

MILANO PRODUTTIVA

**24° rapporto della Camera
di Commercio di Milano**

MP / A 2014



**CAMERA DI
COMMERCIO
MILANO**

*Dal 1786 l'istituzione
al servizio del sistema
produttivo di Milano.*

PRESENTAZIONE

Il 2013 si presenta come un anno spaccato in due: una vera e propria frattura economica l'ha diviso in modo netto, separando in sezioni opposte il positivo dal negativo, ciò che va bene da ciò che va male, un persistente ancoraggio al passato nella prima parte e una spinta positiva verso il futuro nella seconda. In altre parole, se il primo semestre che segna un PIL negativo resta legato a una crisi che da sei anni strema famiglie e imprese, il secondo semestre, con i suoi seppur timidi segnali di ripresa, marca invece un'inversione di tendenza, aprendo prospettive più ottimistiche sul futuro. Ed è una ripresa economica confermata anche dai dati previsionali che danno nel 2014 un +0,6% sul tasso di crescita del PIL nazionale e un +1% per il 2015. Il tessuto economico milanese, come sempre, mostra performance migliori rispetto al resto d'Italia, prevedendo un aumento del valore aggiunto per il 2014 dell'1,7%, che arriverà al 2% l'anno successivo. Il 2013 si è chiuso positivamente anche per il tessuto imprenditoriale milanese: il saldo delle attività, tra nuove iscrizioni e cancellazioni, segna un positivo di 7.500 nuove imprese, con un tasso di crescita del 2%. Queste previsioni dal punto di vista nazionale, ma ancor meglio dal punto di vista milanese, sono legate principalmente a una crescita della produzione industriale, a una lenta ripresa della domanda interna, a un incremento degli ordini esteri e a un atteggiamento più ottimistico delle imprese. C'è insomma un po' più di fiducia, ma questa non basta: occorrono riforme strutturali, che da tempo le imprese chiedono, sulla razionalizzazione della spesa improduttiva, su elusione ed evasione fiscale e un maggiore impulso verso i consumi interni e soprattutto all'occupazione. Anche nel semestre più promettente infatti il dato che purtroppo resta ancora negativo riguarda il mercato del lavoro. Nonostante a Milano sia rallentata la crescita della disoccupazione, i risultati sono ancora insufficienti per determinare un vero e proprio miglioramento. I dati rilevati, che emergono con chiarezza da questo studio, sono fondamentali quindi per compiere riflessioni e intraprendere politiche adeguate, quanto mai necessarie a correggere questo andamento economico oramai da troppo tempo in recessione. Questo rapporto, giunto quest'anno alla ventiquattresima edizione, rappresenta un importante punto di riferimento: è infatti l'unico studio a livello provinciale sullo stato di salute dell'economia e delle aziende milanesi. È per questo che, anno dopo anno, siamo sempre più determinati e impegnati su questo progetto, presentando il Rapporto come la naturale testimonianza di un'istituzione pubblica a servizio delle imprese e del benessere economico. Milano Produttiva oltre a essere un'analisi approfondita, un osservatorio privilegiato delle imprese, è una preziosa bussola per orientare gli interventi e le politiche per il miglioramento del sistema economico e del benessere collettivo.

A cura del Servizio studi e supporto strategico
della Camera di Commercio di Milano:
Roberto Adamoli, Aurora Caiazzo, Giulia Di Dio, Giulia
Maria Gonzales, Ivan Izzo, Lidia Mezza, Lucia Pastori,
Maria Elisabetta Romagnoni, Renata Turato

Coordinamento: Vittoria De Franco

Hanno collaborato: Carlo Altomonte, Emanuele Bompan,
Guido Corbetta, Marianna D'Ovidio, Mario Lucchini,
Alessandro Minichilli, Marco Mutinelli, Fabio Quarato,
Egidio Riva, Francesca Rizzi, Nicoletta Saccon, Renata
Semenza, Anna Soru

www.mi.camcom.it

Progetto grafico: Heartfelt.it, Milano

Copyright 2014 Edizioni Angelo Guerini e Associati SpA
Via Comelico 3, 20135 Milano
www.guerini.it
e-mail: info@guerini.it

Prima edizione: giugno 2014
Ristampa: V IV III II I 2014 2015 2016 2017 2018

Printed in Italy

ISBN: 978-88-6250-523-9

Per i passi antologici, per le citazioni, per le
riproduzioni grafiche, cartografiche e fotografiche
appartenenti alla proprietà di terzi, inseriti in
quest'opera, l'editore è a disposizione degli aventi
diritto non potuti reperire nonché per eventuali
non volute omissioni e/o errori di attribuzione nei
riferimenti.

È vietata la riproduzione, anche parziale o ad
uso interno didattico, con qualsiasi mezzo, non
autorizzata.

Le fotocopie per uso personale del lettore possono
essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume
dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto
dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941
n. 633.

Le riproduzioni effettuate per finalità di carattere
professionale, economico o commerciale o comunque
per uso diverso da quello personale possono essere
effettuate a seguito di specifica autorizzazione
rilasciata da CLEARedi, Centro Licenze e Autorizzazioni
per le Riproduzioni Editoriali, Corso di Porta Romana
108, 20122 Milano, e-mail autorizzazioni@clearedi.org e
sito web www.clearedi.org.

Sintesi. Timidi segnali di ripresa?	9
1. Scenario economico e quadro congiunturale	18
2. Profilo e demografia delle imprese milanesi	34
L'imprenditoria straniera	54
L'industria creativa. Quando la familiarità diventa un punto di forza	64
Il punto di vista. Moda e manifattura a Milano	76
3. La performance delle imprese attraverso i dati di bilancio	89
4. L'apertura internazionale del sistema produttivo milanese	111
5. L'internazionalizzazione tramite investimenti diretti esteri	130
Straniere, ma nate in Italia	148
Il punto di vista. La partecipazione delle imprese lombarde alle <i>global value chains</i>	156
5. Struttura e andamento dell'occupazione	174
Il punto di vista. Taccuino per giovani e lavoro	199

SINTESI

Timidi segnali di ripresa?

L'anno 2013 si è concluso registrando finalmente i primi segnali positivi, che alla data di chiusura di questo Rapporto risultano confermati anche per il primo trimestre 2014²: nel settore manifatturiero gli indicatori congiunturali relativi a fatturato e ordini mostrano infatti dopo nove trimestri negativi un'inversione di tendenza e a partire dal terzo trimestre del 2013 si attestano su valori positivi.

Sono i primi timidi accenni di una ripresa dell'economia? I dati ci inducono a rispondere in tal senso e la speranza è che questa fase espansiva dell'attività economica prosegua anche nei prossimi mesi dell'anno, andando a consolidare una ripresa che, con velocità differenti, sta interessando le principali economie avanzate³.

Il PIL italiano, che nei primi due trimestri del 2013 si era attestato ancora su valori negativi⁴, inizia a stabilizzarsi a partire dall'estate registrando finalmente valori positivi. Le stime relative al suo tasso di crescita, diffuse dai più autorevoli organismi internazionali e nazionali⁵, si attestano oramai su valori positivi sia per il 2014 (+0,6) sia per il 2015, anno in cui la ripresa dovrebbe raggiungere valori lievemente superiori e comunque superiori all'1%.

La questione irrisolta, ma ben presente nell'agenda degli attuali policy maker, è se una crescita del PIL intorno all'1% possa davvero essere considerata una 'ripresa'. La risposta può assumere aspetti positivi o negativi al variare dell'orizzonte temporale di riferimento. Nel breve periodo la risposta è sicuramente positiva, perché

Note

¹ Di seguito, per brevità, Servizio studi.

² Banca d'Italia, *Bollettino economico*, aprile 2014.

³ Previsione dinamica del PIL, Fondo Monetario Internazionale, *World Economic Outlook*: +2,8% per gli USA, +1,4% per il Giappone, +1,2% per l'Area Euro, aprile 2014.

⁴ Banca d'Italia, *Bollettino economico*, gennaio 2014.

⁵ Le previsioni del PIL a confronto per Commissione europea, FMI e Banca d'Italia indicano rispettivamente: +0,6; +0,6; +0,7 per il 2014 e +1,2; +1,1; +1,0 per l'anno 2015.

tale valore segna la fine di una lunga fase recessiva che ha interessato quasi tutte le economie avanzate. Allungando l'orizzonte al medio periodo, la risposta può restare positiva a patto che tale valore inizi a crescere, come già sta accadendo in alcuni Paesi dell'Eurozona.

Dopo un lungo periodo in cui le principali economie europee si sono dedicate al risanamento dei conti pubblici e le imprese hanno puntato alla razionalizzazione dei costi con il conseguente rinvio di politiche di investimento e di assunzione⁶, la priorità da perseguire, in questa fase in cui la ripresa è ancora debole, è invece puntare sulla crescita. Solamente a partire dal quarto trimestre 2013 i dati relativi agli investimenti fissi sono tornati a crescere dello 0,9%⁷, mentre continua a preoccupare la situazione del mercato del lavoro.

La disoccupazione nel Paese è cresciuta e tutte le categorie sono state colpite da questo incremento: uomini, donne, giovani, al Nord come al Sud, con le inevitabili conseguenze che questo fenomeno sta generando in termini economici e sociali. Ci vorrà ancora del tempo prima che la ripresa riesca a riassorbire la disoccupazione generata da questi anni di recessione. I dati ci mostrano un primo rallentamento nella perdita di posti di lavoro e questo, a oggi, è l'unico segnale che ci permette di ipotizzare uno spiraglio positivo anche per la variabile occupazione.

In questo contesto come si colloca l'economia milanese? I segnali di ripresa descritti in apertura trovano conferma anche a Milano e con ritmi più sostenuti rispetto ai valori ottenuti a livello nazionale. Per quanto nel 2013 il tasso di crescita del valore aggiunto si sia attestato anche a Milano su livelli lievemente negativi (-0,2%), per un effetto trascinamento generato dal primo semestre, la previsione per il 2014 è positiva registrando un incremento dell'1,7%, per arrivare a un +2% nel 2015.

Anche il territorio milanese ha risentito pesantemente, in questi anni di crisi, della perdita occupazionale: il tasso di disoccupazione a Milano è passato dal 3,8% del terzo trimestre 2008 all'8% del quarto trimestre 2013, con un incremento consistente della disoccupazione sia nella fascia di età 40-49, come pure nella fascia dei giovani (15-29), dove il tasso è passato dall'11,8% al 20,8%⁸.

La sfida dei prossimi mesi è evidente: proseguire e consolidare questa ripresa ancora incerta, mediante un rilancio degli investimenti e dell'occupazione.

All'appuntamento con la ripresa, infatti, il tessuto imprenditoriale milanese si presenta con una composizione almeno in parte mutata: dal 2008 al 2013 sono cessate 99.848 imprese, ma ne sono nate 142.677, con un incremento dell'incidenza del settore dei servizi che è passato dal 47% del 2009 al 49% del 2013 e un lieve decremento del settore manifatturiero il cui peso è passato dall'11,4% del 2009 al 10,5% del 2013. Per quanto la manifattura sia oramai in calo da diversi anni, questo settore risulta ancora determinante per l'economia milanese in quanto capace di esprimere, ancora oggi, in termini di valore aggiunto prodotto un'incidenza quasi doppia rispetto alla sua consistenza numerica. Coniugare il rafforzamento della ripresa mediante nuove politiche d'investimento e attivare in tal senso una politica economica che tenga conto dell'esigenza di rivitalizzare il settore manifatturiero è quanto mai necessario.

⁶ Indagine IPSOS.

⁷ Sono cresciuti gli investimenti nella componente: macchinari, attrezzature e mezzi di trasporto; Prometeia, Rapporto di previsione, aprile 2014.

⁸ Si veda in proposito Soru e Saccon, capitolo 5 di questo Rapporto.

Anche negli Stati Uniti, che stanno trainando la ripresa a livello mondiale, il rilancio del sistema economico si fonda su politiche attive del governo, indirizzate in modo particolare verso quella che viene chiamata la 'nuova manifattura'⁹, con il coinvolgimento di università, organismi pubblici e aziende; citiamo per esempio la creazione del National Additive Manufacturing Innovation Institute (NAMII)¹⁰. Analogamente Francia, Germania e Gran Bretagna si stanno muovendo in quest'ambito, delineando delle specifiche strategie nel campo della manifattura additiva.

Determinanti saranno quindi le politiche che i policy maker del nostro Paese adotteranno nei prossimi mesi affinché l'uscita dalla crisi diventi l'occasione per passare da produzioni non più competitive a una nuova manifattura, impegnata in attività a maggior valore aggiunto, in grado di competere sui mercati globali.

È in questo scenario di cambiamento che Milano, area metropolitana caratterizzata da una rilevante tradizione manifatturiera e da una forte vocazione quale città della creatività e della conoscenza, dovrà definire la propria strategia di sviluppo per i prossimi anni, investendo in politiche a supporto della ricerca e dell'innovazione per continuare a essere il luogo della sperimentazione e dell'innovazione per eccellenza, nonché il polo trainante per il processo di modernizzazione del nostro sistema industriale.

Quest'anno, nel nostro Rapporto, abbiamo analizzato e descritto con grande ricchezza di particolari le principali dinamiche che hanno caratterizzato l'economia milanese nel 2013 e i principali effetti che il perdurare della crisi ha prodotto nel nostro sistema produttivo.

Il primo capitolo è, come sempre, dedicato all'analisi dei dati afferenti allo scenario globale con un successivo affondo sull'economia italiana per passare poi all'andamento dell'economia milanese nel suo complesso e dei principali comparti che la compongono (manifattura, commercio e servizi). Il capitolo successivo è interamente dedicato alla demografia d'impresa e all'analisi della composizione del tessuto produttivo milanese, con un bilancio demografico che, ancora una volta, risulta caratterizzato da un saldo positivo tra iscrizioni e cancellazioni (+7.522) e un tessuto produttivo che evidenzia specializzazioni plurime, con particolare rilievo per il mondo dei servizi, che registra oltre 138mila operatori. Il Rapporto prosegue quindi con una sezione dedicata all'analisi delle performance economico-finanziarie delle imprese milanesi esaminate attraverso i dati di bilancio e confrontate con le dinamiche registrate a livello lombardo.

Al tema dell'internazionalizzazione è dedicata la sezione centrale del Rapporto, in cui trova conferma l'importanza di Milano nel sistema delle relazioni commerciali del Paese, che rimane la prima provincia d'Italia per incidenza sul totale nazionale sia di export sia di import.

Il Rapporto si chiude quindi con un'analisi sull'andamento dell'occupazione che registra nella provincia di Milano un primo rallentamento della crescita della disoccupazione e un aumento degli occupati. Tale effetto tuttavia non è ancora imputabile alla ripresa dell'economia, ma risulta essere l'effetto finale della combinazione di due fenomeni di segno opposto: da un lato la fuga di molti immigrati e dall'altro la crescita degli occupati nella fascia over 50, per l'allungamento dell'età pensionabile.

⁹ Questo tema è stato ampiamente trattato in *Imprese & Città* n. 2, Focus «I nuovi produttori».

¹⁰ *Ibidem*.

Per meglio orientare il lettore nella ricerca di dati, elaborazioni, analisi e commenti offriamo in apertura una breve sintesi di ciascun capitolo.

SCENARIO ECONOMICO E QUADRO CONGIUNTURALE

Il 2013 vede l'economia globale ancora sospesa tra transizione e crescita: il testimone della ripresa è ormai passato saldamente nel campo delle economie avanzate; la Cina, il grande motore e sostegno della dinamica produttiva nella fase di recessione, inizia a subire un rallentamento del PIL, un elemento comunque previsto considerando i tassi registrati negli anni precedenti.

Lo scenario globale, caratterizzato da prospettive di duratura ripresa e di uscita dal ciclo recessivo, ma anche da alcune incertezze sulla tenuta di alcune economie emergenti, trova l'Italia ancora al bivio tra una ripresa dal passo incerto e una stagnazione dell'attività non completamente fugata. Il quadro del 2013 registra ancora una sostenuta caduta degli indicatori macroeconomici, sintetizzati da una brusca flessione del PIL (-1,9%), che ha come corollario la flessione dei consumi (-2,2%) e degli investimenti (-4,7%), il calo della spesa delle famiglie (-2,6%), la caduta della produzione industriale (-3%) e una modesta crescita delle esportazioni di beni e servizi (+0,1%).

