibile soggetto unico per la fornitura dei servizi all'internazionalizzazione da parte delle imprese esportatrici italiane

Valori percentuali

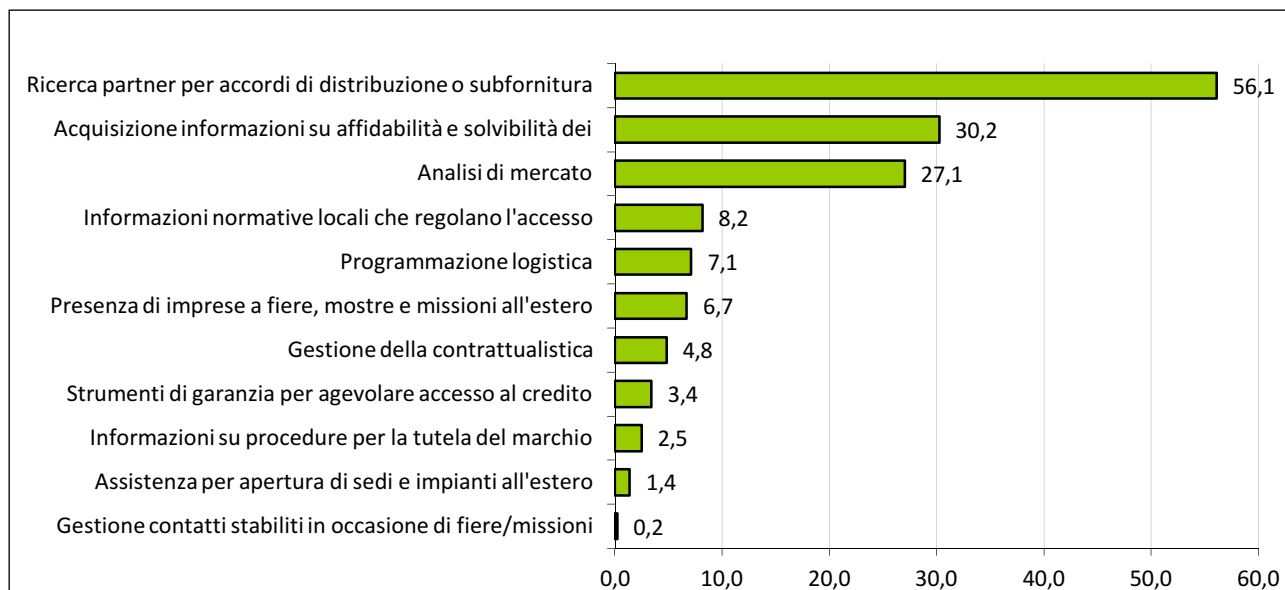


Fonte: Unioncamere

Non essendosi ancora cimentate con i mercati esteri (solo l'8% delle intervistate ha esportato nei 6 anni prima del 2010), le imprese potenzialmente esportatrici mostrano di possedere una serie di esigenze differenti da quanto appena evidenziato. Vengono segnalate principalmente quelle azioni di supporto che consentano la costruzione di network con partner per la distribuzione dei propri prodotti o per operare in subfornitura (56,1%), cui si associa la necessità di acquisire informazioni sui potenziali clienti (30,2%) e sullo sviluppo e le condizioni dei mercati considerati potenzialmente strategici (27,1%).

Servizi a sostegno dell'accesso ai mercati esteri richiesti dalle imprese potenziali esportatrici

Valori percentuali*



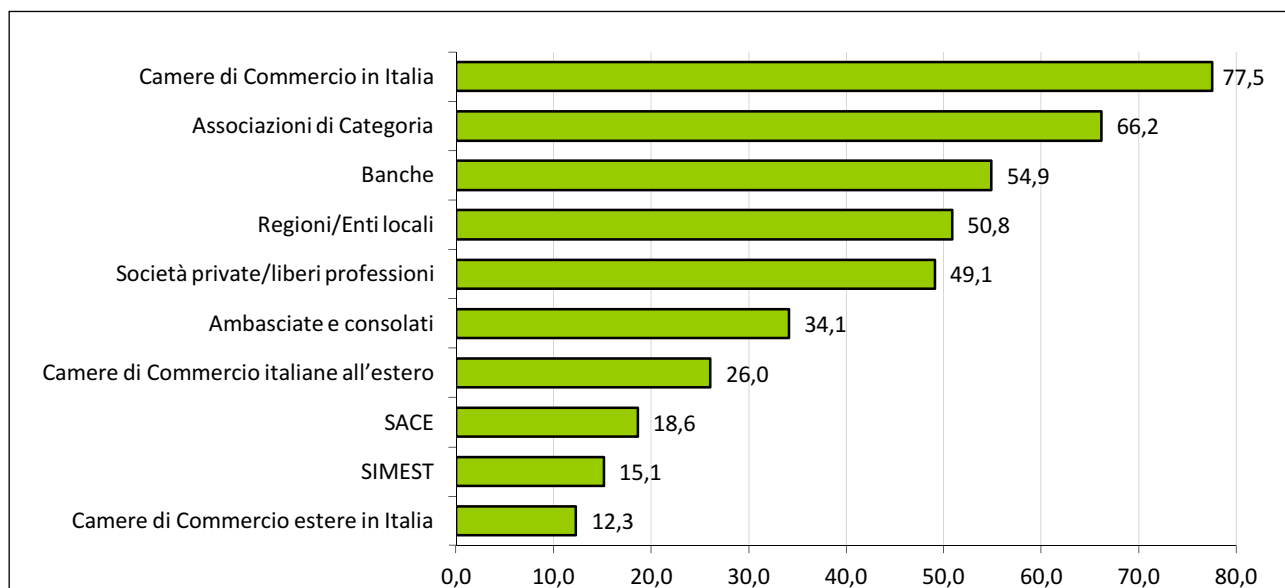
* Possibilità di risposta multipla; somma delle percentuali di risposta diversa da 100.

Fonte: Unioncamere

Le Camere di commercio, insieme alle associazioni di categoria, sono le istituzioni la cui offerta di servizi a sostegno dell'internazionalizzazione è più di frequente nota presso le imprese potenzialmente esportatrici. Il 77,5% delle imprese potenziali interpellate, infatti, conosce i servizi forniti dalle Camere di commercio, mentre quelli offerti dalle associazioni di categoria sono noti al 66,2% degli intervistati. Seguono le banche, le Regioni e gli Enti locali, le società private e gli studi professionali, tutti con quote intorno al 50%. Più distanziate, in base al grado di conoscenza da parte degli imprenditori, sembrano essere la SACE, i cui servizi sono noti al 18,6% degli intervistati, la SIMEST (15,1%) e le Camere di commercio estere in Italia (12,3%).

Conoscenza da parte delle potenziali esportatrici dei servizi all'internazionalizzazione offerti dalle principali tipologie di istituzioni pubbliche e private

Valori percentuali*



* Possibilità di risposta multipla; somma delle percentuali di risposta diversa da 100.

