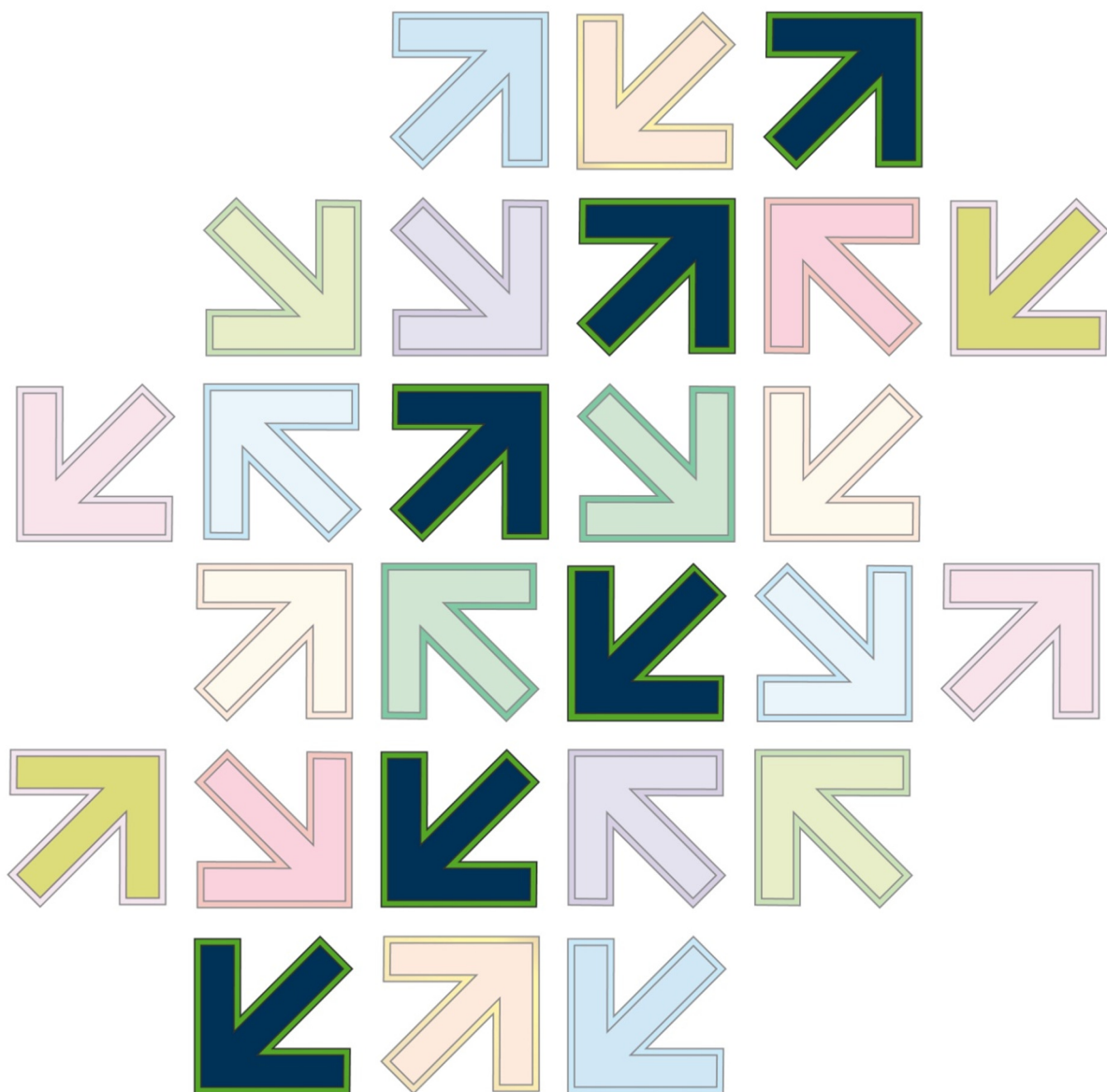


PRIMI RISULTATI DEL RAPPORTO 2013

Impresa e Competitività

Le regioni meridionali nel contesto italiano: fattori di crescita e trasformazione produttiva



PRIMI RISULTATI DEL RAPPORTO 2013

IMPRESA E COMPETITIVITÀ

Le regioni meridionali nel contesto italiano: fattori di crescita e trasformazione produttiva

Il Rapporto è realizzato da SRM ed OBI-Osservatorio Banche-Imprese

Advisory Board

Antonio Corvino (OBI), Massimo Deandreis (SRM)

Comitato Tecnico di Progettazione

Salvio Capasso (SRM), Fabio Pinca (OBI)

Comitato Tecnico di redazione

Riccardo Achilli (OBI), Olimpia Ferrara (SRM)

Ricercatori e gruppo di lavoro:

OBI

Riccardo Achilli, Angelo Damiani, Giovanni D'Orio, Maria Patrizia Marino, Giovanni Pesce

SRM

Autilia Cozzolino, Luca Pennacchio

La riproduzione del testo, anche parziale, non può essere effettuata senza l'autorizzazione di SRM ed OBI

I dati forniti dall'indagine campionaria SRM-OBI sono aggiornati a luglio 2013.

Composizione, editing ed allestimento editoriale sono stati curati da *Raffaella Quaglietta*.

Grafica di copertina **Ciro D'ORIANO**.

INDICE

INTRODUZIONE - FINALITÀ E STRUTTURA DEL REPORT	5
CAPITOLO 1 - LA DINAMICA ECONOMICA DEI MACROSETTORI IN ITALIA E NEL MEZZOGIORNO: CONSUNTIVO 2012 ED ANTICIPAZIONI 2013	
1. INTRODUZIONE	7
2. I RISULTATI DI MERCATO E LA SITUAZIONE FINANZIARIA DELLE IMPRESE	8
3. LE CARATTERISTICHE PRINCIPALI DEL MODELLO COMPETITIVO ADOTTATO DALLE IMPRESE	15
CAPITOLO 2 - L'ANDAMENTO ED I RISULTATI ECONOMICI PER GRUPPI OMOGENEI DI IMPRESA	
1. ALCUNI ASPETTI METODOLOGICI	23
2. I RISULTATI ECONOMICI FONDAMENTALI: UNA TENDENZA PROGRESSIVA ALLA STABILIZZAZIONE VERSO IL BASSO	23
3. I RISULTATI PRODUTTIVI: UNA ELEVATA FLESSIBILITÀ DELL'USO DEI FATTORI RISPETTO ALL'ANDAMENTO DEL CICLO	25
4. GLI IMPATTI OCCUPAZIONALI: UNA DISPERATA DIFESA DEL CAPITALE UMANO ATTUALMENTE PRESENTE	28
5. GLI ASSETTI FINANZIARI	29
6. L'INTERNAZIONALIZZAZIONE	33
CAPITOLO 3 - CONCLUSIONI E VALUTAZIONI DI POLICY	37
NOTIZIE SUGLI AUTORI	41

FINALITÀ E STRUTTURA DEL REPORT

Il presente lavoro sintetizza e fornisce un'anteprima dei principali risultati dell'indagine annuale condotta da OBI e SRM su un campione di imprese italiane operanti nei settori manifatturiero, ICT, delle costruzioni e del turismo.

Il Rapporto si concentra sull'analisi della dinamica economica dei macrosettori in Italia e nel Mezzogiorno fornendo un primo consuntivo dell'anno 2012 ed alcune valutazioni e stime sulle tendenze espresse per l'anno in corso.

L'obiettivo di fondo è, come sempre, quello di fornire un quadro generale sullo stato di salute dei settori produttivi considerati, nonché di evidenziare le differenze esistenti tra le varie aree geografiche del paese con la convinzione che la conoscenza approfondita delle dinamiche economiche e produttive delle diverse realtà territoriali rappresentano l'elemento necessario per poter poi definire con completezza e consapevolezza le azioni necessarie per vincere anche "*all'ultimo round*" la sfida della ripresa e della crescita.

In particolare **il primo capitolo** si sofferma sui risultati economici e finanziari registrati dalle imprese, focalizzandosi poi su alcuni aspetti chiave del modello competitivo prevalentemente adottato, con particolare riferimento agli investimenti produttivi, all'innovazione ed alle strategie di internazionalizzazione.

Nell'attuale scenario congiunturale negativo, le principali difficoltà che incontrano le imprese sono evidenziate con chiarezza dall'indagine campionaria condotta da OBI e SRM. I risultati di mercato sono diffusamente negativi. In tutti i settori produttivi considerati ed in tutto il territorio nazionale infatti le imprese con fatturato ed ordini in calo sono ampiamente più numerose delle imprese con fatturato ed ordini in aumento.

Emergono però alcuni dati positivi in merito ad esempio alle esportazioni. Le imprese sono infatti sempre più consapevoli dell'importanza dei mercati esteri per la vendita dei propri prodotti: quasi il 40% del totale di imprese intervistate sono attive sui mercati esteri dove realizzano circa il 35% del proprio fatturato totale. E questo elemento può fungere da catalizzatore per nuovi investimenti e nuove scelte organizzative e strutturali.

Prendendo spunto da tali elementi di contesto in cui le imprese nei vari settori si trovano a competere, il Rapporto nel **secondo capitolo** approfondisce un tema molto interessante legato all'andamento ed ai risultati economici per gruppi omogenei di impresa. Infatti al fine di arricchire l'analisi dei risultati dell'indagine si è ritenuto utile sperimentare anche una lettura del comportamento delle imprese raggruppate per gruppi omogenei significativi (cluster).

In questa parte del rapporto pertanto sono stati analizzati risultati economici conseguiti nel 2012, e previsti per il 2013, per il complesso delle imprese del campione, suddivise in tre cluster omogenei, definiti in base al loro grado di dinamica economica, andando dal gruppo di eccellenza a più alto dinamismo (che sarà denominato "imprese in sviluppo"), fino a quello delle imprese a dinamica economica declinante (che sarà denominato "imprese in declino").

Infine **nel terzo capitolo** si individuano brevemente alcuni elementi conclusivi e di policy che sono stati elaborati sulla base delle risultanze complessive e sulle tendenze emerse dalle risposte degli imprenditori alle diverse e variegate domande a loro somministrate nel questionario.

La logica del capitolo è quella di delineare qualche linea direttrice generale per le conclusioni di politica economica, che ovviamente saranno trattate con estensione maggiore nel rapporto definitivo che verrà elaborato il prossimo autunno.

In estrema sintesi si perviene ad una valutazione di carattere "tattico" e "strategico".

Dal primo punto di vista occorre progettare, nel brevissimo/breve periodo interventi di policy che siano destinati ad una ampia fascia di imprese e che possano far riferimento anche a strumenti innovativi di finanza e di credito.

Dall'altro lato, occorre spingere sulle leve strategiche per la ripresa. Ad esempio puntando sulla creazione di nuova imprenditoria giovanile, sui processi di internazionalizzazione, sulle capacità di fare rete, nonché su quello che da anni OBI ed SRM propongono per il Mezzogiorno del nostro Paese, cioè investire nella “TAC 3.0”, ovvero su turismo, agricoltura ed agroindustria, industria della cultura e creatività.

Dall'analisi, infine, emerge con chiarezza l'importanza di quei fattori esterni all'attività di impresa ma che sono ritenuti giustamente strategici per il successo competitivo, quali il sistema finanziario, il sistema fiscale, il sistema burocratico, la fruibilità delle infrastrutture, la disponibilità di servizi a valore aggiunto e la valorizzazione di ricerca e università.

**LA DINAMICA ECONOMICA DEI MACROSETTORI IN ITALIA E NEL MEZZOGIORNO:
CONSUNTIVO 2012 E ANTICIPAZIONI 2013****1. INTRODUZIONE**

Il presente capitolo sintetizza i principali risultati dell'indagine annuale condotta da OBI e SRM su un campione di imprese italiane operanti nei settori manifatturiero, ICT, delle costruzioni e del turismo. L'analisi inizialmente si concentra sui risultati economico-finanziari registrati dalle imprese nel corso del 2012 per poi focalizzarsi su alcuni aspetti chiave del modello competitivo prevalentemente adottato, con particolare riferimento agli investimenti produttivi, all'innovazione ed alle strategie di internazionalizzazione. L'obiettivo di fondo è di fornire un quadro generale sullo stato di salute dei settori produttivi considerati, nonché di evidenziare le differenze esistenti tra le varie circoscrizioni geografiche del paese.

Le statistiche ufficiali dell'ISTAT indicano che il 2012 è stato un anno particolarmente negativo per l'economia italiana, con il prodotto interno lordo che, in termini reali, è diminuito del 2,4%¹. L'attuale fase recessiva ha interrotto la breve ripresa registrata nel 2010 e nel primo semestre del 2011 ed è in buona parte riconducibile alla crisi del debito sovrano che, attraverso diversi canali, ha pesato in maniera decisiva sulla contrazione dell'attività economica del paese. Secondo i modelli econometrici elaborati dalla Banca d'Italia i principali fattori che hanno determinato la congiuntura sfavorevole sono le manovre di consolidamento dei conti pubblici, il peggioramento delle condizioni di finanziamento per imprese e famiglie ed il pessimismo di queste ultime circa le prospettive economiche. Tutti questi fattori trovano appunto origine nella crisi del debito sovrano: l'aumento del differenziale di rendimento dei titoli pubblici italiani ha determinato maggiori difficoltà di raccolta sui mercati internazionali per le banche che di conseguenza hanno inasprito le condizioni di accesso al credito delle imprese; la politica di contenimento della spesa pubblica ha impattato sulla domanda aggregata, deprimendo il clima di fiducia generale e, di fatto, la domanda interna. Quest'ultima ha subito una caduta notevole, sia in relazione alla spesa delle famiglie sia in relazione agli investimenti delle imprese. Per quanto riguarda la prima componente, si è registrata una flessione del 4,3% che, in termini pro-capite, ha riportato il livello dei consumi ai valori del 1998. Sulla contrazione hanno influito in maniera determinante il calo del reddito disponibile e la sfavorevole dinamica occupazionale. Per quanto riguarda gli investimenti fissi lordi la diminuzione è stata anche più marcata (8%) e, sommata a quella degli anni precedenti, ha raggiunto circa il 20% rispetto ai valori del 2008².

A tali fattori si è aggiunto il rallentamento dell'economia globale che ha contenuto la crescita delle esportazioni. Gli scambi commerciali si sono ridotti notevolmente nell'area euro, destinazione preferita dell'export nazionale, dove molti paesi sono alle prese con scenari macroeconomici simili a quello italiano. Questo ha comportato un indebolimento delle esportazioni italiane che comunque, nonostante la flessione rispetto al 2011 quando registrarono una crescita in volume del 5,9%, hanno messo a segno un ulteriore rialzo (2,3%), fornendo un contributo positivo alla crescita del prodotto interno lordo.

La recessione in atto coinvolge tutti i principali settori produttivi e determina una generalizzata flessione del valore aggiunto. Il settore che più di tutti subisce gli effetti della crisi è quello delle costruzioni, seguito dall'agricoltura e dall'industria. Leggermente meglio è andato il terziario dove il valore aggiunto è diminuito con intensità inferiore: in questo caso la performance negativa è ascrivibile per lo più ai comparti del commercio, dei trasporti e delle comunicazioni.

In questo scenario congiunturale particolarmente negativo, le principali difficoltà che incontrano le imprese sono evidenziate con chiarezza dall'indagine campionaria condotta da OBI e SRM.

I risultati di mercato sono diffusamente negativi. In tutti i settori produttivi considerati ed in tutto il territorio nazionale infatti le imprese con fatturato ed ordini in calo sono ampiamente più numerose delle imprese con fatturato ed ordini in aumento. Tenendo ben presente questo andamento generale, il settore produttivo che registra i risultati peggiori è quello delle costruzioni dove la crisi economica dura ormai da oltre cinque anni.

¹ ISTAT, *Rapporto Annuale 2013 – La situazione del Paese*, maggio 2013.

² BANCA D'ITALIA, *Relazione Annuale*, maggio 2013.

Per quanto riguarda la dimensione territoriale, i dati mostrano che il Mezzogiorno è la circoscrizione geografica più colpita dalla crisi economica. In effetti sia guardando al fatturato sia guardando agli ordini ricevuti dalle imprese, sembra che l'Italia sia spaccata in due parti ben distanti tra loro: da un lato il Mezzogiorno, con risultati peggiori e decisamente al di sotto delle medie nazionali, e dall'altro il Centro-Nord, dove le varie macro-aree presentano una maggiore capacità di fronteggiare le difficoltà economiche. Il netto ritardo del Mezzogiorno non si limita solo ai risultati di mercato ma purtroppo è presente anche in relazione a molti altri aspetti analizzati nel prosieguo del capitolo.

Gli equilibri finanziari delle imprese sono messi a dura prova dalla congiuntura sfavorevole. La situazione finanziaria appare in deciso peggioramento rispetto al 2011 e, secondo il giudizio delle imprese, la causa principale è il rallentamento della domanda finale. Il settore delle costruzioni ed il Mezzogiorno, ossia le due realtà con i peggiori risultati di mercato, evidenziano le maggiori criticità anche per quanto riguarda gli assetti finanziari. A ciò si aggiunge un forte inasprimento nelle condizioni di finanziamento bancario avvertito in maniera diffusa da tutte le imprese, a prescindere dal settore produttivo e dall'area geografica.

Le imprese hanno reagito alla crisi economica apportando significative riduzioni al proprio organico, riduzioni che prevedono di effettuare anche nel corso del 2013 e che, ancora una volta, colpiscono con intensità maggiore il settore delle costruzioni ed il Mezzogiorno del paese.

Spostando l'analisi sulle strategie di investimento, si registrano in generale una bassa propensione ad effettuare investimenti produttivi ed uno scarso ammontare di risorse economiche destinate a tale scopo. Le imprese che dichiarano di effettuare investimenti seguono inoltre una strategia di tipo difensivo, preferendo puntare sul contenimento dei costi e sull'incremento della produttività interna piuttosto che assumere i rischi connessi alla ricerca di nuovi mercati o di nuove opportunità di business.

Il confronto tra i vari settori indica che le imprese manifatturiere e le imprese turistiche hanno una maggiore propensione ad effettuare investimenti rispetto alle imprese delle costruzioni ed alle imprese ICT, mentre l'intensità della spesa è abbastanza omogenea tra tutti i settori.

L'analisi territoriale evidenzia interessanti differenze tra le macro-aree del paese. Le imprese del Nord hanno una propensione ad investire superiore rispetto alle altre imprese italiane ma per quanto riguarda le risorse dedicate agli investimenti sono le imprese meridionali a posizionarsi meglio. Anche per quanto riguarda l'attività innovativa, una delle componenti strategiche fondamentali della più ampia politica degli investimenti, i dati nel complesso indicano una bassa propensione ad innovare da parte delle imprese. Solo nel settore manifatturiero si registra una buona percentuale di imprese che investono in innovazione mentre negli altri settori le percentuali risultano molto più basse. Il confronto tra le aree geografiche mostra che la propensione ad innovare è maggiore nel Nord Ovest e nel Nord Est, scende nel Centro e crolla nel Mezzogiorno. Il ritardo del Mezzogiorno appare evidente anche se si guarda alla spesa delle imprese in ricerca e sviluppo che risulta la più bassa tra tutte le macro-aree del paese.

Alcuni dati positivi emergono infine in merito alle esportazioni. Le imprese sono sempre più consapevoli dell'importanza dei mercati esteri per la vendita dei propri prodotti: quasi il 40% del totale di imprese intervistate sono attive sui mercati esteri dove realizzano circa il 35% del proprio fatturato totale.

Analizzando nello specifico i singoli settori produttivi e le diverse aree geografiche del paese però si notano alcuni punti di debolezza del sistema produttivo italiano. I settori delle costruzioni e dell'ICT hanno una propensione ad esportare molto contenuta, così come appare scarsa la quota di fatturato totale realizzata all'estero. Discorso analogo per il Mezzogiorno che mostra un certo ritardo rispetto al resto del paese ed in particolare rispetto al Nord Est ed al Nord Ovest.

2. I RISULTATI DI MERCATO E LA SITUAZIONE FINANZIARIA DELLE IMPRESE

La congiuntura negativa incide profondamente sulle performance economiche e sugli equilibri finanziari delle imprese inserite nel campione. In generale i dati a disposizione mostrano un peggioramento dei risultati di mercato e della situazione finanziaria in tutti i settori produttivi considerati ed in tutte le aree geografiche del paese. Iniziando dai risultati economici, il fatturato lordo realizzato dalle imprese nel corso del 2012 ha subito in media una decisa flessione rispetto all'esercizio precedente. Due indicatori sono particolarmente idonei a rappresentare la difficile situazione: il saldo, la differenza cioè tra la percentuale di imprese che hanno segnalato un aumento del fatturato e quella delle imprese che hanno registrato un calo, e la variazione media del fatturato. Il Grafico 1 mostra, a livello nazionale, l'andamento congiunto delle due variabili nei settori oggetto di indagine e la media complessiva per tutte le imprese intervistate.

Come si può notare sia il saldo sia la variazione media del fatturato sono negativi in tutti e quattro i settori. Particolarmente critica appare la situazione delle costruzioni che, per entrambi gli indicatori, registra i valori

peggiori e si posiziona ben al di sotto delle medie calcolate sul totale delle imprese: quasi un'impresa su due dichiara di avere un fatturato in calo rispetto al 2011, con un saldo negativo di circa il 40%, ed in media il fatturato è sceso di circa il 14%. L'ampiezza della crisi del settore appare in tutta la sua gravità se si analizzano anche i dati ufficiali della Banca d'Italia: nel 2012 il valore aggiunto è diminuito per il quinto anno consecutivo e la flessione rispetto al 2007 ammonta a circa il 22%.

Negli altri settori produttivi la flessione media del fatturato risulta piuttosto simile ed oscilla tra il -4,5% dell'ICT ed il -6,7% del turismo. Guardando al saldo invece il comparto della manifattura registra un valore di -18,6% contro valori di circa -25% di ICT e turismo; benché quindi le difficoltà siano comuni a tutti i settori produttivi, il manifatturiero appare in una situazione relativa migliore. Alcuni comparti della manifattura infatti, come l'alimentare ed il farmaceutico, registrano performance sostanzialmente stabili e bilanciano in parte l'andamento decisamente negativo degli altri comparti.