Per l'economia milanese, la crisi e la susseguente recessione valutata *ex post* evidenziano tra il 2009 e il 2012 una marcata contrazione del valore aggiunto (-0,9%). Il periodo recessivo ha inciso su tutti i settori di attività: sia i servizi sia l'industria hanno evidenziato un calo del loro apporto alla ricchezza prodotta (-0,6% per entrambi) e particolarmente pesante è stata la flessione del settore delle costruzioni (-6,1%). L'andamento complessivo si è riflesso in una stagnazione sostanziale del reddito disponibile, che a valori correnti ha registrato una variazione di modesta entità (+0,3%).

Lo scenario di medio termine palesa un incremento del valore aggiunto nel quadriennio 2013-2016 a un tasso medio, ancorché positivo, non particolarmente sostenuto (+1,4%). Nell'orizzonte di previsione la crescita verrebbe trainata sia dai servizi sia dall'industria (+1,4% per entrambi i settori), mentre per le costruzioni l'incremento sarà molto più contenuto (+0,2%). Relativamente al reddito disponibile, misurato a valori correnti, dopo la sostanziale stagnazione del periodo recessivo esso acquisterà nuovamente vigore (+2,8%), mentre il tasso medio di disoccupazione rimarrà ancora particolarmente elevato (7,7%).

Il contesto nazionale di incertezza e di fragilità del sistema economico si è riflesso e declinato con diverse intensità di scala nei sistemi dell'economia locale. La manifattura milanese registra nel 2013 un nuovo ridimensionamento della produzione industriale (-1%), che ha interessato in misura più intensa il comparto artigiano (-1,4%). In un quadro di congiuntura economica ancora incerta, le attività terziarie hanno mostrato una rilevante contrazione dei margini di fatturato, ascrivibile alle flessioni subite dalle micro (-5,1%) e dalle piccole imprese (-3,8%) presenti nel tessuto del commercio al dettaglio (-3,1%), dove si concentrano molti degli esercizi commerciali di vicinato, e nei comparti afferenti ai servizi (-2,5%), dove il segno negativo è stato determinato dalla pesante flessione dei servizi alla persona (-6,2%). Gli scenari di previsione che si possono delineare sono di due tipi. Partendo dall'assunto di una ripresa della produzione industriale, il profilo ciclico che misura gli andamenti di breve termine è stimato in crescita per il 2014. L'aggancio del sistema

manifatturiero milanese alla domanda internazionale, e in particolare alla Zona Euro, non potrà che rafforzare e accelerare l'uscita dalla fase di bassa crescita in cui si trova ancora l'industria milanese. Il proseguimento anche nel 2014 di un tasso di crescita intorno allo 0,2% su base trimestrale, tenendo conto dell'effetto di trascinarsi positivo di fine 2013, proietta una crescita della produzione industriale per fine 2014 a +1% circa.

Un secondo scenario, più pessimista, stima invece un rallentamento della dinamica positiva dell'indicatore della produzione, determinato da un ciclo degli ordini ancora negativo e sul quale si salderebbero le aspettative negative delle imprese.

PROFILO E DEMOGRAFIA DELLE IMPRESE MILANESI

Il 2013 è stato complessivamente un anno ancora buono per il sistema imprenditoriale milanese: il bilancio demografico presenta un saldo positivo tra iscrizioni e cancellazioni pari a 7.522 unità e un tasso di crescita del 2,1%, che migliora il risultato dell'anno precedente e supera di gran lunga i dati registrati a livello lombardo e nazionale (rispettivamente +0,7% e +0,2%). Le nuove iscrizioni sono state 24.059, numero in aumento del 3,6% rispetto al 2012 e che testimonia di questa inarrestabile voglia di intrapresa dei milanesi. Parallelamente, le cessazioni sono calate del 4,1%, segno di una maggiore capacità di resistere del sistema, nonostante il perdurare della crisi economica.

Le imprese operanti nella provincia sono 285.672, il 35% di quelle attive nel territorio regionale; nell'anno, hanno registrato una variazione percentuale positiva dello 0,3%, mentre nella media lombarda e nazionale si è rilevata una contrazione dello stock pari allo 0,9%. A livello settoriale, si conferma positivo il contributo dei servizi, ovvero l'ossatura del sistema produttivo locale (con oltre 138mila operatori che rappresentano il 48,6% del totale), che mostrano uno sviluppo della base imprenditoriale dello 0,9%; interessante – e forse sorprendente – l'andamento del commercio, che registra una variazione percentuale delle attive del +1,2%. Di converso, si presentano sofferenti le attività manifatturiere (-1,5%) e le costruzioni (-1,4%). Minimizza le perdite, a differenza di quanto successo a livello nazionale, il comparto delle artigiane: -0,5% la variazione percentuale delle attive.

Un quadro dunque nell'insieme incoraggiante quello provinciale, che però non è privo di punti deboli, quali il numero elevato di cancellazioni, nonostante il calo su base annua, che interessa in particolare le ditte individuali (65% delle cancellazioni) e le artigiane (30%), l'incremento delle nuove procedure fallimentari (+6,9%) e la contrazione degli addetti alle imprese (-1%).

Ma Milano trova la sua forza in alcune precise caratteristiche strutturali del suo sistema imprenditoriale: la maggiore concentrazione di player di media e grande dimensione (2% contro l'1,2% della Lombardia e lo 0,7% dell'Italia) e di forme giuridiche più complesse (le società di capitali sono 109mila, il 38,2% delle attive), grazie alla presenza delle più importanti multinazionali, di solidi gruppi familiari e società quotate; la forte incidenza dei servizi professionali (49.857 aziende, il 36% dei servizi); la buona capacità del manifatturiero, sebbene ridimensionato nei numeri, di creare occupazione (19,7% degli addetti della provincia); l'eccellenza di alcune produzioni come moda e design; l'attitudine a esportare imprenditorialità fuori dai propri confini, grazie alle 58mila unità locali; lo sviluppo crescente di nuove forme di imprenditorialità, quale quella straniera, che vanta un incremento

superiore alla media provinciale (+6,2% la variazione delle attive) e rappresenta ben il 12,7% del totale.

LA PERFORMANCE DELLE IMPRESE ATTRAVERSO I DATI DI BILANCIO

Il quadro delineato dall'analisi dei dati di bilancio relativi agli anni 2010, 2011 e 2012 evidenzia una situazione generalizzata di sofferenza per tutti i macrosettori analizzati: manifattura, commercio e servizi.

In particolare, è significativo il decremento registrato nel 2012 in termini di valore aggiunto prodotto dal sistema delle imprese. Infatti, sia a Milano sia nel resto della regione si registra una diminuzione del valore aggiunto in un intervallo compreso tra il 5% e il 10%, nel quale la perdita più bassa viene registrata dal settore dei servizi a livello lombardo.

È evidente come l'impatto della seconda fase recessiva del 2012 abbia colpito tutta la Lombardia, compresa Milano, a differenza di quanto era accaduto nel 2009, anno in cui la provincia milanese aveva resistito meglio alla recessione.

La manifattura mostra un calo meno consistente rispetto agli altri due settori, soprattutto a Milano dove il valore aggiunto diminuisce circa del 5% nel 2012 e la produttività dell'8%. Un dato positivo lo ritroviamo nel livello di capitalizzazione delle imprese manifatturiere milanesi, dato che continua a crescere sia nel 2011 sia nel 2012, rispettivamente +6,5% e +3%, evidenziando un incremento della solidità aziendale.

D'altra parte, il commercio sembra essere il settore che ha più pesantemente risentito degli effetti della crisi sia in termini di redditività sia di solidità finanziaria. Infatti, l'EBITDA subisce una contrazione superiore al 20% e la leva finanziaria, anche se in diminuzione di 0,05, segnala ancora un livello di possibile squilibrio finanziario.

L'analisi dei livelli di produttività registrata nei tre macrosettori studiati ha evidenziato che il settore dei servizi risulta essere connotato dalla produttività più bassa, ma anche che è quello con la diminuzione minore tra il 2011 e il 2012, pari al -6,6% a Milano e al -4,2% nelle altre province lombarde.

L'approfondimento dedicato allo studio di agroalimentare e meccatronica, settori particolarmente rilevanti per l'economia milanese, ha confermato che l'agroalimentare continua a essere un settore tipicamente anticiclico, in quanto è l'unico ad aver registrato a Milano una variazione negativa dei ricavi prossima allo zero. Inoltre, le 50 imprese più grandi contribuiscono quasi al 90% del fatturato totale del settore, indicando una forte concentrazione nel comparto, probabilmente a causa della presenza di grandi industrie agroalimentari sul territorio.

Anche la meccatronica, sub-settore della manifattura, ha subito meno pesantemente la crisi del 2012, registrando una variazione negativa del valore aggiunto pari al 3,6%, un punto e mezzo in meno rispetto al comparto di appartenenza. Dal punto di vista della redditività, lo spread è positivo e crescente per entrambi i territori, ma per Milano si assesta sul 5,5 mentre per il resto delle province si registra un valore di più di 4 punti inferiore.

In generale, in quasi tutti i settori analizzati le imprese della provincia milanese sembrano mostrare una situazione finanziaria più equilibrata, con un livello d'indebitamento più sostenibile rispetto alle altre province. Inoltre, dal punto di vista della redditività, come dimostrano gli indicatori analizzati, la manifattura continua

a essere il settore produttivo dove l'investimento di un euro rende di più che nelle altre province.

L'APERTURA INTERNAZIONALE DEL SISTEMA PRODUTTIVO MILANESE

Nel 2013 il volume complessivo (export più import) dell'interscambio commerciale milanese è calato rispetto all'anno precedente del 4,2%. L'import è in discesa costante dal 2008, a causa dello stallo dei consumi e del rallentamento dell'attività economica (dall'inizio della crisi a oggi è decresciuto del 23%); l'export, invece, ha visto una decisa espansione dopo il crollo del 2008, crescendo dal 2009 al 2012 del 28%, e ha conosciuto nello scorso anno una battuta d'arresto (-2,5%), che potrebbe essere definita fisiologica e che è dovuta a un generalizzato calo della domanda mondiale.

Nonostante questa flessione, Milano si conferma un nodo di cruciale importanza per il sistema di relazioni commerciali del Paese. Rimane, infatti, nettamente la prima provincia d'Italia per incidenza sul totale nazionale sia dell'import sia dell'export (incidenze rispettivamente pari all'11% e al 7%, che diventano del 52% e del 35% se rapportate al totale della Lombardia).

Per quanto riguarda la dinamica settoriale dell'interscambio, si rileva un incremento sensibile delle esportazioni negli ambiti tradizionali del made in Italy, come il tessile abbigliamento (+7,1%) e l'alimentare (4,1%). Nel comparto moda sono soprattutto i prodotti in pelle ad avere trainato il flusso, a dimostrazione della competitività internazionale di questi segmenti produttivi fondati sulla qualità, sul saper fare artigiano e sul design. Hanno rallentato, invece, le esportazioni dei prodotti in metallo, degli apparecchi elettrici e anche della meccanica strumentale, che si conferma però il comparto che pesa di più sulle esportazioni totali. Se si guarda all'indice di specializzazione dell'export, indicatore che permette di esaminare la specializzazione merceologica delle esportazioni milanesi in rapporto a quelle italiane, il settore che presenta il valore più alto è la chimica, grazie in particolare alle imprese operanti nella chimica fine.

In merito alle direttrici geografiche delle relazioni commerciali, si evidenzia che, per quanto l'interscambio milanese rimanga imperniato sull'Europa, è in atto un processo di graduale adeguamento dei flussi commerciali ai nuovi assetti geopolitici e geo-economici mondiali. La quota delle esportazioni extra-UE è infatti in costante crescita da anni: dal 49% del 2008 al 57% del 2010 e al 62% del 2013. L'area verso la quale si registrano gli incrementi più marcati di flussi esportativi è l'Asia orientale (+6,6% nel 2013, +12% dal 2010). Se fino al 2011 era soprattutto la Cina a trainare questo flusso, grazie a un ritmo di crescita impetuoso, oggi le prospettive più interessanti sono offerte dagli altri mercati del Sud-Est asiatico. A conferma di ciò, si noti che dal 2010 al 2013 l'export milanese verso la Cina è cresciuto di poco meno del 7% e che nel 2013 è calato dello 0,7%. In forte crescita nello stesso periodo, invece, le vendite in Corea del Sud, Hong Kong, Indonesia, Thailandia. Anche nel 2013 si conferma dunque il progressivo aggiustamento della struttura dell'interscambio commerciale milanese, con riferimento sia ai settori sia alle traiettorie geografiche. È necessario che nei prossimi anni l'aggiustamento si consolidi ulteriormente grazie alla presa di coscienza da parte delle imprese delle sfide poste dal nuovo e instabile scenario internazionale e a politiche pubbliche all'altezza.

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE TRAMITE INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI

Milano si conferma un'area cruciale in merito ai processi di internazionalizzazione produttiva del nostro Paese. L'incidenza di Milano sul totale nazionale in riferimento a questo aspetto è – nel 2013 e da sempre – significativamente superiore a quella relativa agli indicatori demografici e agli altri indicatori di attività economica. Per quanto riguarda la multinazionalizzazione attiva, le imprese estere partecipate da imprese milanesi sono infatti poco più di 4mila e costituiscono circa il 15% del totale nazionale. Sul piano, invece, della multinazionalizzazione passiva, le imprese milanesi a partecipazione estera risultano essere più di 3.200 con un peso sul dato nazionale del 33%.

In merito alle direttrici geografiche si rileva una presenza preponderante della triade delle aree di più matura industrializzazione (Europa occidentale, Nord America e Giappone), sia per gli IDE in entrata sia per quelli in uscita. Incentrando l'attenzione sugli IDE in uscita, ciò significa che nelle imprese milanesi, comparativamente al resto della Lombardia e agli altri territori italiani, è meno frequente il ricorso a investimenti esteri finalizzati alla delocalizzazione di attività produttive in Paesi a basso costo.

Se si guarda, però, al trend dei nuovi investimenti diretti alla Lombardia e a Milano le note positive sfumano decisamente ed emergono elementi di preoccupazione. Dentro un contesto che vede il nostro Paese sempre più ai margini del circuito dei grandi investimenti internazionali, la dinamica relativa all'area milanese sia in relazione agli investimenti *greenfield* sia alle acquisizioni presenta una drastica contrazione (se nel 2007 i nuovi investimenti erano stati 30, nel 2012 sono stati 7 e nel 2013 solo 11).

Ciò evidenzia la necessità di un salto di qualità nelle politiche volte a incrementare l'attrattività della regione urbana milanese in considerazione anche del fatto che, come evidenziato da un esercizio econometrico presentato nel Rapporto, le imprese milanesi partecipate da multinazionali estere mostrano performance migliori sul piano sia del valore della produzione sia dell'incremento di occupazione.

STRUTTURA E ANDAMENTO DELL'OCCUPAZIONE

Nonostante i segnali registrati a partire dal 2013 facciano sperare in un lento riemergere dell'economia europea e nella fine della recessione di quella italiana, la situazione del mercato del lavoro resta ancora problematica: a inizio 2014 nell'Eurozona il tasso di disoccupazione appare ormai attestato sulla soglia del 12%, peraltro già superata in Italia, con un rinnovarsi preoccupante di punte record per la disoccupazione giovanile.

In provincia di Milano, pur rallentando la crescita della disoccupazione e aumentando gli occupati, non si è ancora a una svolta. Sul rallentamento della disoccupazione ha inciso la fuga di molti immigrati, dopo la perdita del lavoro, mentre la crescita degli occupati è concentrata nelle fasce over 50, derivando quindi dall'allungamento dell'età pensionabile e non da nuovi ingressi nel mercato del lavoro.

Un segnale positivo viene da un miglioramento dei contratti, e in particolare dall'aumento dei dipendenti a tempo indeterminato, segnalato dai dati ISTAT, ma non dalle comunicazioni obbligatorie.

Anche nella nostra provincia l'aspetto più preoccupante è rappresentato dalla di-

soccupazione giovanile. Il tasso di disoccupazione dei giovani al di sotto dei 30 anni arriva al 21% nella media annua del 2013, mentre era l'11,8% solo due anni prima. L'aumento dei disoccupati e in parte anche la crescita degli scoraggiati (coloro che non cercano un lavoro perché non hanno speranze di trovarlo) fa lievitare il numero dei NEET, che raggiungono i 100mila nella sola provincia di Milano.