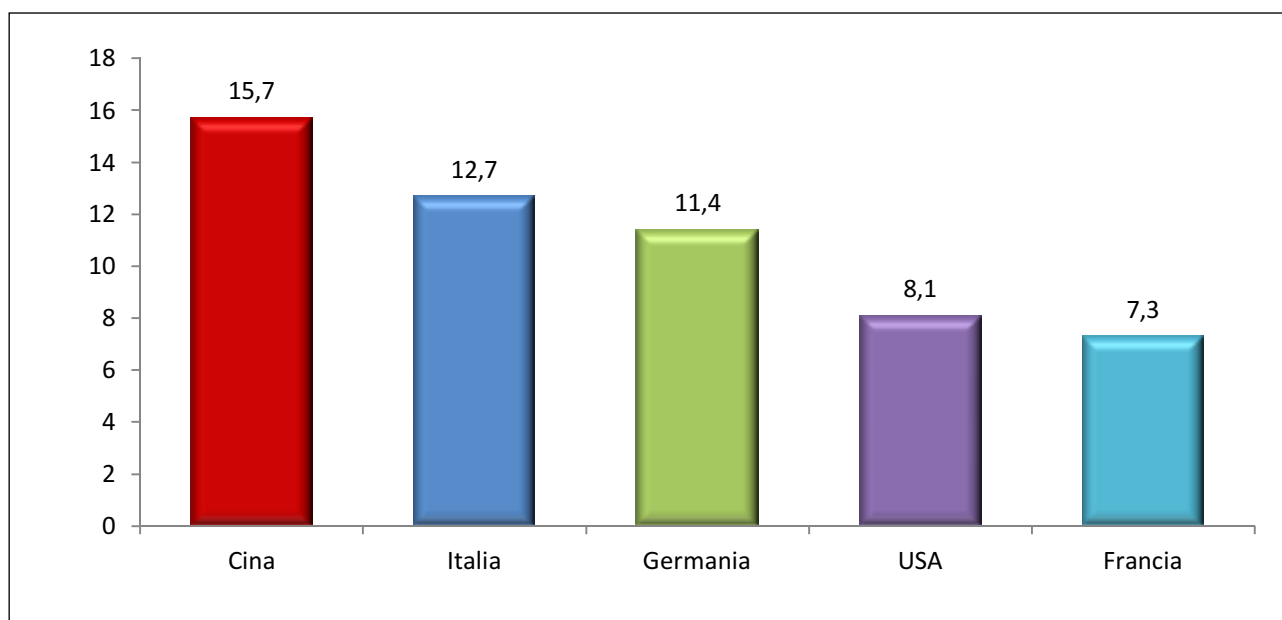
Fonte: Unioncamere

1.7 Le performance attese dell'export nei mercati di sbocco strategici per il *Made in Italy*

Le analisi sopra presentate mostrano, dunque, alcuni segnali di tenuta per l'industria italiana, soprattutto per quanto riguarda la sua capacità di cogliere le opportunità collegate alla domanda estera. Le esportazioni nel 2011 hanno infatti recuperato i livelli precedenti la crisi, ben prima del fatturato manifatturiero complessivo, che risulterebbe ancora inferiore di almeno dieci punti rispetto al livello del 2007. Gli operatori italiani hanno evidenziato infatti una crescita seconda solo a quella cinese, registrando un incremento più elevato rispetto a quello sperimentato dai concorrenti tedeschi, francesi e statunitensi. Come si è già avuto modo di evidenziare, i comparti dell'industria nazionale che hanno più rapidamente recuperato i livelli precedenti alla crisi sono stati l'alimentare, la chimica e il settore dei beni intermedi, seguiti dall'elettronica, dalla meccanica e dal sistema moda, favorito, come anche la filiera agroalimentare, dal diffondersi del gusto italiano nei Paesi emergenti con una più vivace dinamica dei consumi.

Andamento delle esportazioni manifatturiere dell'Italia e dei principali Paesi concorrenti

Anno 2011 (variazioni percentuali rispetto al 2010)



Fonte: elaborazioni Unioncamere su banca dati Fipice

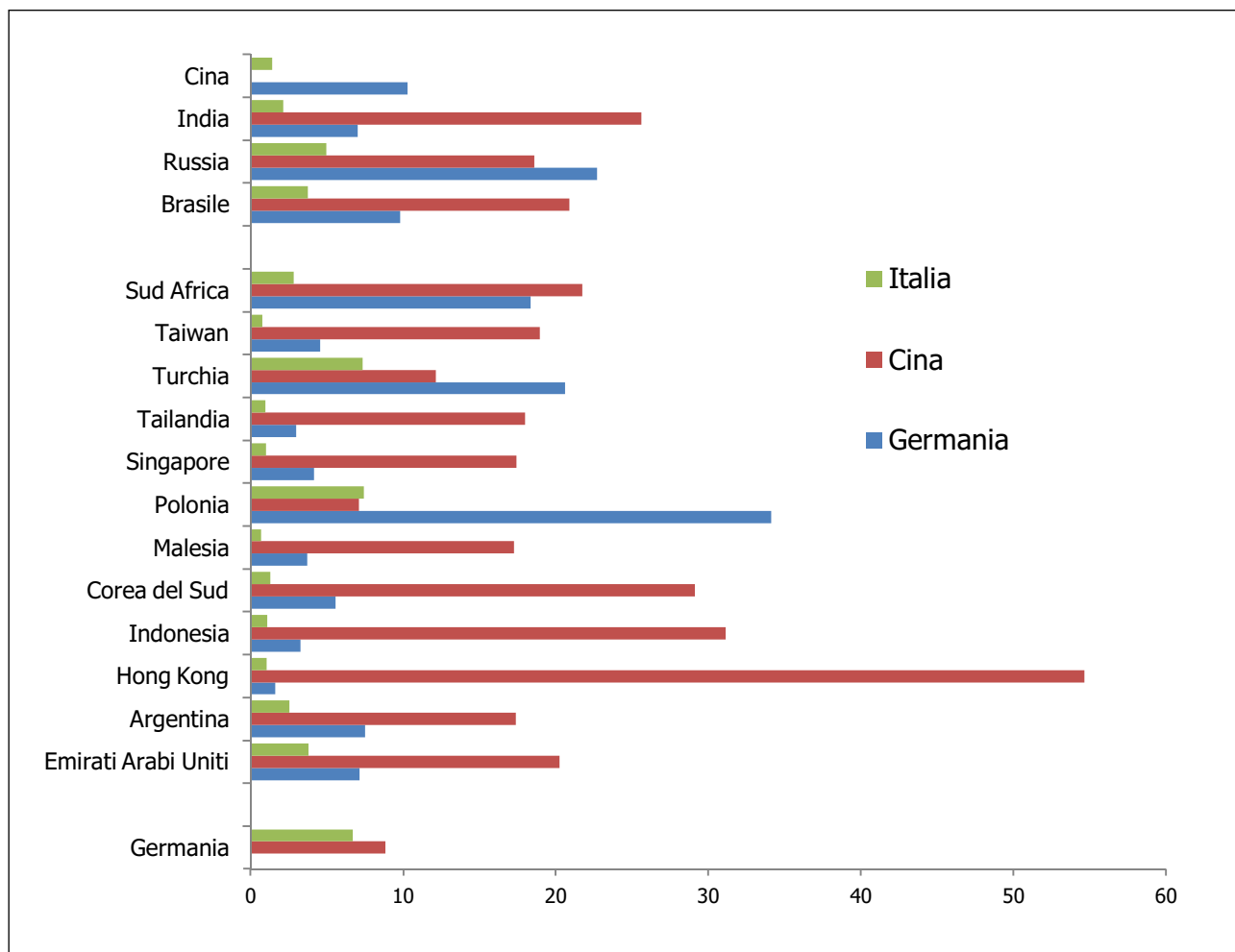
La rilevanza dei mercati emergenti assume maggior consistenza se si osservano nel dettaglio alcuni Paesi a forte crescita, non solo i cosiddetti BRIC, che rappresentano meno dell'8% delle vendite italiane all'estero, ma anche i più recenti Next – Argentina, Emirati Arabi, Sud Africa, Polonia, Turchia Indonesia e i Paesi EDA, ossia Singapore, Corea del Sud, Taiwan, Hong Kong, Malesia e Thailandia - che arrivano a rappresentarne poco più del 10% e sono destinati a ricoprire un ruolo sempre più rilevante nel posizionamento internazionale delle imprese italiane.

Nella maggior parte di questi mercati, nel 2011 le esportazioni italiane hanno tenuto il passo o sono andate oltre il già sostenuto ritmo di crescita delle importazioni dal mondo di questi Paesi, portando a un miglioramento della quota di mercato riferita al nostro Paese. Proprio i livelli ancora contenuti di questo indicatore suggeriscono tuttavia come esistano ancora ampi spazi di manovra per rafforzare la presenza italiana. Nel confronto con i primi due esportatori mondiali, Cina e Germania, l'Italia presenta infatti in tutti i Paesi osservati una quota inferiore, nonché un divario rispetto ai *competitor* che cresce all'aumento della distanza geografica dei mercati di destinazione. Una delle principali criticità che, in tal senso, interessano l'Italia riguarda dunque la difficoltà di

gestire l'ampliamento delle distanze, in termini geografici ma anche produttivi e culturali, rispetto a questa nuova domanda emergente. Tale difficoltà, come illustrato nella sezione precedente, spesso viene legata alla questione dimensionale e all'incapacità di sopperire a questi limiti attraverso strategie e strumenti di sistema, che coinvolgono in primo luogo il sistema promozione pubblico e privato.