Fatturato lordo delle imprese per settore produttivo: saldo e variazione media (valori percentuali)

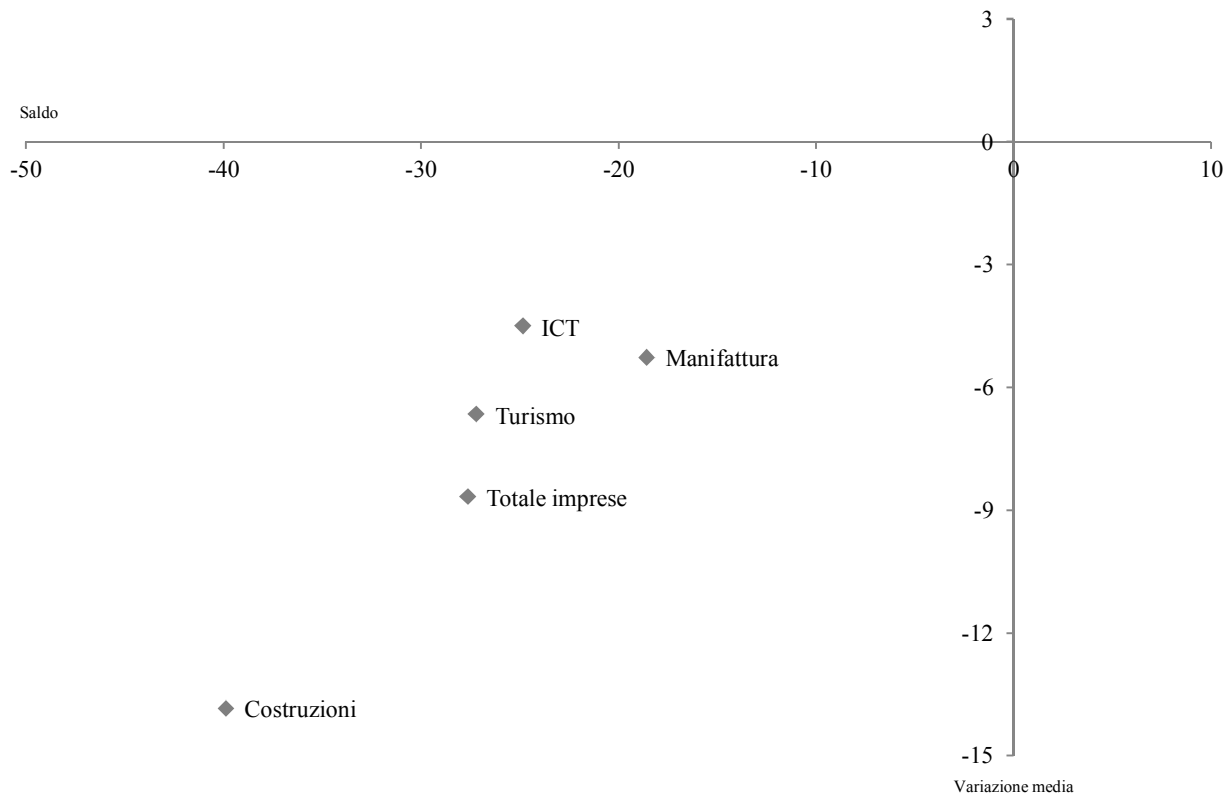


GRAFICO 1 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

Le previsioni per il 2013 risultano ancora negative ma ci sono alcuni elementi che invitano ad un lieve ottimismo. In particolare nel settore manifatturiero e nell'ICT sia il saldo sia la variazione media del fatturato, sebbene ancora negativi, migliorano decisamente, suggerendo che la crisi economica generale dovrebbe diminuire di intensità.

Simili considerazioni appaiono in linea con le statistiche ufficiali rilevate dalla Banca d'Italia. Nei primi tre mesi del 2013 infatti il prodotto interno lordo del paese, ancora in contrazione, diminuisce ad un ritmo più moderato rispetto ai due trimestri precedenti. Inoltre anche le prospettive di breve termine per l'area euro sono marginalmente migliorate e, secondo le stime congiunte elaborate da alcuni dei maggiori istituti di statistica di Germania (IFO), Francia (INSEE) ed Italia (ISTAT), l'economia dovrebbe tornare a crescere a partire dal secondo trimestre dell'anno³.

Spostando l'attenzione sulla dimensione territoriale ed analizzando il fatturato lordo realizzato dalle imprese nelle diverse aree geografiche del paese, a prescindere dai settori produttivi, emergono due considerazioni principali. La prima riguarda le generalizzate difficoltà economiche dei vari sistemi produttivi

³ IFO, INSEE and ISTAT, *Euro-zone economic outlook*, aprile 2013.

locali che, nel 2012, registrano tutti performance peggiori rispetto all'anno precedente. In tutte le circoscrizioni infatti sia saldo sia la variazione media del fatturato assumono valori negativi (Grafico 2).

La seconda considerazione invece è relativa alla situazione particolarmente critica dell'economia meridionale che mostra risultati decisamente inferiori rispetto a quelli delle altre circoscrizioni territoriali ed alle medie nazionali. Nel Mezzogiorno infatti la differenza tra la percentuale di imprese con fatturato in aumento e la percentuale di imprese con fatturato in diminuzione è negativa del 43% circa, valore quasi doppio rispetto a quello del Nord Ovest, ed il fatturato si riduce mediamente del 13,8%.

Il Nord Est, il Nord Ovest ed il Centro mostrano invece valori molto omogenei tra loro. La variazione media del fatturato, comunque negativa di circa il 7%, risulta infatti quasi uguale con differenze tra le macro-aree che non superano il punto percentuale. Sono piuttosto simili anche i valori del saldo dove si nota solo una posizione leggermente migliore del Nord Ovest. La perdita di terreno del Mezzogiorno rispetto al resto del paese è confermata anche dalle stime effettuate dalla Banca d'Italia: le valutazioni delle imprese industriali meridionali circa la produzione e gli ordini sono scese ai livelli minimi registrati nel 2009; nel Centro-Nord invece, sebbene negative, tali valutazioni risultano ancora superiori ai minimi registrati durante la recessione del biennio 2008-2009⁴. Le previsioni delle imprese per il 2013 sono sostanzialmente in linea con quanto osservato nel 2012. Sia il saldo e sia la variazione media del fatturato risultano ancora negativi, anche se in miglioramento, e sono confermati i posizionamenti relativi delle varie macro-aree.

Fatturato lordo delle imprese per circoscrizione geografica: saldo e variazione media (valori percentuali)

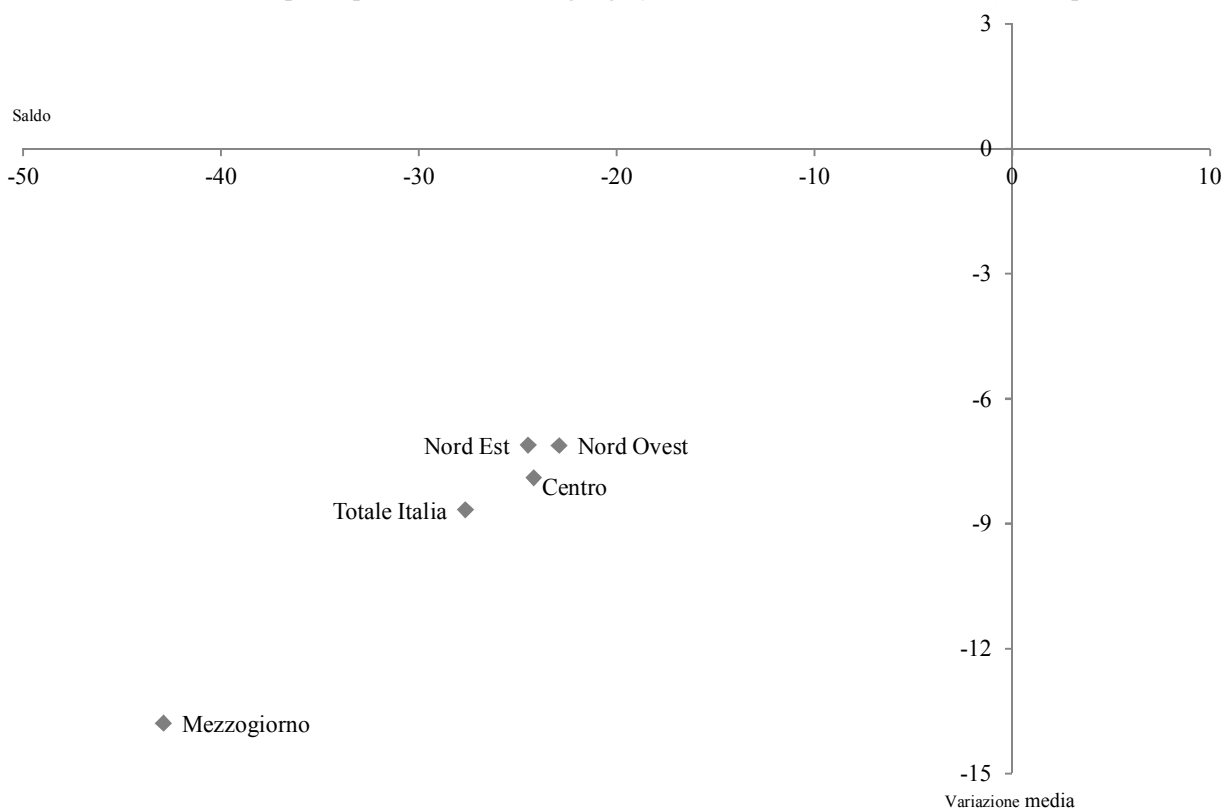


GRAFICO 2 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

Oltre ad analizzare il fatturato lordo risulta particolarmente interessante guardare anche ai dati sugli ordini ricevuti dalle imprese. Rispetto al fatturato, l'andamento degli ordini consente di rilevare i risultati di mercato al netto delle variazioni di prezzo e, con riferimento alla domanda estera, al netto delle variazioni nelle ragioni di scambio. I Grafici 3 e 4 nel complesso confermano le indicazioni emerse analizzando il fatturato: tutti i settori produttivi e tutte le aree geografiche del paese registrano risultati negativi sia in termini di variazione media del portafoglio ordini sia in termini di saldo, cioè della differenza tra la percentuale di imprese con ordini in aumento e la percentuale di imprese con ordini in diminuzione. Per quanto riguarda i settori produttivi

⁴ BANCA D'ITALIA, *Economie regionali – L'economia delle regioni italiane, dinamiche recenti e aspetti strutturali*, novembre 2012.

l'andamento degli ordini evidenzia in pieno anche la situazione particolarmente critica delle costruzioni che registrano di gran lunga il peggior saldo e la peggior variazione media del portafoglio ordini.

Rispetto al fatturato, le imprese intervistate hanno fornito informazioni anche sull'andamento degli ordini provenienti dall'estero, permettendo in tal modo di stimare la dinamica della domanda estera. Da questo punto di vista il solo settore che mostra risultati ancora negativi è l'ICT mentre il manifatturiero, le costruzioni ed il turismo registrano risultati leggermente positivi, sia in riferimento al saldo sia in riferimento alla variazione media del portafoglio ordini. Va rilevato comunque che per entrambi gli indicatori si tratta di valori positivi piuttosto contenuti, soprattutto se confrontati con quelli rilevati sulla domanda complessiva. Ad ogni modo il dato sottolinea l'importanza della domanda estera per le imprese italiane che, nell'attuale congiuntura economica contraddistinta dal forte calo dei consumi interni, dovranno obbligatoriamente puntare con decisione sull'export, non solo per il miglioramento delle performance di mercato ma anche per la propria stessa sopravvivenza.

Ordini ricevuti dalle imprese per settore produttivo: saldo e variazione media del portafoglio (valori percentuali)

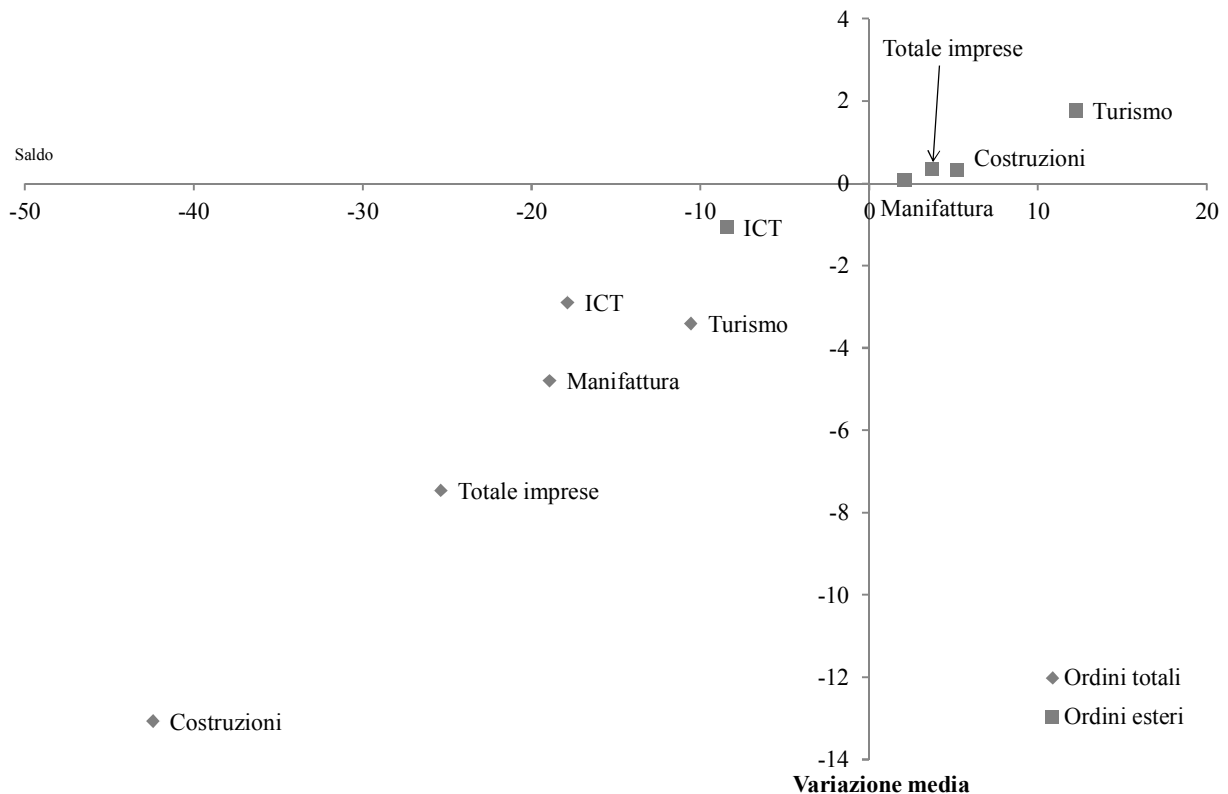


GRAFICO 3 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

Anche per quanto riguarda le macro-aree del paese i dati sugli ordini totali portano a conclusioni simili a quelle emerse analizzando il fatturato. In tutte le macro-aree le imprese con ordini in diminuzione superano in percentuale le imprese con ordini in aumento e la variazione del portafoglio ordini è negativa. Nord Ovest, Nord Est e Centro presentano valori tra loro piuttosto omogenei mentre il Mezzogiorno si conferma la circoscrizione che più di tutte subisce gli effetti negativi del ciclo economico. Nel meridione infatti si osservano il peggior saldo e la peggior variazione media del portafoglio ordini, con valori molto distanti da quelli delle altre aree geografiche e dalla media nazionale. Il Mezzogiorno inoltre risulta l'unica circoscrizione geografica dove anche gli ordini esteri presentano un andamento negativo: la percentuale di imprese con ordini in calo è superiore a quella di imprese con ordini in aumento (il saldo è quindi negativo) ed anche il portafoglio ordini provenienti dall'estero risulta in diminuzione rispetto all'anno precedente. Nel Nord Ovest e nel Centro invece la domanda estera risulta pressoché invariata, con i due indicatori prossimi allo zero. Una situazione migliore si nota infine nel Nord Est dove quasi un'impresa su tre vede in aumento il proprio portafoglio ordini, con un saldo positivo del 13,7%. Tali dati indicano che le imprese meridionali presentano un forte gap rispetto alle imprese del Centro-Nord in quanto a capacità di espansione sui mercati esteri.

Fermo restando quanto rilevato a livello di macro-area, va evidenziata una forte eterogeneità tra le singole regioni. All'interno del Nord Ovest ad esempio, a fronte di una sostanziale stabilità della domanda estera, il Piemonte e la Liguria registrano una leggera crescita del portafoglio ordini ed un numero di imprese con ordini esteri in aumento superiore al numero di imprese con ordini esteri in calo. Nel Centro invece si distingue il Lazio, con una crescita media del portafoglio ordini provenienti dall'estero del 16,4%.

Ordini ricevuti dalle imprese per circoscrizione geografica: saldo e variazione media del portafoglio (valori percentuali)

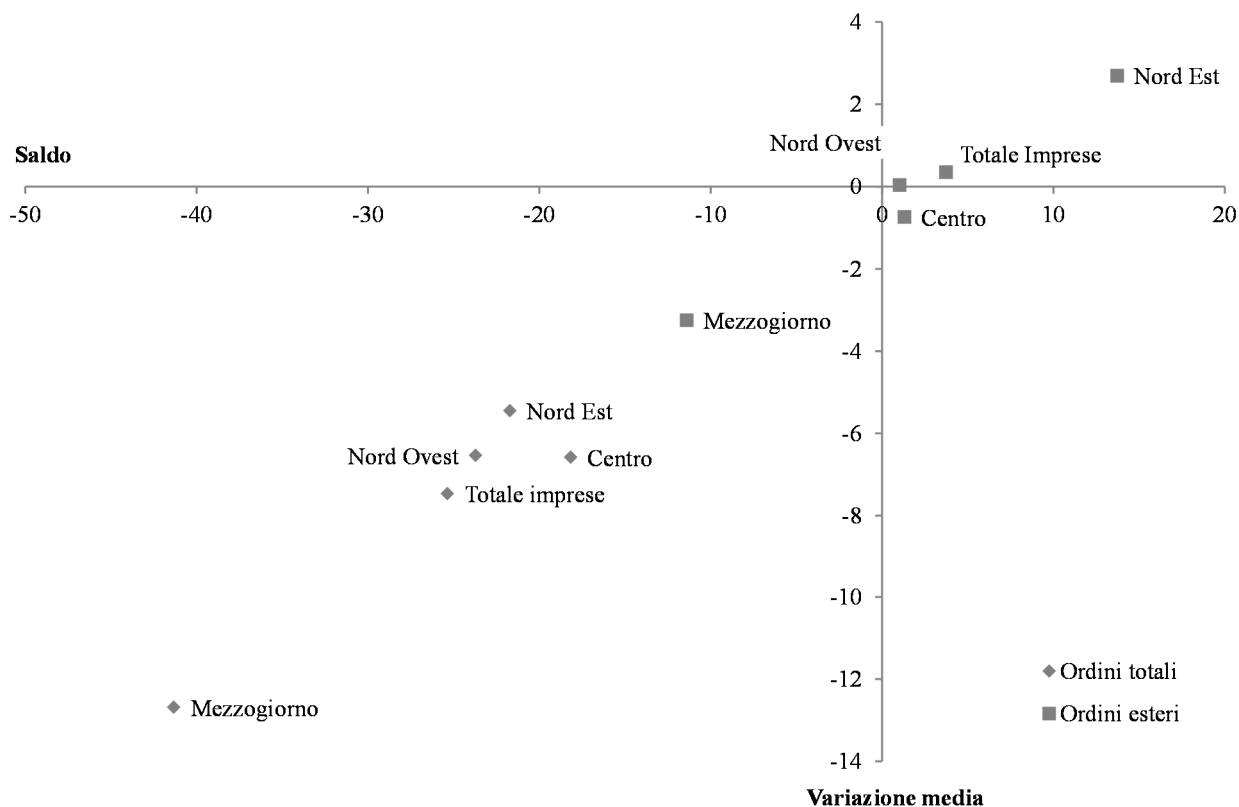


GRAFICO 4 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

La prolungata fase recessiva ha inciso negativamente anche sui livelli produttivi delle imprese intervistate (Tabella 1). Nel complesso, se è vero che la grande maggioranza delle imprese giudica adeguata la propria capacità produttiva, si osserva che il saldo, la differenza cioè tra la percentuale di imprese che reputano la propria capacità produttiva eccedente e quella di imprese che la reputano insufficiente, è ovunque positivo sia considerando i settori produttivi sia considerando le circoscrizioni geografiche.

Per quanto riguarda i primi, la situazione più critica si registra nel turismo dove il saldo non solo assume il valore più elevato ma è anche associato al minor grado di utilizzo degli impianti. In effetti gli operatori turistici lamentano per il 2012 una forte riduzione del numero di presenze e del numero di arrivi dovuto principalmente alla debole domanda interna. L'osservatorio nazionale del turismo riporta infatti che, relativamente ai flussi di turisti nazionali, il numero di presenze è diminuito dell'11,2% ed il numero di arrivi ha subito una flessione del 9,9%. Il settore dell'ICT invece sembra soffrire meno in quanto a contrazione della produzione. Il saldo della capacità produttiva è prossimo allo zero ed il grado di utilizzo degli impianti, circa il 93%, indica che i livelli produttivi del settore si mantengono abbastanza buoni. Inoltre l'andamento delle scorte (rilevato ovviamente solo per il settore manifatturiero e per il settore ICT) mostra che le imprese ICT non hanno accumulato prodotti finiti nei magazzini. Se consideriamo congiuntamente tali dati con l'andamento del fatturato e degli ordini visti in precedenza, si potrebbe pensare che, in termini di volumi, la domanda per i prodotti del settore è rimasta sostanzialmente stabile (ordini solo leggermente in calo) e che le performance negative per molte imprese ICT siano principalmente da ricondursi ad una discesa dei prezzi.