Anche l'ulteriore incremento della cassa integrazione, sia nel 2013 sia nell'aprirsi del 2014, conferma che non si è ancora arrivati a una svolta. Piuttosto i dati paiono indicare che la morsa della crisi non demorde dalla manifattura né dall'edilizia, estendendosi anche a nuove realtà. Nel contempo, sarebbe fuorviante interpretare come un segnale incoraggiante la sopraggiunta flessione della CIGS; piuttosto, essa appare in relazione con il fatto che molte aziende sopra i 15 dipendenti, ultimato il ricorso agli ammortizzatori sociali o dopo aver deciso di non ricorrervi ancora, tendono a procedere con l'interruzione dei rapporti lavorativi. La structuralità della crisi e il suo impatto significativo sulle piccole realtà produttive del Milanese, in modo particolare quelle artigiane o del terziario non commerciale, sono inoltre dimostrati dall'entità dell'utilizzo della CIG in deroga: per esse cresce concretamente il rischio di uno sbocco verso le procedure di licenziamento, a causa dei ridotti stanziamenti previsti a copertura di tale tipologia di cassa.

1.

Scenario economico e quadro congiunturale

L'ECONOMIA GLOBALE TRA TRANSIZIONE E CRESCITA

Il 2013 disegna un quadro dell'economia globale ancora in transizione, con percorsi differenziati tra le diverse aree geo-economiche e alcuni segnali di ripresa dell'attività complessiva solo dalla seconda metà dell'anno. L'onda della crisi appare ormai terminata e, anche se sono presenti ancora alcuni elementi di fragilità, il testimone della ripresa è ormai passato saldamente nel campo delle economie avanzate; la Cina, il grande motore e sostegno della dinamica produttiva nella fase di recessione, inizia a subire un rallentamento del PIL, un elemento comunque previsto considerando i tassi registrati negli anni precedenti (grafico 1).

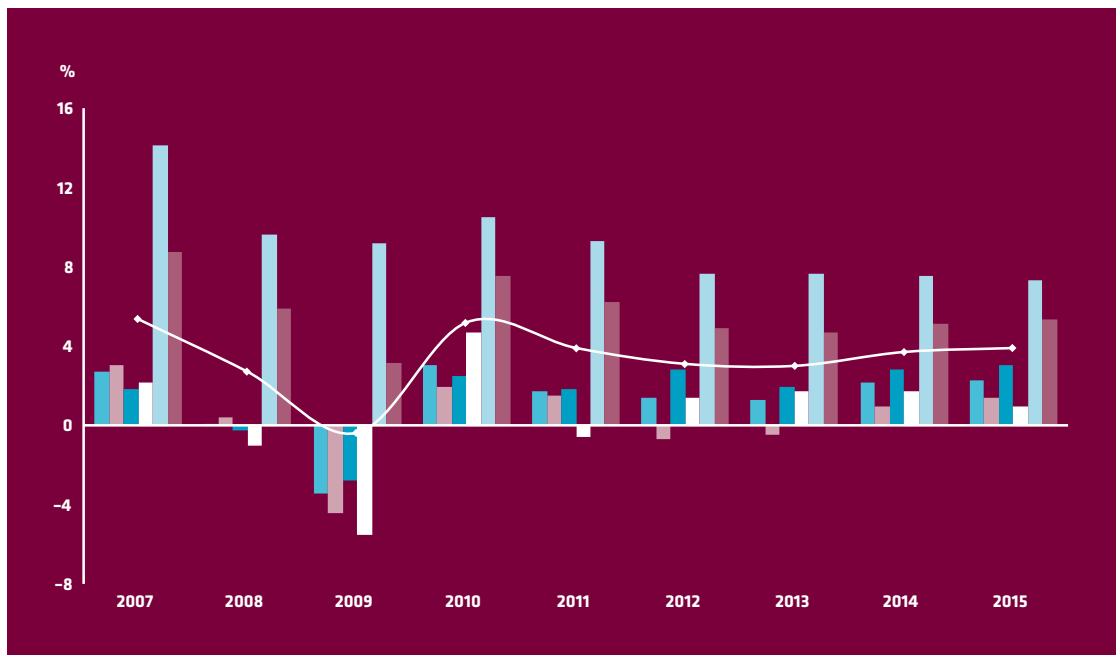
La crescita si è quindi rafforzata in gran parte delle economie avanzate sia per il miglioramento dei bilanci del settore privato sia per l'orientamento accomodante delle politiche, mentre si è indebolita nei Paesi emergenti a causa del perdurare di ostacoli di natura strutturale e ciclica e delle condizioni di turbolenza finanziaria che hanno coinvolto alcuni Paesi. La fine del periodo della grande recessione consente di guardare in chiave retrospettiva all'andamento globale, con una visione più distaccata rispetto alle analisi più prossime alla crisi.

Il prodotto interno lordo mondiale (+3% contro +3,1% del 2012)¹ e il commercio di beni e servizi (+2,7% in entrambi i periodi) hanno risentito del rallentamento del tasso di crescita degli Stati Uniti (+1,9% contro +2,8% del 2012) e soprattutto della stagnazione dell'attività che si è verificata nell'Area Euro nel biennio 2012-2013, dove il periodo di recessione si è riflesso in una contrazione della ricchezza prodotta (-0,4% nel 2013 e -0,7% nel precedente anno). Sul ciclo economico della Zona Euro hanno gravato diversi fattori di incertezza connessi alla necessità di ricapitalizzare il

Note

¹ Fondo Monetario Internazionale, *World Economic Outlook Update*, gennaio 2014.

1. Scenario economico e quadro congiunturale



sistema bancario e alle politiche di austerità adottate da molti Paesi, dirette a riportare il disavanzo pubblico in pareggio. La debolezza generalizzata dell'economia, l'eterogeneità di situazioni tra i Paesi dell'area, il grado elevato di capacità produttiva inutilizzata, la modesta creazione di moneta e credito e i rischi di un'ulteriore stagnazione dell'attività hanno indotto la BCE a lasciare invariati i tassi di riferimento (0,25%), nella prospettiva di tassi di inflazione nel medio e lungo termine contenuti e prossimi all'obiettivo di riferimento (2%), e ad agire sul fronte della politica monetaria, mantenendone le condizioni espansive a supporto della ripresa.

Con riferimento agli Stati Uniti, il quadro macroeconomico evidenzia delle condizioni di fondo in miglioramento, con un'inflazione bassa, una domanda interna stimata in crescita (da 1,8% a 2,9% nel 2014) e supportata da una riduzione del prelievo fiscale, e un tasso di disoccupazione in lento miglioramento, ma non in grado di garantire la creazione di occupazione sufficiente a consolidare definitivamente la ripresa. La riduzione della disoccupazione rimane, infatti, uno degli elementi centrali per l'amministrazione Obama, la sua riduzione (dal 7,4% nel 2013 al 6,5% previsto per fine 2014) ha comportato un aumento di nuova occupazione che non ha ancora scalfito lo stock dei disoccupati di lungo termine; tra il 2007 e il 2010 lo stock dei senza lavoro negli Stati Uniti è più che raddoppiato (da 7 milioni a oltre 14 milioni)²; la ripresa dell'occupazione e la riduzione della disoccupazione di lungo termine sono, infatti, stimate ai livelli di pre-crisi solo a partire dal 2016. La previsione per il biennio 2014-2015 è quindi improntata a un aumento del PIL intorno al 3% a fine periodo³.

Un ulteriore fattore che ha insistito sulle condizioni di moderazione della ripresa mondiale deve essere ricercato nel rallentamento dei tassi di espansione dei mer-

GRAFICO 1
Prodotto interno lordo per
aree geo-economiche e Paesi
 (anni 2007-2015 - variazioni
 percentuali medie annue)

Fonte: Fondo Monetario
 Internazionale, *World Economic
 Outlook*, gennaio 2014

- Economie avanzate
- Area Euro
- Stati Uniti
- Giappone
- Cina
- Mercati emergenti
- ◇— Mondo

² «Economic Report of the President», marzo 2014.

³ Prometeia, «Rapporto di previsione», gennaio 2014 e aprile 2014.

cati emergenti, riconducibile sia alla debole domanda interna sia a fattori di carattere ciclico e strutturale. Il contesto complessivo evidenzia un deterioramento dei saldi di parte corrente per alcuni di essi (Sud Africa, Indonesia, India e Turchia), disavanzi di bilancio persistenti (Argentina e India) e settori finanziari sovraindebitati dopo periodi di crescita estremamente elevata del credito (Brasile, Indonesia e Turchia), accompagnati da fughe di capitali verso i mercati finanziari più stabili delle economie avanzate. Complessivamente, il PIL dei mercati emergenti e in via di sviluppo è decelerato notevolmente nell'ultimo quadriennio: fra il 2010 e il 2013 il tasso di crescita è diminuito dal 7,6 al 4,7%, livello ben inferiore a quello degli anni antecedenti la crisi finanziaria (+6% circa tra il 2000 e il 2007). Tra i fattori di tipo ciclico che ne hanno determinato il rallentamento, uno degli elementi principali è stata la debole domanda proveniente dalle economie avanzate, cui è riconducibile in media la metà delle esportazioni, che si è associata per gli esportatori di materie prime al minor gettito finanziario derivante dalla caduta della domanda mondiale e non compensato dall'aumento dei prezzi, sui quali si è saldata la moderazione della crescita cinese, che per alcune economie costituisce un rilevante partner commerciale. In Cina il ritmo di incremento del prodotto interno lordo ha esibito dal 2011 un trend marcatamente decrescente, che proseguirà anche fino al 2015. I limiti del modello cinese si stanno palesando nella loro interezza: il notevole ricorso all'accumulo di capitale e la massiccia migrazione dei lavoratori dalle zone rurali verso i settori manifatturieri delle aree urbane. Secondo uno studio della BCE, nei prossimi anni è altamente probabile per la Cina una crescita del PIL potenziale secondo un percorso discendente, come conseguenza del calo della popolazione in età lavorativa e del graduale riequilibrio della domanda, che vedrà una flessione del contributo della spesa per investimenti e il contemporaneo aumento della spesa delle famiglie⁴.

L'ECONOMIA ITALIANA

Lo scenario globale, caratterizzato da prospettive di duratura ripresa e di uscita dal ciclo recessivo, ma anche dalle incertezze sulla tenuta di alcune economie emergenti, trova l'Italia ancora al bivio tra una ripresa dal passo incerto e una stagnazione dell'attività non completamente fugata. Il quadro del 2013 registra ancora una sostenuta caduta degli indicatori macroeconomici sintetizzati da una brusca flessione del PIL (-1,9%), che ha come corollario la flessione dei consumi (-2,2%) e degli investimenti (-4,7%), il calo della spesa delle famiglie residenti (-2,6%) e la caduta della produzione industriale (-3%)⁵.

Gli elementi da considerare sono quindi molteplici, integrati e dipendenti dall'evoluzione del quadro politico e istituzionale. Il quadro nazionale, analizzato sia in chiave retrospettiva sia in chiave prospettica, evidenzia per l'Italia una situazione globale di partenza nettamente più sfavorevole rispetto ad altre economie. Il sistema ha dovuto far fronte a una crisi economica prima e a una del debito sovrano poi, in condizioni di carenze strutturali che ne hanno inficiato pesantemente il percorso di uscita. L'elevato debito pubblico e il basso incremento della produttività hanno costituito fin dalla seconda metà degli anni novanta i fattori principali di freno alla crescita dell'economia. La debolezza della produttività si è riflessa in una sfavorevo-

⁴ Bollettino BCE, marzo 2014.

⁵ ISTAT, PIL e indebitamento A.P. anni 2011-2013, 3 marzo 2014.

1. Scenario economico e quadro congiunturale

le evoluzione della competitività esterna: tra il 1996 e il 2007 la produttività oraria è cresciuta in media annua dello 0,6%, poco se consideriamo la media dell'Eurozona (1,4%) e dei principali Paesi dell'area (Francia 1,7%, Germania 2%). Gli anni della crisi hanno ulteriormente ampliato il divario: tra il 2008 e il 2012 la produttività è arretrata ulteriormente in Italia (-0,2% in media all'anno), contrariamente a quanto accaduto in Francia e in Germania (+0,3%) e nell'Area Euro (+0,7% in media). L'impatto di tali fattori è stato quindi in Italia più grave che nelle principali economie europee. All'inizio del 2014 la produzione industriale risulta pertanto inferiore di circa un quarto rispetto al picco ciclico del 2008, mentre in Francia il livello è più basso del 16% e in Germania l'attività produttiva dell'industria è ritornata al livello pre-crisi già dal 2011. La conseguenza principale della perdita di competitività del sistema economico si è rapidamente traslata nel mercato del lavoro: dai minimi del 2007 il tasso di disoccupazione è sostanzialmente raddoppiato (12,4%) e sta pesando soprattutto sulle classi di età più giovani; infatti, il tasso di occupazione per la classe di età tra i 15 e i 24 anni (escludendo gli studenti dalla popolazione di riferimento) è sceso al 42% (60% nel 2007) e dal 74 al 65% per i giovani dai 25 ai 34 anni⁶.

Il percorso che ha di fronte l'economia italiana è quindi ancora in salita e gravato da diverse incognite. Occorre comunque precisare che alcuni passi in avanti sono stati fatti sul versante del risanamento dei conti pubblici (l'indebitamento netto in rapporto al PIL si è mantenuto stabile al 3% come l'anno precedente) rispetto all'inizio della grande crisi; lo spread tra BTP decennali italiani e i corrispondenti Bund tedeschi è ritornato a un livello molto più contenuto rispetto a tre anni fa (intorno ai 190 punti base). La ritrovata fiducia degli investitori internazionali si è quindi manifestata in un rinnovato afflusso di capitali favorito dal prospettato miglioramento dell'economia europea in generale. In secondo luogo, le informazioni congiunturali rilevano degli andamenti contrastanti, tipici di una fase di inversione ciclica. Se è vero che il PIL italiano dal terzo trimestre 2013 ha finalmente smesso di contrarsi e che le attese delle imprese sono fiduciose verso un rilancio della domanda estera, gli investimenti e i consumi delle famiglie sono ancora negativi, mentre il tasso di disoccupazione si manterrà elevato (13,2% nel 2014 e 13% nel 2015)⁷.

Le stime di marzo 2014 del Fondo Monetario Internazionale tracciano nel biennio 2014-2015 un quadro scarsamente dinamico: la crescita prevista sarà di entità modesta sia nel corrente anno (+0,7%) sia in quello successivo (+1,1%), inferiore al dato medio stimato per l'Eurozona (+1% e +1,5%) e per le principali economie continentali (Germania +1,6% e +1,8%, Francia +0,9% e +1,3%)⁸. La ripresa internazionale non sarà quindi sufficiente a garantire un consolidamento della crescita attraverso il canale delle esportazioni, come sottolineato da più parti e recentemente anche dal Fondo Monetario Internazionale, ma condizioni necessarie saranno la riduzione della frammentazione finanziaria e l'afflusso della liquidità e del credito dalle banche alle imprese, in aggiunta ai pagamenti dei crediti arretrati delle pubbliche amministrazioni.

Un ulteriore elemento di criticità è rappresentato dai consumi delle famiglie, previsti ancora deboli nel prossimo triennio e inferiori alla crescita del PIL sia a causa

⁶ «Capitale umano, innovazione e crescita economica», intervento del governatore della Banca d'Italia Ignazio Visco al convegno biennale del Centro studi Confindustria «Il Capitale Sociale: la forza del Paese», Bari, 29 marzo 2014.

⁷ Prometeia, «Rapporto di previsione», aprile 2014.

⁸ FMI, *World Economic Outlook*, marzo 2014.

delle prospettive incerte sull'occupazione sia per la necessità di ricostituire il proprio reddito intaccato durante la recessione (-10% in termini reali tra il 2008 e il 2013), così come sottolineato dal diciassettesimo rapporto Prometeia dell'Osservatorio sui risparmi delle famiglie, secondo il quale nel 2014 si sarebbe finalmente arrestata la dinamica discendente. Le stime prevedono una crescita nel 2015 e nel 2016 a un tasso dell'1% all'anno, mentre la propensione al risparmio a fine 2016 tornerà prossima a quella del 2009. In questo quadro, vi sono gli spazi perché possa verificarsi un'inversione di tendenza della spesa delle famiglie, ma l'entità del recupero che ci si può attendere per il periodo 2015-2016 appare modesta, dell'ordine di pochi decimi di punto (+0,8% e +1,5% rispettivamente).

In questo contesto si inseriscono le recenti azioni governative, finalizzate da un lato a sostenere i consumi attraverso la leva fiscale e il meccanismo delle detrazioni per i redditi da lavoro, e dall'altro a creare occupazione attraverso la riforma del mercato del lavoro. Il quadro di previsione nel prossimo triennio conferma quindi una ripresa economica per l'Italia trainata dalla domanda estera e da una ripresa degli investimenti delle imprese in beni strumentali, mentre rimarrà debole per le costruzioni. Gli indicatori di finanza pubblica sono orientati verso un miglioramento dell'indebitamento netto delle pubbliche amministrazioni, mentre lo stock del debito è previsto in aumento fino al 134,6% nel 2014 a causa delle voci straordinarie, per poi iniziare a ridursi dall'anno prossimo.