Quote di mercato dell'Italia e dei principali competitor nei paesi Brics, Next, Eda e Germania

Anno 2011 (dati in percentuale a valori correnti)



Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati ISTAT e su banca dati Fipice

Nell'analisi che segue si approfondiscono alcuni di questi aspetti, con particolare riferimento al posizionamento dell'Italia e alle prospettive di crescita che caratterizzeranno lo scenario economico nel prossimo futuro per alcuni mercati strategici.¹² L'insieme dei paesi target selezionati copre sia i partner di tradizionale accesso (Europa occidentale, con specifica attenzione alla Germania), sia i nuovi protagonisti di oggi, e di domani, del commercio internazionale (Paesi BRIC e Paesi NEXT). Un'azione più aggressiva verso questi ultimi mercati non rappresenta solo una valvola di sfogo, per qualcuno un'ancora di salvezza, rispetto a una domanda interna insoddisfacente, ma costituisce soprattutto il presupposto per un più efficace posizionamento strategico a medio termine delle imprese italiane.

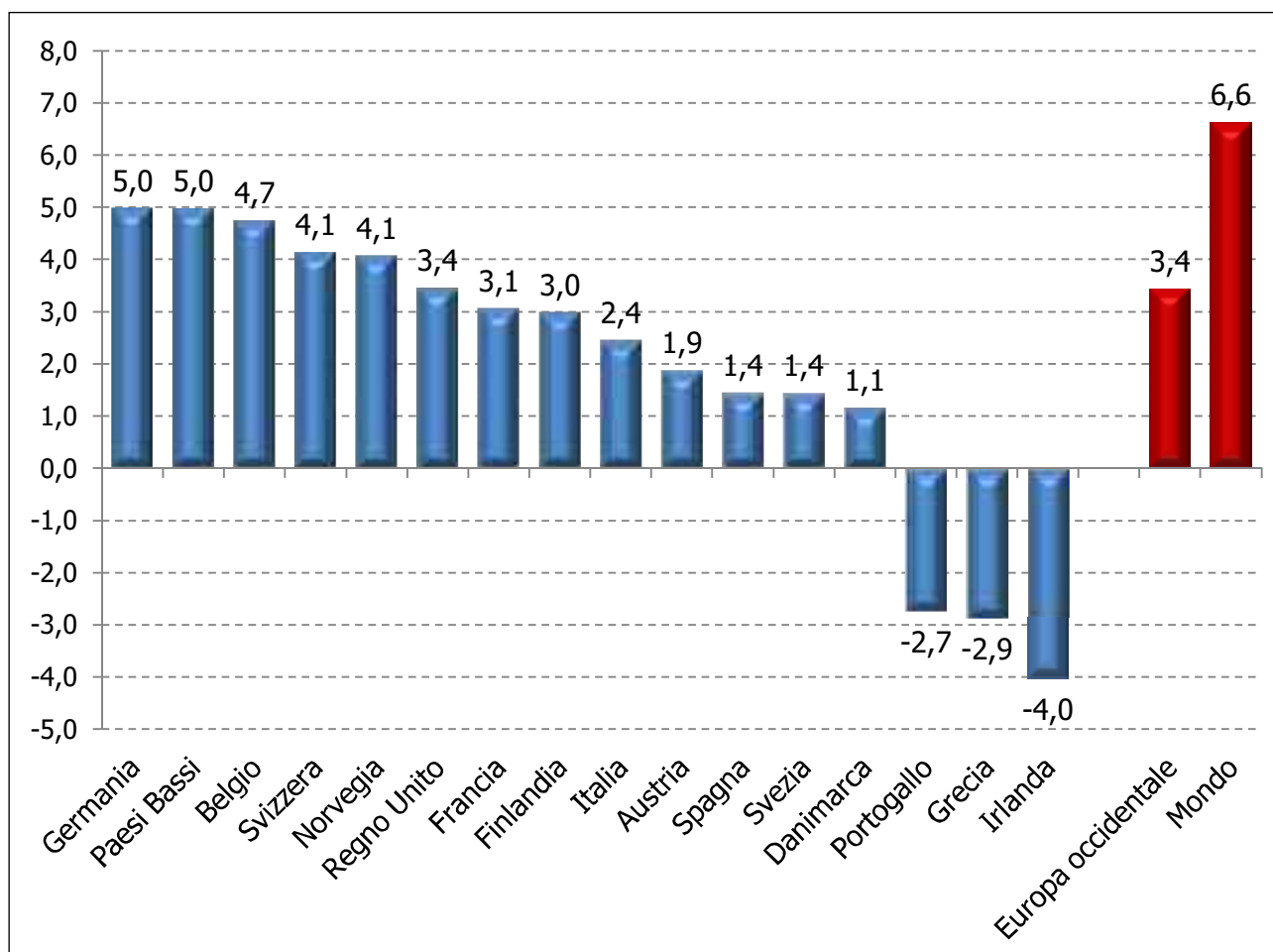
¹² Le previsioni di seguito formulate sono il risultato di un modello econometrico (MOPICE) volto a prevedere il commercio internazionale per singoli settori e paesi. Per approfondimenti si rimanda al Rapporto annuale ICE-Prometeia "Le prospettive del commercio internazionale per aree e paesi".

La trattazione parte dalle prospettive del mercato europeo, che rappresentano tuttora per le nostre imprese la pietra angolare su cui costruire il quadro delle opportunità nei mercati internazionali. Assorbendo il 56% delle esportazioni manifatturiere italiane, l'area rappresenta infatti la principale destinazione estera per la maggioranza dei settori industriali. La vicinanza geografica e culturale, l'assenza per i Paesi Ue di barriere tariffarie, la prevalenza dell'euro come valuta di fatturazione rendono ancora la regione una delle destinazioni privilegiate dell'export, soprattutto per le nostre PMI. Da rilevarsi come, su circa 200mila esportatori italiani, circa la metà indirizza le proprie vendite all'estero verso un solo paese, tendenzialmente europeo, e come spesso anche gli operatori che oggi hanno una strategia di internazionalizzazione ad ampio raggio abbiano iniziato la propria esperienza sui mercati più vicini.

In quest'area, la Germania rappresenta probabilmente il caso più interessante per almeno tre ordini di motivi: la dimensione della domanda, il potenziale ruolo di traino verso i nuovi mercati e la crescita attesa. Per quanto riguarda il primo aspetto, è sufficiente ricordare come nella graduatoria degli importatori mondiali la Germania si sia posizionata nel 2011 fra i primi due paesi per dimensione della domanda estera nella maggior parte dei settori industriali (7 su 9) considerati in questa analisi. Guardando al dato complessivo della manifattura, la Germania rappresenta inoltre il terzo mercato globale, con un bacino di appena l'1% inferiore al dato della Cina e con un valore circa un terzo più contenuto rispetto a quello degli Stati Uniti. Considerazioni di questa natura amplificano la loro portata in riferimento all'Italia, per cui la Germania rappresenta di gran lunga il primo mercato di destinazione.

Evolutione delle importazioni manifatturiere in Europa e nel mondo

Tassi di variazione medi annui nel biennio 2012-13 per Paese



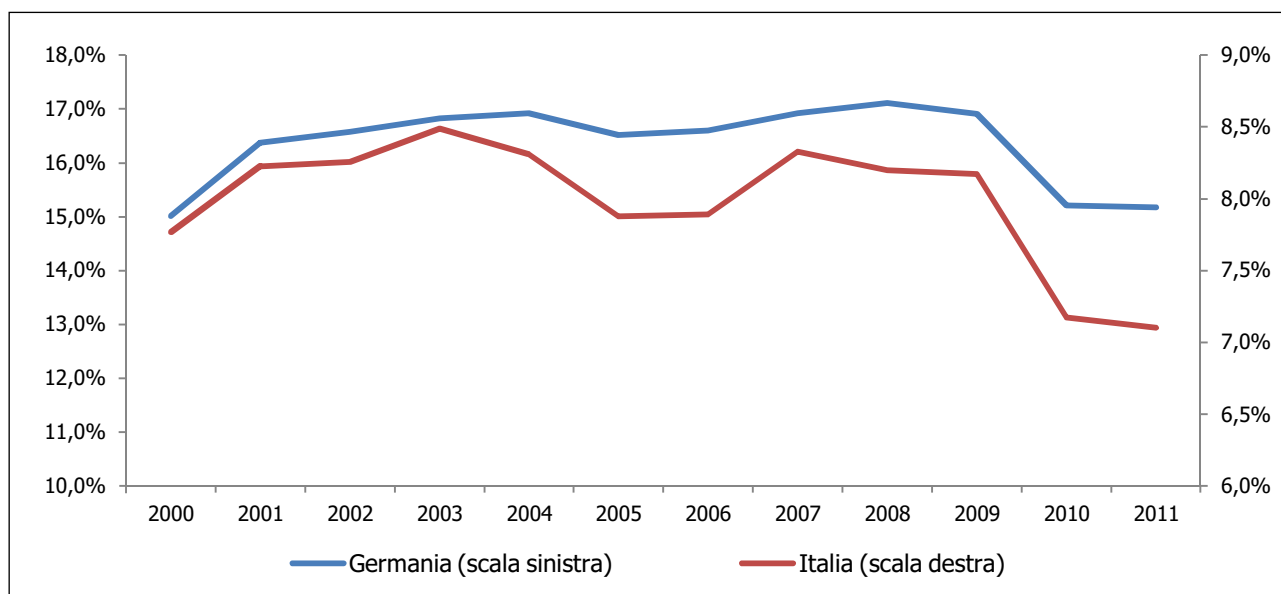
Fonte: elaborazioni Unioncamere su banca dati Mopice