Il confronto tra le diverse circoscrizioni geografiche evidenzia la situazione peggiore del Mezzogiorno che, oltre ad un saldo della capacità produttiva superiore alla media nazionale, presenta anche il più basso grado di utilizzo degli impianti. Considerando le singole regioni si nota che l'attività produttiva ha rallentato

particolarmente in Basilicata dove le imprese dichiarano in assoluto il minor grado di utilizzo degli impianti e dove il saldo della capacità produttiva è superiore solo rispetto alla Sardegna.

Il Nord Est ed il Centro presentano valori piuttosto omogenei tra loro mentre il Nord Ovest mostra una situazione leggermente migliore in quanto ad andamento delle scorte ed a capacità produttiva.

Andamento di alcune grandezze aziendali (valori percentuali)

	Capacità produttiva*				Grado utilizzo impianti	Andamento delle scorte				
	Eccedente	Insufficiente	Adeguate	Saldo		Superiori al normale	Inferiori al normale	Normali	Nessuna	Saldo
<i>Panel A: settori produttivi</i>										
Manifatturiero	15,8	5,1	79,1	10,7	73,3	7,4	4,3	72,9	15,3	3,0
Costruzioni	16,0	3,9	80,1	12,0	74,0	-	-	-	-	-
ICT	3,3	0,4	96,3	2,8	92,8	0,4	0,0	19,4	80,2	0,4
Turismo	24,7	1,4	73,9	23,3	67,6	-	-	-	-	-
<i>Panel B: circoscrizioni geografiche</i>										
Nord Ovest	14,2	4,6	81,2	9,6	76,4	4,7	4,4	69,9	21,0	0,3
Nord Est	17,4	4,3	78,3	13,0	74,8	8,2	5,0	76,1	10,8	3,2
Centro	15,5	3,0	81,5	12,5	74,1	8,6	3,4	67,0	21,0	5,3
Sud e Isole	17,6	5,1	77,3	12,6	68,6	7,0	3,0	61,6	28,5	4,0
Totale Italia	16,0	4,3	79,7	11,8	73,9	6,9	4,1	69,5	19,5	2,9

*Per il turismo si riferisce alla capacità ricettiva delle imprese

TABELLA 1 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

Oltre che sui risultati di mercato, la difficile congiuntura economica incide profondamente anche sugli equilibri finanziari delle imprese inserite nel campione. Il Grafico 5 mostra che nei quattro settori produttivi analizzati il saldo tra la percentuale di imprese con una situazione finanziaria in miglioramento e la percentuale di imprese con una situazione finanziaria in peggioramento è negativo e, in valore assoluto, piuttosto elevato: si va dal -44,5% del settore delle costruzioni al -17,5% del settore ICT. Queste percentuali confermano ancora una volta come la situazione sia fortemente critica nel settore delle costruzioni ed al tempo stesso che la gestione degli assetti finanziari è un problema comune a tutti i settori produttivi oggetto di analisi.

Come motivazioni alla base del peggioramento della situazione finanziaria oltre il 70% delle imprese intervistate indica il rallentamento della domanda finale e quasi il 50% indica l'allungamento dei tempi di pagamento. Nella manifattura, nelle costruzioni e nel turismo le imprese indicano soprattutto la prima motivazione mentre nell'ICT è la seconda a pesare di più sui giudizi negativi.

Situazione finanziaria delle imprese per settore produttivo: saldo e cause del peggioramento (valori percentuali)

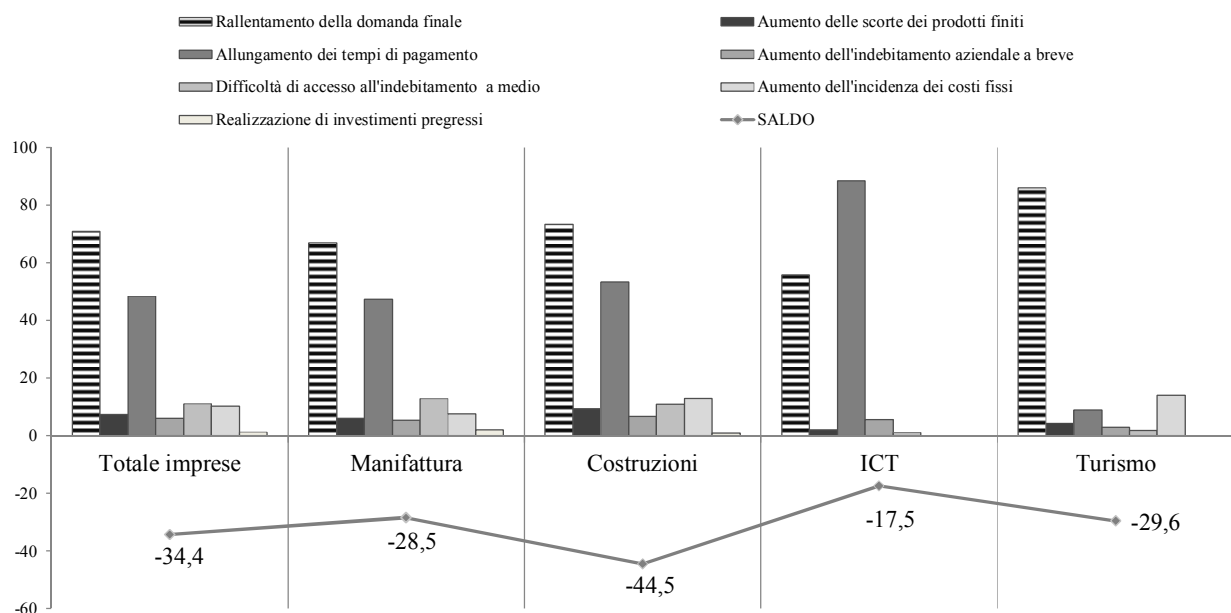


GRAFICO 5 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

Il Grafico 6 mostra l'andamento della situazione finanziaria delle imprese nelle varie macro-aree. Anche dal punto di vista territoriale la situazione finanziaria è in diffuso peggioramento, come testimoniato dal saldo ovunque negativo, con le imprese del Centro e del Mezzogiorno che evidenziano le maggiori criticità. Le motivazioni principali sono il rallentamento della domanda finale e l'aumento dei tempi di pagamento.

In particolare la prima motivazione conferma la debolezza della domanda interna a cui si è già fatto riferimento nell'introduzione del capitolo. Tale debolezza appare più marcata in alcune regioni meridionali come Campania e Sardegna dove viene indicata quale causa della peggiore situazione finanziaria da oltre l'80% delle imprese intervistate.

Situazione finanziaria delle imprese per circoscrizione geografica: saldo e cause del peggioramento (valori percentuali)

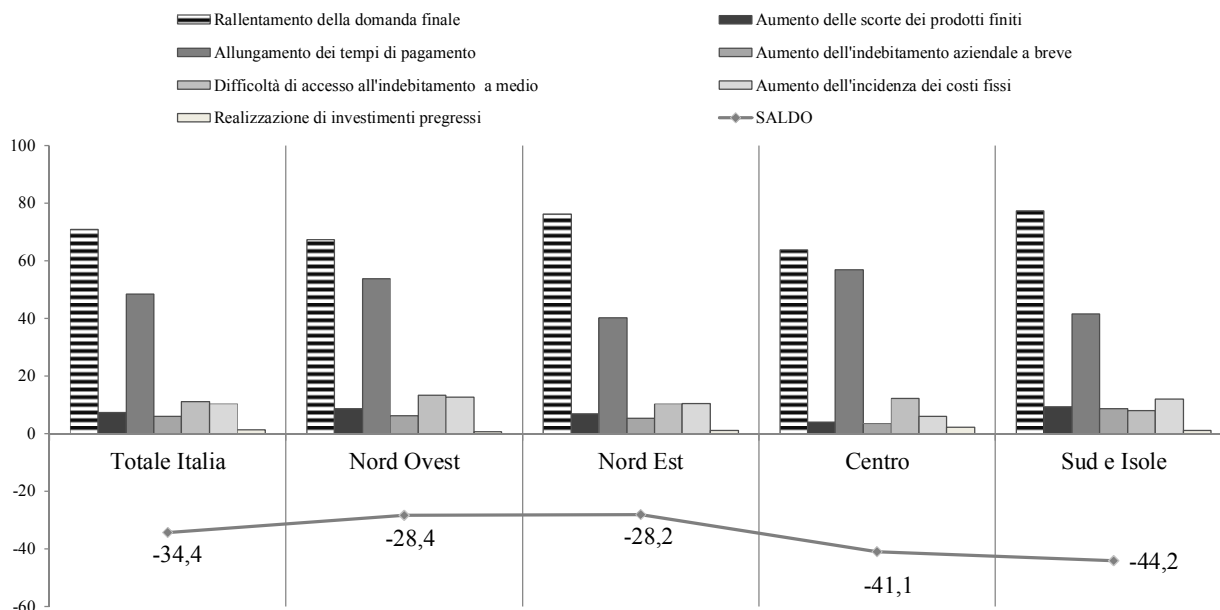


GRAFICO 6 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

Un altro elemento di criticità nell'attuale crisi economica generale è rappresentato dalle condizioni di accesso al credito (Tabella 2). Nel complesso i dati mostrano che le imprese avvertono un forte peggioramento nelle condizioni di finanziamento bancario rispetto al 2011 e che il peggioramento riguarda tutti i settori produttivi e l'intero territorio nazionale. Le percentuali di imprese con condizioni più favorevoli sono praticamente insignificanti (ovunque inferiori al 2%, sia nell'analisi settoriale sia nell'analisi territoriale) mentre quelle di imprese con condizioni peggiori sono molto elevate.

Le condizioni di accesso al credito (valori percentuali)

	Più favorevoli	Invariate	Meno favorevoli	Non sa / non risponde	Saldo
<i>Panel A: settori produttivi</i>					
Manifatturiero	1,8	51,9	39,9	6,4	-38,1
Costruzioni	1,0	35,1	55,9	8,0	-54,9
ICT	0,7	46,7	41,5	11,1	-40,8
Turismo	0,5	45,8	40,4	13,3	-39,9
<i>Panel B: circoscrizioni geografiche</i>					
Nord Ovest	1,9	47,8	41,2	9,1	-39,3
Nord Est	0,7	47,6	43,0	8,7	-42,2
Centro	1,4	46,6	45,2	6,8	-43,9
Sud e Isole	1,2	34,4	59,1	5,2	-57,9
Italia	1,3	44,8	46,2	7,7	-44,8

TABELLA 2 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

Di conseguenza il saldo, ossia la differenza tra le due percentuali, assume valori negativi che in alcuni casi raggiungono livelli davvero preoccupanti: tra i settori risalta il -54,9% rilevato nelle costruzioni mentre tra le circoscrizioni geografiche va sottolineato il -57,9% rilevato nel Mezzogiorno. Anche analizzando le singole regioni (dati non riportati per questioni di spazio) emerge il rapporto problematico con il settore del credito per la generalità delle imprese italiane. In tutte le regioni infatti il saldo assume valori negativi e, in valori assoluti, sempre superiori al 30% con le maggiori criticità che riguardano ovviamente le regioni meridionale, in particolare l'Abruzzo, il Molise, la Basilicata e la Sardegna dove oltre il 60% di imprese dichiarano un inasprimento nelle condizioni di accesso al credito. Nelle altre macro-aree si notano situazioni peggiori in Friuli Venezia Giulia ed in Toscana dove rispettivamente il 57,5% ed il 50,2% di imprese dichiarano condizioni di accesso al credito meno favorevoli.

3. LE CARATTERISTICHE PRINCIPALI DEL MODELLO COMPETITIVO ADOTTATO DALLE IMPRESE

La contrazione dei livelli produttivi ed il deterioramento dei risultati economici spingono le imprese ad effettuare riduzioni di organico generalizzate e comuni a tutti i settori produttivi ed a tutte le macro-aree del paese (Tabella 3). Il saldo tra la percentuale di imprese che effettuano ampliamenti di organico e quella di imprese che invece effettuano ridimensionamenti è ovunque negativo, così come la variazione media degli organici. Considerando i settori produttivi, la dinamica occupazionale peggiore si ha nelle costruzioni dove quasi un'impresa su tre dichiara di ridurre il proprio organico. Il settore ICT invece mostra una maggiore tenuta dei livelli occupazionali e risulta anche l'unico settore in cui le imprese, per il 2013, prevedono un andamento stabile dell'occupazione.

Dal confronto tra le varie macro-aree emerge ancora una volta la situazione particolarmente critica del Mezzogiorno, alle prese con una vera e propria emorragia occupazionale. Basta guardare alla variazione media degli organici delle imprese meridionali intervistate, ben al di sopra della media nazionale e circa il triplo di quanto rilevato nelle altre circoscrizioni, per avere un'idea delle dimensioni del fenomeno. Ad ogni modo il problema è comune all'intero territorio nazionale ed è confermato anche dalle previsioni per il 2013 che, in tutte le macro-aree, sono per un'ulteriore riduzione dell'offerta di lavoro. Se si escludono la Valle d'Aosta ed il Friuli inoltre tutte le regioni presentano sia una variazione media degli organici sia un saldo entrambi negativi.

Modifiche all'organico aziendale attuate e previste (valori percentuali)

	Ampliamento		Riduzione		Invariato		Saldo		Variazione media	
	Attuate	da attuare	Attuate	da attuare	Attuate	da attuare	Attuate	da attuare	Attuate	da attuare
<i>Panel A: settori produttivi</i>										
Manifatturiero	9,8	3,7	17,5	7,4	71,2	77,5	-7,8	-3,7	-1,4	-0,9
Costruzioni	5,6	2,3	29,9	11,8	62,4	74,3	-24,3	-9,6	-7,0	-3,1
ICT	5,2	1,3	8,2	1,7	86,6	95,0	-3,0	-0,4	-1,1	0,0
Turismo	2,3	3,8	17,0	8,0	80,7	88,3	-14,7	-4,2	-1,7	-0,2
<i>Panel B: circoscrizioni geografiche</i>										
Nord Ovest	8,7	4,4	18,0	7,4	72,6	80,4	-9,3	-3,0	-2,0	-1,5
Nord Est	8,5	4,1	19,8	7,0	70,2	78,7	-11,4	-2,8	-2,5	-0,8
Centro	6,8	1,6	22,3	12,7	68,8	75,5	-15,5	-11,1	-2,8	-2,4
Sud e Isole	4,9	1,2	30,2	9,8	61,9	74,3	-25,3	-8,5	-8,4	-2,3
Totale Italia	7,5	3,1	21,9	9,0	69,0	77,6	-14,5	-5,9	-3,6	-1,7

TABELLA 3 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

Le sfavorevoli condizioni finanziarie, gli elevati margini di capacità produttiva inutilizzata e le prospettive ancora incerte su una possibile ripresa dell'economia hanno portato le imprese a ridurre gli investimenti produttivi. La Banca d'Italia ad esempio riporta che gli investimenti fissi lordi nel 2012 sono diminuiti dell'8% e che la flessione ha riguardato in modo particolare le componenti dei macchinari, delle attrezzature, dei mezzi di trasporto e dei beni immateriali. Il Grafico 7 mostra, per i quattro settori produttivi, la percentuale di imprese intervistate che dichiarano di aver effettuato investimenti nel 2012 e l'incidenza della spesa sul fatturato complessivo. I dati indicano una bassa propensione verso gli investimenti comune a tutti i settori e più accentuata nelle costruzioni e nell'ICT. Proprio quest'ultimo risulta il settore più deludente in quanto le imprese, dato l'elevato contenuto tecnologico dei prodotti ed i rapidi cambiamenti della domanda, dovrebbero implementare decise e costanti strategie di investimento. Nel manifatturiero e nel turismo le percentuali di imprese che effettuano investimenti produttivi sono più elevate ma si mantengono comunque intorno ad un

modesto 30%. Risultano scarse anche le risorse finanziarie dedicate agli investimenti produttivi. Nel manifatturiero e nell'ICT le imprese dichiarano di investire una percentuale di fatturato solo di poco superiore al 10%; nelle costruzioni e nel turismo si notano valori leggermente superiori che tuttavia non raggiungono il 15%.

*La propensione ad investire delle imprese per settore produttivo
(valori percentuali)*

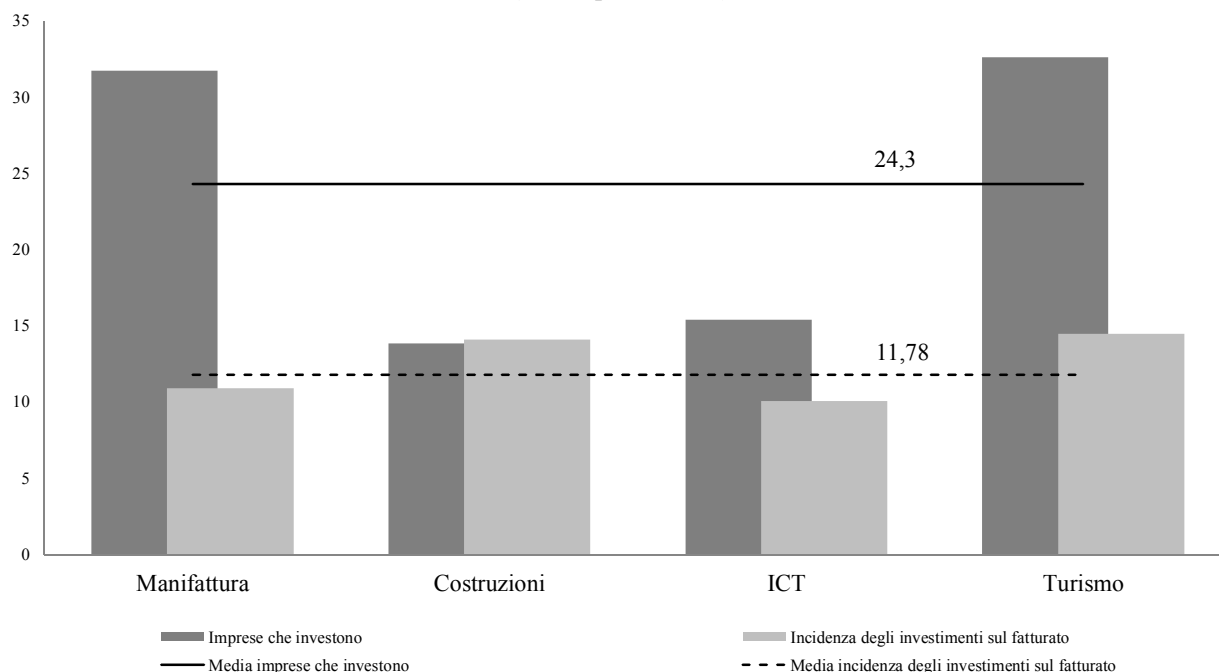


GRAFICO 7 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

Tramite gli investimenti le imprese, in tutti i settori considerati, puntano per lo più al rinnovo dei locali e delle attrezzature (Tabella 4). Si tratta di una tipologia di investimento che mira a preservare il regolare funzionamento della produzione e delle altre attività aziendali ma che non presenta particolari finalità strategiche.

*Interventi connessi alla realizzazione degli investimenti
per settore produttivo (valori percentuali)*

	Manifatturiero	Costruzioni	ICT	Turismo	Media
Rinnovo locali e attrezzature	54,4	54,4	53,1	69,1	55,8
Innovazione dei processi produttivi	26,9	9,7	3,8	8,4	20,7
Innovazioni organizzative e gestionali	7,1	2,8	6,7	5,0	5,9
Apertura nuovi stabilimenti	5,4	16,7	12,2	3,0	7,9
Introduzione di prodotti innovativi	12,6	4,1	9,2	5,2	9,9
Diversificazione dei prodotti esistenti	6,8	0,5	0,5	2,0	4,8
Ulteriori misure per la sicurezza sul lavoro	8,0	2,3	1,9	2,3	6,0
Formazione degli addetti	8,9	9,0	20,8	5,1	8,9
Ottimizzazione della gestione logistica	4,4	1,8	0,5	25,7	5,7
Altro	12,8	26,3	23,5	0,0	14,9

TABELLA 4 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

Un altro elemento comune a tutti i settori è la scarsa attenzione dedicata alle misure per la sicurezza sul lavoro, alle innovazioni organizzative e gestionali ed all'apertura di nuovi stabilimenti. Quest'ultimo dato suggerisce che le imprese hanno aspettative ancora negative sull'andamento dell'economia e preferiscono rinviare al futuro eventuali strategie di espansione. In tale ottica si può interpretare anche la quasi totale assenza di imprese che effettuano investimenti per la diversificazione dei propri prodotti. Tenuto conto della bassa propensione ad effettuare investimenti produttivi appena richiamata, si ravvisano alcune interessanti

peculiarità settoriali. Le imprese manifatturiere sono più propense ad introdurre innovazioni di processo, le imprese ICT dedicano maggiori risorse alla formazione dei propri addetti ed infine le imprese turistiche investono di più nell'ottimizzazione della gestione logistica. Nel complesso gli investimenti produttivi hanno principalmente l'obiettivo di contenere i costi di produzione e di aumentare la produttività (Tabella 5). Viene invece dedicata poca attenzione al miglioramento dell'assistenza pre/post vendita, alle certificazioni di qualità ed alla ricerca di nuovi mercati o di nuovi business. Alcune peculiarità si riscontrano per quanto riguarda l'adeguamento agli standard di settore e l'adeguamento a norme di tutela ambientale, obiettivi perseguiti con maggiore intensità rispettivamente nel settore delle costruzioni e nel settore turistico.

In definitiva i dati relativi agli obiettivi strategici ed agli interventi connessi agli investimenti sono perfettamente coerenti con il periodo di crisi economica attuale. Le imprese infatti preferiscono agire su variabili endogene di cui hanno il pieno controllo, come il contenimento dei costi e l'aumento della produttività, piuttosto che assumere i rischi derivanti da strategie espansive in nuovi mercati o in nuovi business. Si tratta di un atteggiamento che si potrebbe definire di tipo difensivo.