TABELLA 1 - Indicatori macroeconomici di previsione dell'Italia

(anni 2014-2016 - variazioni percentuali, valori concatenati, anno di riferimento 2005)

Fonte: Prometeia, Rapporto di Previsione, aprile 2014

	2014	2015	2016
Spesa famiglie residenti	0,5	1,1	1,2
Investimenti in macchinari- attrezzature e mezzi di trasporto	2,8	5,0	4,6
Investimenti in costruzioni	-1,6	0,2	0,4
Debito A.P. (in % del PIL)	134,6	132,6	129,7
Indebitamento netto (in % del PIL)	3,0	2,5	1,6

L'ECONOMIA MILANESE DOPO LA RECESSIONE

In questo panorama di ripresa fragile e di incognite da superare, diventa complesso valutare in chiave previsiva l'impatto delle manovre di bilancio in via di definizione sui sistemi locali dell'economia. L'insieme di tali elementi suggerisce di indagare l'evoluzione delle grandezze macroeconomiche in termini di confronto tra le variazioni medie intervenute nei due archi temporali quadriennali in cui abbiamo suddiviso i periodi di crisi e di previsione (grafico 2).

1. Scenario economico e quadro congiunturale

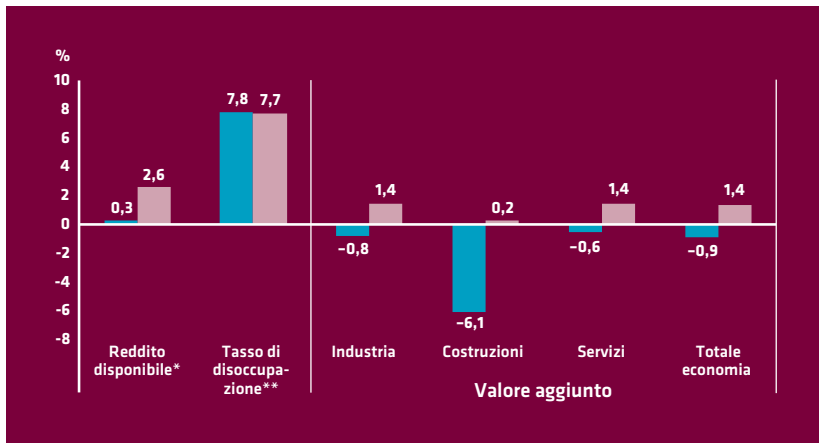


GRAFICO 2
Indicatori macroeconomici della provincia di Milano

(anni 2009-2016 - variazioni percentuali, valori concatenati, anno di riferimento 2005)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Prometeia, Scenari per le economie locali, febbraio 2014

■ 2009-2012
■ 2013-2016

* reddito disponibile delle famiglie a valori correnti
** tasso di disoccupazione riferito a fine periodo

In tal senso, si sono utilizzati i dati di fonte Prometeia per le economie locali aggiornati a febbraio 2014, al fine di analizzare l'insieme delle dinamiche relative alla formazione del valore aggiunto, del reddito disponibile delle famiglie e del tasso di disoccupazione.

La crisi e la susseguente recessione valutata *ex post* evidenziano tra il 2009 e il 2012 una marcata contrazione del valore aggiunto prodotto nell'area milanese (-0,9%). Il periodo recessivo ha inciso su tutti i settori di attività. L'erosione della ricchezza prodotta, misurata attraverso l'apporto dei singoli settori, rileva nei quattro anni di osservazione un arretramento sia dei servizi (-0,6%) sia del settore industriale (-0,8%), mentre sono state nettamente più pesanti le perdite subite dal settore delle costruzioni (-6,1%). L'andamento complessivo si è riflesso in una stagnazione sostanziale del reddito disponibile, che a valori correnti ha registrato una variazione di modesta entità (+0,3%). Relativamente al mercato del lavoro, il tasso di disoccupazione di fine periodo si è mantenuto a un livello molto elevato (7,8%). Considerando il 2013 come un anno di transizione, lo scenario di medio termine palesa un incremento del valore aggiunto nel quadriennio 2013-2016 a un tasso medio, ancorché positivo, non particolarmente sostenuto (+1,4%), soprattutto in considerazione della situazione di partenza della fase di crisi, nel 2009, quando la ricchezza prodotta ha evidenziato un crollo di oltre 7 punti percentuali. Nell'orizzonte di previsione la crescita verrebbe trainata sia dai servizi sia dall'industria (+1,4% per entrambi i settori), mentre per le costruzioni la performance complessiva (+0,2%) verrebbe inficiata dalla flessione, particolarmente negativa, dell'anno di partenza. Relativamente al reddito disponibile misurato a valori correnti, dopo la sostanziale stagnazione del periodo recessivo, esso acquisterà vigore nel medio periodo di previsione (+2,6%). Le notizie negative provengono, invece, dal mercato del lavoro, dove le stime sono improntate verso un tasso medio di disoccupazione ancora particolarmente elevato (7,7%), evidenziando quindi anche nella provincia milanese una prospettiva di ripresa con elevata disoccupazione.

La dinamica dei settori economici milanesi nel 2013

Il contesto nazionale di fragilità del sistema economico si è dunque riflesso e declinato con diverse intensità di scala nei sistemi dell'economia locale. A questo andamento non è sfuggita l'area milanese: i settori economici monitorati trimestral-

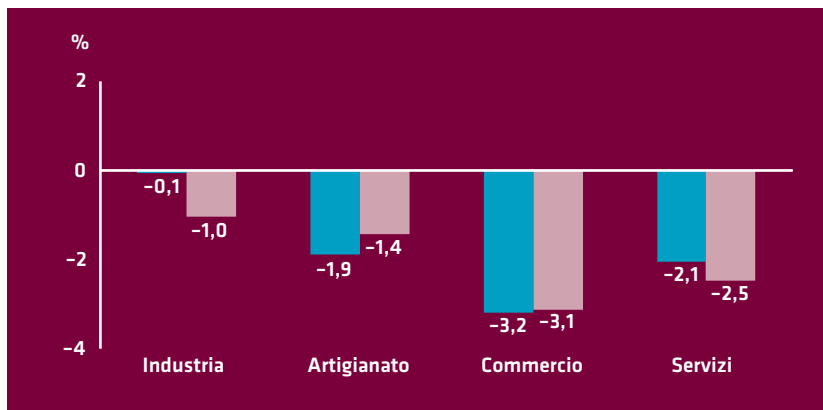


GRAFICO 3
Produzione industriale settore manifatturiero e comparto artigiano, volume d'affari commercio al dettaglio e servizi* in Lombardia e in provincia di Milano (anno 2013 – variazioni percentuali corrette per i giorni lavorativi e variazioni percentuali grezze)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Unioncamere Lombardia – Indagini congiunturali industria, artigianato, commercio e servizi

■ Lombardia
■ Milano

* Per industria e artigianato manifatturiero le variazioni percentuali sono corrette per i giorni lavorativi. Per il commercio al dettaglio e i servizi le variazioni percentuali sono calcolate su dati grezzi.

mente dalla Camera di Commercio di Milano evidenziano un calo generalizzato dell'attività. La manifattura milanese registra nel 2013 un nuovo ridimensionamento della produzione industriale, che ha interessato in misura più intensa il comparto artigiano (grafico 3).

In un quadro di congiuntura economica ancora incerta, le attività terziarie hanno mostrato una rilevante contrazione dei margini di fatturato, ascrivibile alle flessioni subite dalle micro e dalle piccole imprese presenti nel tessuto del commercio al dettaglio, dove si concentrano molti degli esercizi commerciali di vicinato, e nei comparti afferenti ai servizi, dove il segno negativo è stato determinato dalla pesante flessione dei servizi alla persona.

INDUSTRIA MANIFATTURIERA

L'attività manifatturiera della provincia di Milano archivia il 2013 con una nuova e inaspettata contrazione dell'attività produttiva, accompagnata da una stagnazione complessiva del fatturato e da un calo degli ordini (grafico 4). L'evidenza è di un

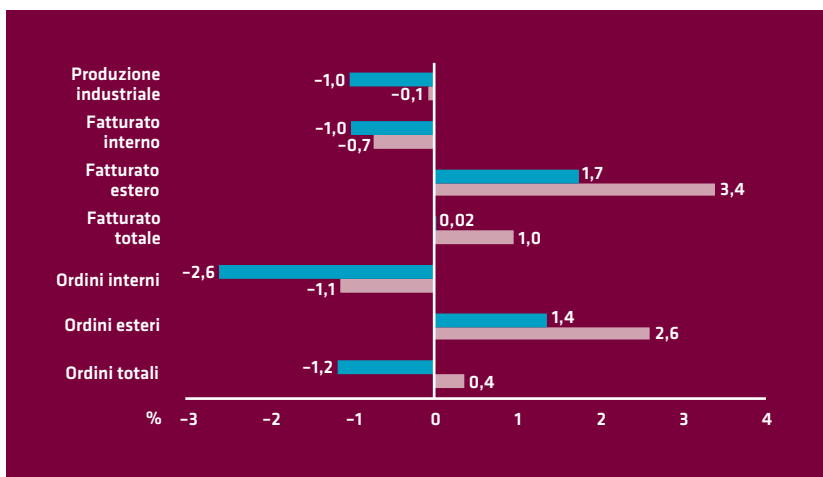


GRAFICO 4
Industria manifatturiera: produzione industriale, fatturato e ordini* in Lombardia e in provincia di Milano (anno 2013 – variazioni percentuali corrette per i giorni lavorativi)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Unioncamere Lombardia, Indagine congiunturale industria

■ Milano
■ Lombardia

* I dati degli ordini sono stati corretti per i giorni di lavoro effettivo e deflazionati con i prezzi delle materie prime.

1. Scenario economico e quadro congiunturale

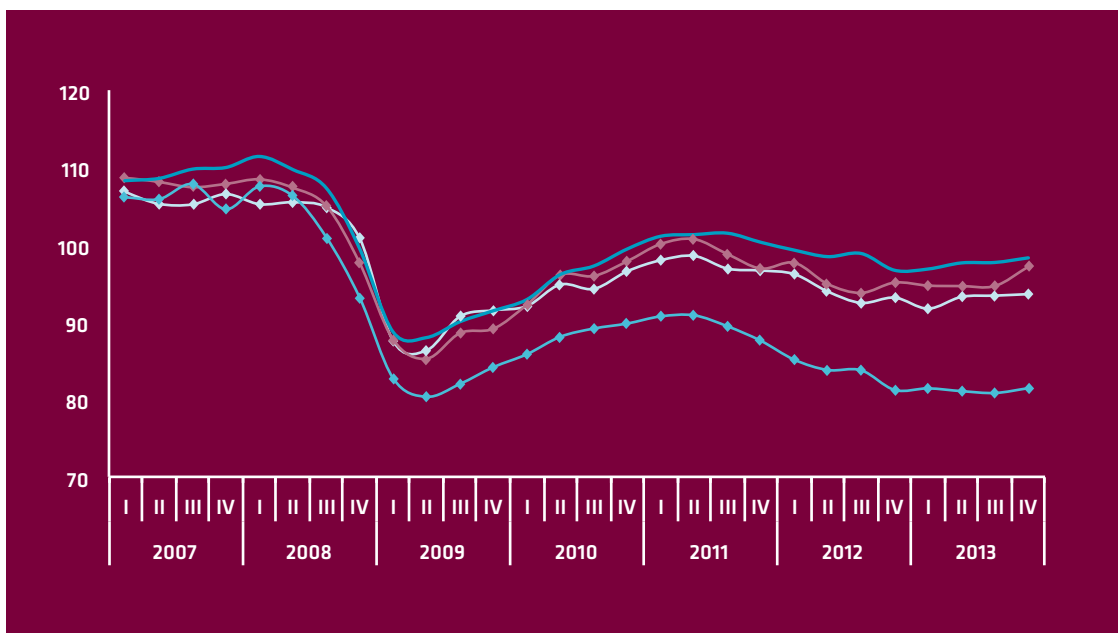
sistema industriale ancora in affanno e in ritardo rispetto alla regione, dove le aree a più intensa vocazione industriale hanno svoltato verso la ripresa produttiva aggranciando la domanda espressa dai mercati extra-domestici. La prosecuzione della crisi del mercato interno e della domanda ha oltremodo condizionato il sistema produttivo di Milano e della sua provincia. La produzione industriale (-1%) ha subito un nuovo cortocircuito del ciclo degli ordini interni (-2,6%), innescando un processo iterativo che si è riverberato sul fatturato totale del settore. Considerando il peso relativo dei mercati esteri sul livello globale del fatturato (37%), la crescita del canale estero (+1,7%), oltre a essere contenuta rispetto alla Lombardia, è stata annullata ampiamente dalla contrazione delle vendite realizzate nel mercato domestico (-1%). Gli andamenti divergenti tra la componente estera e interna hanno quindi condotto a una sostanziale stagnazione del fatturato complessivo. In tale contesto, il mantenimento nel 2014 della dinamica manifatturiera con le caratteristiche dell'anno precedente rischia di procrastinare ulteriormente il consolidamento della ripresa produttiva.

Il confronto tra il manifatturiero milanese e gli andamenti registrati dal settore all'interno dell'Eurozona mostra come il sistema produttivo provinciale si sia progressivamente distanziato dal percorso di lenta crescita intrapreso dall'industria dell'Area Euro (+0,2%), sul quale ha inciso lo scarso apporto della Germania (+0,2%) e i significativi arretramenti registrati in Italia (-2,7%), in Francia (-1%) e in Spagna (-1,3%). Il posizionamento dell'indice milanese della produzione industriale nei confronti della Zona Euro e dell'Italia evidenzia una collocazione dell'area milanese di poco inferiore rispetto al livello europeo; mentre cresce la distanza, in senso positivo, rispetto al sistema manifatturiero nazionale che accusa un crescente e costante allontanamento dal percorso di crescita intrapreso dall'Eurozona (grafico 5).

GRAFICO 5
Indice destagionalizzato della produzione industriale nell'Eurozona, in Italia e in provincia di Milano (anni 2007-2013 - base 2005 = 100)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Eurostat - Unioncamere Lombardia, Indagine congiunturale industria manifatturiera

—●— Milano
—●— Lombardia
—●— Italia
—●— Eurozona



I sentieri di uscita dalla recessione seguiti dalle tre aree sono pertanto assai divergenti: nella Zona Euro la produzione industriale, pur subendo il rallentamento tedesco e le flessioni produttive dei sistemi manifatturieri italiani, francesi e spagnoli, mostra una tendenza verso il superamento definitivo della fase negativa; è differente invece la situazione per l'area milanese e la manifattura nazionale, per le quali la ripresa e l'abbandono della fase recessiva si collocano in un orizzonte temporale dilatato che vede comunque la provincia di Milano in una situazione di partenza migliore rispetto all'Italia.

La dinamica negativa dell'attività manifatturiera, che ha qualificato nel 2013 l'andamento della produzione industriale, degli ordini e del fatturato, si è riflessa con un maggiore grado di intensità nell'universo delle imprese artigiane (grafico 6). La dipendenza del settore dall'andamento del mercato interno e dalla domanda delle grandi imprese lo ha penalizzato in misura rilevante. Gli indicatori congiunturali hanno registrato nel 2013, senza alcuna esclusione, un arretramento rilevante della produzione industriale (-1,4%), sul quale ha insistito la sensibile flessione degli ordinativi (-4,1%). Le dinamiche delle due grandezze si sono riverberate come ultimo anello del circuito sul livello del fatturato (-2%). Relativamente al confronto con il corrispondente comparto presente in Lombardia, si palesa una situazione di maggiore sofferenza della provincia milanese rispetto all'andamento degli ordini e delle vendite, mentre sul versante della produzione la flessione è più marcata per il contesto regionale.

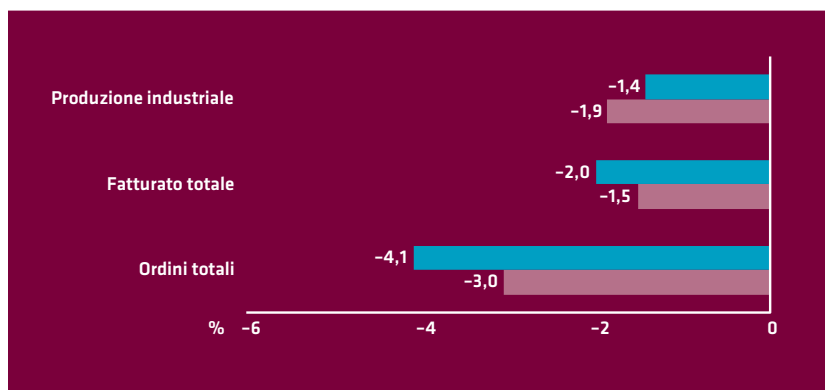


GRAFICO 6
Artigianato manifatturiero: produzione industriale, fatturato e ordini* in Lombardia e in provincia di Milano (anno 2013 - variazioni percentuali corrette per i giorni lavorativi)
 Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Eurostat - Unioncamere, Lombardia, Indagine congiunturale industria manifatturiera

■ Milano
 ■ Lombardia

* I dati degli ordini sono stati corretti per i giorni di lavoro effettivo e deflazionati con i prezzi delle materie prime.