Una seconda ragione per approfondire caratteristiche e prospettive delle importazioni della Germania coinvolge temi che vanno in qualche modo oltre il singolo mercato tedesco, richiamando il suo ruolo di assemblatore e *hub* di prodotti da e verso altri paesi. L'industria moderna è infatti basata in misura crescente su filiere lunghe, che articolano su una piattaforma transnazionale le diverse fasi lungo la catena del valore.

Soprattutto nei settori ad elevato contenuto tecnologico, la Germania può vantare in quest'ottica una 'potenza di fuoco' fra le più significative su scala mondiale. Nell'*automotive*, comparto che per tecnologia e trasversalità settoriale degli input raggiunge il maggior grado di complessità dei prodotti, la quota di mercato tedesca sulle esportazioni mondiali è vicina al 20%. Nella meccanica, la Germania raggiunge il 15% degli scambi internazionali settoriali. Se, per certi versi, questi livelli sono indice di una concorrenza serrata da parte delle imprese tedesche ai produttori italiani, essi svelano anche una certa sinergia dei modelli produttivi di riferimento. L'andamento della quota di mercato nell'ultimo decennio mette infatti in luce una correlazione positiva fra il posizionamento relativo della meccanica tedesca e quella italiana, con quest'ultima in leggero anticipo nelle fasi di inversione del ciclo. Le specificità dei modelli industriali vedono i due Paesi in qualche maniera alleati e complementari nella filiera dei beni d'investimento: la meccanica italiana maggiormente specializzata nelle produzioni di componenti specifiche e personalizzate, quella tedesca orientata sui grandi impianti, spesso in qualità di assemblatore delle produzioni di altri paesi, prime fra tutte quelle italiane.

Quota di mercato nel settore meccanica per Italia e Germania

Anni 2000-2011 (peso percentuale sul commercio mondiale del settore)



Fonte: elaborazioni Unioncamere su banca dati Mopice

La Germania come ponte verso i nuovi mercati è un tema di cruciale importanza per le imprese italiane, soprattutto per le piccole e medie imprese che, pur vantando produzioni di assoluta eccellenza, spesso faticano a raggiungere con forza autonoma i mercati lontani, che nello scenario di breve termine continueranno a mostrare una crescita sostenuta. Peraltro, il traino tedesco non si esaurisce nei beni di investimento ma coinvolge anche altri settori, in virtù di un sistema logistico ottimale verso l'Europa Orientale e l'Asia, e del potenziale legato alla grande distribuzione internazionalizzata, di cui la Germania possiede grandi insegne di rilevanza globale. La competitività tedesca è, quindi, uno degli aspetti centrali per il suo riflesso sulle esportazioni italiane attraverso ordini e commesse, sostenuti anche dalle case madri di 1.300 filiali di multinazionali tedesche oggi presenti in Italia.

Il fattore decisivo per guardare con interesse al mercato tedesco risiede però, in ultima analisi, nella sua capacità di crescere. La Germania, in particolare, è fra i pochi paesi dell'area europea ad aver recuperato quanto perso nel corso del 2009: a fine 2011, la produzione industriale era già tornata sui livelli del 2008, rispetto a un quadro europeo che ancora paga almeno il 5% in termini reali.

Anche per il futuro le previsioni sulla Germania superano quelle medie dell'Europa in tutti i driver di domanda. In particolare, il differenziale arriva a un punto percentuale per quanto riguarda i consumi delle famiglie, un fattore di grande rilevanza per le imprese italiane dei settori collegati. Infatti, in Germania il miglioramento del clima occupazionale ha tutelato il profilo di redditi delle famiglie (e quindi il loro potere d'acquisto), mentre nel resto d'Europa, politiche restrittive e un tasso di disoccupazione in salita non consentono particolare ottimismo per quanto riguarda i consumi.

Componenti del Pil, previsioni per Europa occidentale e dettaglio Germania

Anni 2012-2013 (variazioni percentuali a prezzi costanti)

Media 2012-2013		Media 2012-2013	
Consumi delle famiglie		Investimenti in costruzioni	
Europa occidentale	0,1	Europa occidentale	0,8
di cui: Germania	1,1	di cui: Germania	1,5
Investimenti		Esportazioni	
Europa occidentale	0,8	Europa occidentale	4,0
di cui: Germania	0,8	di cui: Germania	4,5

Fonte: previsioni Unioncamere su dati Eurostat

Questo differenziale si riflette anche nelle prospettive delle importazioni per il 2012 e il 2013. Nell'alimentare, per esempio, la domanda di prodotti esteri della Germania sarà superiore di oltre 2 punti rispetto a uno scenario medio europeo sostanzialmente piatto. Anche nel sistema moda, il tasso medio atteso per la Germania è superiore a quello europeo. Peraltro, le imprese italiane potranno beneficiare di un profilo favorevole dal punto di vista della qualità dei beni acquistati: sul mercato tedesco i consumatori hanno infatti vincoli di bilancio meno stringenti e saranno orientati a privilegiare aspetti come salute, benessere e qualità della vita, da sempre chiavi competitive del *Made in Italy*.

In deciso miglioramento anche il quadro degli investimenti in costruzioni, e con essi la domanda dei beni del sistema casa. Una politica abitativa lungimirante, l'assenza di bolle immobiliari prima della crisi e un mercato dei mutui immune all'impennata degli spread porteranno gli investimenti in costruzioni su tassi di crescita medi dell'1,5% nel biennio in esame. Sono ritmi di sviluppo non certo entusiasmanti in chiave storica, ma che superano il dato medio europeo e contribuiscono a un traino positivo per i beni del sistema casa, dalle piastrelle ai mobili, dall'illuminazione agli elettrodomestici.

Seppure minacciata da nuovi concorrenti, soprattutto asiatici, e dalle triangolazioni commerciali, in particolare dall'Europa Orientale, proprio in questo comparto la quota italiana dovrebbe raggiungere tra il 2012 e il 2013 il suo punto di massimo nel mercato tedesco. Sarà però la domanda delle imprese a fornire il maggiore contributo alla crescita delle importazioni tedesche dall'Italia: i primi due settori, meccanica e prodotti intermedi, metallurgia in particolare, dovrebbero arrivare a coprire il 40% delle esportazioni nel Paese. Un ulteriore 14% sarà dato dal settore dei mezzi di trasporto, dove, nonostante una quota di prodotti finiti rilevante, la maggior parte delle importazioni riguarderà componenti e beni strumentali. La vivacità di questo comparto in Germania si giustifica soprattutto con la sua capacità di integrarsi produttivamente e internazionalizzarsi, crescendo intensamente sui

mercati lontani. Discorso simile è valido per la meccanica e l'elettrotecnica che, se da un lato scontano in tutta Europa un generale eccesso di capacità produttiva, e quindi bassi livelli di investimento per il ricambio di macchinari e attrezzature, nel caso delle forniture verso la Germania possono beneficiare del forte orientamento dell'industria tedesca verso l'estero.