*Obiettivi strategici connessi alla realizzazione degli investimenti
per settore produttivo (valori percentuali)*

	Manifatturiero	Costruzioni	ICT	Turismo	Media
Contenimento dei costi di produzione	25,5	19,9	12,7	44,2	25,6
Aumento della produttività	57,8	38,7	30,2	34,0	50,5
Aumento del valore aggiunto unitario del prodotto	9,6	1,9	14,4	15,5	8,5
Adeguamento agli standard di settore	11,3	20,1	16,3	6,6	13,0
Adeguamento a norme di tutela ambientale	10,7	7,9	11,8	30,3	11,9
Certificazione di qualità	10,3	4,4	6,7	12,2	9,0
Apertura di nuovi mercati/nuove opportunità di business	11,1	2,4	6,7	10,9	9,0
Miglioramento assistenza pre e post vendita	3,8	3,2	2,9	0,0	3,3
Altro	16,8	31,6	24,0	0,0	18,8

TABELLA 5 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

Il confronto tra le macro-aree mostra che le imprese del Nord hanno una propensione ad effettuare investimenti superiore rispetto alle imprese del Centro e del Mezzogiorno (Grafico 8).

*La propensione ad investire delle imprese per circoscrizione geografica
(valori percentuali)*

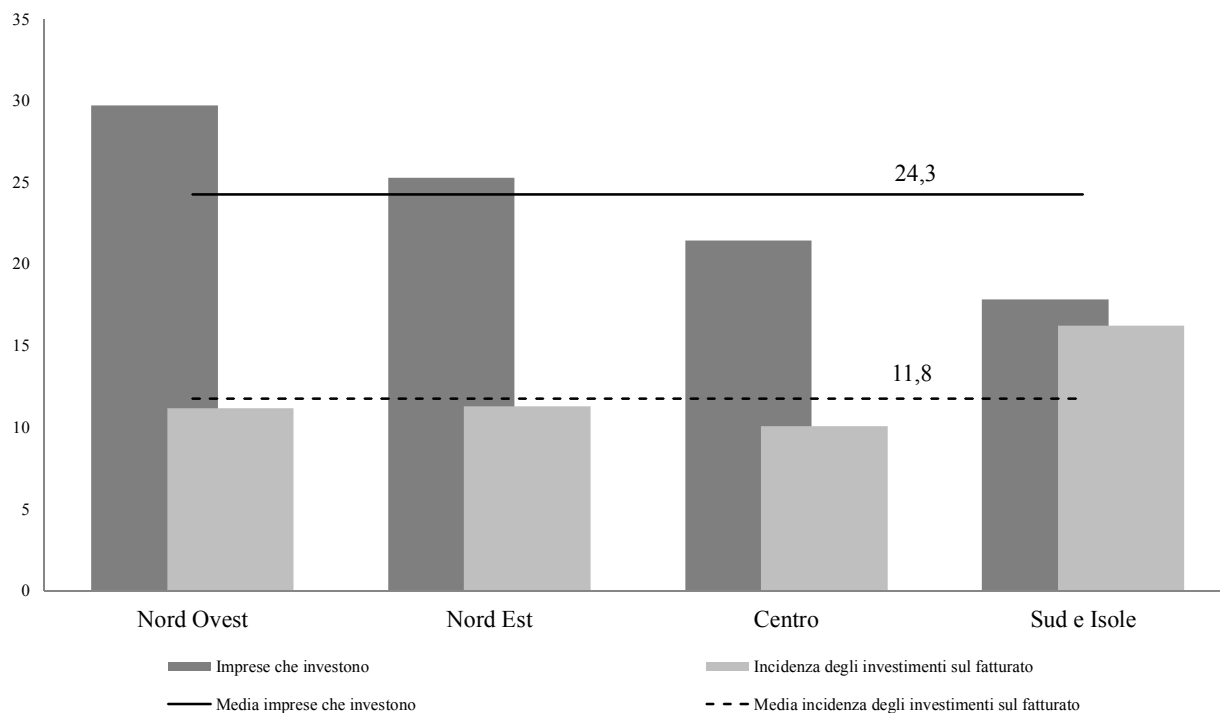


GRAFICO 8 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

In quest'ultima circoscrizione però si nota una maggiore incidenza della spesa per investimenti sul totale del fatturato, il 16,3% contro una media nazionale dell'11,8%. Ciò suggerisce che, sebbene la maggior parte delle imprese meridionali non effettua investimenti produttivi, esiste comunque una piccola percentuale di imprese che vi punta con decisione. Approfondendo l'analisi a livello di singole regioni si osserva che la Calabria ed il Molise contribuiscono ad innalzare la media dell'area, rispettivamente con il 31,7% ed il 20% del fatturato che viene destinato agli investimenti produttivi, mentre la Basilicata è il fanalino di coda con una quota che non raggiunge neanche il 9%. Anche per quanto riguarda l'analisi territoriale si nota che il rinnovo dei locali e delle attrezzature risulta in generale l'investimento più importante in tutte le macro-aree (Tabella 6). Il confronto tra le circoscrizioni geografiche mostra inoltre alcune peculiarità interessanti. Nel Nord Ovest e nel Nord Est la percentuale di imprese che effettuano innovazioni di processo e che puntano sulla formazione degli addetti è superiore rispetto al Centro-Sud. Nel Mezzogiorno si osserva invece una maggiore propensione all'apertura di nuovi stabilimenti, con una percentuale di imprese del 15,4% che risulta quasi doppia rispetto alla media nazionale. Tale investimento viene perseguito da buone percentuali di imprese in Calabria (37%), in Puglia (19,1) ed in Sardegna (18,9%), mentre in Campania si ravvisa la percentuale minore, appena il 5,4%.

Interventi connessi alla realizzazione degli investimenti per circoscrizione geografica (valori percentuali)

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Italia
Rinnovo locali e attrezzature	49,1	58,3	69,0	50,5	55,8
Innovazione dei processi produttivi	25,0	22,5	14,8	14,4	20,7
Innovazioni organizzative e gestionali	9,0	5,1	3,5	3,0	5,9
Apertura nuovi stabilimenti	6,8	7,7	4,6	15,4	7,9
Introduzione di prodotti innovativi	10,2	10,5	10,7	6,9	9,9
Diversificazione dei prodotti esistenti	3,7	8,4	3,2	2,4	4,8
Ulteriori misure per la sicurezza sul lavoro	6,4	7,8	5,2	2,7	6,0
Formazione degli addetti	10,3	10,4	7,8	3,8	8,9
Ottimizzazione della gestione logistica	2,9	11,6	4,2	3,2	5,7
Altro	17,5	12,9	9,5	19,2	14,9

TABELLA 6 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

Le imprese settentrionali hanno una varietà di obiettivi maggiore rispetto alle altre imprese italiane (Tabella 7). Se il contenimento dei costi di produzione e l'aumento della produttività sono obiettivi comuni a tutte le aree geografiche del paese, l'aumento del valore aggiunto del prodotto e la ricerca di nuovi mercati e di nuove opportunità di business assumono nel Nord una rilevanza maggiore rispetto al Centro-Sud. Nel Mezzogiorno invece risulta maggiore la percentuale di imprese che investono per conseguire adeguamenti agli standard di settore.

Obiettivi strategici connessi alla realizzazione degli investimenti per circoscrizione geografica (valori percentuali)

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Italia
Contenimento dei costi di produzione	23,7	30,8	23,5	23,3	25,6
Aumento della produttività	50,0	56,5	43,5	49,5	50,5
Aumento del valore aggiunto unitario del prodotto	9,4	12,6	5,5	2,2	8,5
Adeguamento agli standard di settore	15,4	8,5	9,7	19,9	13,0
Adeguamento a norme di tutela ambientale	12,0	12,0	12,8	10,3	11,9
Certificazione di qualità	9,6	10,0	8,3	6,7	9,0
Apertura di nuovi mercati/nuove opportunità di business	9,8	12,3	6,0	4,6	9,0
Miglioramento assistenza pre e post vendita	1,9	3,9	4,2	4,5	3,3
Altro	19,2	16,1	24,2	16,2	18,8

TABELLA 7 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

All'interno degli investimenti produttivi una categoria molto importante è senza dubbio rappresentata dagli investimenti a supporto dell'innovazione. L'attività innovativa infatti è generalmente indicata quale fattore cruciale per la crescita economica, sia a livello macroeconomico sia per le singole imprese. Ciò inoltre è particolarmente vero per quei paesi economicamente avanzati che devono affrontare la concorrenza internazionale sempre più forte dei paesi in via di sviluppo; questi ultimi hanno nei bassi costi di produzione un indiscusso vantaggio competitivo sul quale i paesi più sviluppati non possono assolutamente competere.

In Italia la propensione ad innovare delle imprese private è meno intensa che negli altri principali paesi europei. Secondo i dati della *Community Innovation Survey 2010* dell'Unione Europea infatti la percentuale di imprese italiane che investono in ricerca e sviluppo è inferiore non solo rispetto ai paesi del Nord Europa, i paesi cioè con maggiore predisposizione all'innovazione, ma anche rispetto ad altri paesi europei simili al nostro, quali la Francia e la Germania.

I dati rilevati sulle imprese del campione indicano che nel settore manifatturiero la propensione ad innovare è superiore rispetto agli altri settori. Nelle costruzioni si registra la propensione più bassa ma anche nell'ICT la percentuale di imprese che innovano (24%) appare bassa se si considera l'elevato contenuto tecnologico dei relativi prodotti (Grafico 9).

Le risorse destinate all'innovazione sono particolarmente esigue nelle costruzioni, circa il 15% della spesa totale stanziata per gli investimenti, raggiungono circa il 35-40% nei settori manifatturieri e nell'ICT e risultano di poco superiori al 47% nel turismo.

*La propensione ad innovare delle imprese per settore produttivo
(valori percentuali)*

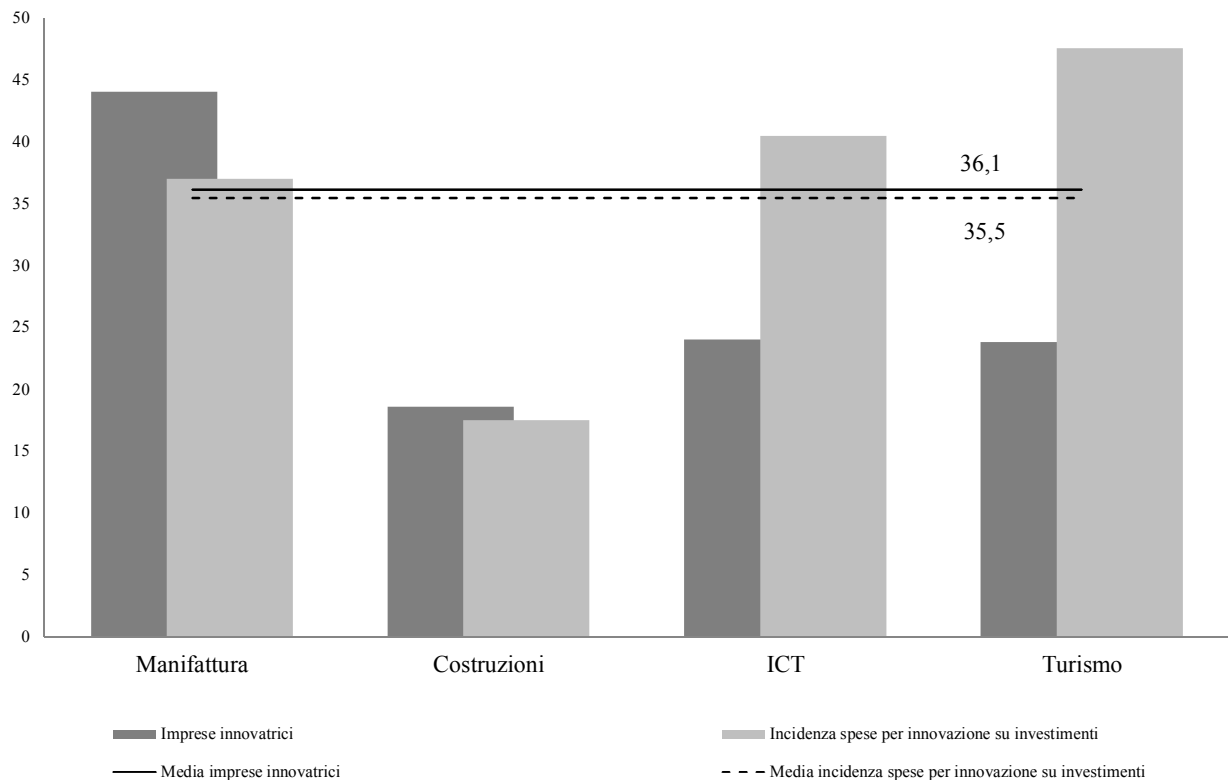


GRAFICO 9 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

Per quanto riguarda le diverse aree del paese la propensione ad innovare risulta maggiore nel Nord Est, dove circa il 45% di imprese che effettuano investimenti produttivi dichiara di destinare risorse economiche anche all'innovazione, e nel Nord Ovest, dove la percentuale è leggermente inferiore, intorno al 40%.

In netto ritardo appaiono il Centro e soprattutto il Mezzogiorno con percentuali rispettivamente del 28,8% e del 22,6% (Grafico 10). Nel Centro tuttavia, a fronte della bassa propensione ad innovare, si nota una maggiore spesa per l'innovazione rispetto alle altre macro-aree. Il Mezzogiorno invece perde terreno anche in quanto ad intensità della spesa, posizionandosi nuovamente all'ultimo posto. Le regioni meridionali che pesano maggiormente sulla media della circoscrizione sono la Calabria e la Basilicata dove la spesa per innovazioni è rispettivamente il 7% ed il 18,3% delle risorse totali destinate agli investimenti produttivi.

Nello scenario economico attuale le esportazioni rappresentano una componente fondamentale per il sistema produttivo nazionale e, sebbene in rallentamento rispetto al biennio precedente, forniscono ancora un contributo positivo al prodotto interno lordo italiano. L'ISTAT infatti rileva che la domanda estera netta ha fornito un impulso positivo all'espansione del pil nel corso di tutto il 2012, pur con una progressiva attenuazione del contributo nei vari trimestri.

La propensione ad innovare delle imprese per circoscrizione geografica (valori percentuali)

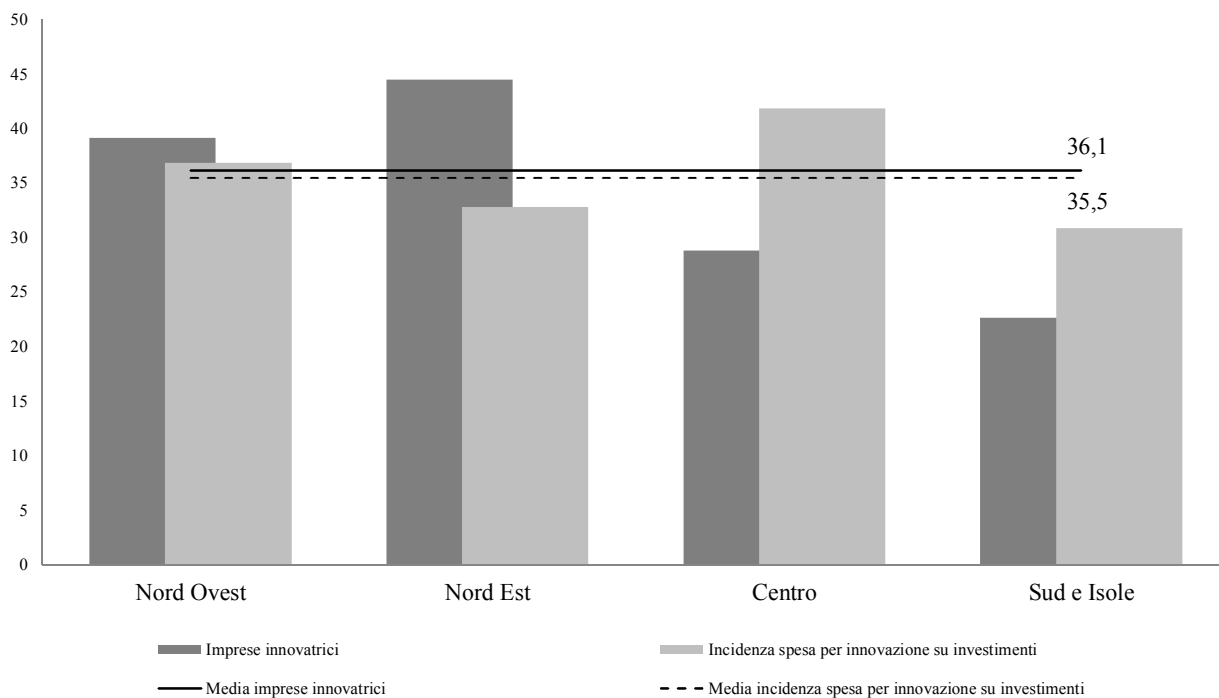


GRAFICO 10 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

Visto l'andamento estremamente debole della domanda interna quindi le imprese italiane non possono più prescindere dalle esportazioni e l'espansione sui mercati esteri risulta ormai una scelta obbligata.

Da questo punto di vista i dati rilevati sul campione mostrano una buona percentuale di imprese manifatturiere attive sui mercati esteri ma una scarsa presenza di imprese ICT e soprattutto di imprese delle costruzioni (Grafico 11).

Imprese esportatrici ed incidenza delle vendite all'estero per settore produttivo (valori percentuali)

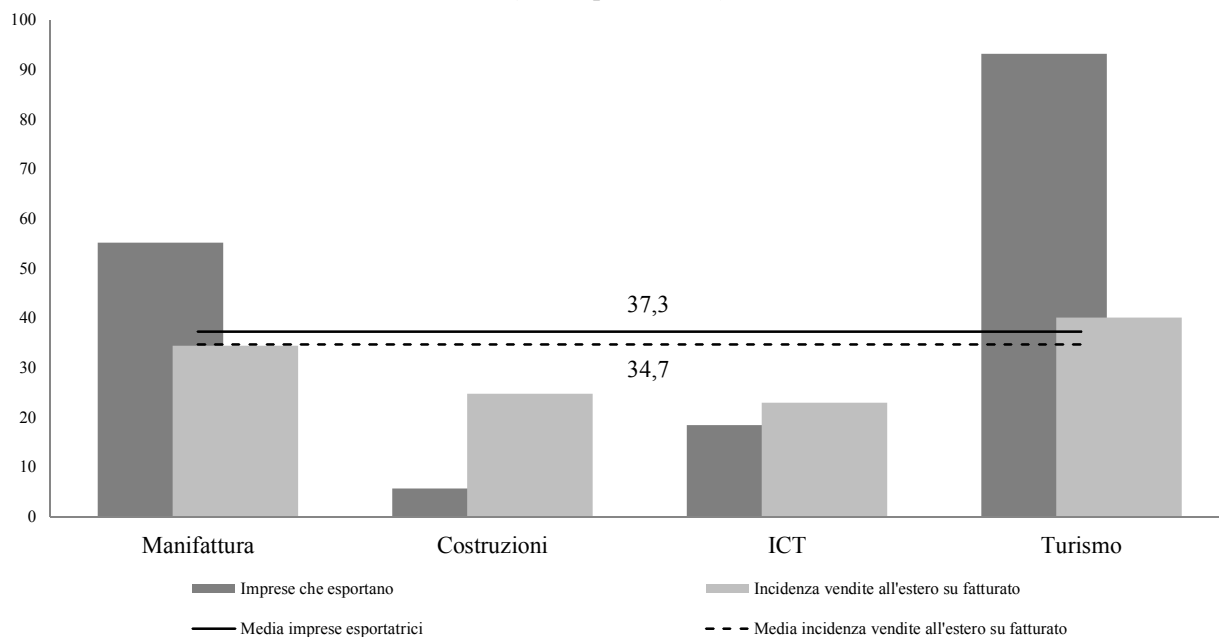


GRAFICO 11 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

Il settore turistico registra una percentuale elevatissima (93,2%) che tuttavia si giustifica con il fatto che, per tale settore, il dato si riferisce alla presenza nelle strutture ricettive di clientela straniera. In quest'ottica si inquadra anche la quota di fatturato derivante dalle esportazioni che risulta la più elevata nel confronto con gli altri settori.

Negli altri settori la quota di fatturato derivante dall'export risulta inferiore: nel manifatturiero le imprese ottengono circa il 35% del proprio fatturato dalle esportazioni, una percentuale abbastanza elevata, mentre nel settore ICT le imprese realizzano all'estero poco più del 20% del fatturato totale.

Imprese esportatrici ed incidenza delle vendite all'estero per circoscrizione geografica (valori percentuali)

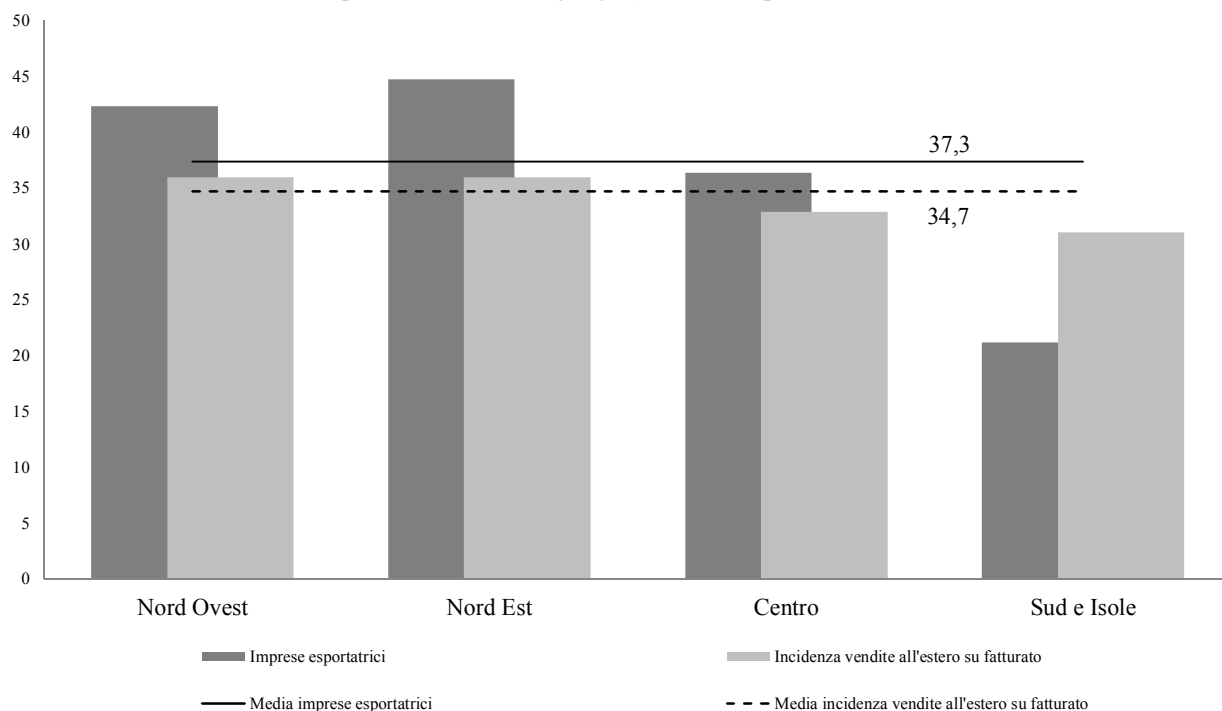


GRAFICO 12 – FONTE: elaborazione OBI-SRM

Analizzando le diverse aree geografiche si nota subito il gap del Mezzogiorno rispetto al resto del paese, sia in termini di imprese che esportano e sia in termini di quota di fatturato generato dalle esportazioni.