COMMERCIO AL DETTAGLIO⁹

Il proseguimento anche nel 2013 della dinamica economica negativa si è puntualmente traslato sulle performance del sistema della distribuzione commerciale sia

⁹ I dati del settore del commercio al dettaglio derivano dalla rilevazione congiunturale trimestrale condotta da Unioncamere Lombardia per le 12 province della regione e disaggregata per dimensione d'impresa in 4 classi dimensionali (da 3 a 9 addetti, da 10 a 49 addetti, da 50 a 199 addetti e oltre 200 addetti) e 3 settori di attività economica (specializzato alimentare, specializzato non alimentare, non specializzato). Con il 2013 la rilevazione congiunturale del commercio al dettaglio stima anche l'apporto delle imprese plurilocalizzate. Le informazioni sulle vendite della grande distribuzione sono acquisite da IRI Information Resources tramite il servizio «Tracking di mercato», che rileva via scanner i dati dei

1. Scenario economico e quadro congiunturale

nell'area milanese sia nel territorio regionale, compromettendone le strategie di ripresa. In entrambe le partizioni geografiche il 2013 si è concluso con una flessione generalizzata del volume d'affari (-3,1% nella provincia di Milano e -3,2% in Lombardia), rivelatrice di una profonda sofferenza del settore e di riflesso degli stili e delle abitudini di consumo delle famiglie, che ripropongono con forza il dualismo presente tra l'andamento degli esercizi commerciali di vicinato e il sistema della grande distribuzione.

L'analisi delle performance sul piano dimensionale sottolinea che l'universo delle micro e delle piccole imprese del commercio presenti nel territorio provinciale ha subito anche nel 2013 un ulteriore ridimensionamento dei propri margini di profitto (grafico 7). La flessione del volume d'affari delle imprese fino a nove addetti (-5,2%) si inserisce nel contesto regionale di intenso arretramento dei fatturati della distribuzione commerciale. Nell'area milanese, a differenza di quanto evidenziato in Lombardia, il segno negativo assume un valore particolarmente rilevante anche per le tipologie distributive dai 10 ai 49 addetti (-3,8%). L'aumento della scala dimensionale verso le unità da 50 a 199 addetti mostra un decremento del volume d'affari (-2%) superiore rispetto alle analoghe classi d'impresa localizzate nel territorio regionale (-1,4%). Lo spostamento verso la tipologia dimensionale oltre i 200 addetti registra invece un cambio di passo rilevante per l'area milanese: se in ambito lombardo il volume d'affari subisce un robusto arretramento (-3,1%), su scala provinciale la corrispondente classe ottiene un lieve aumento (+0,2%).

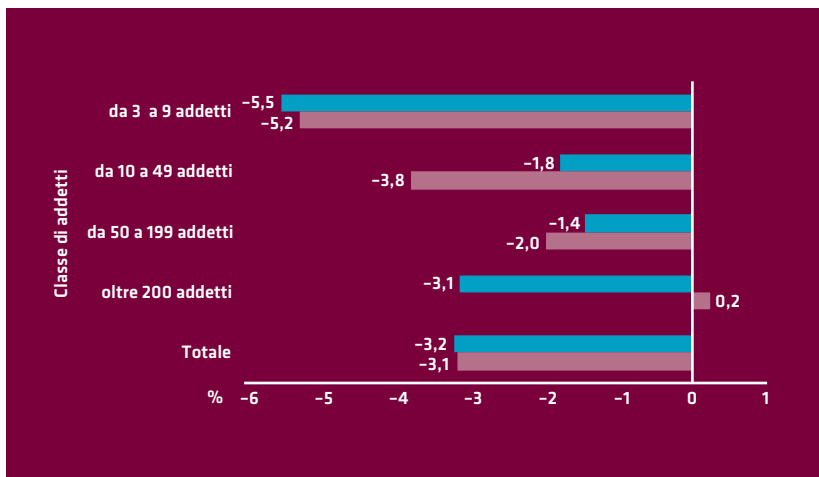


GRAFICO 7
Commercio al dettaglio: volume d'affari totale e per classe dimensionale in Lombardia e in provincia di Milano (anno 2013 - variazioni percentuali su dati grezzi)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Unioncamere Lombardia, Indagine congiunturale commercio

■ Lombardia
■ Milano

Il quadro per settore merceologico del commercio al dettaglio offre un ulteriore spaccato della crisi dei consumi che continua a investire l'area milanese (grafico 8).

prodotti di Largo Consumo Confezionato (LCC) di ipermercati e supermercati. Il servizio garantisce la copertura di circa l'80% del fatturato LCC realizzato da tutto l'universo degli ipermercati e supermercati; il restante 20% è pertanto stimato sulla base del campione. I dati sono elaborati a «rete corrente», includendo quindi gli effetti di eventuali aperture o chiusure di punti vendita, e sono forniti in valore e quantità per comparto merceologico (drogheria, alimentare, bevande, freddo, fresco, cura persona, cura casa). Per Milano il dato complessivo (ipermercati più supermercati) comprende ancora la provincia di Monza-Brianza.

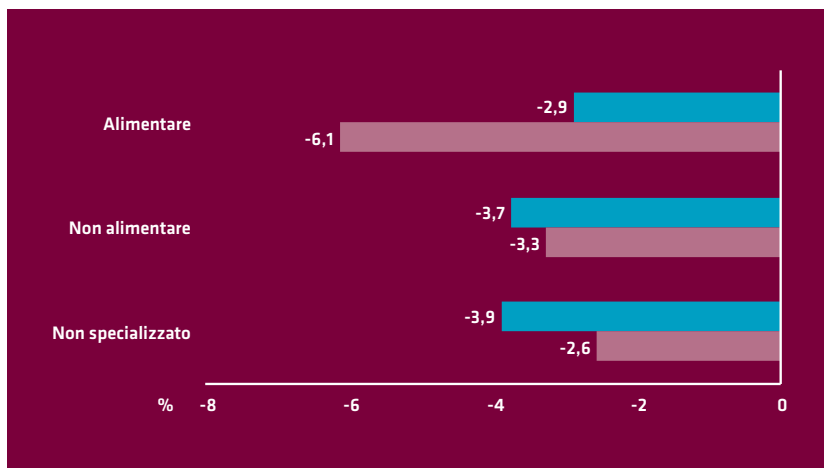


GRAFICO 8
Commercio al dettaglio: volume d'affari per settore di attività economica in Lombardia e in provincia di Milano (anno 2013 – variazioni percentuali su dati grezzi)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Unioncamere Lombardia, Indagine congiunturale commercio

■ Lombardia
 ■ Milano

Il comparto dei prodotti alimentari ha registrato nel 2013 la flessione più consistente del fatturato (-6,1%). La performance si inserisce nel panorama di diffuso calo delle vendite che ha investito il settore anche a livello regionale (-2,9%) e che nell'area milanese assume sia rispetto all'andamento della dinamica infrannuale sia nei confronti del dato medio annuo una connotazione più profonda e duratura. Il modello degli esercizi di vicinato a prevalenza alimentare appare quindi in crisi: la contrazione dei redditi, oltre a modificare la composizione della spesa a carrello, si è riversata verso un ricorso più massiccio alle offerte operate dalla grande distribuzione organizzata, cambiando stili e modalità di acquisto dei prodotti.

La disamina settoriale registra, inoltre, una performance ampiamente negativa sia del segmento commerciale degli esercizi operanti nel settore non alimentare (-3,3%), anche se inferiore di quattro decimi di punto rispetto alla Lombardia, sia delle unità operanti nel comparto del commercio despecializzato (-2,6% in provincia di Milano e -3,9% in Lombardia), dove il mix dei prodotti intermediati, alimentari e non alimentari, consente di utilizzare più efficacemente le politiche di prezzo e quelle promozionali.

Il ruolo assunto dalla grande distribuzione organizzata nella modificazione degli stili di consumo è reso più chiaro dai dati forniti da IRI Information Resources attraverso la rilevazione a scanner dei codici a barre dei prodotti del largo consumo confezionato (LCC) venduti nel sistema dei supermercati e ipermercati dell'area milanese (grafico 9).

Dal confronto tra l'area di Milano, la Lombardia e il territorio nazionale emerge una robusta contrazione dei volumi e dei numeri di pezzi intermediati dalle catene della grande distribuzione. La profondità della crisi per i consumatori è infatti misurata dalle quantità commercializzate attraverso il canale della distribuzione moderna. In un contesto nazionale di crisi dei consumi determinato da una pesante flessione dei redditi disponibili (diminuiti del 10% tra il 2008 e il 2013)¹⁰, la flessione verificatasi nelle diverse partizioni territoriali (-3,2% dei volumi in Italia e -1,9% in provincia di Milano e in Lombardia) suggerisce che le famiglie, dopo aver razionalizzato la spesa tagliando gli sprechi e acquistando l'essenziale, si sono trovate a

¹⁰ Osservatorio Risparmi delle Famiglie Prometeia, diciassettesima edizione, marzo 2014.

1. Scenario economico e quadro congiunturale

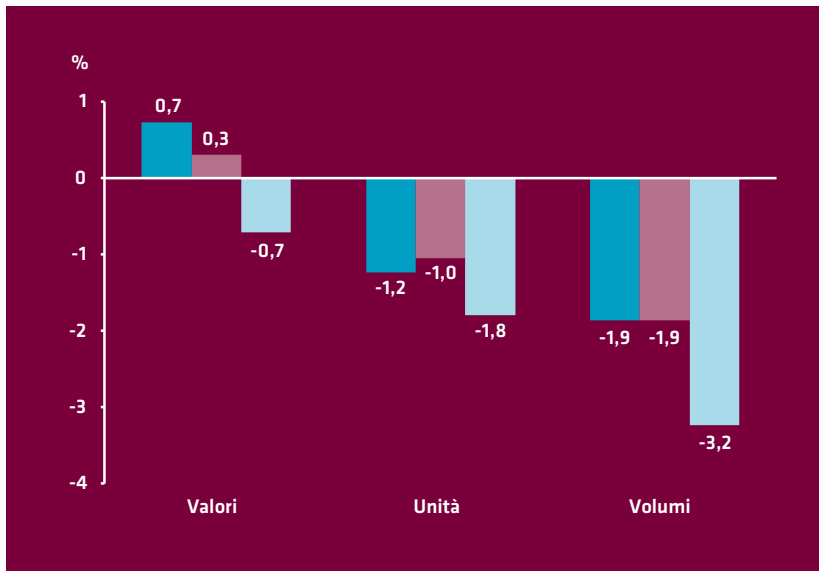


GRAFICO 9
Grande distribuzione organizzata: valori, unità e volumi di vendita nel largo consumo confezionato per area geografica (anno 2013 - variazioni percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati IRI - Information Resources

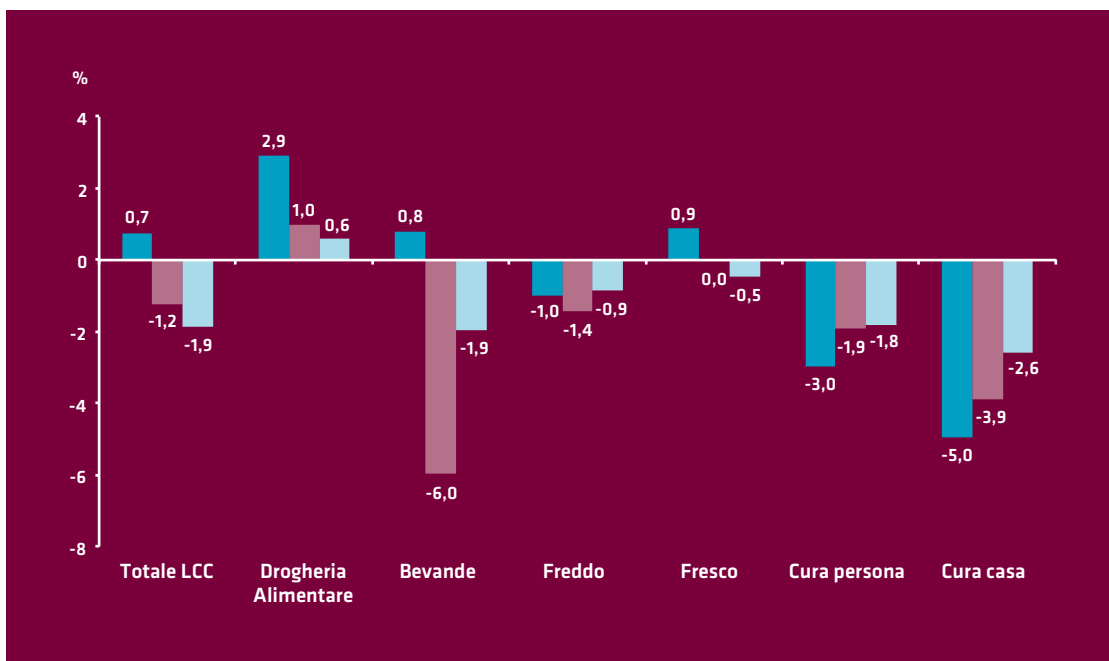
■ Milano
 ■ Lombardia
 ■ Italia

dover risparmiare, consumando semplicemente di meno. In questo senso, negli ultimi dodici mesi, il fatturato della distribuzione moderna ha messo a segno a livello nazionale una performance negativa (-0,7%), mentre nell'area milanese, e in misura più contenuta in ambito regionale, il fatturato ha assunto ancora un segno positivo (+0,7% e +0,3% rispettivamente).

Si palesa quindi un elemento di diversità tra le dinamiche nazionali e locali. Mentre a livello nazionale le politiche di prezzo della grande distribuzione organizzata hanno dovuto confrontarsi con una contrazione molto profonda delle quantità intermedie, sia in termini di pezzi sia in termini di volumi, determinando una revisione al ribasso dei ricavi, in ambito metropolitano e regionale il contesto territoriale economicamente più favorevole è riuscito a contenere le flessioni delle vendite evitando di scaricarle sui fatturati.

Relativamente alla composizione del carrello della spesa, anche nell'area milanese si sono fatti sentire gli effetti indotti dalla crisi (grafico 10): si rinuncia dove si può, soprattutto sui prodotti afferenti alla cura della persona e della casa, che segnano rilevanti cali sia in valore (-3% e -5% rispettivamente) sia nelle quantità vendute (in volume -1,8% e -2,6%, in unità -1,9% e -3,9%). Le merceologie afferenti ai reparti della drogheria alimentare, nel cui ambito rientrano i prodotti di consumo di base (pasta, olio, riso, zucchero, pane, biscotti ecc.), mantengono ancora il loro appeal di carattere anticiclico, e sono le uniche che aumentano sia in relazione alle quantità (+0,6% in volume e +1% in pezzi venduti) sia alle vendite monetarie (+2,9%); si riducono, invece, in misura rilevante gli acquisti di bevande, sui quali ha inciso il rincaro del prezzo al litro per i vini¹¹ e l'incremento dell'imposta sul valore aggiunto che ha particolarmente penalizzato le vendite degli alcolici.

¹¹ +10,2% secondo i dati IRI per Vinitaly 2013.



SERVIZI

L'incertezza del quadro congiunturale nazionale, espressa nel corso del 2013 dall'evoluzione negativa delle principali grandezze macroeconomiche e dei settori a cui i servizi sono legati nella filiera del valore, si è riverberata a cascata nei sistemi economici locali, incidendo negativamente sulle performance dei comparti più rappresentativi. In questo contesto, la nuova contrazione dell'attività produttiva dell'industria e il proseguimento della dinamica calante del commercio al dettaglio hanno creato le condizioni per un risultato ampiamente inferiore alle aspettative anche nell'ambito dei servizi (grafico 11).

Complessivamente nel 2013 il settore ha subito un'ulteriore involuzione del volume d'affari. La contrazione è stata di entità rilevante e ha interessato tutte le classi dimensionali del territorio metropolitano e regionale, incidendo in maniera diffusa sui diversi comparti di attività. Il dettaglio per area geografica registra pertanto una perdita del fatturato a Milano di intensità maggiore (-2,5%) rispetto alla Lombardia (-2,1%).