Germania: prospettive delle importazioni dal mondo e dall'Italia

Tassi di variazione medi per il biennio 2012-2013 e composizioni percentuali

Settori	Crescita media annua delle importazioni 2012-2013	Distribuzione % delle importazioni dal mondo nel 2011	Peso del settore per export Italia in Germania
Meccanica	3,2	17,2	22,0
Chimica	6,8	15,6	12,5
Sistema casa	2,4	3,7	6,4
Sistema moda	3,1	6,6	9,5
Alimentare	2,4	6,1	9,8
Intermedi	4,0	14,7	18,4
Elettrotecnica ed elettronica	7,5	18,8	6,7
Mezzi di trasporto	5,6	15,2	13,9
Altre industrie	6,7	1,9	0,9
Totale manifatturiero	5,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Unioncamere su banca dati Mopice

Rilevante sarà inoltre il contributo di un settore meno ciclico e caratterizzato da intensi flussi intra-aziendali delle grandi multinazionali tedesche come quello della chimica e farmaceutica. Nel 2011, questo comparto ha coperto il 12,5% delle importazioni dall'Italia e nel prossimo biennio è previsto rappresentare uno dei settori più dinamici, sulla scia di *driver* strutturali, *in primis* l'invecchiamento della popolazione, e una *leadership* tecnologica della Germania nel comparto della chimica.

Il giudizio di sintesi fornito dalla quota italiana, migliorata fra il 2009 e il 2011, porta a guardare con un certo ottimismo allo scenario dei prossimi anni. Proprio nel periodo più critico, alcuni settori strategici e ad alta tecnologia, dalla stessa chimica alla componentistica auto, hanno valorizzato la propria sinergia con il modello tedesco e migliorato sensibilmente il loro posizionamento relativo. L'obiettivo per il prossimo biennio è consolidare e allargare ad altri settori questi successi, anche alla luce di una domanda finale destinata a crescere e, quindi, a offrire implicitamente nuove opportunità per le imprese già operanti sul mercato.

Diverse le dinamiche che caratterizzano invece i cosiddetti Paesi BRIC. Da sigla efficace all'inizio del secolo, a mercato effettivo dieci anni più tardi: il passaggio non poteva essere più veloce ed evidente di quanto verificatosi per Brasile, Russia, India e Cina. Quando questo acronimo fu coniato, il peso dei diversi paesi che compongono l'aggregato non superava il 6% del commercio mondiale e assorbiva circa un terzo di quanto acquistato dal primo importatore mondiale, gli Stati Uniti. Nell'anno appena trascorso questi valori sono stati profondamente differenti e le importazioni dei BRIC per la prima volta hanno superato in valore quelle degli Stati Uniti, arrivando ad assorbire oltre il 13% del commercio mondiale¹³.

E' evidente che, per quanto suggestivo, il confronto con gli Stati Uniti abbia certamente dei limiti e uno sguardo ai principali indicatori macroeconomici e di sviluppo all'interno dei BRIC offre un quadro di queste differenze. Sul fronte della crescita in senso stretto, per esempio, India e Cina hanno conseguito negli ultimi quattro anni

¹³ Il maggiore contributo a questo risultato viene dalla Cina, passata dal 3 all'8%, ma anche Russia e India in particolare hanno accresciuto la loro quota nell'ultimo decennio.

risultati ampiamente superiori agli altri Paesi, così come Brasile e Russia per quanto riguarda lo sviluppo economico e il potere d'acquisto delle famiglie si sono collocati su un ordine di grandezza decisamente superiore, come indicato dal Pil pro capite o dal tasso di motorizzazione. Diversi anche il tasso di disuguaglianza all'interno dei Paesi e la percentuale di popolazione rurale, entrambi indici dell'esistenza di margini per lo sviluppo a medio termine, ma anche di possibili tensioni sociali.

Paesi Bric a confronto: principali indicatori e previsioni sulla domanda interna

	Brasile	Russia	India	Cina
Pil (valori medi annui)	3,7	1,4	7,6	9,6
Popolazione (valori medi annui 2000-2010)	1,2	0,6	1,5	-0,3
Pil pro capite 2011	11.846	16.687	3.703	8.394
Indice di Gini*	54,9	40,1	33,1	42,5
Veicoli a motore ogni 1000 abitanti*	198	225	15	37
Popolazione rurale (% di incidenza)	13,5	27,2	69,9	55,1
Import penetration	9,6	15,7	21,0	23,7
Dazi medi	14,0	6,0	10,3	8,0
Prospettive 2012-2013				
Consumi delle famiglie	3,9	6,0	7,1	8,8
Investimenti	6,4	7,9	7,5	8,9
- di cui Investimenti in costruzioni	7,4	7,3	8,8	7,8

* Ultimo dato disponibile.

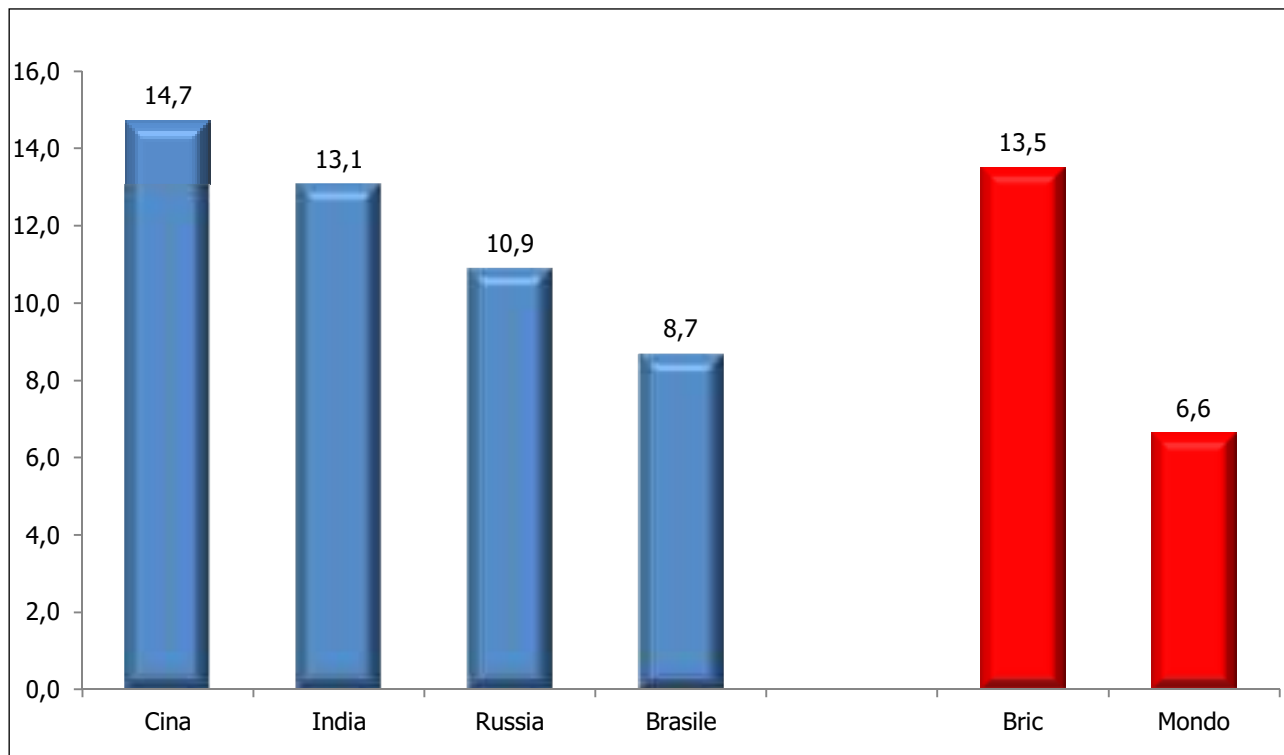
Fonte: banca dati Mopice, FMI, World Bank, UNDP

Come fattore unificante rimangono tuttavia le dimensioni demografiche (nel complesso 2,9 miliardi di persone nel 2011) e la crescita attesa, soprattutto per quanto riguarda la domanda di beni esteri. Secondo recenti stime, i Bric sperimenteranno un'intensa crescita della classe benestante, quel ceto urbano medio-alto con buona disponibilità a spendere, ritenuto il target ideale per i prodotti di consumo italiani nel mondo. Dei 188 milioni di "nuovi ricchi" fra il 2010 e il 2016, ossia quegli individui con un reddito superiore ai 30mila dollari, nei BRIC dovrebbero concentrarsene 103 milioni. In altre parole, è come affermare che un mercato più grande della Germania e poco più piccolo del Giappone farà a breve il suo ingresso nello scenario internazionale. Questi indicatori di crescita sono confermati per il prossimo biennio anche dalle prospettive di consumi e investimenti, segnale che la rincorsa di questi Paesi non può affatto definirsi conclusa. La lentezza della ripresa che contraddistingue i mercati maturi sembra per ora rimanere un fattore secondario per la crescita dei BRIC, destinati nel prossimo biennio ad accrescere ulteriormente il loro peso sulle importazioni mondiali. Grazie soprattutto ai paesi asiatici del gruppo, anche la domanda volta verso l'estero dai BRIC mostrerà quella diversa velocità che dopo la crisi sembra caratterizzare la maggior parte delle variabili economiche dei paesi emergenti rispetto a quelle dei maturi.