La percentuale di imprese meridionali che operano sui mercati esteri è del 21,2%, molto distante dalla media italiana (37,3%) e particolarmente inferiore alle percentuali rilevate nel Nord Est (44,7%) e nel Nord Ovest (42,7%). Le regioni meridionali dove la propensione ad esportare è più bassa sono la Basilicata, la Calabria e l'Abruzzo con appena il 10% circa di imprese intervistate che dichiarano di esportare i propri prodotti all'estero. Sebbene con un ritardo non così marcato, anche il peso delle esportazioni meridionali sul fatturato totale (31%) è inferiore rispetto al valore medio del paese (34,7%) ed ancora una volta il risultato peggiore è dovuto per lo più alle regioni indicate in precedenza.

Il Nord Ovest ed il Nord Est presentano valori molto simili tra loro, sia in merito alla propensione ad esportare sia in termini di risultati economici conseguiti con le esportazioni. Il Centro mostra valori leggermente inferiori ma comunque in linea con le medie nazionali. Nel Nord le regioni che contribuiscono maggiormente ai buoni risultati dell'export sono il Friuli ed il Veneto, mentre nel Centro si distinguono la Toscana e le Marche.

L'ANDAMENTO ED I RISULTATI ECONOMICI PER GRUPPI OMOGENEI DI IMPRESA

1. ALCUNI ASPETTI METODOLOGICI

Per cercare di arricchire l'analisi dei risultati dell'indagine attraverso la descrizione delle risposte ai singoli argomenti trattati nel questionario, si è ritenuto utile sperimentare anche una lettura del comportamento delle imprese raggruppate per gruppi omogenei significativi (cluster).

Per definire tali gruppi, si è partiti dall'usuale vincolo derivante dalla natura dei dati forniti dall'indagine i cui obiettivi - si ricorda - riguardano prevalentemente la conoscenza di parametri qualitativi delle variabili esaminate attraverso i quali stimare soprattutto il "verso" e la "diffusione" e non tanto l'intensità dei fenomeni indagati (per i dettagli si rimanda alla nota metodologica della pubblicazione)

Sulla scorta di quanto previsto nella letteratura relativa alla "cluster analysis", applicata a variabili di tipo qualitativo, si è cercato di raggruppare - nell'ambito quindi di misure di "associazione" e non di "distanza" - le unità statistiche (imprese) in classi tali che "i soggetti appartenenti a ciascuna classe fossero il più possibile simili tra loro e contemporaneamente il più possibile diversi da quelli delle altre classi/gruppi".

Per ottimizzare questo approccio e sulla base dei temi trattati nel questionario, per la definizione dei gruppi omogenei si è fatto ricorso alla domanda sulla dinamica del fatturato aziendale sia come consuntivo rispetto al 2012 sia come previsione per il 2013. Tale scelta è derivata dalla necessità di individuare una variabile che fosse sintesi/effetto delle altre variabili analizzate considerate come "causa".

Pur nella piena consapevolezza dei limiti che comporta tale scelta si è individuato nella combinazione delle variazioni del "fatturato" (consuntivi e previsioni) una misura sintetica della dinamica aziendale. In particolare in prima istanza sono state selezionate tra le 4814 unità del campione complessivo quelle che hanno indicato un incremento di fatturato come consuntivo e contemporaneamente come previsione. In contrapposizione a questo gruppo, che è stato definito a "dinamica positiva" sono state selezionate le imprese a "dinamica negativa" che hanno cioè indicato una contemporanea riduzione del fatturato sia come consuntivo che come previsione. Tra questi due gruppi contrapposti di imprese si colloca quello formato dalle unità che hanno dichiarato una contemporanea invarianza per i due periodi di riferimento. Per completare inoltre la classificazione delle imprese si sono selezionate le stesse in base a tutte le combinazioni a due a due dei 4 + 4 item di risposta previste dalla domanda in questione (aumento, diminuzione, invarianza, mancata risposta per consuntivi e previsioni). Dalla sintesi/accorpamento di tutte le combinazioni si è poi arrivati alla composizione di 4 gruppi omogenei.

Per ognuno di questi 4 gruppi così individuati è stata resa possibile la lettura dei risultati (anche per i principali incroci) di tutto il questionario. I risultati sono inoltre leggibili sia per ognuno dei 4 macrosettori oggetto di studio (Manifatturiero, Costruzioni, ICT, Turismo) sia per la loro aggregata considerata come "totale delle attività". In quest'ultimo caso i risultati aggregati sono esposti facendo riferimento al questionario del Manifatturiero, ne deriva che per quelle variabili "non pertinenti" per gli altri comparti e/o a semantica diversa (della domanda e/o degli item di risposta) è necessario tenere presente il significato effettivo delle cifre esposte (esempio: per la quota di imprese che esportano, la dizione è precisa per le imprese del Manifatturiero e dell'ICT, ma va intesa come "attività all'estero" per le imprese di Costruzione e come "quota di clientela estera" per il Turismo).

2. I RISULTATI ECONOMICI FONDAMENTALI: UNA TENDENZA PROGRESSIVA ALLA STABILIZZAZIONE VERSO IL BASSO DEI RISULTATI ECONOMICI

In questa parte del rapporto si analizzeranno i risultati economici conseguiti nel 2012, e previsti per il 2013, per il complesso delle imprese del campione, suddivise in tre cluster omogenei, definiti in base al loro grado di dinamica economica, andando dal gruppo di eccellenza a più alto dinamismo (che sarà denominato "imprese in sviluppo"), fino a quello delle imprese a dinamica economica declinante (che sarà denominato "imprese in declino"). Una preliminare nota per una corretta leggibilità del dato: i cluster sono costruiti su una pluralità di

dati, per cui è anche possibile che, per un elemento singolo, si vada in controtendenza rispetto al cluster di appartenenza (ad es., una certa percentuale di imprese appartenenti al cluster a dinamica economica positiva potrebbe evidenziare un andamento negativo di una specifica variabile). Ciò però è perfettamente coerente con il fatto che, *nel complesso di tutti i parametri considerati per determinare la direzione della dinamica economica*, quelle imprese rientrano comunque nel cluster in cui sono state inserite. (vedi nota esplicativa)

Iniziando dai principali risultati di mercato, immediati (fatturato) e di proiezione (ordinativi) si nota che, ovviamente, il piccolo gruppo delle imprese a dinamica positiva è quello che, nel 2012, riesce, in un contesto generale di calo del fatturato (-8,7%) a manifestare un incremento del medesimo, andando in controcorrente rispetto al sistema produttivo nazionale complessivo. Tali imprese di eccellenza riescono anche ad accelerare l'incremento di fatturato nel 2013 (passando da un aumento del 6,7% nel 2012 ad uno dell'8,2% nel 2013), quindi riescono ad impostare, già dall'anno precedente, strategie di mercato atte a potenziarne la relativa presenza nell'anno successivo. Non è quindi un caso se tali imprese appartengano ad una élite che si distacca dalla crisi generale: esse sono dotate di strategie di mercato di medio periodo, e quindi di una programmazione d'insieme delle proprie prospettive di progressiva espansione sul mercato finale.

Va tuttavia notato che, anche nel gruppo delle imprese a dinamica negativa, il calo del fatturato medio diviene meno grave nel 2013, rispetto al 2012 (passando dal -19,3% al -13,1%). Soprattutto, per tale componente si verifica una previsione di progressiva stabilizzazione del fatturato, poiché le imprese a fatturato invariato, in tale gruppo particolarmente critico, passa dal 10,4% del 2012 al 44,8% del 2013, un incremento più rapido di quello della media nazionale. Inoltre, le imprese con dinamica struttura in declino che subiranno un ulteriore calo del fatturato nel 2013 scendono al 55,2%, dall'84,4% dell'anno precedente.

Tale tendenza alla stabilizzazione di mercato delle imprese connotate da aspetti strutturali di declino potrebbe significare che, a causa della durata molto lunga della crisi in atto, oramai le imprese che non sono uscite dal mercato a causa di fallimenti hanno raggiunto, in particolar modo nel comparto a dinamica tendenzialmente negativa, un punto così basso, in termini di fatturato, da non scendere più, e quindi tale da comportare una stabilizzazione, ovviamente su un valore di fatturato assolutamente inadeguato per poter ripartire con un processo di rinnovata crescita. In qualche modo, si è dunque, per tale gruppo di imprese, o perlomeno per quelle che sono sopravvissute, giunti al "fondo del barile", cioè ad un livello di presenza commerciale sui mercati talmente basso da non poter scendere ulteriormente, ma purtroppo anche tale da non garantire risalite, almeno nell'immediato orizzonte previsionale.

Andamento del fatturato per cluster di impresa e previsioni per il 2013

		Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
2012	In aumento	78,3	5,2	0,0	14,2	15,1
	In diminuzione	15,2	84,4	0,0	41,0	42,7
	Invariato	6,6	10,4	100,0	14,3	35,3
	Non sa /Non risponde	0,0	0,0	0,0	30,4	6,9
	Saldo	63,1	-79,2	0,0	-26,9	-27,6
	Variazione media	6,7	-19,3	0,0	-11,0	-8,7
2013	In aumento	46,7	0,0	0,0	0,0	5,9
	In diminuzione	0,0	55,2	0,0	0,3	20,7
	Invariato	53,3	44,8	100,0	1,7	51,2
	Non sa /Non risponde	0,0	0,0	0,0	97,9	22,1
	Saldo	46,7	-55,2	0,0	-0,3	-14,7
	Variazione media	8,2	-13,1	0,0	-1,3	-5,0

TABELLA 1 - FONTE: OBI-SRM

In termini di acquisizione di ordinativi, quindi di proiezione di fatturato, si nota infatti come la predetta stabilizzazione verso il basso non apra a prospettive significative di ripresa, a breve-medio termine. Infatti, persino nel cluster delle imprese a dinamica economica stabile, si nota una riduzione dell'1% del portafoglio ordini complessivo, che giunge poi al 17,1% per il cluster a dinamica negativa. Solo fra le imprese a dinamica positiva, cioè quelle che riescono a non farsi coinvolgere dalla crisi, si registra un incremento del 5% del portafoglio ordini, che tuttavia sconta, anche nel caso del gruppo delle eccellenze, un 23% di imprese che comunque scontano un calo di ordini fra 2011 e 2012. Nella sostanza, quindi, la grande parte del sistema produttivo non riesce ad agganciare in modo stabile una sia pur minima ripresa di mercato, e quindi nel breve-medio periodo non ha prospettive di inversione del segno generalmente negativo del proprio giro d'affari.

Nel dettaglio, il mercato interno è in forte calo di ordinativi (-7,7% fra 2011 e 2012), a causa del forte calo della domanda domestica indotto dai provvedimenti di riaggiustamento delle finanze pubbliche causati dalla crisi del debito sovrano. Tale crollo della domanda interna non risparmia nemmeno le imprese di eccellenza del cluster a dinamica positiva, che rispetto al 5% complessivo di incremento degli ordinativi, sul mercato

interno raccolgono un aumento pari a solo l'1,7%, mentre ben il 70% delle imprese del cluster a dinamica economica negativa sconta una perdita di ordinativi, evidenziando come vi sia una chiara correlazione fra qualità delle prospettive di sviluppo aziendale e mercati di riferimento: le imprese in declino sono soprattutto quelle concentrate esclusivamente, o in modo preponderante, sul mercato interno.

Viceversa, le imprese in crescita sono quelle che sfruttano anche in modo importante i mercati internazionali: è infatti su questi mercati che ottengono i risultati di acquisizione di nuovi ordinativi più importanti (+6,3%), che premiano quasi il 55% delle imprese del gruppo di eccellenza. Ciò indica come, lungi dal rifugiarsi in pseudo-soluzioni nazionalistiche o sovranistiche¹, una delle strade maestre per uscire dalla crisi è proprio costituita da una maggiore integrazione globale, a livello commerciale (ed inevitabilmente, quindi, anche a livello produttivo).

*Andamento del portafoglio ordini per cluster di impresa e
per mercato di riferimento*

		Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
<i>nel complesso</i>	Superiore	54,8	8,1	3,1	17,8	15,3
	Inferiore	23,2	71,2	7,2	41,9	40,7
	Invariata	22,0	20,7	89,7	34,0	42,4
	Non sa /Non risponde	0,0	0,0	0,0	6,4	1,6
	Saldo	31,5	-63,1	-4,1	-24,1	-25,4
	Variazione media	5,0	-17,1	-1,0	-6,9	-7,5
<i>dall'estero</i>	Superiore	54,7	19,1	8,3	26,5	24,1
	Inferiore	11,3	36,0	6,7	21,6	20,4
	Invariata	34,0	44,9	84,9	50,3	55,1
	Non sa /Non risponde	0,0	0,0	0,0	1,6	0,4
	Saldo	43,4	-16,9	1,6	4,9	3,7
	Variazione media	6,3	-3,4	-0,1	1,5	0,3
<i>dall'interno</i>	Superiore	45,5	5,0	2,6	11,5	11,3
	Inferiore	23,1	70,2	6,6	41,0	39,9
	Invariata	31,4	24,8	90,8	41,1	47,1
	Non sa /Non risponde	0,0	0,0	0,0	6,4	1,6
	Saldo	22,4	-65,2	-4,0	-29,5	-28,6
	Variazione media	1,7	-16,1	-1,0	-7,6	-7,7

TABELLA 2 - FONTE: OBI-SRM

3. I RISULTATI PRODUTTIVI: UNA ELEVATA FLESSIBILITÀ DELL'USO DEI FATTORI RISPETTO ALL'ANDAMENTO DEL CICLO

La capacità produttiva, misurata in riferimento alla consistenza del portafoglio ordini acquisito, nel 2012 è sostanzialmente adeguata (79,7% delle imprese intervistate). Si tratta ovviamente di un adeguamento verso il basso, atteso che, come si è visto in precedenza, il portafoglio ordini è generalmente in calo. Ma il fatto che quasi l'80% del campione abbia adeguato la propria capacità produttiva verso il basso è un chiaro indice di elevata flessibilità operativa delle imprese, che riescono rapidamente a resettare i propri livelli produttivi in base all'andamento degli ordini. Tale elemento dovrebbe far riflettere circa l'effettiva esigenza di imprimere ulteriore flessibilità all'utilizzo dei fattori produttivi (in primis al fattore-lavoro, poiché, come è noto, una delle critiche principali, da parte imprenditoriale, alla riforma-Fornero è che non garantisce sufficiente flessibilità in entrata) poiché tali interventi non fanno altro che precarizzare ulteriormente il lavoro, ed hanno impatti macroeconomici negativi, tramite l'ulteriore calo del clima di fiducia dei consumatori.

Naturalmente, al netto del cluster di imprese a dinamica economica invariata, che nel 92% dei casi hanno una adeguatezza dei livelli produttivi data proprio dall'invarianza dei risultati di mercato e commerciali, quindi in sostanza non hanno niente da modificare, le imprese più flessibili sono quelle a dinamica positiva, che nell'84,3% dei casi hanno riadeguato (ovviamente verso l'alto) i propri livelli produttivi, mentre il fatto che

¹ Il che, per inciso, dovrebbe far riflettere sull'opportunità di evitare fughe in avanti verso prospettive di uscita dall'euro, ed al contempo saper utilizzare, con una politica monetaria accomodante, l'euro in forma intelligente, promuovendone una competitività di cambio effettiva rispetto alle altre due grandi valute globali (dollaro e renminbi).

solo il 9,9% di esse abbia livelli produttivi eccedenti rispetto alla domanda, contro il 16% medio nazionale, mostra come tali imprese riescano, più frequentemente della media, a lavorare con gradi di assorbimento della propria capacità produttiva elevati, il che produce vantaggi in termini di riduzione dell'incidenza unitaria dei costi fissi, di raggiungimento di economie di scala, ecc.

Viceversa, nel cluster delle imprese a dinamica negativa, l'adeguatezza dei livelli produttivi ad una domanda in calo vale "solo" per il 69,2% del campione, e ciò evidenzia come la flessibilità verso il basso, seppur elevata, è comunque meno facile rispetto alla flessibilità verso l'alto. Il 25% di tali imprese, poi, è penalizzato da un eccesso di capacità produttiva rispetto al proprio portafoglio ordini, che si riflette negativamente in elevate incidenze unitarie dei costi fissi, quindi in un problema di competitività-prezzo, ed in bassi livelli di conseguimento di economie di scala, quindi in problemi di efficienza produttiva.

Capacità produttiva rispetto al portafoglio ordini del 2012, per cluster di impresa

	Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
Eccedente	9,9	25,0	5,4	17,7	16,0
Insufficiente	5,8	5,8	3,0	2,4	4,3
Adeguate (sufficiente)	84,3	69,2	91,7	80,0	79,7
Non sa /Non risponde	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Saldo	4,0	19,2	2,4	15,3	11,8

TABELLA 3 - FONTE: OBI-SRM

Il grado di utilizzo degli impianti, di conseguenza, non è elevatissimo, sfiorando appena il 74%, ma con una percentuale del 12,6% di imprese che, addirittura, utilizzano gli impianti per meno del 50% (percentuale che arriva al 15,4% per il cluster a dinamica economica declinante). Solo la piccola élite di imprese che, operando su mercati di nicchia o in condizioni di grande efficienza ed elevata diversificazione (anche internazionale) dei propri mercati, consegue un utilizzo dei propri impianti soddisfacente, pari cioè a più dell'80%. Ma anche nel caso delle eccellenze produttive, un 7,4% ha un utilizzo inferiore al 50%, ed un ulteriore 26,7% compreso fra il 50% ed il 75%. Quindi, anche fra le imprese con i migliori risultati, vi sono state, spesso, fasi di temporanea contrazione del mercato e della produzione, seguite ovviamente da una espansione, e non è da escludere che anche alcune delle eccellenze produttive del nostro sistema abbiano scontato fasi, sia pur brevi, di cassa integrazione (che spiegherebbero quel 7,4% di casi con livelli produttivi inferiori al 50%).

La percentuale di utilizzo molto basso dei livelli produttivi sale poi all'8,5% nel cluster a dinamica economica invariata (segnalando quindi come, in molti casi, la dinamica economica invariata sia schiacciata verso il basso, a causa dei lunghi anni di crisi sopportata) ed al 15,4% nelle imprese a dinamica negativa, in cui addirittura chi riesce ad occupare gli impianti per più del 75% (livello minimo teorico considerato accettabile nella maggior parte dei settori manifatturieri) è meno della metà del campione (47,4%).

Grado di utilizzo degli impianti nel 2012, per cluster di impresa

	Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
meno del 50%	7,4	15,4	8,5	16,0	12,6
tra il 50% e il 75%	26,7	37,5	30,2	38,6	34,4
oltre il 75%	65,9	47,1	61,3	45,4	53,0
utilizzo medio	80,7	71,1	77,4	70,4	73,9

TABELLA 4 - FONTE: OBI-SRM

Il livello di scorte di semilavorati e prodotti finiti è strettamente collegato agli andamenti produttivi sopra esaminati. Circa il 20% delle imprese del campione opera in "just in time", senza cioè alcun magazzino, e paradossalmente, pur essendo tale strategia logistica un elemento virtuoso di competitività, la percentuale più alta è nelle imprese a dinamica economica negativa (21,5%), forse perché in tali casi, più che una strategia consapevole di azzeramento delle scorte, le imprese si ritrovano a dover subire un calo, o addirittura delle fasi di arresto produttivo, che spontaneamente conducono all'azzeramento del magazzino.

Per il resto, le imprese a dinamica negativa sono costrette, proprio in virtù di un peggiore andamento in termini di sbocchi di mercato, ad accumulare una maggiore quantità di scorte di prodotti finiti: il 10,8% di tale cluster ha infatti scorte superiori al livello normale, a fronte del 6,9% nazionale. Ciò aumenta i costi di gestione del magazzino, rendendo ancor meno competitiva l'impresa, già di per sé caratterizzata da un trend di declino. Ma le imprese del cluster a dinamica decrescente hanno anche una diffusione di situazioni di sotto-

immagazzinamento più ampia: il 6,6% ha infatti scorte inferiori al normale, a fronte del 2,9% per le imprese a dinamica positiva. Ciò può dipendere dal fatto che, proprio la crisi di redditività impedisce alle imprese in declino di rifornirsi di materie prime e semilavorati in previsione di una possibile, futura ripresa produttiva, e le mette quindi in condizioni di non poter sfruttare una futura ripresa, proprio per difficoltà a far ripartire il loro processo produttivo, a partire dal magazzino. Risulta quindi evidente che il declino di mercato comporta strutturali problemi di gestione ordinata e razionale della logistica aziendale, i quali, a loro volta, allontanano l'impresa in difficoltà dalla possibilità di riattivare meccanismi di crescita, pesando come un ulteriore macigno.