Sul piano dimensionale, il perseverare dell'andamento declinante dell'economia locale si è riflesso in misura massiccia sulle performance delle imprese di minore dimensione: la classe d'impresa compresa tra i 3 e i 9 addetti ha subito più delle altre (-5,5%) la dinamica negativa, condizionando il volume d'affari espresso dal settore nel suo complesso.

L'aumento della scala dimensionale, contrariamente alle attese, non ha consentito di superare gli effetti indotti dal trend negativo. Se per le imprese dai 10 ai 49 addetti il 2013 ha rappresentato la prosecuzione dell'andamento declinante dell'anno precedente (-2%), altrettanto si può evidenziare sia per le medie imprese sia per le

GRAFICO 10
Valori, unità e volumi di vendita della grande distribuzione organizzata per comparto merceologico del largo consumo confezionato in provincia di Milano (anno 2013 - variazioni percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati IRI - Information Resources

■ Valori
■ Unità
■ Volumi

1. Scenario economico e quadro congiunturale

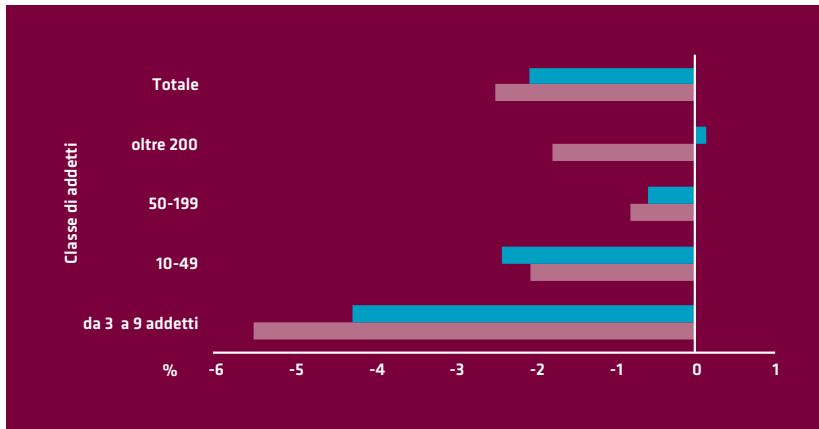


GRAFICO 11
Servizi: volume d'affari totale e per classe dimensionale in Lombardia e in provincia di Milano (anno 2013 - variazioni percentuali su dati grezzi)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Unioncamere Lombardia, Indagine congiunturale servizi

■ Lombardia
 ■ Milano

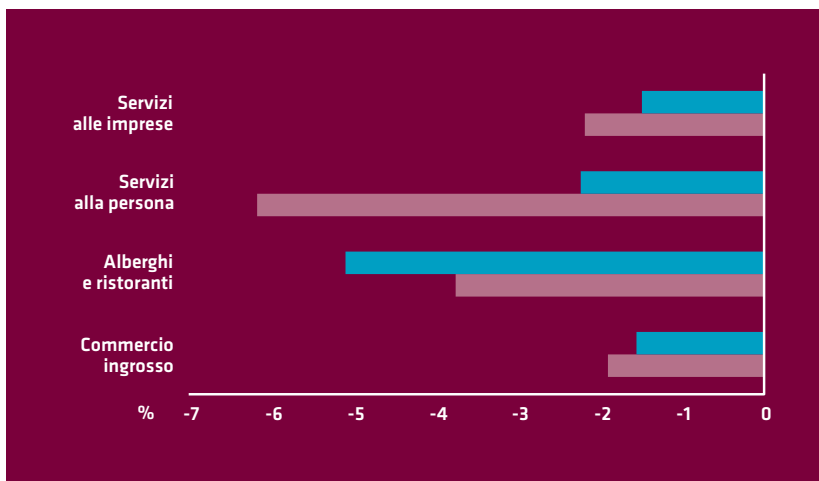


GRAFICO 12
Servizi: volume d'affari totale e per settore di attività economica in Lombardia e in provincia di Milano (anno 2013 - variazioni percentuali su dati grezzi)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Unioncamere Lombardia, Indagine congiunturale servizi

■ Lombardia
 ■ Milano

unità oltre i 200 addetti (-0,8% e -1,8% rispettivamente). Ed è in particolare quest'ultima tipologia d'impresa che suscita le preoccupazioni maggiori in considerazione dell'entità della decrescita subita dal volume d'affari, un andamento in controtendenza rispetto all'evoluzione regionale.

Relativamente ai settori afferenti ai servizi, si rileva un arretramento dell'attività economica di tutti i comparti oggetto della rilevazione congiunturale, ma con intensità differente (grafico 12). In particolare, il dettaglio per ramo di attività evidenzia una rilevante flessione del volume d'affari per le imprese operanti nei servizi alla persona (-6,2%) e una sensibile contrazione del fatturato per il comparto degli alberghi e ristoranti (-3,8%), a cui si sono aggiunti gli arretramenti del volume d'affari registrati nei servizi alle imprese (-2,2) e nell'ambito del commercio all'ingrosso (-1,9%).

LA PREVISIONE

Le rilevazioni qualitative condotte presso le imprese dell'industria fanno intravedere un quadro di ripresa prospettica dell'attività. L'indice sintetico delle aspettative (saldo percentuale tra ipotesi di aumento e diminuzione), che riepiloga le stime delle imprese concernenti la produzione industriale, la domanda interna ed estera e l'occupazione, è in netto recupero. Le proiezioni sui primi mesi del 2014 sono quindi orientate verso una ripresa dell'attività produttiva trainata dalla dinamica positiva dei mercati esteri. Relativamente al mercato interno, la dinamica delle aspettative delle imprese evidenzia una crescita della fiducia degli operatori, che però sconta una situazione di partenza ampiamente negativa. Infatti, a fine 2013, pur essendosi palesato un miglioramento, sono ancora prevalenti le ipotesi di diminuzione dell'attività. Più complessa è, invece, la situazione del mercato del lavoro: le stime delle imprese sull'occupazione sono ancora molto prudentziali e non forniscono indicazioni circa una crescita o una diminuzione, riflettendo quindi in parte il quadro di incertezza e di attesa sugli sviluppi, anche di carattere normativo, relativi ai processi di assunzione (grafico 13).

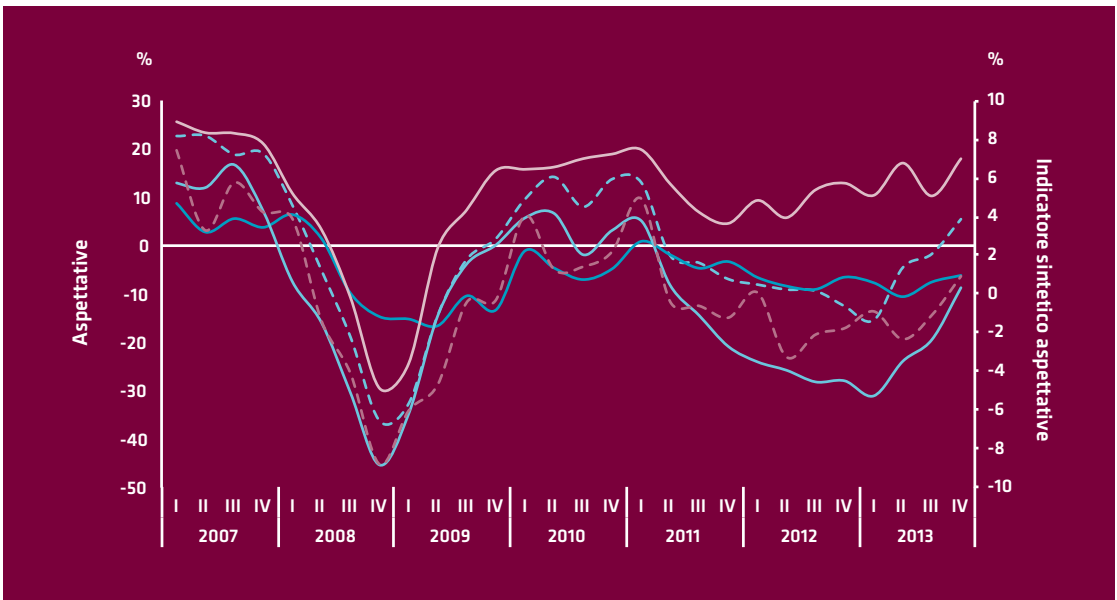
Dal punto di vista dell'analisi quantitativa il 2013, a seguito della dinamica favorevole rilevata nel corso dell'ultimo trimestre dell'anno, consegna al 2014 una dote positiva di crescita produttiva, determinata proprio dall'effetto di trascinamento del quarto trimestre, stimata in quattro decimi di punto (grafico 14).

Gli scenari che a questo punto, con le opportune cautele, si possono a delineare sono di due tipi. Partendo dall'assunto di una ripresa della produzione industriale, il profilo ciclico che misura gli andamenti di breve termine è stimato in crescita per il 2014. Si tratta di un quadro previsivo coerente con le stime contenute nell'edizione precedente del rapporto. L'aggancio del sistema manifatturiero milanese alla domanda internazionale, e in particolare della Zona Euro, non potrà che rafforzare

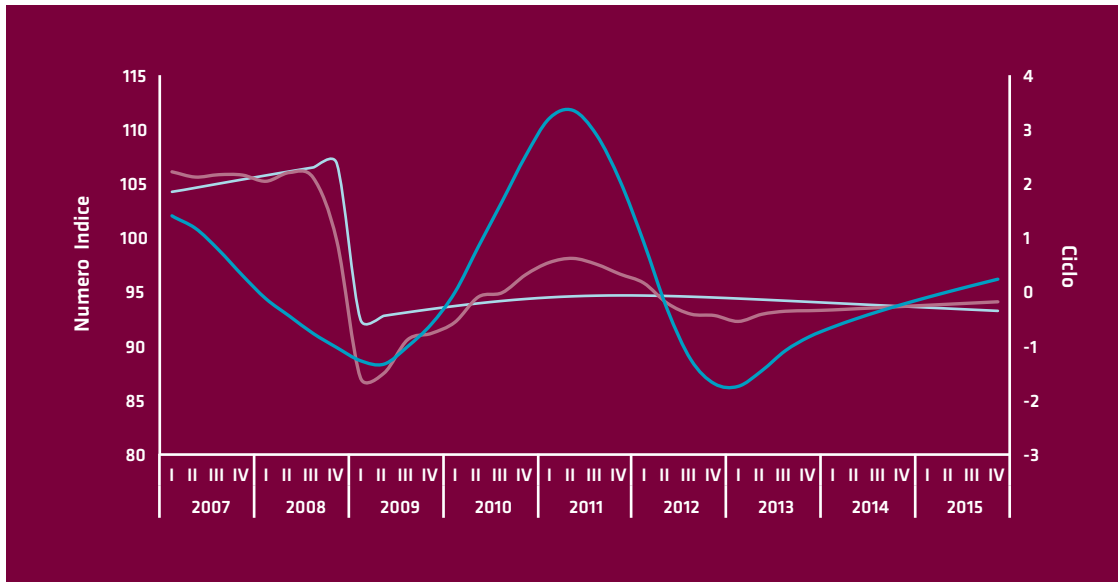
GRAFICO 13
Settore manifatturiero: aspettative su produzione industriale, occupazione, domanda interna, domanda estera e indicatore sintetico aspettative in provincia di Milano (anni 2007-2013 - saldo punti percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Unioncamere Lombardia, Indagine congiunturale industria

- Produzione
- Occupazione
- Domanda interna
- Domanda estera
- - - Indicatore sintetico aspettative industria



1. Scenario economico e quadro congiunturale



e accelerare l'uscita dalla fase di bassa crescita in cui si trova ancora l'industria milanese. Il proseguimento anche nel 2014 di un tasso di crescita intorno allo 0,2% su base trimestrale, tenendo conto dell'effetto di trascinamento positivo di fine 2013, proietta una crescita della produzione industriale a fine anno intorno a un punto percentuale.

Un secondo scenario, più pessimista, stima invece un rallentamento della dinamica positiva dell'indicatore della produzione, determinato da un ciclo degli ordini ancora negativo e sul quale si salderebbero le aspettative negative delle imprese.

GRAFICO 14
Ciclo, trend* e indice
destagionalizzato della
produzione industriale in
provincia di Milano (anni
2007-2015 - base 2005 = 100)

Fonte: elaborazione Servizio studi
Camera di Commercio di Milano
su dati Unioncamere Lombardia,
Indagine congiunturale industria

— Trend
— Indice di produzione
industriale
destagionalizzato
— Ciclo

* Le stime del trend e della
componente ciclica della
produzione industriale sono
state ottenute applicando
alla serie della produzione
industriale destagionalizzata
il filtro di Hodrick-Prescott.

2.

Profilo e demografia delle imprese milanesi

Nel 2013 il sistema imprenditoriale italiano ha fatto registrare una complessiva tenuta, anche se a fatica a causa del prolungarsi della crisi economica. Come più volte sottolineato negli ultimi anni, le imprese, nonostante i bilanci demografici attivi, continuano a soffrire e numerosi sono i segnali che lo indicano: crescenti chiusure, aumento delle procedure fallimentari, tavoli di crisi aziendali aperti, continuo ricorso agli ammortizzatori sociali, perdita di posti di lavoro. Tutta la struttura produttiva del nostro Paese è messa a dura prova: il PIL è calato dell'1,8% nell'anno, la spesa delle famiglie è diminuita del 2,4%¹ e il tasso di disoccupazione è arrivato a toccare il 12,7% nel quarto trimestre dell'anno, con quella giovanile (15-24 anni) che ha superato il 43%.

In questo scenario rovinoso – anche se fortunatamente alcune stime lasciano intravedere qualche timido cenno di svolta per il prossimo futuro – il saldo anagrafico delle imprese è risultato ancora positivo: 12.681 unità a livello nazionale, sebbene si tratti del dato più basso dal 2004 a oggi. Le iscrizioni dunque sovrastano le cancellazioni e la voglia di fare impresa resiste, soprattutto in alcuni comparti più dinamici, spesso come forma di auto-impiego, e in alcuni territori. Tuttavia, ci sono altri segmenti produttivi e tipologie d'azienda che continuano a registrare una contrazione preoccupante della propria base imprenditoriale.

Il sistema cerca quindi di resistere, anche se sul piano della fiducia la maggior parte degli imprenditori si sente scoraggiata. Il nostro monitor periodico sullo stato di salute dell'economia milanese² ci offre, a febbraio 2014, un quadro a tinte fosche: la maggior parte delle aziende crede che il peggio della crisi non sia affatto passato (88%) e una su due non ha fiducia nella capacità di reazione dell'apparato eco-

Note

¹ Prometeia, *Rapporto di previsione*, gennaio 2014.

² IPSOS, *Monitor sulle imprese della provincia di Milano*, gennaio-febbraio 2014.

2. Profilo e demografia delle imprese milanesi

nomico. Inoltre, c'è una quota minoritaria, ma che lascia pensare, di operatori che si sente a rischio chiusura da qui ai prossimi 12 mesi (pari al 15% del campione). Tornando al bilancio 2013, le nuove iscrizioni a livello nazionale sono state 384.483, un numero in leggera ripresa rispetto all'anno precedente (+0,2%), a cui però si è accompagnato un incremento delle cancellazioni che hanno superato le 371mila unità: la cifra più alta dal 2008, vale a dire 1.018 chiusure al giorno. Il tasso di crescita si è attestato di poco sopra allo zero (+0,2%) ed è stato il peggiore degli ultimi quattro anni; su di esso ha inciso fortemente l'andamento molto negativo della componente artigiana, che ha subito una decrescita del 2% circa. Lo stock complessivo delle operanti ammonta a 5.186.124, numero in contrazione dell'1% nell'ultimo anno, calo che sconta anche le cancellazioni d'ufficio effettuate dalle camere di commercio³ e che spiega, anche in presenza di un saldo attivo tra iscritte e cessate, la diminuzione della compagine imprenditoriale.

Sul piano territoriale, è stato soprattutto il Nord-Est a patire l'evoluzione peggiore, con un saldo e un parallelo tasso di crescita negativi (rispettivamente: -6.725, -0,6%), area del Paese che da qualche anno sta perdendo il suo prestigio di polo densamente produttivo e che più di altre risente degli effetti di questa crisi economica che colpisce soprattutto piccole e piccolissime imprese e sta piegando le realtà distrettuali qui molto sviluppate. Migliore l'esito nel Nord-Ovest (+3.640 il saldo) e in particolare in Lombardia, che, con un bilancio positivo di 6.850 unità e un tasso di crescita dello 0,7%, fa segnare la performance migliore dopo il Lazio. Il numero delle aziende attive lombarde ha superato ampiamente la cifra di 800mila, confermando la Lombardia come la regione più 'popolosa' del Paese.