Nel prossimo biennio, in particolare, il tasso annuo di crescita atteso della domanda estera di beni manufatti da parte dei BRIC sarà pressoché doppio rispetto alla progressione del commercio mondiale nel suo complesso. Il dato è una media ponderata di andamenti differenziati, ma tutti ampiamente positivi, compresi fra il 15% delle importazioni cinesi e il 9% di quelle brasiliane, un livello quest'ultimo che corrisponde a più di tre volte quanto previsto per il mercato italiano e 2,5 volte per quello europeo.

Evoluzione delle importazioni nei Paesi Bric e nel mondo

Tassi di variazione medi nel biennio 2012-13 per Paese



Fonte: elaborazioni Unioncamere su banca dati Mopice

Diversità fra Paesi emergono anche dal profilo settoriale delle importazioni, sia in termini di dinamica attesa, sia di specializzazione degli scambi con l'estero. Guardando ai dati più recenti sui flussi dall'Italia, precedentemente esaminati all'interno del presente Rapporto, emerge come fattore comune a tutti i BRIC l'assoluta prevalenza della meccanica nelle importazioni; allo stesso tempo, manca però un chiaro segnale per quanto riguarda i beni di consumo. Solo nel caso della Russia la moda ha un peso significativo, arrivando a coprire più del 20% delle esportazioni italiane, rispetto a livelli appena del 2 e del 4% in Brasile e India. Altro caso significativo è quello dei mezzi di trasporto, dove la forte presenza italiana in Brasile ha storicamente trainato le esportazioni, mentre la minor rilevanza in Asia ha reso più sporadica la penetrazione industriale delle imprese italiane.

Queste specializzazioni settoriali delle esportazioni avranno un loro impatto nella possibilità di cogliere le opportunità dei prossimi anni. Il carattere strutturale che accompagna la crescita dei BRIC è portato a favorire quei settori più direttamente legati all'accumulo di tecnologia (meccanica, elettrotecnica) e al *catching up* delle popolazioni agli standard dei paesi maturi (soprattutto per i beni di consumo). In quest'ottica può leggersi un dato del settore dei mezzi di trasporto vicino al 20% annuo. Del resto già oggi uno dei BRIC, la Cina, è il principale mercato automobilistico mondiale. Gli spazi di sviluppo rimangono peraltro elevati, così come testimoniato dai crescenti investimenti dei grandi produttori, ormai in allontanamento dai mercati maturi e sempre più rivolti a una presenza diretta in quelli emergenti. Del resto, attribuendo ai BRIC un tasso di motorizzazione simile a quello europeo, il numero di autoveicoli circolanti oggi nel mondo, poco più di un miliardo, sarebbe destinato a raddoppiare. Per quanto un simile incremento sia, almeno nel breve periodo, difficilmente sostenibile a livello globale, sia per vincoli ambientali, sia per le risorse necessarie, il potenziale dei BRIC nel determinare questo cambiamento dà una misura della futura geografia del settore dei mezzi di trasporto e spiega in ultima analisi le prospettive dell'import di prodotti finiti, ma soprattutto di componenti e beni intermedi necessari alla loro realizzazione.

Il *catching up* agli standard di vita dei mercati maturi offre anche una chiave interpretativa per altri settori a forte

crescita dall'elettronica-elettrotecnica, che comprende sia quella destinata alle aziende, ma anche quella di consumo, all'alimentare. Per l'alimentare il prossimo biennio può rappresentare un vero e proprio punto di svolta, poiché le importazioni di beni di questo settore verso i BRIC sono state finora piuttosto contenute, con un peso complessivo del 3% rispetto al totale delle esportazioni italiane. Dazi e barriere non tariffarie, modelli culturali differenti, una limitata presenza della ristorazione italiana hanno finora condizionato l'espansione dell'alimentare italiano. Oggi i Bric sono attraversati da trasformazioni importanti sotto il profilo sociale, si pensi per esempio all'urbanizzazione crescente e ai flussi turistici verso l'Italia sempre più numerosi. Sono fattori che, da un lato, aumentano le possibilità di contatto fra i nuovi consumatori e i beni del *Made in Italy*, dall'altro contribuiscono a quel circolo virtuoso cibo-benessere-moda che favorisce la competitività e il successo delle esportazioni italiane.

Per cogliere le opportunità su questi mercati occorre inoltre considerare come l'aumento della domanda interna sia ormai un obiettivo esplicito da parte dei governi, che vedono in ciò un antidoto alla crescita asfittica che caratterizza i mercati maturi. Se sul fronte della meccanica e degli altri beni d'investimento la crescita sembra essere garantita dalla forte modernizzazione, anche infrastrutturale, sul fronte dei beni di consumo le imprese potranno contare su un potere d'acquisto delle famiglie destinato ad allargarsi. E' un quadro profondamente diverso da quello vissuto sui mercati tradizionali, dove i vincoli di bilancio crescenti penalizzano i beni a maggior contenuto qualitativo come quelli italiani, e più in generale i consumi di beni durevoli e semidurevoli (auto, moda, elettrodomestici) o legati al settore delle costruzioni (materiale per l'edilizia, mobili in particolare).

La quota dell'Italia in questi paesi ha mostrato nel passato luci ed ombre, per cui accanto a buone performance in alcuni paesi, Russia e Cina, in altri sono sfuggite delle opportunità. Sotto il profilo settoriale, alla tenuta della meccanica e al ruolo importante svolto dal sistema moda fanno da contraltare posizioni marginali in diversi altri comparti. Perché le storie di successo trovino consolidamento, occorre certamente una rinnovata attenzione da parte delle imprese, ma anche che prosegua e acceleri l'apertura degli stessi Bric sul fronte delle regole di mercato. Un livello di dazi superiore agli standard internazionali, un'eccessiva incertezza sul fronte delle pratiche doganali e delle norme a tutela dei marchi hanno in molti casi condizionato lo sviluppo del *Made in Italy* in questi Paesi. Corretti questi fattori distorsivi, le condizioni per un maggiore e migliore traino dei Bric alla ripresa sono probabilmente alla portata di un numero maggiore di imprese italiane.

Bric: crescita attesa delle importazioni e quota di mercato dell'Italia

Tassi di variazione medi per il biennio 2012-2013, composizioni % delle importazioni dal mondo e quota dell'Italia

Settori	Crescita media annua delle importazioni 2012-2013	Distribuzione % delle importazioni dal mondo nel 2011	Quota dell'Italia nel 2011
Meccanica	12,5	23,6	4,5
Chimica	11,4	17,2	1,2
Sistema casa	9,7	1,7	7,8
Sistema moda	8,3	2,9	9,0
Alimentare	13,1	4,5	1,6
Intermedi	11,9	13,2	1,3
Elettrotecnica ed elettronica	15,3	25,1	0,6
Mezzi di trasporto	18,9	10,3	1,8
Altre industrie	13,9	1,4	1,6
Totale manifatturiero	13,5	100,0	2,3

Fonte: elaborazioni Unioncamere su banca dati Mopice

Dopo l'analisi di quei paesi che si sono affermati come nuovi *player* mondiali della crescita, nel prosieguo della trattazione si sposterà l'attenzione su un gruppo di Paesi, che chiameremo Next, piuttosto eterogenei tra di loro, ma che si sono affermati per la crescente integrazione produttiva nelle rispettive aree geografiche di appartenenza. L'accezione Next – che, come visto, include i paesi Eda (Singapore, Corea del Sud, Taiwan, Hong Kong, Malesia, Thailandia), Indonesia, Emirati Arabi Uniti, Argentina, Polonia, Turchia e Sud Africa - definisce un ampio gruppo di Paesi con caratteristiche *prima facie* radicalmente differenziate per quanto afferisce localizzazione geografica, stadio di sviluppo economico e sociale, specializzazione produttiva e matrice culturale.