Livello delle scorte di magazzino nel 2012, per cluster di impresa

	Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
Superiore al normale	8,2	10,8	3,5	5,2	6,9
Inferiore al normale	2,9	6,6	3,1	2,8	4,1
Normale	74,7	61,1	73,7	71,8	69,5
Nessuna scorta	14,2	21,5	19,6	20,2	19,5
Non sa /Non risponde	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Saldo	5,4	4,2	0,4	2,4	2,9

TABELLA 5 - FONTE: OBI-SRM

Sempre in materia di logistica, fra le imprese italiane prevale il modello di gestione interna del magazzino, poiché il 70,4% presidia la funzione logistica esclusivamente con proprio personale, e solo l'8,6% esternalizza completamente tale funzione. Con i nuovi modelli competitivi basati sull'incremento del valore di servizio anche dei prodotti industriali, infatti, la logistica diviene un settore strategico, peraltro gestito con elevati livelli di modellizzazione e know-how, perché impatta sia sulla tempistica, e quindi l'efficienza, del ciclo produttivo, sia sui tempi di consegna al cliente finale, sempre più importanti come fattore di competitività.

Pertanto, le imprese tendono ad internalizzare tale funzione, anche se le imprese di eccellenza, quelle cioè del cluster con dinamica economica positiva, realizzano una gestione mista, fra personale interno e ditte esterne, nel 25% dei casi (a fronte di un più basso 18,9% per le imprese in declino economico) evidentemente realizzando, da un equilibrato mix fra gestione interna ed affidamento esterno di alcune fasi più costose o più specializzate, una massimizzazione del rapporto fra efficacia e costo del magazzino. Di conseguenza, sembra che un opportuno mix fra gestione interna del magazzino e dei flussi di materia prima e semilavorati e prodotti finiti, e affidamento esterno di singole fasi (ad es. il trasporto al cliente finale) sia la ricetta vincente, poiché è quella adottata dalle imprese di eccellenza.

Modalità di gestione della logistica aziendale, per cluster di impresa

	Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
solo con il proprio personale	66,8	73,6	69,0	68,7	70,4
solo con i consulenti / ditte esterne	8,0	7,5	9,8	9,4	8,6
gestione mista	25,2	18,9	21,2	21,9	21,0

TABELLA 6 - FONTE: OBI-SRM

In una situazione di crisi come quella che stiamo vivendo, è molto importante comprendere quali sono le "relazioni commerciali" segnalate dalle imprese relativamente ai loro mercati di approvvigionamento e ai loro mercati di sbocco.

Analizzare i canali di provenienza e destinazione delle merci in entrata ed uscita mette in evidenza alcune peculiarità delle imprese che mostrano una dinamica positiva rispetto a quelle che presentano una dinamica negativa. Approvvigionarsi, ove possibile, in più mercati permette di utilizzare al meglio i vantaggi competitivi dal lato delle forniture, riuscendo probabilmente ad avere una struttura dei costi più efficiente e dinamica. Rispetto alla provenienza delle merci, le imprese con dinamica positiva risultano essere meno "legate" a canali esclusivamente regionali (27,9% contro 40,5% - valore medio nazionale 37,6%) rispetto a quelle a dinamica negativa. Il canale estero viene utilizzato dal 28,9% delle imprese a dinamica positiva contro il 16,3% delle imprese a dinamica negativa (valore medio nazionale degli approvvigionamenti dall'estero 18,2%). Da notare anche come le imprese a dinamica positiva abbiano una preferenza "relativa" più alta verso gli approvvigionamenti provenienti dalle aree Nord-Est e Nord-Ovest rispetto alle imprese a dinamica negativa.

Non si rilevano invece differenze significative sugli approvvigionamenti da imprese localizzate nel Mezzogiorno. In questo caso, i valori segnalati dalle imprese a dinamica positiva (27,4%) sono molto simili a quelli segnalati dalle imprese a dinamica negativa (25,9%) e alla media nazionale (26,2%)

Provenienza e destinazione per aree della merce in entrata e uscita dalle imprese

		Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
<i>Provenienza merci</i>	Solo propria Regione	27,9	40,5	41,8	33,1	37,6
	Nord Ovest	49,5	40,7	40,3	47,8	43,3
	Nord Est	48,6	38,9	40,0	46,1	42,1
	Centro	39,2	32,7	32,3	34,6	33,8
	Mezzogiorno	27,4	25,9	23,7	29,1	26,2
	Esteri	28,9	16,3	13,5	20,9	18,2
	Non sa /Non risponde	3,5	2,3	5,9	4,5	3,9
<i>Destinazione merci</i>	Solo propria Regione	22,1	41,6	35,0	33,1	35,3
	Nord Ovest	64,8	44,7	50,5	54,3	51,1
	Nord Est	63,0	44,2	49,0	53,1	50,0
	Centro	56,9	42,8	45,0	47,8	46,4
	Mezzogiorno	48,6	34,2	37,3	41,7	38,6
	Esteri	48,8	25,1	31,1	35,1	32,1
	Non sa /Non risponde	1,7	2,0	3,9	3,1	2,8

TABELLA 7 - FONTE: OBI-SRM

4. GLI IMPATTI OCCUPAZIONALI: UNA DISPERATA DIFESA DEL CAPITALE UMANO ATTUALMENTE PRESENTE

Gli effetti occupazionali degli andamenti di mercato e produttivi sopra descritti sono ovviamente tipici di una fase di crisi economica strutturale: la variazione occupazionale, nel 2012, per le imprese intervistate, è negativa, per 3,6 punti, nonostante il fatto che il 69% del campione abbia tentato di proteggere la sua base occupazionale, mantenendola invariata (sia pur, come è immaginabile, fra crescenti difficoltà finanziaria e di bilancio). La base di PMI che costituisce l'ossatura fondamentale dell'economia italiana è infatti restia a espellere dal ciclo produttivo la propria manodopera, anche in fasi di mercato drammatiche come quelle attuali, sia per motivi etici (dentro una piccola o media impresa si creano legami relazionali fra proprietà e dipendenti di tipo particolarmente stretto) sia perché il capitale umano che, lavorando dentro l'azienda, ha acquisito una formazione "firm specific" non replicabile nei sistemi formativi ed educativi, rappresenta un investimento strategico, nell'ottica di una possibile, anche se non prevedibile né programmabile, fuoriuscita dalla crisi.

Va detto, peraltro, che il piccolo gruppo delle imprese a dinamica economica crescente riesce, sia pur fra le traversie della crisi economica, a mantenere stabile la propria base occupazionale (-0,1%) evidenziando addirittura un nucleo del 17,3% di imprese che ampliano il numero degli addetti, e che quindi riescono a programmare una crescita anche dentro la crisi. Anche fra le imprese a dinamica negativa, una percentuale, ovviamente molto più bassa (5,7%) di imprese riesce ad accrescere gli addetti, evidentemente in previsione di una prossima fuoriuscita da un trend declinante, e quindi di una ripresa.

Diviene allora fondamentale comprendere le caratteristiche strutturali, fare l'"identikit" di tali imprese che ancora riescono ad assumere, sia di quelle che crescono nonostante la crisi, sia di quelle che, pur se in declino, anticipano una imminente ripresa e quindi ricominciano ad assumere, perché questi due gruppi possono rappresentare, potenzialmente, i nuclei dai quali la nostra economia potrebbe progressivamente uscire dalla crisi (oppure, in termini minimalistici, potrebbero rappresentare dei piccoli gruppi di difendere e tutelare, per evitare che essi stessi siano risucchiati dalle dinamiche negative del ciclo generale) e quindi le loro caratteristiche possono fornire importanti lezioni di politica industriale. Il primo paragrafo del presente rapporto si occupa infatti di disegnare un possibile identikit di tali cluster di impresa.

Le previsioni per il 2013 sono ovviamente ancora negative (-1,7%) anche se meno pesanti di quelle del 2012, scontando una congiuntura ancora recessiva ma in cui la riduzione del PIL è meno rapida che nel 2012. Ciò che avviene, però, è che proprio i due gruppi di eccellenza sopra descritti (imprese in crescita che aumentano il numero degli addetti ed imprese in declino che prevedono una ripresa ed aumentano le assunzioni) si riducono drammaticamente: il primo gruppo passa dal 17,3% del 2012 all'11,1%, ed il secondo dal 5,7% all'1,6%. Sta quindi avvenendo proprio ciò che si paventava, ovvero la riduzione, causata dal persistere di una condizione recessiva sui mercati, del perimetro delle "isole" produttive ancora al riparo dalla crisi, ed in grado di progettare ancora un futuro sviluppo possibile. La persistenza della crisi, sia pur su ritmi meno drammatici di quelli del 2013, sta dunque generalizzando all'intero apparato produttivo una condizione di assenza di prospettive, e quindi di impossibilità di assumere nuovo personale, di cui fanno le spese,

ovviamente, i giovani in ingresso sul mercato del lavoro ed i disoccupati che vorrebbero rientrarvi, generando quindi bacini di disoccupazione che non possono essere riassorbiti, e divengono strutturali.

Andamento della base occupazionale aziendale nel 2012 e nelle previsioni per il 2013, per cluster di impresa

		Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
2012	Ampliamento	17,3	5,7	5,9	6,8	7,5
	Riduzione	15,0	33,5	11,8	19,0	21,9
	No, nessuna modifica	67,1	60,1	79,7	71,6	69,0
	Non sa /Non risponde	0,6	0,8	2,6	2,5	1,6
	Saldo	2,3	-27,8	-5,9	-12,2	-14,5
	Variazione media	-0,1	-6,5	-1,2	-3,5	-3,6
2013	Ampliamento	11,1	1,6	2,4	1,8	3,1
	Riduzione	4,7	16,2	3,0	6,6	9,0
	No, nessuna modifica	79,0	72,8	87,0	73,4	77,6
	Non sa /Non risponde	5,1	9,4	7,6	18,3	10,4
	Saldo	6,4	-14,6	-0,7	-4,8	-5,9
	Variazione media	0,6	-3,6	-0,4	-1,2	-1,7

TABELLA 8 - FONTE: OBI-SRM

5. GLI ASSETTI FINANZIARI

Gli assetti finanziari aziendali risentono della durata eccezionalmente lunga della crisi, e quindi di un processo di degrado alimentato dalla contrazione della liquidità, dovuta alla riduzione del fatturato, dalla stretta del credito bancario, in condizioni in cui le agevolazioni pubbliche alle imprese sono quasi sparite e, per le imprese che lavorano con la P.A., dalla stretta sui pagamenti delle commesse. Ancora nel 2012, il saldo fra imprese in miglioramento ed in peggioramento della propria situazione finanziaria è pesantemente negativo (-34,4) anche se la maggior parte degli intervistati (47,5%) si colloca fra chi è riuscito a mantenere invariato il proprio assetto, rispetto all'anno precedente. Anche fra le imprese a dinamica positiva, il saldo fra miglioramenti e peggioramenti finanziari è leggermente negativo (-0,4%) a testimonianza del fatto che, anche per il gruppo di eccellenza, i buoni risultati economici ottenuti nel 2012, in una crisi profonda come quella attuale, non sono sufficienti a produrre un generalizzato miglioramento finanziario (limitato infatti solo al 26,5% dei rispondenti appartenenti a detto cluster) perché spesso non compensano gli squilibri finanziari patiti negli anni precedenti. Questo è ovviamente il risultato di una crisi che dura già dal 2008, e che quindi non risparmia quasi nessuno da effetti finanziari negativi.

Le previsioni per il 2013 sono solo leggermente meno drammatiche, scontando un rallentamento, ma non certo una inversione, del ciclo recessivo: il saldo fra miglioramenti e peggioramenti finanziari continua infatti ad essere nettamente negativo (-20%) anche se una quota elevata di imprese (12,2%) è affetta da incertezza circa le evoluzioni future, e preferisce non rispondere. Tra l'altro, proprio perché il 2013 continuerà ad essere negativo, la quota, già ridotta, di imprese in miglioramento finanziario si ridurrà ulteriormente, non potendo resistere, per un tempo così lungo, agli effetti del ciclo economico sui propri bilanci: tale quota passerà infatti dal 7% del 2012 al 5,6%. Persino fra le imprese a dinamica economica positiva la quota di miglioramenti finanziari si riduce dal 26,5% al 20,7% del gruppo in questione. Di conseguenza, il lieve rallentamento delle dinamiche di degrado finanziario è da attribuirsi esclusivamente all'incremento di imprese che riusciranno a mantenere invariati i propri assetti finanziari, ovviamente sui livelli del 2012, generalmente insoddisfacenti e precari.

I motivi del peggioramento diffuso degli assetti finanziari variano da cluster a cluster. Per le imprese in crescita, infatti, l'allungamento dei tempi di incasso pesa (59,9% del totale) più che nella media nazionale, così come la difficoltà di accesso al credito a medio termine (20,4%) mentre, al contrario, proprio perché tali imprese sono in crescita, il rallentamento della domanda finale è percepito come molto meno rilevante rispetto alla media nazionale.

Se ne ricava un quadro sconsolante: le imprese che riescono, per la loro competitività, ad evitare l'effetto negativo del calo della domanda, sono però costrette a subire comunque un peggioramento finanziario, che deriva, da un lato, dagli effetti di filiera della crisi, cioè dal fatto che i propri committenti/clienti in crisi non

riescono a pagare nei tempi dovuti (e per le imprese che operano per la PA, ovviamente, c'è un problema specifico di ritardi di pagamento inaccettabili) e dall'altro dal credit crunch, che non mette a loro disposizione risorse fresche per investire, nonostante il loro buon andamento economico (che in un periodo di crisi come quello attuale diventa un fatto quasi straordinario) facendo emergere un comportamento, da parte delle banche, davvero preoccupante (se non si finanziano nemmeno le imprese sane ed in crescita, vuol dire che il credito è semplicemente paralizzato).

Andamento degli assetti finanziari aziendali nel 2012 e nelle previsioni per il 2013, per cluster di impresa

		Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
2012	Migliorata	26,5	3,0	3,2	7,0	7,0
	Peggiorata	26,9	63,5	17,4	42,0	41,4
	È rimasta invariata	45,1	31,5	75,1	42,0	47,5
	Non sa /Non risponde	1,4	2,0	4,3	9,1	4,2
	Saldo	-0,4	-60,4	-14,2	-35,0	-34,4
2013	Migliorerà	20,7	2,5	2,8	5,5	5,6
	Peggiorerà	8,3	44,3	11,6	21,4	25,6
	Rimarrà invariata	66,0	46,5	77,9	42,4	56,6
	Non sa /Non risponde	5,0	6,7	7,7	30,7	12,2
	Saldo	12,4	-41,8	-8,8	-15,9	-20,0

TABELLA 9 - FONTE: OBI-SRM

Viceversa, per le imprese del cluster in declino della propria dinamica economica il fattore preponderante è ovviamente quello del rallentamento della domanda finale (altrimenti non apparterebbero a quel cluster) ma anche voci che caratterizzano, tipicamente, inefficienze gestionali che implicano costi aggiuntivi sono presenti in una misura superiore alla media. In particolare, l'aumento delle scorte dei prodotti finiti (7,8% del totale del cluster, contro una media generale del 7,3%) rispecchia quanto già detto a proposito della maggiore difficoltà di gestione della logistica da parte delle imprese in difficoltà (che ovviamente induce inefficienze) così come anche l'aumento dell'incidenza dei costi fissi sul totale dei costi di produzione, che deriva ovviamente da una minore utilizzazione degli impianti, e che colpisce l'11,3% delle imprese del cluster in questione, a fronte del 10,3% medio, si traduce in una perdita di competitività-prezzo o, alternativamente, in una contrazione dei margini unitari di redditività.

Motivi del peggioramento degli assetti finanziari aziendali nel 2012, per cluster di impresa

	Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
Rallentamento della domanda finale	46,6	77,3	56,0	70,7	70,8
Aumento delle scorte dei prodotti finiti	6,9	7,8	5,3	7,1	7,3
Allungamento dei tempi di pagamento /incasso	59,9	46,2	46,6	50,0	48,3
Aumento dell'indebitamento aziendale a breve	4,8	7,3	3,4	3,8	5,9
Difficoltà di accesso all'indebitamento a medio periodo	20,4	9,5	10,3	11,5	11,0
Aumento dell'incidenza dei costi fissi sui costi di produzione	10,6	11,3	7,1	9,3	10,3
Realizzazione di investimenti non raggiungendo gli obiettivi di redditività	0,2	1,5	1,7	0,7	1,2
Altro	1,5	4,0	1,3	2,2	3,1
Non sa /Non risponde	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1

TABELLA 10 - FONTE: OBI-SRM

L'andamento degli investimenti segna ovviamente il passo di una crisi in cui la domanda aggregata è sprofondata ed il mercato del credito è paralizzato. Addirittura il 72,1% del campione non effettua investimenti nel 2012, e nel 2013, malgrado timide previsioni di un certo rallentamento della caduta recessiva del ciclo, tale percentuale aumenta al 74,5%, riflettendo l'ulteriore degrado finanziario delle imprese.

Persino nel cluster a dinamica positiva di mercato, più della metà delle imprese (il 53,8%) non investe, arrivando al 60,4% nel 2013, e in questo modo rischiando di perdere del tutto il vantaggio distintivo che consente loro di mantenere una dinamica positiva pur in questo contesto di crisi generalizzata. Ciò proprio in ragione dell'estendersi dell'ombra del peggioramento delle condizioni finanziarie anche in tale cluster di imprese che, quando comunque riescono ad investire, hanno una incidenza sul totale del fatturato davvero molto bassa (9,7% nel 2012, che scende al 7,9% nel 2013).

Le pochissime imprese a dinamica negativa che riescono ad investire, e che quindi dimostrano una capacità reattiva (18,5% nel 2012, che scende ad un preoccupante 10% nel 2013) hanno una incidenza degli investimenti sul loro fatturato decisamente più importante (11,9% nel 2012, 12,4% nel 2013) che, ovviamente, dipende dal fatto che il denominatore (il fatturato) è molto più basso degli altri cluster, mentre l'ammontare degli investimenti ha sempre una quota fissa al di sotto della quale non è possibile andare, anche per le tipologie di investimento più semplici. Tuttavia, tale quota relativamente alta degli investimenti sul fatturato delle imprese in maggiore difficoltà di mercato testimonia del fatto che, per loro, lo sforzo di investimento è particolarmente gravoso, ed il rischio connesso è particolarmente elevato. Ciò si traduce in una considerazione drammaticamente semplice: quando si cade in una situazione di perdita del mercato, risalire la china tramite la leva degli investimenti diventa particolarmente gravoso e rischioso.

Imprese che investono nel 2012 o che prevedono di investire nel 2013, per cluster di impresa

		Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
2012	Si	43,6	18,5	21,8	25,9	24,3
	No	53,8	79,7	73,0	68,8	72,1
	Non sa /Non risponde	2,6	1,8	5,1	5,3	3,6
	incidenza media	9,7	11,9	13,4	12,4	11,8
2013	Si	29,5	10,0	12,4	12,4	13,6
	No	60,4	85,2	76,5	62,3	74,5
	Non sa /Non risponde	10,1	4,8	11,1	25,3	11,9
	incidenza media	7,9	12,4	13,0	10,7	10,7

TABELLA 11 - FONTE: OBI-SRM

L'analisi della tipologia di investimenti effettuati mette in evidenza alcune differenze di comportamento abbastanza rilevanti fra le imprese a dinamica positiva e quelle a dinamica negativa, sia in termini di interventi effettuati, sia in termini di strategia perseguita.

Relativamente agli interventi di investimento effettuati, il Rinnovo dei locali e delle attrezzature è la tipologia dominante per tutti i cluster considerati. Ma esso è preferito in misura più rilevante dalle imprese a dinamica negativa (58,4%) rispetto a quelle a dinamica positiva (50,8%). Entrambi i cluster prestano una attenzione molto simile alla Formazione degli addetti (9,7% delle imprese a dinamica negativa contro 9,4% delle imprese a dinamica positiva), alla Ottimizzazione della gestione logistica (6,2% delle imprese a dinamica negativa contro 6,1% delle imprese a dinamica positiva) e ad Altre tipologie di investimento (14,7% delle imprese a dinamica negativa contro 14,3% delle imprese a dinamica positiva).

Le imprese a dinamica positiva invece preferiscono relativamente gli interventi di investimento destinati alla Innovazione dei processi produttivi (26,9% contro 21,3%), alle Innovazioni organizzative e gestionali (7,9% contro 5,6%), all'Introduzione di prodotti innovativi (13,5% contro 10%), all'Apertura di nuovi stabilimenti (10,4% contro 9,5%), alla diversificazione dei prodotti esistenti (7,1% contro 6,3%) e alla realizzazione di maggiori interventi per la Sicurezza sui luoghi di lavoro (10% contro 7,3%).

Il modello di investimento delle imprese a dinamica positiva sembra essere maggiormente orientato verso l'Innovazione rispetto al cluster di imprese a dinamica negativa. Innovazioni di processo, di organizzazione gestionale, di Prodotto e della sua diversificazione. Per entrambi i cluster appare molto bassa la quota di investimento riservato alla formazione del personale.

Relativamente agli obiettivi strategici degli investimenti effettuati le imprese a dinamica positiva sembrano essere maggiormente concentrate rispetto all'altro cluster verso il Contenimento dei costi di produzione (31,5% contro 25,7%) all'aumento della produttività (59,7% contro 40,4%) e all'Aumento del valore aggiunto unitario del prodotto (12,1% contro 7,4%). Di contro, le imprese a dinamica negativa preferiscono in maniera relativa l'Adeguamento agli standard di settore (20,6% contro 11,9%), l'Adeguamento alla normativa di tutela ambientale (16,8% contro 9,2%), la Certificazione di qualità (7,3% contro 6%) e l'Apertura di nuovi mercati (10,2% contro 7%).

Anche in questo caso la differenza di strategia è molto chiara. Le imprese a dinamica positiva si concentrano su quei fattori che garantiscono una maggiore competitività mentre le imprese a dinamica negativa sono costrette ad effettuare investimenti per colmare il ritardo rispetto a standard esistenti. Il modello delle prime è molto dinamico mentre quello delle seconda appare un modello sostanzialmente difensivo e atto a colmare gap verso requisiti minimi piuttosto che investire per puntare a vantaggi competitivi.