Nello scenario nazionale, la provincia di Milano si mantiene determinante, con il rendiconto migliore dopo Roma, vale a dire 7.522 nuove imprese e un tasso di crescita del 2,1% (secondo solo alla provincia di Isernia, che però può contare su numeri davvero piccoli rispetto a Milano). Le imprese milanesi attive sono 285.672, pari a oltre un terzo delle lombarde e a una su cinque di quelle insediate nel Nord-Ovest. La loro base si è anche leggermente incrementata rispetto al 2012 (+0,3%), nonostante quest'anno ci siano state circa 3.600 cancellazioni d'ufficio; non si può dire altrettanto della Lombardia che ha riportato, in linea con il dato nazionale già citato, una variazione percentuale negativa dello stock delle attive pari allo 0,9%⁴. L'analisi dei flussi di iscrizioni e cancellazioni nel Milanese mostra, inoltre, un miglioramento rispetto all'anno precedente: le prime sono, infatti, aumentate di circa 800 unità (+3,6%), mentre le seconde sono diminuite di più di 700 (-4,1%). Conseguentemente il saldo si è incrementato del 26%; in termini assoluti circa 1.500 imprese in più rispetto al 2012. Anche la Lombardia fa registrare un aumento interessante del saldo annuo (+20%), mentre la media nazionale riporta una contrazione di oltre il 30%. Il tasso di natalità a Milano è ovviamente salito (6,8% rispetto al 6,6% del 2012) e, parallelamente, è calato quello di mortalità (4,7%, due decimi di punto in meno), che rimane peraltro decisamente più basso del lombardo (5,7%) e del nazionale (6,1%), a testimonianza di una migliore capacità delle aziende provinciali di sopravvivere, nonostante le difficoltà del momento, che, accanto

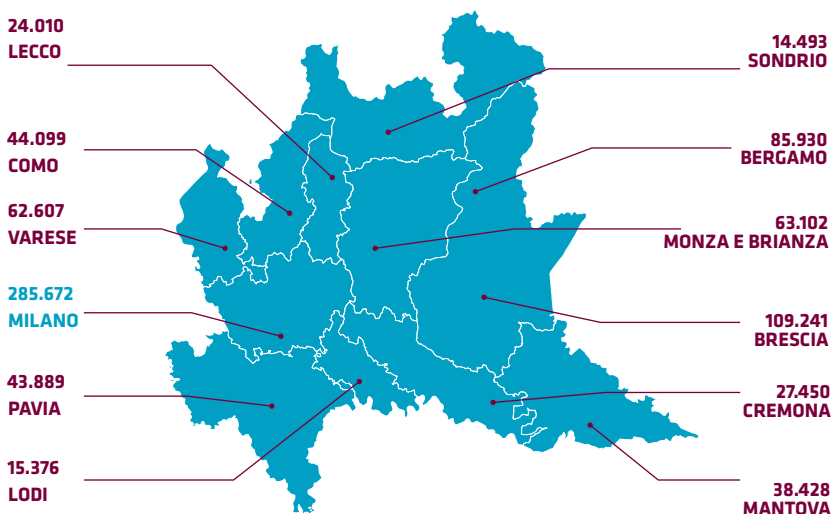
³ Le camere di commercio a partire dal 2006 possono procedere alla cancellazione d'ufficio delle aziende ancora iscritte nei propri registri ma di fatto non più operative. I tassi di crescita qui citati tengono conto di queste operazioni di pulizia amministrativa perché calcolati al netto delle cessazioni d'ufficio.

⁴ Le variazioni percentuali delle imprese attive possono risentire delle cancellazioni d'ufficio effettuate nell'anno.

TABELLA 1 - Imprese attive per area geografica (anni 2009-2013 – valori assoluti)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Infocamere

Aree geografiche	2009	2010	2011	2012	2013
Milano	284.681	283.097	284.539	284.915	285.672
Lombardia	823.268	823.620	826.020	821.819	814.297
Nord-Ovest	1.398.732	1.399.801	1.400.183	1.388.773	1.371.604
Nord-Est	1.086.929	1.086.718	1.084.679	1.072.752	1.057.129
Italia	5.283.531	5.281.934	5.275.515	5.239.924	5.186.124

**GRAFICO 1****Imprese attive per provincia**
(anno 2013 – valori assoluti)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Infocamere

all'inesauribile propensione all'iniziativa economica, fa di Milano l'area a più alta densità produttiva (228 imprese, comprese le unità locali, per km² contro le 42 della media lombarda; 1.171 addetti per km² contro i 153 lombardi).

Anche se le statistiche su Milano rimangono incoraggianti, le cessazioni di attività negli ultimi cinque anni hanno raggiunto cifre che devono far riflettere: oltre 82mila cancellate, costituite prevalentemente da ditte individuali (63,6% del totale nel quinquennio considerato), che sono quelle caratterizzate dalla maggiore turbolenza sul piano della nati-mortalità (molte iscrizioni e molte cancellazioni). Anche le artigiane subiscono un'elevata mortalità (32% del totale; 26mila circa nel periodo); mentre a livello settoriale, il commercio ha perso dal 2009 a oggi oltre 21mila operatori e le costruzioni più di 12mila. Fortunatamente, le nuove iscrizioni controbilanciano ampiamente questi numeri (oltre 117mila nello stesso quinquennio), consentendo di rilevare un trend costante di risultati positivi. Certo, le azioni per supportare le start-up acquistano un'importanza sempre maggiore, soprattutto

2. Profilo e demografia delle imprese milanesi

TABELLA 2 - Imprese iscritte e cessate per settore* e forma giuridica in provincia di Milano (anni 2009-2013 - valori assoluti)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Infocamere

Settori	Iscritte					Cessate				
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
Agricoltura	137	124	100	111	112	187	187	165	161	159
Attività manifatturiere	889	970	940	974	958	1.544	1.422	1.311	1.561	1.363
Altre attività industriali	58	92	65	128	65	39	58	68	68	92
Costruzioni	2.719	2.621	2.492	2.551	2.289	2.748	2.524	2.290	2.743	2.447
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	4.061	4.070	3.540	3.641	4.403	4.377	4.183	4.072	4.345	4.320
Servizi	6.329	6.498	5.814	6.320	6.735	6.421	6.436	6.479	7.136	7.086
Imprese non classificate	8.601	9.972	10.289	9.502	9.497	1.314	1.391	1.180	1.237	1.070
Totale	22.794	24.347	23.240	23.227	24.059	16.630	16.201	15.565	17.251	16.537

di cui

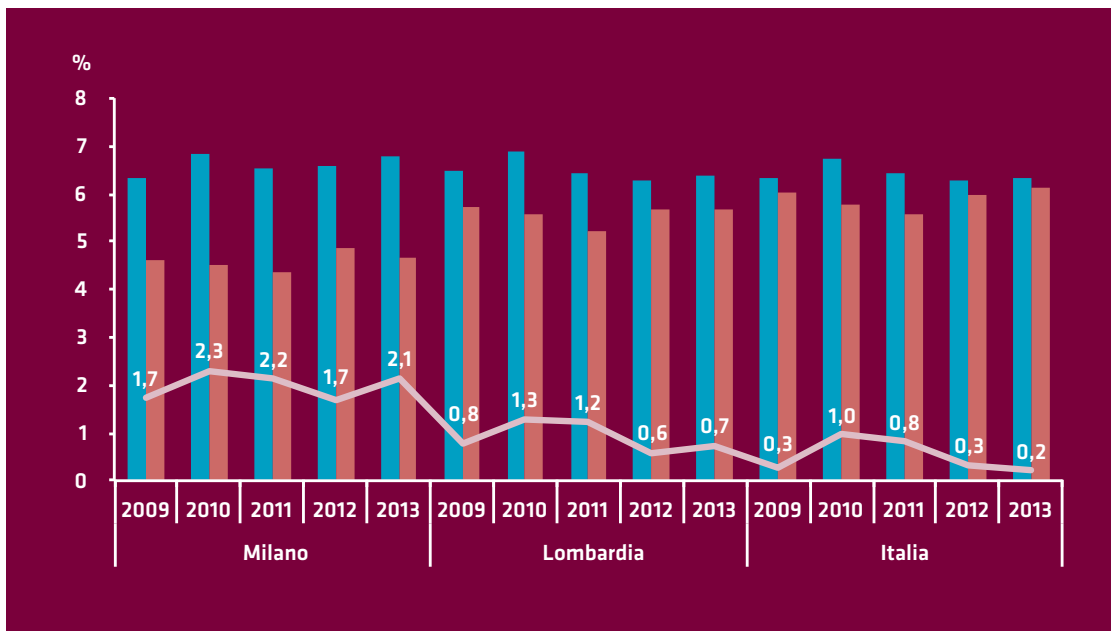
<i>Artigiane</i>	5.435	5.360	5.379	5.790	5.318	5.433	5.382	4.782	5.831	5.361
<i>Società di capitali</i>	8.255	9.065	8.289	7.871	8.194	3.174	3.353	3.478	3.508	3.168
<i>Società di persone</i>	2.659	2.685	2.527	2.289	2.183	2.478	2.487	2.338	2.240	2.249
<i>Ditte Individuali</i>	11.113	11.668	11.548	12.167	12.358	10.738	10.025	9.486	11.199	10.801
<i>Altre forme giuridiche</i>	767	929	876	900	1.324	240	336	263	304	319

* La tabella mostra come la prevalenza di iscrizioni nell'anno sia da attribuire alle imprese non classificate, vale a dire quelle alle quali non è stato ancora attribuito il codice Ateco di classificazione merceologica, che permette di individuare il settore di attività economica. Quest'operazione non è contestuale all'iscrizione, per cui non è possibile fare delle valutazioni oggettive sul reale andamento delle imprese iscritte per settore.

to nei primi anni di vita, che sono quelli più difficili se si pensa, per esempio, che dopo il primo anno sopravvive solo l'87% delle iscritte e dopo il terzo appena il 75%, quindi la mortalità arriva a colpire ben un quarto delle aziende.

Queste preoccupazioni sono giustificate anche dall'andamento delle procedure concorsuali: nell'ultimo anno sono state 1.278 le aperture di fallimenti a Milano, pari al 43,5% di quelle lombarde e al 10% delle nazionali; inoltre, il loro numero è in crescita del 6,9% rispetto al 2012, con un picco nel quarto trimestre (402 aperture, +22% la variazione rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente; +25,8% in Lombardia). Il fenomeno interessa in particolar modo le società di capitali che riportano 1.080 aperture di fallimenti nell'anno, pari all'85% del totale; a livello settoriale, soffrono maggiormente i servizi alle imprese, le costruzioni, il commercio e il manifatturiero. Molto critici anche gli avvii di scioglimenti e liquidazioni, che hanno superato le 9mila unità: la metà di quelli aperti in Lombardia, il 9% del totale nazionale.

Invece, sul fronte della nascita di nuova imprenditorialità, un elemento incoraggiante viene dalle start-up innovative che, introdotte dal cosiddetto decreto crescita 2.0 (DL 179/2012), hanno come oggetto sociale esclusivo o prevalente lo svi-



luppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi ad alto valore tecnologico. Le start-up tecnologiche oggi operanti a Milano sono 236, pari al 66,5% di quelle lombarde e al 13,2% delle nazionali, dove raggiungono la cifra di 1.792 unità. La Lombardia guida la classifica delle regioni italiane, seguita dall'Emilia-Romagna, il Lazio e la Toscana. Si tratta di sole società di capitali, come prevede la normativa, che operano in maggioranza nei servizi avanzati (l'85,2%), soprattutto nella produzione di software, nel settore ICT, nella consulenza professionale, nella ricerca e sviluppo e in altre attività di supporto alle imprese; minoritaria la quota di quelle manifatturiere, solo l'8,1% del totale, che evidenzia come sia molto più difficile fare innovazione nell'industria, almeno per questa tipologia d'impresa, che per essere considerata tale e usufruire delle esenzioni previste dalla normativa deve comunque rispondere a dei requisiti specifici (per esempio: meno di 4 anni di

GRAFICO 2
Tassi di natalità, mortalità e crescita* per area geografica (anni 2009-2013 - valori percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Infocamere

■ Tasso di natalità
■ Tasso di mortalità
— Tasso di crescita

* I tassi citati sono così calcolati:

tasso di natalità: iscritte (t) / registrate (t-1)*100;

tasso di mortalità: cessate al netto di quelle d'ufficio (t) / registrate (t-1)*100;

tasso di crescita: iscritte (t) - cessate al netto delle cancellazioni d'ufficio (t) / registrate (t-1)*100.

TABELLA 3 - Saldi tra iscrizioni e cancellazioni per area geografica (anni 2009-2013 - valori assoluti)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Infocamere

Aree geografiche	2009	2010	2011	2012	2013
Milano	6.199	8.146	7.675	5.976	7.522
Lombardia	7.218	12.390	11.530	5.687	6.850
Italia	17.385	60.284	50.229	18.911	12.681

2. Profilo e demografia delle imprese milanesi

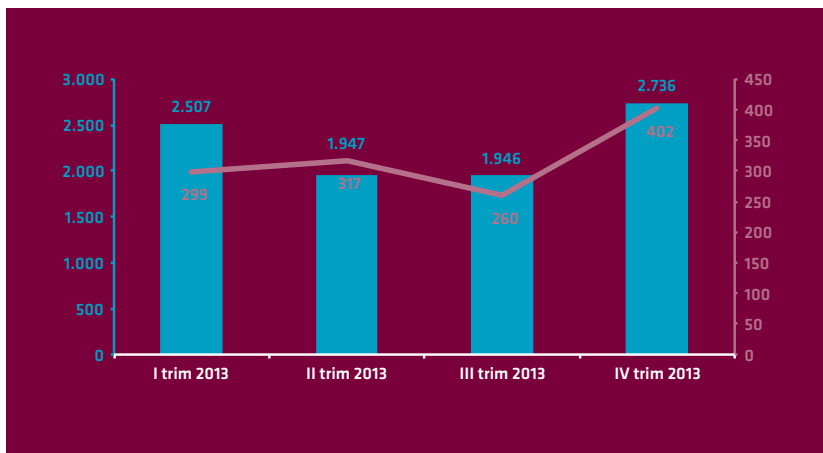


GRAFICO 3
Aperture di fallimenti e scioglimenti e liquidazioni in provincia di Milano

(anno 2013 – valori assoluti)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Infocamere

■ Scioglimenti e liquidazioni
— Fallimenti

vita; meno di 5 milioni di euro nell'ultimo bilancio). Infine, dal punto di vista della dimensione economica, un'impresa su cinque ha un fatturato inferiore ai 100mila euro, quindi si tratta soprattutto di micro-imprese. Essendo questa una tipologia d'impresa recente, non abbiamo a disposizione una serie storica che ci consenta di fare delle analisi, ma possiamo osservare che da giugno 2013 a marzo 2014 (data dell'ultimo aggiornamento) c'è già stato un lieve incremento del numero delle start-up tecnologiche (+12,9% le milanesi; +18,8% le italiane).

PRINCIPALI CARATTERISTICHE DEL SISTEMA IMPRENDITORIALE MILANESE

Se le imprese milanesi registrano ogni anno risultati migliori rispetto al resto del Paese, questo è dovuto ad alcuni asset strutturali su cui il sistema provinciale può contare: maggiore dimensione delle imprese; grande presenza di multinazionali; un terziario avanzato ad alto valore aggiunto; un nuovo manifatturiero ridimensionato nei numeri, ma che vanta qualità e unicità delle produzioni; alcuni settori chiave come moda e design, in cui può rivendicare una leadership mondiale; una forte propensione all'iniziativa economica; l'apertura internazionale con la quota di export più alta del Paese; la capacità di esportare imprenditorialità fuori dal proprio territorio. Vediamo qui di seguito alcuni di questi aspetti⁵.

Attrazione e delocalizzazione

I dati sulle unità locali (UL) di imprese milanesi insediate fuori dalla provincia sono rilevanti e mostrano un'attitudine a superare i confini amministrativi e a disegnare una nuova geografia produttiva che crea e diffonde valore in tutto il Paese. Le unità locali extra-provinciali facenti capo a operatori milanesi sono attualmente 58.240, vale a dire il 56% del totale (la rimanente quota è situata nella provincia);

⁵ Altri elementi tra quelli citati, in particolare il tema delle multinazionali, dell'internazionalizzazione commerciale, di alcune eccellenze come la moda, dei gruppi familiari, sono sviluppati in altri capitoli del presente rapporto.

di queste, oltre un terzo risiede nell'ambito regionale (20.398 uL) perché ovviamente la continuità territoriale può essere determinante nelle scelte localizzative, ma più numerose sono quelle ubicate nel resto del Paese (28.266, pari al 48,5% di quelle extra-provinciali).