Paesi Next a confronto: principali indicatori e previsioni sulla domanda interna

Indicatori	Polonia	Turchia	Emirati Arabi Uniti	Hong Kong	Indonesia	Corea Sud	Malesia	Taiwan	Singapore	Thailandia	Sud Africa	Argentina
Pil ppp* (valori medi annui 2008-'00)	3,8	4,2	6,8	4,4	4,7	4,4	4,9	3,6	5,2	4,3	8,3	3,3
Pil ppp* (valori medi annui 2011-'09)	3,2	3,9	1,1	3,0	5,7	3,3	3,4	4,2	6,0	2,1	-1,0	6,3
Popolazione (valori medi annui, 2008-'00)	-0,2	1,2	4,0	0,6	1,1	0,4	1,7	0,6	1,5	0,7	1,1	0,9
Indice di sviluppo umano 2011	0,8	0,7	0,8	0,9	0,6	0,9	0,8	-	0,9	0,7	0,6	0,8
Indice di Gini**	34,2	39,7	-	43,4	36,8	-	46,2	-	-	53,6	57,8	45,8
Indice di produzione industriale (valori medi annui, 2011-'00)	6,0	4,0	6,3	-2,8	3,1	6,5	3,3	4,7	5,7	6,5	1,5	4,0
Valore aggiunto industria (% del valore aggiunto)	31,6	26,7	53,4	7,4	47,0	39,3	44,4	-	28,3	44,7	31,3	30,9
Dazi applicati	1,9	1,2	4,2	0,0	5,0	7,4	6,1	-	0,0	10,5	7,9	11,9
Veicoli a motore ogni 1000 abitanti**	495	138	313	73	77	346	334	-	150	-	159	314
Prospettive 2012-2013												
Consumi delle famiglie	2,3	1,7	3,7	4,2	5,1	3,1	5,4	2,4	4,1	4,4	3,5	3,8
Investimenti	3,7	1,6	6,2	3,2	8,4	3,4	6,0	3,6	5,2	7,0	3,5	4,4
- di cui Investimenti in costruzione	1,7	4,5	6,4	3,1	7,0	3,0	4,8	2,0	3,6	5,6	3,1	4,8

* Parità di potere di acquisto.

** Ultimo dato disponibile.

Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati FMI, World Bank, UNDP

Esulando dai particolarismi e dalle specificità nazionali, l'attrattività in termini prospettici e la vivacità della domanda rappresentano un comune denominatore per i mercati in questo raggruppamento in tutti i settori di analisi. A fronte di un'esposizione variabile alla negativa congiuntura internazionale del 2009, i tassi di crescita dell'ultimo anno sono stati favorevoli per la quasi totalità dei Paesi, a loro volta già protagonisti di crescita "quasi cinesi" nel corso dei primi anni Duemila. In particolare, per quanto attiene le importazioni, esse sono previste superare la media mondiale in tutte le economie asiatiche appartenenti all'area, ad eccezione di Singapore.

Uno dei più interessanti *fil rouge* che accomuna queste economie è la forte spinta all'innovazione infrastrutturale, che continuerà a caratterizzarne le politiche di sviluppo nell'arco di previsione. L'ingente flusso di investimenti vedrà il completarsi del processo di *upgrading* di una viabilità interna ancora limitata, precludendo inoltre alla realizzazione di molte delle nuove città del futuro all'interno di questi Paesi. Innumerevoli sono i progetti in corso e di prossima realizzazione: gli Emirati Arabi, già titolari del primato nelle infrastrutture per il turismo e l'*entertainment*, vedranno dopo il cameo di Dubai l'ambiziosa realizzazione di Masdar City, prima città al mondo

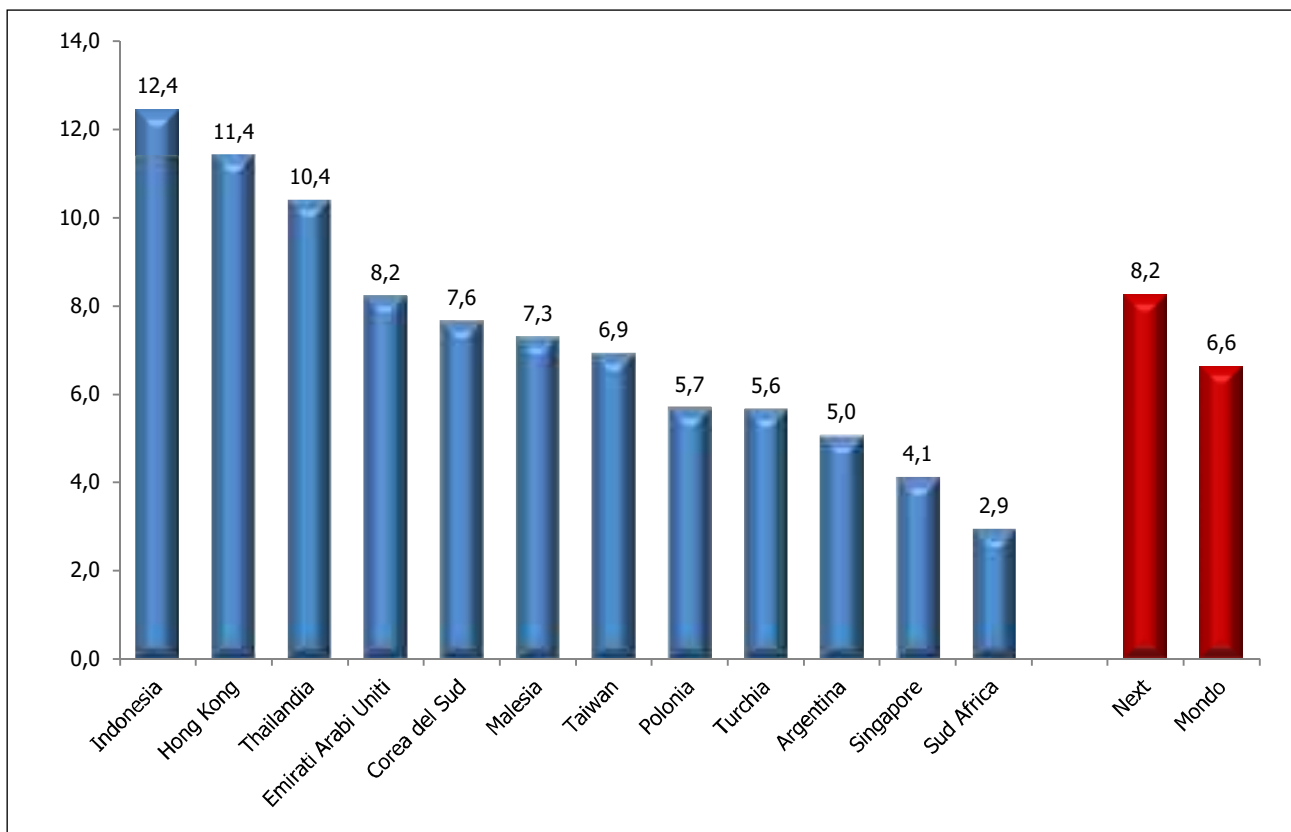
a zero emissioni, nonché la costruzione della prima rete di collegamento ferroviario nazionale; operazioni di potenziamento dell'*homeland security* e di ampliamento della rete autostradale e aeroportuale interesseranno rispettivamente le vicine Turchia e Polonia; Corea del Sud e Singapore finanzieranno lo sviluppo di parchi tecnologici e scientifici, nell'ambizione di elevarsi a *hub* nevralgico per i settori *hi-tech* a livello continentale, mentre fondi privati e pubblici alimenteranno lo sviluppo infrastrutturale in Malesia, attraverso porti e corridoi di collegamento con la Thailandia e nuove reti verso la penisola indocinese.

Oltre a stimolare i settori direttamente connessi alle opere pubbliche, quali i prodotti per le costruzioni, elettronica ed elettrotecnica e mezzi di trasporto, l'investimento infrastrutturale è tradizionalmente collegato allo sviluppo edilizio e urbanistico, con l'effetto indiretto di un significativo incremento della domanda di beni del sistema casa (arredamento ed elettrodomestici), particolarmente spiccato in Thailandia, Indonesia e Malesia. Nonostante la pervasiva presenza cinese abbia originato un deterioramento della quota italiana nel biennio 2009-'11, nel prossimo futuro un livello di reddito crescente e un maggiore orientamento alla qualità dei consumatori potrebbe garantire ampie possibilità di sviluppo per le vendite italiane in questi segmenti.