Interventi ed obiettivi di investimento delle imprese per cluster di impresa

		Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
A) Interventi	Rinnovo locali e attrezzature	50,80%	58,40%	61,00%	52,00%	55,80%
	Innovazione dei processi produttivi	26,90%	21,30%	15,40%	19,70%	20,70%
	Innovazioni organizzative e gestionali	7,90%	5,60%	4,70%	5,70%	5,90%
	Apertura nuovi stabilimenti	10,40%	9,50%	8,10%	3,60%	7,90%
	Introduzione di prodotti innovativi	13,50%	10,00%	6,80%	9,60%	9,90%
	Diversificazione dei prodotti esistenti	7,10%	6,30%	2,00%	3,60%	4,80%
	Ulteriori misure per la sicurezza sul lavoro	10,00%	7,30%	2,80%	4,10%	6,00%
	Formazione degli addetti	9,40%	9,70%	6,70%	9,50%	8,90%
	Ottimizzazione della gestione logistica	6,10%	6,20%	2,90%	7,50%	5,70%
	Altro	14,30%	14,70%	13,00%	17,70%	14,90%
	Non sa /Non risponde	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B) Obiettivi strategici	Contenimento dei costi di produzione	31,50%	25,70%	24,10%	21,60%	25,60%
	Aumento della produttività	59,70%	40,40%	59,00%	45,50%	50,50%
	Aumento del valore aggiunto unitario del prodotto	12,10%	7,40%	8,70%	6,10%	8,50%
	Adeguamento agli standard di settore	11,90%	20,60%	9,40%	8,90%	13,00%
	Adeguamento a norme di tutela ambientale	9,20%	16,80%	9,10%	11,40%	11,90%
	Certificazione di qualità	6,00%	7,30%	8,70%	14,00%	9,00%
	Apertura di nuovi mercati/nuove opportunità di business	7,00%	10,20%	6,60%	11,70%	9,00%
	Miglioramento assistenza pre e post vendita	3,50%	3,70%	3,40%	2,50%	3,30%
	Altro	13,80%	22,80%	15,30%	22,40%	18,80%
	Non sa /Non risponde	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

TABELLA 12 - FONTE: OBI-SRM

Con riferimento ad investimenti particolarmente qualificanti per rafforzare la competitività strutturale, e che peraltro consentono di reperire nicchie di mercato ad alto valore aggiunto in grado di resistere alla caduta dei consumi privati, ovvero gli investimenti in innovazione, si nota che le poche imprese che riescono ad investire tendono spesso a farlo proprio su tale fattore (il 36,1% delle imprese investitrici) evidentemente proprio perché c'è la consapevolezza della sua importanza per riattivare meccanismi di crescita in una fase di calo dei consumi.

Le imprese investitrici a dinamica positiva investono in innovazione molto più spesso delle imprese investitrici a dinamica negativa o invariata (rispettivamente, il 46,3% dei casi, il 34,3%, il 25,1%) il che segnala che le imprese in crescita hanno una strategia di crescita più lungimirante e dinamica di quelle in difficoltà o in stasi (e ciò spiega le differenze di situazione economica) ma anche che le imprese in difficoltà o in condizioni stazionarie hanno anche maggiori difficoltà, in termini di sostenibilità finanziaria, ad implementare programmi di investimento particolarmente costosi (gli investimenti in innovazione hanno spesso una massa critica minima elevata) rischiosi e con un break even point molto lontano nel tempo.

Un motivo fondamentale della forte contrazione degli investimenti risiede nel credit crunch, ovvero nella paralisi del credito bancario. Il 46,2% del campione ritiene infatti che, nel 2012, le condizioni complessive di accesso al credito bancario (costi, tempi, istruttorie, ecc.) siano meno favorevoli rispetto all'anno precedente, ed il 44,8% le ritiene invariate sui livelli, comunque preoccupanti, del 2011. Soltanto un modestissimo 1,3%, del tutto irrilevante statisticamente, ritiene che tali condizioni siano migliorate.

Persino nel cluster delle imprese che, in virtù della loro dinamica economica positiva, potrebbero avere un migliore merito di credito, e quindi migliori condizioni per l'accesso al medesimo, il saldo fra chi ritiene che tali condizioni siano migliorate e chi le valuta in peggioramento è pesantemente negativo (-38 punti). Tra l'altro, la percentuale di imprese a dinamica positiva che ritiene tali condizioni peggiorate è sostanzialmente analoga alla media complessiva, e ciò dimostra che la contrazione del credito non è stata particolarmente

selettiva, non ha cioè premiato le imprese migliori o penalizzato quasi esclusivamente quelle in declino ed in peggioramento del proprio scoring creditizio, quanto piuttosto generalizzata, ed è stata motivata essenzialmente dalle turbolenze residue sui mercati finanziari e dei titoli del debito pubblico.

Imprese che investono in innovazione nel 2012 o che prevedono di investire nel 2013, per cluster di impresa

		Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
2012	Si	46,3	34,4	25,1	39,8	36,1
	No	48,0	53,2	56,9	37,9	49,3
	Non sa /Non risponde	5,6	12,4	17,9	22,4	14,6
	incidenza media	29,8	33,4	35,9	47,4	35,5
2013	Si	57,5	48,1	27,3	34,8	42,8
	No	36,7	41,2	55,3	45,4	44,3
	Non sa /Non risponde	5,8	10,6	17,4	19,7	12,8
	incidenza media	33,5	31,4	33,3	43,9	34,8

TABELLA 13 - FONTE: OBI-SRM

Imprese per giudizio circa l'evoluzione delle condizioni di accesso al credito bancario nel 2012, e per cluster di impresa

	Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
Più favorevoli	4,3	1,2	0,6	0,8	1,3
Invariate	47,4	39,2	50,4	45,7	44,8
Meno favorevoli	42,3	53,9	41,2	41,7	46,2
Non sa /Non risponde	6,1	5,7	7,8	11,8	7,7
Saldo	-38,0	-52,7	-40,6	-40,9	-44,8

TABELLA 14 - FONTE: OBI-SRM

6. L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Il canale delle vendite all'estero è rimasto praticamente l'unica possibilità di fatturare, atteso che i consumi interni sono in continua decrescita: l'indice delle vendite al dettaglio, a febbraio 2013, è negativo da sette mesi consecutivi. Per quanto il commercio internazionale sia, nel 2012, in rallentamento (+2,5%, a fronte del +6% nel 2011) manifesta ancora una espansione degli spazi di mercato, soprattutto nelle economie emergenti dei BRICS, ancorai n forte crescita, per quanto decelerata (la Cina decelera dal 9,3% al 7,8%, l'India dal 7,7% al 4%, il Brasile dal 2,7% allo 0,9%).

Nonostante l'esigenza oramai vitale di esportare per sopravvivere, il 61% delle imprese non esporta, e non si notano nemmeno inversioni di tendenza per il 2013, atteso che la quota delle imprese non esportatrici crescerà ulteriormente, al 61,6%. Mance evidentemente una politica strategica di internazionalizzazione, nonostante la profonda riforma delle strutture a ciò preposte, ad iniziare dalla ex-Ice.

Ovviamente, a testimoniare l'esigenza di aprirsi maggiormente ai mercati esteri, sono soprattutto le imprese in crisi quelle che si focalizzano sui mercati interni, poiché il 68,2% di esse non esporta, e quando invece decide di esportare, lo fa essenzialmente per piccoli quantitativi, atteso che solo il 34,8% del proprio fatturato viene esportato, a fronte del 37,2% delle imprese a dinamica economica positiva, che dal canto loro esportano in quasi il 50% dei casi.

Evidentemente, le diverse traiettorie aziendali, in termini di risultati economici di crescita o declino, sono anche il frutto di scelte strategiche, oltre che della disponibilità di risorse per affrontare la difficile sfida dell'internazionalizzazione. Infatti, mentre le imprese a dinamica positiva accrescono la loro propensione ad esportare nel tempo, poiché passano dal 49,7% di aziende presenti sui mercati internazionali nel 2012 al 50,1% nel 2013, e da una quota esportate di fatturato che va dal 37,2% al 38%, le imprese a dinamica negativa che cercheranno di reagire alla loro crisi esplorando i mercati esteri si riducono, dal 31% del 2012 al 30,4% del 2013, e in tale arco di tempo non si registra alcuna variazione significativa del fatturato esportato.

Imprese per propensione ad esportare, quota di fatturato esportato sul totale e per cluster di impresa

		Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
2012	Si	49,7	31,0	36,4	42,0	37,3
	No	49,3	68,2	61,8	54,9	61,0
	Non sa /Non risponde	1,0	0,7	1,8	3,1	1,6
	quota export	37,2	34,8	35,6	32,0	34,7
2013	Si	50,1	30,4	36,8	41,2	37,1
	No	48,6	68,7	62,3	56,3	61,6
	Non sa /Non risponde	1,3	0,9	0,8	2,5	1,3
	quota export	38,0	34,9	34,9	32,5	34,8

TABELLA 15 - FONTE: OBI-SRM

Fra le imprese che esportano, la differenza sostanziale fra quelle che presentano una dinamica positiva e quelle che presentano una dinamica negativa, è la capacità di collocare i prodotti di riferimento nei mercati europei non UE, nel Nord Africa, in Asia e in Altri Paesi del mondo. Avere come riferimento la sola Unione Europea a 25 non è sufficiente. Infatti, sia le imprese a dinamica positiva che quelle a dinamica negativa, riescono ad avere una presenza molto simile nei mercati UE (91,4% delle imprese a dinamica positiva contro 88,3% di quelle a dinamica negativa - media nazionale 90,4%). La differenza sembra farla la capacità di riuscire a collocare propri prodotti in mercati di Altri Paesi europei non UE (lo fa il 44,2% delle imprese a dinamica positiva contro il 32,2% di quelle a dinamica negativa - media nazionale 32,8%), nel Nord Africa (29,3% contro 13,6% - media nazionale 18,6%), in Altri Paesi del Mondo (33,3% contro il 22,7% - media nazionale 22,8%) e parzialmente in Asia - mercato importantissimo ma verso il quale non si segnalano differenze marcate come nei casi precedenti (29,5% contro 25,9% - Italia 26,4%).

Principali mercati di destinazione dei prodotti delle imprese per area geografica di destinazione

	Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
Unione Europea (25 Paesi)	91,4	88,3	91,3	91,1	90,4
Altri Paesi europei (esclusa UE)	44,2	32,2	29,7	29,3	32,8
Nord Africa	29,3	13,6	18,4	17,6	18,6
America del Nord	29,4	26,2	29,2	29,6	28,4
America del Sud	22,4	18,7	18,8	17,5	19,1
Asia	29,5	25,9	28,0	23,4	26,4
Altri paesi del mondo	33,3	22,7	17,3	21,5	22,8
Non sa /Non risponde	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

TABELLA 16 - FONTE: OBI-SRM

La capacità di utilizzare i mercati di sbocco dell'Area Med. (Nord Africa in particolare) è abbastanza diversa nelle imprese a dinamica positiva rispetto a quelle a dinamica negativa. La percezione dell'importanza dell'area relativamente alle esportazioni invece è molto simile. Vediamo come il 34,8% delle imprese a dinamica positiva e il 33,5% di quelle a dinamica negativa (media nazionale 27,3%) ritiene già ora molto importante l'area Med. per lo sviluppo di relazioni commerciali. I valori di entrambi i cluster sono abbondantemente superiori alla media nazionale. Sia chi segnala dinamiche positive che dinamiche negative sa che riuscire ad esportare nell'Area Med. è molto strategico ed importante per aumentare il proprio fatturato e crescere (imprese a dinamica positiva) o per utilizzare questo canale come elemento propulsivo per uscire dalla crisi (imprese a dinamica negativa). La differenza fra le due tipologie di impresa è che alcune riescono ad attivare relazioni commerciali con l'area Med. e altre no. Quelle che ci riescono risultano avere una maggiore probabilità di segnalare dinamiche positive.

Grado di importanza dei Paesi dell'Area Med per sviluppare relazioni commerciali

	Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
Si, lo è già ora	34,8	33,5	24,0	18,4	27,3
Si, ma solo nel prossimo futuro	20,8	12,2	16,2	9,8	14,1
No, non è importante	44,4	54,4	59,8	71,8	58,6
Non sa /Non risponde	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

TABELLA 17 - FONTE: OBI-SRM

Andando nel dettaglio dei Paesi dell'area Med con i quali le imprese intrattengono o hanno intenzione di sviluppare relazioni commerciali, osserviamo che le preferenze delle imprese a dinamica positiva sono rivolte al Marocco (52,6%), alla Tunisia (47,8%), alla Turchia (41,7%), a Israele (41,1%), all'Egitto (34,8%), all'Algeria (34,1%), alla Croazia (34,0%), alla Bosnia (28%), al Libano (22%) e alla Siria (17,5%). L'importanza relativa assegnata alle aree del Nord Africa è abbastanza definita. Le imprese a dinamica negativa, pur essendo consapevoli dell'importanza dell'area Med, non sono altresì capaci di attivare con essi relazioni commerciali. I valori percentuali da esse segnalate sono inferiori al 30% per tutti i Paesi precedentemente elencati. La Croazia è il paese verso il quale esse guardano con maggiore attenzione (29,3%), a seguire si hanno Marocco (28,6%), Turchia (26,5%) ed Egitto (26%).

Grado di importanza dei Paesi dell'Area Med per sviluppare relazioni commerciali

	Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
Marocco	52,6	28,6	27,8	33,6	34,4
Algeria	34,1	21,3	24,8	37,6	27,7
Tunisia	47,8	24,8	37,5	34,9	34,5
Libia	31,9	20,7	19,2	29,6	24,3
Egitto	34,8	26,0	21,1	26,4	26,8
Israele	41,1	18,9	18,1	25,2	24,6
Libano	22,0	11,2	17,5	24,9	17,4
Siria	17,5	13,0	8,0	14,9	13,1
Turchia	41,7	26,5	31,6	31,0	31,7
Albania	27,1	20,3	17,5	17,1	20,6
Bosnia	28,0	19,0	16,9	22,0	20,9
Croazia	34,0	29,3	14,4	27,8	26,5
Non sa /Non risponde	13,4	37,8	31,9	29,7	29,8

TABELLA 18 - FONTE: OBI-SRM

Tenuto conto delle attuali difficoltà ad esportare nei mercati di sbocco tradizionali (quali Europa, America) e/o considerando nuove strategie di mercato, l'altro blocco di Paesi nei quali le aziende hanno già attivato o contano di attivare rapporti commerciali potenzialmente rilevante, è quello dei BRICS.

La differenza più rilevante fra imprese a dinamica positiva (26,5%) e quelle a dinamica negativa (21,5%) è la capacità di avere attivato rapporti con la Russia. La capacità ad avere attivato rapporti con la Cina è altresì moderatamente diversa (21,4% delle imprese a dinamica positiva contro il 18,6% di quelle a dinamica negativa) mentre non si notano sostanziali differenze nella capacità di avere attivato rapporti con India (1,3% di differenza fra la quota di imprese a dinamica positiva e quelle a dinamica negativa), Sudafrica (1,6% di differenza) e Brasile (0,2% di differenza).

Le prospettive verso il Brasile sono invece differenti. Il 17,9% delle imprese a dinamica positiva conta di avviare con esso rapporti commerciali (10,5% la quota delle imprese a dinamica negativa) in un futuro prossimo. All'India invece guardano con più attenzione le imprese a dinamica negativa (12,7% di esse contro 9,1% di quelle a dinamica positiva) mentre rispetto a Russia, Cina e Sudafrica le differenze sono meno marcate (sempre inferiori a 3 punti percentuali) e comunque in favore delle imprese a dinamica positiva.

Rapporti commerciali attivati o da attivare nei mercati emergenti (gruppo BRICS e altri)

	Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
<i>attivati</i>					
Brasile	13,7	13,5	18,0	14,3	14,9
Russia	26,5	21,5	17,8	22,0	21,5
India	16,3	15,0	17,4	14,5	15,7
Cina	21,4	18,6	20,1	17,1	19,1
Sud Africa	10,7	9,1	10,2	8,1	9,4
Altri	0,3	1,0	1,7	2,0	1,3
In nessuno	58,0	62,8	64,4	60,7	61,9
Non sa /Non risponde	0,0	0,4	0,4	0,7	0,4
<i>da attivare</i>					
Brasile	17,9	10,5	10,4	11,6	12,0
Russia	20,0	17,5	12,9	14,4	15,9
India	9,1	12,7	12,2	10,4	11,4
Cina	15,0	12,2	15,6	9,1	12,8
Sud Africa	8,5	7,1	5,4	6,5	6,7
Altri	0,5	1,0	1,5	2,8	1,5
In nessuno	65,5	69,1	73,8	74,2	71,1
Non sa /Non risponde	1,0	0,2	0,4	0,4	0,4

TABELLA 19 - FONTE: OBI-SRM

Analizzare alcuni aspetti delle modalità organizzative dei canali esteri può fornire qualche spunto di riflessione utile a comprendere se possono esserci vantaggi competitivi rispetto al modo in cui si cerca di attivare un canale con l'estero e su come questa modalità di attivazione viene disciplinata fra le aziende.

La prima questione è capire se le imprese tendono ad agire nei mercati esteri da sole o in collaborazione con altre imprese, nazionali o estere. L'83% circa delle imprese italiane agisce all'estero da sola. È una percentuale abbastanza elevata che cresce ancora di più per le imprese che segnalano una dinamica negativa (86,5%) mentre diminuisce per quelle imprese che hanno dinamiche aziendali positive (74,8%). Fra le imprese a dinamica positiva che non agiscono da sole (25,2% circa) la preferenza di partenariato è la collaborazione con altre imprese del luogo (19,2%) e solo per il 5,9% di esse la collaborazione con altre imprese italiane.

Questa differenza è meno marcata fra le imprese a dinamica negativa. Infatti, il 7,3% di esse preferisce instaurare rapporti di collaborazione con imprese del luogo e il 6,2% con imprese nazionali.

La vera differenza dunque fra i due cluster di impresa non è tanto la capacità di cooperare con altre imprese italiane al fine di riuscire a penetrare mercati esteri, ma quella di riuscire a stipulare accordi di collaborazione commerciale con imprese del luogo verso il quale si vuole aprire uno sbocco commerciale.

Modalità di organizzazione per i mercati esteri

	Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
agisce o agirà da sola	74,8	86,5	84,0	85,3	83,5
agisce o agirà in collaborazione con altre imprese del luogo	19,2	7,3	9,0	9,9	10,4
agisce o agirà in collaborazione con altre imprese italiane	5,9	6,2	7,0	4,8	6,0
Non sa /Non risponde	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

TABELLA 20 - FONTE: OBI-SRM

La seconda questione di interesse, rispetto alle imprese che agiscono o intendo agire in collaborazione con altre, è comprendere meglio la tipologia di accordi di collaborazione che esse stipulano. Le imprese a dinamica positiva si differenziano sostanzialmente dal cluster a dinamica negativa nel minor ricorso a collaborazioni commerciali basate sostanzialmente su attività di Import/Export (66,2% contro 80,8%) e nel minor ricorso alla committenza per sub-fornitura (16,9% contro 22,5%).

Le imprese a dinamica positiva si differenziano altresì dal cluster a dinamica negativa per il maggior ricorso alla subfornitura per le aziende estere (già presenti nei mercati emergenti) - 20,4% contro 8,7% - e, in maniera meno marcata, per i rapporti di collaborazione tecnologica in atto (12,9% contro 11,8%).

La collaborazione produttiva in loco viene scarsamente utilizzata sia dalle imprese a dinamica positiva (3,2%) che da quelle a dinamica negativa (5,7%) a differenza dal valore medio nazionale (10,9%) fortemente influenzato dal cluster di imprese che segnalano una dinamica aziendale sostanzialmente invariata (25,5%). Assolutamente irrilevante o addirittura nullo è il riferimento verso programmi di Joint Venture o relativamente all'acquisizione di quote di aziende estere.

Tipologia degli accordi di collaborazione attivi o da attivare con altre imprese

	Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
Collaborazione commerciale (import/export)	66,2	80,8	56,7	65,3	67,2
Collaborazione tecnologica (scambio di conoscenze)	12,9	11,8	10,9	13,9	12,3
Committente per sub fornitura (a imprese locali e/o italiane)	16,9	22,5	9,6	7,3	14,2
Subfornitura per aziende estere (già presenti nei mercati emergenti)	20,4	8,7	10,3	5,4	11,4
Collaborazione produttiva in loco	3,2	5,7	25,5	8,9	10,9
Acquisizione quote di aziende estere	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Joint venture	0,2	0,0	0,0	0,5	0,2
Altro	4,8	1,2	2,2	8,5	4,1
Non sa /Non risponde	0,0	0,0	1,6	3,7	1,3

TABELLA 21 - FONTE: OBI-SRM

CONCLUSIONI E VALUTAZIONI DI POLICY

Nel presente capitolo si cercherà di accennare qualche linea direttrice generale per le conclusioni di politica economica, che ovviamente saranno invece trattate con estensione maggiore nel rapporto definitivo del prossimo autunno. Un primo elemento che salta all'occhio è che, per certi versi, un "paradigma" di politica industriale spesso ripetuto, anche dagli estensori del presente rapporto, circa la necessità di focalizzare gli interventi di politica industriale solo sui "forti", cioè sulle imprese di eccellenza, nell'ipotesi che poi tali imprese "trascinassero" gli altri.

Nei capitoli precedenti, abbiamo visto che il confine fra imprese e settori a dinamica positiva e negativa, in molti aspetti, tende a sfumare, perché la durezza ed ampiezza della crisi è tale da superare tali steccati, per esempio in materia finanziaria, dove il credit crunch colpisce anche, come si è visto, le imprese a dinamica positiva, oppure nel campo dell'internazionalizzazione, dove molte imprese "sane" sono costrette ad operare in regime di subfornitura per committenti esteri, quindi nella parte più bassa e meno interessante della catena del valore.

Occorre quindi, in tale senso, e perlomeno a livello tattico e quindi nel brevissimo periodo, progettare interventi di policy che siano destinati ad una ampia fascia di imprese, attenuando l'approccio strategico, che invece è selettivo, sia per condizioni economiche e competitive dell'impresa che per settore produttivo di appartenenza. Se la priorità è quella di oltrepassare l'attuale ciclo economico negativo, quindi agire con strumenti anticiclici, occorre, soprattutto in ambito finanziario, operare con strumenti destinati ad un'ampia platea di utenti imprenditoriali, nella consapevolezza che il credito bancario rimarrà congelato per molti altri anni, poiché i processi di risanamento di tale settore saranno lenti e dolorosi. Occorrerà allora progettare strumenti nuovi per alimentare il credito, dai mini-bond, o obbligazioni a requisiti ridotti, che le PMI possono erogare, ad un nuovo e potenziato ruolo della Bei nell'erogare credito alle PMI, ad una trasformazione dell'attuale Cassa Depositi e Prestiti in una sorta di "Kfw all'italiana", dove a fronte di emissioni di bond garantite dalla raccolta di risparmio postale, la CDDPP possa fornire linee di credito alle PMI, per progetti strategici di investimento a redditività differita (tipicamente quelli in innovazione, qualità o internazionalizzazione) per i quali non ci sono le condizioni attuali di finanziabilità bancaria.

Dall'altro lato, occorre spingere maggiormente sulla creazione di nuova imprenditoria giovanile¹, poiché vi sono chiare evidenze empiriche che l'accesso al lavoro tramite modalità di autoimpiego è, e sarà sempre più, una forma rilevante di superamento della barriera all'ingresso da parte dei giovani inoccupati. Al 2012, esistono più di 675.000 imprese giovanili in Italia, ovvero l'11,1% dello stock imprenditoriale totale nazionale, un valore di estrema rilevanza, che dimostra come l'imprenditoria giovanile sia un perno irrinunciabile della produzione di PIL ed occupazione nel nostro Paese. La crescita di tale fenomeno è peraltro significativa, poiché di fronte alla sostanziale stagnazione del numero di imprese totali dovuta alla crisi, le imprese giovanili crescono del 10,1%, con un saldo, fra iscritte e cessate, di oltre 70.000 unità². In tal senso, non solo una "Kfw all'italiana", ma un fondo nazionale del microcredito, che superi il bricolage regionalistico di micro-fondi spesso con dotazione limitata, creato in accordo con operatori specializzati (come ad esempio Banca Etica) che si occupino della sua gestione, potrebbe essere un incentivo notevole all'imprenditoria giovanile.

Il criterio selettivo fondamentale, nel breve periodo, deve essere quello dell'internazionalizzazione. Non c'è speranza di mercato se non all'estero: le vendite al dettaglio, in Italia, sono in calo da otto mesi consecutivi, e non vi sono indicazioni, nel breve e medio periodo, che vi possa essere una ripresa degli agonizzanti consumi domestici. Le imprese a dinamica positiva, come abbiamo visto, sono quelle che si internazionalizzano. Occorre quindi, da un lato, stimolare, anche con un'azione di "cultura imprenditoriale", una maggiore propensione ad affacciarsi sui mercati esteri (addirittura in settori per definizione estranei all'internazionalizzazione, come l'edilizia ed il commercio al dettaglio, è possibile pensare a forme limitate di proiezione all'estero: perché l'impresa edile non deve essere in condizioni di rispondere ad un appalto in un altro Paese europeo, oppure l'esercizio commerciale di medio livello non può aprire un punto-vendita, magari di prodotti tipici italiani, presso comunità di emigrati?). D'altro lato, però, occorre stimolare

¹ Si veda anche al riguardo l'Osservatorio quadrimestrale sui Giovani Imprenditori di SRM – www.sr-m.it

² Fonte: Unioncamere-Ministero del Lavoro, sistema informativo Excelsior.

un'internazionalizzazione di qualità, che eviti di posizionare le nostre imprese come subfornitori di un committente estero, quindi nella parte meno favorevole della catena del valore, e che consente non solo un posizionamento commerciale, pur fondamentale, ma anche l'acquisizione di know-how tecnologico ed imprenditoriale. In questo senso, ci preme rilevare che la riorganizzazione del sistema pubblico di supporto all'internazionalizzazione delle nostre imprese non ha finora prodotto risultati particolarmente positivi, anche se essa è ancora in corso, e non può che procedere, a nostro parere, verso la creazione di un'agenzia unica di supporto all'internazionalizzazione, che integri tutti gli organismi che a vario titolo si occupano del tema, non solo a livello nazionale, ma anche regionale, e che operi in stretto raccordo con le rappresentanze diplomatiche e consolari, cui va potenziata la competenza in materie economico/commerciali, e che devono operare maggiormente su tale versante, ma anche in raccordo con le comunità di emigrati, che possono fungere da "testimonial" del made in Italy nei loro Paesi di residenza.

Tutto ciò vale, come detto, soprattutto a livello tattico, ma naturalmente una politica industriale non può fare a meno del livello strategico, ovvero, per riprendere un termine forse desueto ma fondamentale, della "programmazione". In questo senso, oltre a favorire una riagggregazione su scala europea dei "campioni" ancora esistenti nell'industria di base (siderurgia, chimica di base e petrolchimica, metallurgia, ecc.) perché non esiste un'industria forte senza le sue basi produttive fondamentali, ma le "ILVA nazionali" e le "ENI nazionali" non hanno più la dimensione di scala per competere su scala globale, ma occorre riaggregarle su scala europea³, occorre, specie su scala nazionale e territoriale, recuperare una prospettiva di selettività settoriale. In questi termini, sulla base di ciò **che già da anni OBI ed SRM propongono per il Mezzogiorno del nostro Paese, occorre puntare sul "TAC 3.0", ovvero su turismo, agricoltura ed agroindustria, industria della cultura e creatività**⁴. Occorre quindi una nuova fase di industrializzazione, che non può ovviamente più basarsi sull'investimento pubblico, come in passato, né soltanto su spinte endogene di creazione di polarità produttive di PMI dal basso.

Il rilancio che non può che essere basato:

- **su settori ad elevata prospettiva di sviluppo di mercato;**
- **su settori in grado di attivare relazioni tecniche e commerciali con il modello di specializzazione produttiva già presente nel Mezzogiorno**, garantendo in tal modo integrazione di filiera fra i settori produttivi locali, che garantisce la diffusione della conoscenza produttiva tacita e un miglioramento della qualità del prodotto finale tramite l'integrazione di tutte le fasi produttive, come per l'appunto il TAC 3.0, ma anche biotech, meccanica di precisione, automotive, industria energetica rinnovabile;
- **su settori ad elevata de-verticalizzazione produttiva, in grado cioè di attivare un indotto imprenditoriale diffuso, soprattutto a controllo locale.**

Questa nuova fase di industrializzazione, però, è del tutto inutile se non poggia su un ambiente esterno che offra fattori competitivi positivi alle imprese, anziché generare diseconomie esterne. A tal proposito, ed al fine di suggerire possibili spunti di lavoro su come migliorare l'ambiente competitivo, può risultare interessante analizzare la percezione che gli imprenditori hanno rispetto all'influenza di una serie di fattori esterni rispetto al risultato di impresa. A tal riguardo è interessante notare come detta percezione sia moderatamente diversa fra le imprese appartenenti al cluster a dinamica positiva e quella risultante dal cluster a dinamica negativa.

I fattori esterni ritenuti strategici per il successo competitivo, in ordine di importanza sono il sistema finanziario, il sistema fiscale, il sistema burocratico, la fruibilità delle infrastrutture, la disponibilità di servizi a valore aggiunto e la ricerca e l'università. Finanza e fisco in primis, burocrazia, infrastrutture fruibili relativamente meno importanti di quanto si potrebbe pensare e, in ultimo le Università. Proprio questo ultimo dato deve far riflettere sulla percezione dell'efficacia del trasferimento tecnologico che si ha fra Università ed impresa. L'opinione degli imprenditori è netta: bassissimo. Ciò può dare delle indicazioni di policies molto importanti per quanto riguarda il collegamento attualmente esistente fra la Ricerca svolta dalle università e la ricerca ritenuta utile dalle imprese. Ove lo si ritenga opportuno, bisogna rivedere in maniera più efficace tutte le policies relative i Poli di Innovazione, alle Agenzie Regionali per la ricerca etc.

³ Ovviamente chi scrive vede negli Stati Uniti d'Europa uno straordinario traguardo culturale, politico ed economico, l'unico che può salvare il vecchio continente da quella che sembra una spirale di declino strutturale di lungo periodo.

⁴ Il libro verde sulle industrie creative pubblicato dalla Commissione europea specifica chiaramente che la nostra futura prosperità dipenderà da come sapremo utilizzare le nostre risorse, le nostre conoscenze e i nostri talenti creativi per stimolare l'innovazione. Tale settore, attualmente, contribuisce per il 2,6% al PIL dell'Unione europea, ha un elevato tasso di crescita e offre impieghi di qualità, ovvero impieghi per laureati, a circa cinque milioni di persone nei 27 paesi membri dell'UE. Per un Mezzogiorno sottoposto ad un "brain drain" di giovani ad alto livello di scolarizzazione, lo sviluppo dell'industria creativa e culturale potrebbe rappresentare un fattore strategico di "breakthrough" dalla sue condizioni strutturali di ritardo di sviluppo.

Se questi Enti ed Istituzioni hanno come obiettivo quello di incentivare e sviluppare trasferimento tecnologico, il segnale che si ottiene in questo studio è molto netto: obiettivo fallito.

L'altra questione importante che si rileva è quella sulla fruibilità delle infrastrutture. Spesso questo tema è centrale nel dibattito politico ma non sembra esserlo nell'attenzione che ad esso riservano gli imprenditori. Da un lato, le politiche di tipo infrastrutturali sono quelle più semplici ma dall'altro, spesso, esse sono meno utili di quanto si possa pensare. Allora la misura di policy che potrebbe essere desunta da questo dato è quello di focalizzare l'attenzione molto di più sulla efficacia della burocrazia, del sistema fiscale e del sistema finanziario piuttosto che concentrarsi nella realizzazione di una opera pubblica che ha sì degli effetti di breve periodo ma che attualmente non sembra essere strategica agli occhi degli imprenditori.

Scendendo nel dettaglio, il sistema finanziario è ritenuto strategico dal 63% delle imprese a dinamica positiva e dal 58,2% di quelle a dinamica negativa. Entrambi i valori sono superiori al valore medio nazionale (57,2%). Una possibile interpretazione di questo dato è la seguente: le imprese a dinamica positiva ritengono il sistema finanziario estremamente importante per le loro strategie di crescita e competitività, in una fase nella quale le stesse imprese fanno investimenti in misura maggiore delle imprese nazionali; le imprese a dinamica negativa ritengono il sistema finanziario in parte corresponsabile della loro situazione di crisi ed un suo miglioramento potrebbe essere a loro funzionale per poter finalmente mettere in atto investimenti di tipo competitivo anticiclico invece che semplici operazioni di ristrutturazione "mantenitiva".

Andamento simile si può osservare per la strategicità di uno snellimento e semplificazione del sistema burocratico della Pubblica Amministrazione. Il 43,8 % delle imprese a dinamica positiva lo ritiene molto importante così come il 38,8% di quelle a dinamica negativa. Anche in questo caso i valori osservati sono superiori al valore medio nazionale (35,9%).

Simile dinamica si osserva per l'importanza del sistema fiscale. Esso è percepito come strategico dal 59,5% delle imprese a dinamica positiva e dal 57,1 di quelle a dinamica negativa. Di nuovo, il valore osservato per le imprese a dinamica invariata contribuisce alla rilevazione del valore medio nazionale che si attesta, in questo caso, al 55,1%.

La disponibilità di servizi ad alto valore aggiunto nei territori dove è localizzata l'impresa offre alcuni spunti di discussione. Le opinioni delle imprese a dinamica positiva risultano essere, per alcuni di questi servizi, molto differenti da quelle a dinamica negativa. Relativamente all'adeguatezza degli stessi, i due casi in cui le differenze sono più marcate sono quello delle Infrastrutture di Trasporto e quello delle Infrastrutture di Comunicazione.

Tipologia degli accordi di collaborazione attivi o da attivare con altre imprese

	Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
Sistema finanziario	63,0	58,2	53,1	57,3	57,2
Sistema burocratico (PA)	43,8	38,8	34,9	28,0	35,9
Sistema fiscale	59,5	57,1	53,6	51,0	55,1
Ricerca ed Università	5,0	3,8	4,4	5,4	4,5
Fruibilità delle infrastrutture	12,3	13,3	12,4	13,4	13,0
Disponibilità di servizi a valore aggiunto (Marketing, finanza etc...)	9,4	4,0	4,8	5,9	5,3
Non sa /Non risponde	7,5	14,9	18,9	15,4	15,2

TABELLA 1 - FONTE: OBI-SRM

Ciò è coerente con quanto visto in precedenza sull'importanza dell'accessibilità delle stesse in quanto, le imprese a dinamica positiva sono soddisfatte della adeguatezza della disponibilità di detti servizi in una percentuale molto vicina al 60% mentre quelle a dinamica negativa ritengono la disponibilità di questi due servizi adeguata solo nel 40% circa dei casi.

Anche relativamente ai servizi di export abbiamo una differenza di percezione dell'adeguatezza degli stessi in termini percentuali molto simile (circa 17 punti percentuali di differenza). Come abbiamo visto in precedenza, le imprese a dinamica positiva sono quelle che utilizzano i canali esteri in maniera più rilevante, e sono anche quelle che giudicano in maniera migliore i canali di servizi a valore aggiunto funzionali a detta propensione all'export. Di contro, le imprese a dinamica negativa, molto probabilmente, attribuiscono parte della responsabilità della scarsa efficacia di penetrazione nei mercati esteri anche alla adeguatezza dei servizi ad alto valore aggiunto funzionali a questo scopo e presenti sul territorio.

Tipologia degli accordi di collaborazione attivi o da attivare con altre imprese

		Imprese a dinamica positiva	Imprese a dinamica negativa	Imprese a dinamica invariata	Altre imprese	Totale Italia
<i>marketing</i>	Più che adeguati	1,3	0,9	1,3	0,4	1,0
	Adeguati	46,3	32,4	46,0	32,4	37,9
	Poco adeguati	18,5	23,6	23,2	18,6	21,7
	Del tutto inadeguati	4,5	9,2	5,8	3,8	6,4
	Non sa /Non risponde	29,4	33,9	23,6	44,8	33,0
	Saldo	24,8	0,6	18,3	10,5	10,7
<i>export</i>	Più che adeguati	1,1	1,2	1,1	0,5	1,0
	Adeguati	43,7	26,3	43,1	27,1	33,3
	Poco adeguati	15,4	22,5	22,0	17,8	20,4
	Del tutto inadeguati	5,1	8,1	5,7	3,4	6,0
	Non sa /Non risponde	34,6	42,0	28,1	51,2	39,3
	Saldo	24,3	-3,2	16,5	6,5	7,9
<i>consulenza finanziaria (fonti disponibili)</i>	Più che adeguati	2,6	1,2	1,9	0,5	1,4
	Adeguati	43,9	32,4	45,0	31,6	37,1
	Poco adeguati	20,3	26,9	24,1	20,6	23,9
	Del tutto inadeguati	6,9	9,2	5,6	2,9	6,5
	Non sa /Non risponde	26,4	30,3	23,5	44,4	31,1
	Saldo	19,4	-2,5	17,1	8,7	8,2
<i>infrastrutture di trasporto</i>	Più che adeguati	1,3	1,5	2,0	0,4	1,4
	Adeguati	59,3	42,1	50,7	52,0	48,9
	Poco adeguati	18,8	25,8	23,7	17,5	22,5
	Del tutto inadeguati	7,1	11,4	6,7	6,3	8,4
	Non sa /Non risponde	13,5	19,1	17,0	23,8	18,9
	Saldo	34,6	6,5	22,4	28,7	19,4
<i>infrastrutture di comunicazione</i>	Più che adeguati	1,0	1,6	2,2	0,6	1,4
	Adeguati	58,1	41,4	51,0	51,2	48,4
	Poco adeguati	18,4	25,6	22,2	15,8	21,5
	Del tutto inadeguati	6,5	10,5	6,2	6,3	7,9
	Non sa /Non risponde	16,0	20,9	18,4	26,2	20,8
	Saldo	34,2	6,8	24,9	29,6	20,4
<i>Università e centri di ricerca</i>	Più che adeguati	2,7	1,6	2,7	0,8	1,9
	Adeguati	43,4	28,9	41,3	39,7	36,6
	Poco adeguati	15,2	23,9	22,3	12,4	19,8
	Del tutto inadeguati	4,8	8,8	6,5	4,7	6,7
	Non sa /Non risponde	33,8	36,8	27,3	42,5	35,1
	Saldo	26,1	-2,2	15,1	23,3	11,9

TABELLA 2 - FONTE: OBI-SRM

NOTIZIE SUGLI AUTORI

Riccardo ACHILLI, Esperto di analisi statistica e socioeconomica e politiche per l'impresa del Nucleo Regionale di Valutazione degli Investimenti Pubblici della Regione Basilicata

Salvio CAPASSO, Responsabile "Economia delle imprese e Mediterraneo", SRM

Antonio CORVINO, Direttore Generale Osservatorio Banche - Imprese di Economia e Finanza; Direttore Generale Confindustria Lecce. Economista

Autilia COZZOLINO, Ricercatrice Area "Imprese e terzo settore", SRM

Massimo DEANDREIS, Direttore Generale SRM

Angelo Marco DAMIANI, Laureato in Economia presso l'Università degli Studi di Bari. Master F.E.D.E.R.I.C.O. presso l'Università degli Studi di Bari. Impiegato presso l'Osservatorio Regionale Banche - Imprese di Economia e Finanza, cura l'amministrazione e gli affari generali

Giovanni D'ORIO, Ricercatore Confermato di Politica Economica nella Facoltà di Economia dell'Università della Calabria - Dipartimento di Scienze Economiche, Statistiche e Finanziarie

Olimpia FERRARA, Responsabile Reparto "Imprese e terzo settore", SRM

Luigi LICCARDO, Addetto al Reparto Amministrazione e Organizzazione, SRM

Maria Patrizia MARINO, Ricercatrice presso l'Osservatorio Regionale Banche - Imprese di Economia e Finanza, esperta in Politiche di Sviluppo Territoriale e Progettazione Fondi Comunitari. Dottoranda di Ricerca in Geografia Economica presso l'Università degli Studi di Bari

Luca PENNACCHIO, Dottore di ricerca in Economia presso l'Università degli Studi di Napoli Federico II; Ricercatore presso l'Università degli Studi Roma Tre

Giovanni PESCE, Dottore di Ricerca in "Teorie e metodi delle scelte individuali e collettive" presso l'Università degli Studi di Bari

Fabio PINCA, Responsabile Area Ricerche, Osservatorio Regionale Banche - Imprese di Economia e Finanza

Via Nicola Tridente, 22 – 70125, Bari
Tel. 080.5010600 – Fax 080 5648762
E-mail: osservatorio@bancheimprese.it
Sito web: www.bancheimprese.it

Presidente:
Michele Matarrese

Direttore Generale:
Antonio Corvino

Vice Presidente:
Gaetano Mastellone

Consiglio di Amministrazione:

Giulia Apruzzi (Banca Popolare di Puglia e Basilicata), Mauro Buscicchio (Banca Popolare Pugliese), Felice Delle Femine (UniCredit), Alessandro D’Oria (Banco di Napoli), Gaetano Mastellone (Banca Popolare di Bari), Michele Matarrese (Confindustria), Cesare Sarli (Banca Popolare del Mezzogiorno), Mario Scicutella (Banca Carime), Michele Vita (Regione Basilicata).

Collegio dei Revisori:

Enea Corrado (Presidente), Franceschino Cofano, Nicola Didonna.

Comitato Scientifico:

Coordinatore: Francesco Saverio Coppola

Membri interni: Luigi Aprile, Piero Conversano, Andrea Leone, Gaetano Mastellone, Roberto Morleo, Fabio Pinca, Mario Scicutella, Nicolino Antonio Sileo.

Membri esterni: Paolo Carnazza, Nicola Coniglio, Enrico D’Elia, Giovanni D’Orio, Giovanni Ferri, Ernesto Longobardi, Sergio Lugaresi, Federico Pirro.

Rappresentanti delegazioni territoriali OBI:

Francesco Saverio Coppola - Campania

Salvatore Sacco - Sicilia

Compagine sociale:





SRM
Via Toledo, 177/178 - 80133 Napoli - Italia
Tel. +39 0817913761 - Fax +39 0817913817
comunicazione@sr-m.it
www.sr-m.it

Presidente: Paolo Scudieri

Direttore generale: Massimo Deandreis

Consiglio Direttivo: Giuseppe Castagna, Francesco Saverio Coppola, Gregorio De Felice, Adriano Giannola, Pierluigi Monceri, Marco Morganti, Piero Prado

SRM si avvale di un Comitato Scientifico composto da docenti universitari ed esperti in materia. La composizione del Comitato Scientifico è pubblicata sul sito web www.sr-m.it

Collegio dei Revisori: Danilo Intreccialagli, (presidente), Giovanni Maria Dal Negro, Lucio Palopoli

Organismo di Vigilanza (art.6 D.Lgs. 231/01): Gian Maria Dal Negro
Comitato Etico (art.6 D.Lgs. 231/01): Lucio Palopoli

**AZIENDA CON SISTEMA
DI GESTIONE QUALITÀ
CERTIFICATO DA DNV
= ISO 9001 =**

SRM adotta un Sistema di Gestione per la Qualità in conformità alle Normative UNI EN ISO 9001 nei seguenti campi: Studi, Ricerche, Convegni in ambito economico finanziario meridionale: sviluppo editoriale e gestione della produzione di periodici.

Soci Fondatori e Ordinari

INTESA  SANPAOLO

 BANCA DELL'ADRIATICO

 BANCO DI NAPOLI

IMI INVESTIMENTI



 BANCA
DI CREDITO SARDO

Con il contributo della