Al *driver* infrastrutturale si è affiancato in Thailandia, Malesia, Polonia e Turchia uno straordinario sviluppo del sistema manifatturiero, che ne ha avvicinato la portata a Corea del Sud e Argentina, posizionandoli vicino al gigante cinese tra i nuovi "paesi trasformatori" sullo scacchiere mondiale. In virtù di questa evoluzione e di un modello ancora largamente fondato sulla produzione di beni a basso contenuto tecnologico, la domanda di beni intermedi delle fasi più a monte della catena del valore e di prodotti chimici trasversali a molti settori industriali, si confermerà sostenuta. Ritmi particolarmente vivaci interesseranno i nuovi poli produttivi del continente europeo, Polonia e Turchia (dove è aumentata la quota dei produttori italiani, soprattutto nella metallurgia), e i paesi EDA. Da rilevarsi il dinamismo della domanda degli Emirati Arabi sia di beni intermedi (7% la variazione media annua attesa nell'arco di previsione), sia di beni di investimento, sostenuta dal processo di diversificazione dell'economia che sta interessando quest'area, in crescente affrancamento dal settore petrolifero.

Evoluzione delle importazioni nei Paesi Next e nel mondo

Tassi di variazione medi nel biennio 2012-13 per Paese



Fonte: elaborazioni Unioncamere su banca dati Mopice

L'emergere della classe media e l'incremento della capacità di spesa stanno favorendo il processo di *catching up* nei livelli di benessere nei paesi Next a minor sviluppo economico, configurando possibilità di espansione per i settori della farmaceutica e del largo consumo. Nelle economie del Sud Est asiatico in particolare, la crescente apertura della popolazione alla medicina occidentale, unitamente alla tradizionale attenzione che ne caratterizza la cura della persona, costituiranno importanti *driver* di domanda per questi settori. Alla luce del processo di progressiva integrazione commerciale in ambito Asean, un efficace agganciamento da parte delle imprese italiane delle economie capofila potrebbe consentire in ottica prospettica l'accesso privilegiato a un mercato di consumo di oltre 600 milioni di persone. Il rapido adeguamento dei modelli di acquisto, congiuntamente al dinamismo dello sviluppo dell'industria turistica e della ristorazione (non solo nel Sud Est Asiatico, ma anche in Turchia e Sud Africa), sono fattori che concorreranno a incrementare l'*appeal* della dieta mediterranea in mercati tradizionalmente lontani. Questa commistione delinea notevoli prospettive per gli esportatori italiani dell'alimentare, che possono beneficiare anche dei recenti allentamenti delle restrizioni all'import in Indonesia e Singapore.

La crisi ha mostrato come il clima di fiducia sia un fattore fondamentale per l'acquisto di beni durevoli: mentre in Europa il mercato dell'auto continua a soffrire il clima di incertezza delle famiglie, nei paesi Next mostra un *outlook* decisamente favorevole. Ad ogni modo, l'elevato livello di protezione di questo comparto in molte delle economie analizzate, limita in larga misura l'accesso a mercati finali estremamente promettenti, con tariffe all'importazione che posizionano i prodotti esteri sulla fascia alta di prezzo. La presenza in Indonesia, Argentina e soprattutto in Thailandia, nota come la "Detroit d'Asia", di un fitto indotto industriale del settore automobilistico configura tuttavia importanti opportunità per l'inserimento dei produttori italiani della componentistica, anche a fronte di un'incidenza complessiva del settore *automotive* che, seppur contenuta rispetto a quella detenuta in Turchia e Polonia, ha mostrato in questi paesi una certa tenuta alla concorrenza.

L'analisi della quota di mercato settoriale conferma il sistema moda come volano del *Made in Italy* nei paesi Next, unico comparto ad aver migliorato il proprio posizionamento nell'arco temporale 2009-'11. In virtù dei più elevati livelli di reddito e del valore intrinseco attribuito al design e a "l'artigianato di lusso", Singapore, Hong Kong, Emirati Arabi Uniti e Sud Africa sono attesi confermare un profilo stabile o crescente della presenza italiana, anche se le maggiori prospettive di crescita della domanda a livello settoriale saranno offerte nell'arco di previsione dai paesi EDA. Per cogliere le opportunità su questi mercati, gli operatori italiani dovranno potenziare gli sforzi di promozione degli elementi distintivi e di originalità, necessari a scongiurare la concorrenza *low cost* e i tentativi di contraffazione.

Dall'esame della composizione settoriale delle esportazioni italiane emerge una diversità dei profili tra le diverse economie Next. Mentre Polonia e Turchia mostrano un import dall'Italia piuttosto diversificato, grazie alla prossimità geografica e a rapporti commerciali consolidati, nella maggior parte degli altri paesi la composizione dell'export italiano appare molto concentrata in pochi settori di specializzazione. Ad eccezione di Hong Kong, vetrina di rilevanza strategica per il sistema moda, il peso della meccanica detiene infatti la maggiore incidenza relativa sulle vendite italiane in tutti i paesi di analisi, superando soglie del 40% in Argentina e Indonesia. In quest'ultima, come in Thailandia e Malesia, le importazioni di meccanica sono attese crescere nel biennio 2012-2013 su tassi medi annui superiori al 10%, offrendo alle imprese del settore la possibilità di accrescere ulteriormente la loro presenza. Le esportazioni italiane verso questi mercati saranno infatti favorite dal processo di sofisticazione che sta interessando l'offerta manifatturiera locale, e dal conseguente *upgrading* tecnologico del parco macchine necessario a contrastare la crescente concorrenza delle economie limitrofe a inferiore costo della manodopera (Vietnam e Cambogia). All'interno dei paesi Next, la domanda dei prodotti della meccanica sarà vivace anche nelle economie più avanzate, Corea del Sud, Singapore e Polonia, alimentata in parte dalla necessità di adeguamento della capacità produttiva, in parte dalle opportunità di salto tecnologico (*leapfrogging*) intrinseche all'importazione di prodotti a più alto contenuto di *know how*. Alla luce di questi presupposti, nei prossimi anni le imprese italiane avranno ampi spazi per invertire la tendenza al deterioramento della quota sperimentata nel biennio 2009-'11, ascrivibile primariamente alla crescita vertiginosa dei prodotti cinesi, ma solo a prezzo di un miglioramento del presidio diretto. In aree geograficamente lontane, la flessibilità produttiva e il potenziamento della rete assistenziale si confermeranno *atout* necessari al mantenimento della competitività.

Paesi Next: prospettive delle importazioni dal mondo e dall'Italia

Tassi di variazione medi per il biennio 2012-2013 e composizioni percentuali

Settore	Crescita media annua delle importazioni 2012-2013	Distribuzione % delle importazioni dal mondo nel 2011	Peso del settore per export Italia nell'area
Meccanica	8,6	16,6	22,5
Chimica	6,2	12,8	12,8
Sistema casa	6,0	2,3	6,8
Sistema moda	5,2	5,0	13,3
Alimentare	5,5	4,6	8,3
Intermedi	7,2	12,1	16,4
Elettrotecnica ed elettronica	9,6	34,7	6,5
Mezzi di trasporto	11,5	8,5	11,5
Altre industrie	5,8	3,1	1,5
Totale manifatturiero	8,2	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Unioncamere su banca dati Mopice

In un contesto che vede incertezza e fragili prospettive per la ripresa ciclica in gran parte delle economie occidentali, ma anche un fisiologico indebolimento della spinta propulsiva dei BRIC, l'inclusione dei Next nell'orizzonte prospettico delle imprese italiane rappresenta quindi una condizione non più solo sufficiente, ma di imprescindibile necessità. Di fronte a una concorrenza sempre più agguerrita sui mercati tradizionali, lo sforzo si traduce nel catturare con lungimiranza le diverse sfide presenti in realtà tra loro fortemente diversificate, ma legate dal comun denominatore di presentare una crescita sostenuta di lungo periodo, ricca di vantaggi *first mover* per chi saprà intercettarla tempestivamente. Il sentiero di progressiva occidentalizzazione o la consolidata prossimità culturale dei Next, che li differenzia dai sistemi più autoreferenziali delle grandi "potenze emerse", mostrano ampie opportunità per i prodotti italiani, riducendo le vischiosità legate all'adattamento alle specificità regionali. Elementi di corrispondenza con il sistema dei distretti in Turchia, Malesia e Thailandia costituiscono un ulteriore strumento per potenziare le sinergie commerciali, configurando questi Paesi come partner ideali e complementari per la crescita dell'export italiano.