Ma che tipo di imprenditorialità esporta Milano? Prevalentemente aziende ben strutturate (le società di capitali rappresentano l'87% delle uL fuori territorio) e operanti principalmente nei settori dei *business services*, del commercio e della manifattura, evidenziando come la direttrice delocalizzativa delle imprese milanesi ripercorra in parte, ma non solo, la specializzazione terziaria del sistema economico locale. Infine, mentre cala il numero delle unità locali stanziato nella stessa provincia di Milano (-0,6% rispetto al 2012), aumentano quelle fuori, *in primis* nella regione (+2,3%) e poi in Italia (+2%).

Milano, oltre a propagare, attrae imprenditorialità: le sedi secondarie riconducibili a imprese con sede legale fuori provincia sono 29.071, pari al 39% del totale delle uL presenti nel Milanese; poco meno della metà di esse (12.881 uL) fa capo a soggetti economici con sede in Italia, ma fuori regione e fuori dall'area del Nord-Ovest. Interessante anche il trend relativo di quelle con sede all'estero, che ammontano a 2.447, numero in crescita del 3,8% in un anno. La scelta di posizionarsi a Milano è ovviamente determinata dal fatto che il capoluogo lombardo rimane il nodo strategico primario per fare business dentro e fuori dal Paese. Nel confronto *in* e *out* vince il secondo: i flussi in uscita superano gli altri, vale a dire che Milano delocalizza più di quanto attragga e questo probabilmente perché non è affatto semplice aprirvi una sede sia per i costi legati all'insediamento sia perché l'ingresso in un mercato maturo e molto competitivo richiede capacità e risorse significative.

TABELLA 4 - Unità locali di imprese milanesi per localizzazione geografica

(anno 2013 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: Cruscotto di indicatori statistici Infocamere

Localizzazioni geografiche	Valori assoluti	Variazioni % 2013/2012
Totale unità locali delle imprese milanesi	103.745	0,9
Unità locali nella stessa provincia	45.505	-0,6
Unità locali nella regione	20.398	2,3
Unità locali nel Nord-Ovest	9.188	1,8
Unità locali in Italia	28.266	2,0
Unità locali all'estero	388	4,6

2. Profilo e demografia delle imprese milanesi

TABELLA 5 - Unità locali presenti in provincia di Milano per provenienza geografica

(anno 2013 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: *Cruscotto di indicatori statistici Infocamere*

Provenienze geografiche	Valori assoluti	Variazioni % 2013/2012
Totale unità locali presenti nella provincia di Milano	74.576	0,5
Unità locali con sede nella stessa provincia	45.505	-0,6
Unità locali con sede nella regione	9.879	1,0
Unità locali con sede nell'area	3.864	0,9
Unità locali con sede in Italia	12.881	3,0
Unità locali con sede all'estero	2.447	3,8

Addetti, classi dimensionali e forme giuridiche

Dal punto di vista dimensionale, l'area milanese si caratterizza per una maggiore concentrazione di aziende con un numero di addetti superiore ai 50, che infatti rappresentano il 2% del totale (in numeri assoluti si parla di 3.708 unità), contro l'1,2% della Lombardia e lo 0,7% dell'Italia. Inoltre, una su due delle lombarde medio-grandi e il 14,5% del totale nazionale si trovano nel capoluogo milanese⁶. Ovviamente, la maggior parte del sistema è costituita da micro-strutture con meno di 10 addetti, che infatti raggruppano il 90,7% del totale; una quota naturalmente inferiore alla media lombarda (92,1%) e nazionale (94,1%). Ciò si spiega con il maggior insediamento di multinazionali che scelgono Milano come porta d'ingresso nel nostro Paese, con la presenza di importanti operatori dei servizi e dei segmenti più avanzati del manifatturiero, di grandi gruppi familiari (il 20% del totale nazionale), di società quotate, di imprese fortemente internazionalizzate, di compagnie bancarie e finanziarie. Alle più grandi si deve poi il maggior contributo occupazionale⁷: quasi la metà degli addetti della provincia, che ammontano complessivamente a 1.846.243, è occupata in aziende con più di 250 addetti, vale a dire oltre 900mila; si arriva ai due terzi del totale se si considerano tutte quelle con

⁶ I dati sulle imprese per classi di addetti sono stati calcolati utilizzando le informazioni che l'INPS comunica trimestralmente al registro delle imprese camerale. Queste percentuali si riferiscono alle sole imprese attive con addetti dichiarati, che sono per la precisione 190.004 unità, mentre ammontano a 95.668 quelle per le quali non sono disponibili informazioni sugli addetti.

⁷ Si precisa che gli addetti di fonte INPS sono attribuiti alla sede dell'impresa e non distribuiti nelle varie unità locali dove l'addetto lavora, per cui questo dato probabilmente è sovradimensionato.

più di 50 addetti; meno rilevante, seppur significativo, l'apporto occupazionale delle grandi a livello lombardo e nazionale (rispettivamente il 32,5% e il 22,4%). I servizi occupano più della metà degli addetti della provincia, seguiti dal commercio (20,4%) e dal manifatturiero (19,7%); più importante sul piano lombardo il peso del manifatturiero (27,4%), fatto che conferma come la regione sia ancora tra le più industrializzate del Paese.

La dinamica dell'ultimo anno mostra un calo generalizzato degli addetti, dovuto naturalmente alla crisi economica che non conosce soluzione di continuità: in un anno il sistema imprenditoriale milanese ha perso oltre 18mila addetti (-1%), molti dei quali concentrati nelle costruzioni (-6,6%), ma anche in alcuni segmenti importanti del terziario, quali le attività immobiliari (-6,7%), la logistica (-6,8%) e l'ICT (-2,8%), ma soffre anche il manifatturiero (-1,6%). Si espande invece la base occupazionale del terziario avanzato dei servizi professionali (+7,7%), tiene il segmento dell'*hospitality* (+0,3%), magari già un primo effetto Expo, e limita molto i danni il commercio, probabilmente grazie alla buona salute delle grandi catene internazionali dell'abbigliamento (-0,1%). Peggiori i dati relativi alla Lombardia e all'Italia, che vedono ridursi rispetto al 2012 gli addetti del 2,1% e del 3,9%, confermandosi più affaticati su diversi piani.

La maggiore complessità del sistema milanese rispetto al resto del Paese si evince anche dall'analisi sulle forme giuridiche adottate dalle imprese. Le società di capitali e di persone sono le più diffuse: 157.502 unità, pari al 55,1% del totale. In particolare, le prime contano oltre 109mila aziende, più di un terzo delle attive (38,2%), e registrano ogni anno un'espansione della propria base, tant'è che mediamente in dieci anni sono cresciute del 3% e nel 2013 dello 0,9% (variazione percentuale delle attive). Le società di persone invece vanno perdendo progressivamente terreno, proprio a vantaggio di quelle di capitali; anche nell'ultimo anno il loro stock è calato dell'1,7%.

La tipicità di Milano in quest'ambito è ancora più evidente quando la si confronta con i territori di riferimento: in Lombardia le società di capitali rappresentano il 27,1% del totale, nella media nazionale appena il 19%, la metà di quelle ubicate qui. Tuttavia, la natura giuridica più diffusa in assoluto rimane, anche nel capoluogo milanese, la ditta individuale: 119.513 operatori, che rappresentano il 41,8% del totale e che crescono dello 0,6% rispetto al 2012. Dunque, accanto a soggetti ben strutturati dal punto di vista organizzativo e dimensionale, resiste il cosiddetto capitalismo diffuso delle piccolissime realtà, che costituisce la spina dorsale del

TABELLA 6 - Imprese e addetti per classe di addetti e area geografica (anno 2013 - valori assoluti)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Infocamere

Classe di addetti	Imprese con addetti dichiarati			Addetti		
	Milano	Lombardia	Italia	Milano	Lombardia	Italia
fino a 9 addetti	172.269	547.205	3.494.766	355.711	1.144.530	6.922.095
10-49 addetti	14.027	39.117	183.930	267.990	718.946	3.287.553
50-249 addetti	2.986	6.133	21.935	311.586	614.722	2.133.959
oltre 250 addetti	722	1.145	3.720	910.956	1.193.234	3.556.430
Totale	190.004	593.600	3.704.351	1.846.243	3.671.432	15.900.037

2. Profilo e demografia delle imprese milanesi

TABELLA 7 - Addetti alle imprese della provincia di Milano con addetti dichiarati per settore economico

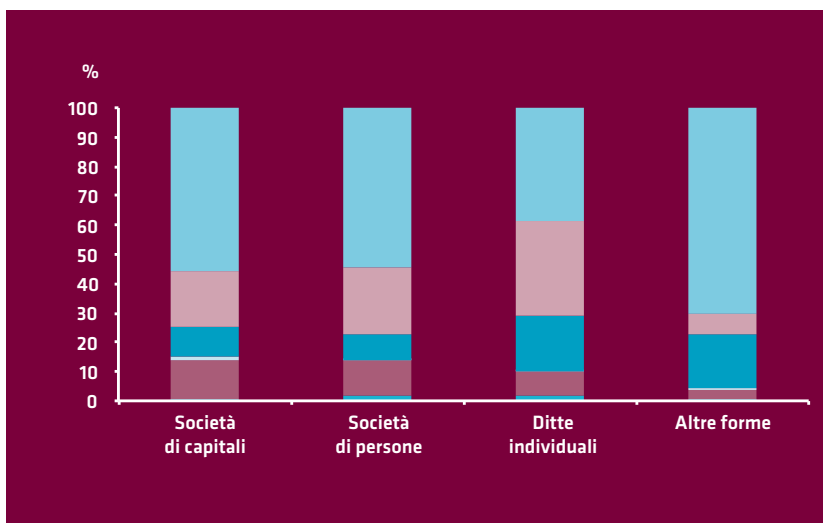
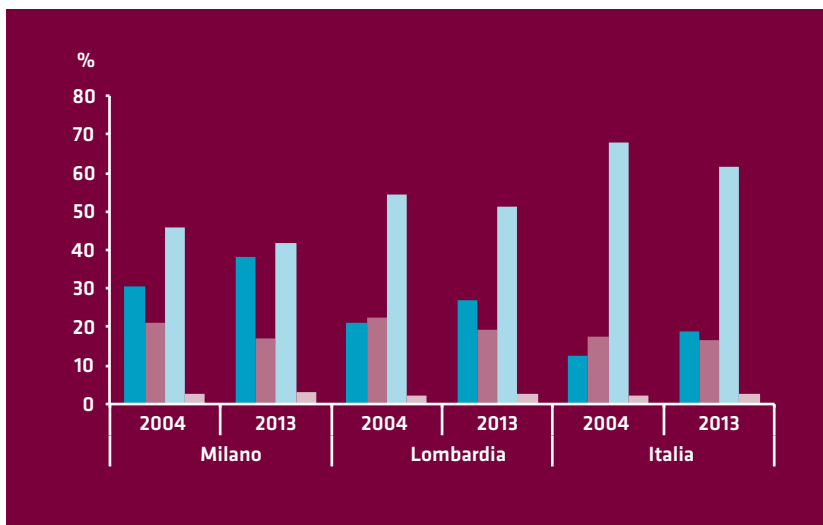
(anno 2013 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Infocamere

Settori	Valori assoluti	Variazioni % 2013/2012
Agricoltura, silvicoltura, pesca	4.099	-37,1
Industria	490.876	-2,1
di cui		
Attività manifatturiere	364.029	-1,6
Costruzioni	107.261	-6,6
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli	376.842	-0,1
Servizi	973.691	-0,3
di cui		
Trasporto e magazzinaggio	122.100	-6,8
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	117.802	0,3
Servizi di informazione e comunicazione	157.977	-2,8
Attività finanziarie e assicurative	64.170	-2,6
Attività immobiliari	27.725	-6,7
Attività professionali, scientifiche e tecniche	109.532	7,7
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	272.567	0,1
Altri servizi	101.818	6,0
Imprese non classificate	735	-77,1
Totale	1.846.243	-1,0

nostro sistema produttivo. Certamente un nuovo impulso a questa forma proviene dall'iniziativa imprenditoriale dei cittadini stranieri, in particolare extracomunitari, che non conosce soste e che predilige le ditte individuali (il 23,4% del totale delle ditte individuali operanti ha un titolare straniero). Com'era ovvio attendersi, le individuali dominano lo scenario regionale e nazionale con percentuali più alte (rispettivamente 51,2% e 61,7%), sebbene negli ultimi dieci anni si stia assistendo anche qui a un graduale sviluppo delle forme più complesse.

A livello settoriale, le società di capitali – soprattutto le SRL che sono predominanti – sono primariamente diffuse nei servizi (55,5% del totale), nel commercio (19,1%) e nell'industria manifatturiera (13,4%); le ditte individuali prevalgono, oltre che nei servizi (38,6%), nel commercio (32,5%) e nelle costruzioni (19,1%).



IMPRESE GIOVANILI, FEMMINILI E STRANIERE

Negli ultimi anni sta crescendo l'attenzione per alcune forme di imprenditorialità affermatesi nel panorama nazionale e locale e che mediamente presentano dei risultati superiori alla generalità del sistema. Si tratta delle imprese giovanili, femminili e straniere.

Le imprese giovanili - con partecipazione di proprietà e controllo detenuta in maniera superiore al 50% da persone di età inferiore ai 35 anni - attualmente attive nella nostra provincia sono 25.133, pari all'8,8% del totale; più elevata la loro incidenza a livello regionale (9,9%) e nazionale (11,2%), un elemento che sembra mostrare una minore presa di questa tipologia nel Milanese, ma che si spiega con un

2. Profilo e demografia delle imprese milanesi

mercato del lavoro più dinamico e che offre maggiori chance ai giovani, limitando quindi l'iniziativa imprenditoriale che in altri territori si configura prevalentemente come forma di auto-impiego in risposta alla disoccupazione crescente. A livello di flussi, le giovanili registrano una buona vitalità, con oltre 6.700 nuove iscrizioni nel 2013, pari al 27,9% del totale della provincia, in espansione rispetto all'anno precedente del 6% circa, e un saldo positivo di 4.179 unità (+450 rispetto al 2012). Le attività economiche degli *under 35* sono prevalentemente di micro-dimensione (97%)⁸, occupano complessivamente 51mila addetti e operano primariamente nei servizi (45,5%; nello specifico nel segmento alloggio e ristorazione e noleggio, agenzie di viaggio e servizi professionali), nel commercio (27,7%) e nell'industria delle costruzioni (20,1%).

Le imprese femminili in attività sono invece 58.238, un quinto del totale provinciale, e dunque si tratta di una realtà più importante all'interno dell'economia locale, sebbene la loro incidenza sia più elevata nella media nazionale, dove un'impresa su quattro è *rosa*, probabilmente anche per effetto di più diffuse politiche a supporto dell'iniziativa imprenditoriale delle donne. Iniziativa che spesso si configura anch'essa come una reazione alle aumentate difficoltà occupazionali del mercato del lavoro o alla rigidità di certe forme d'impiego alle dipendenze, che difficilmente consentono di conciliare vita professionale e impegni familiari. Il fare impresa rimane un'occasione importante per le donne, che possono così veder realizzate le proprie aspirazioni, ed è una risorsa per l'economia visto il contributo che in termini di creatività e di innovazione possono fornire. L'ultimo anno ha visto un lieve aumento dello stock delle femminili attive (+0,6%), in controtendenza rispetto alla battuta d'arresto registrata a livello regionale e nazionale (rispettivamente -0,5% e -0,9%). Anche la nati-mortalità ha mostrato un certo dinamismo con le iscrizioni cresciute del 14% e il saldo che è quasi raddoppiato nell'anno, passando dalle 758 unità del 2012 alle attuali 1.469. A livello settoriale, le imprese con donne al comando continuano a prevalere nei comparti più tradizionalmente femminili, quali il commercio e il terziario, soprattutto servizi per la persona, attività immobiliari e industria dell'ospitalità, anche se cominciano ad aumentare le iscrizioni in segmenti quali l'ict e i servizi professionali. Dal punto di vista organizzativo, si distinguono, inoltre, per la maggiore diffusione di forme complesse come quelle societarie che, infatti, rappresentano la maggioranza (53,2%; le sole società di capitali il 25,4%). Infine, il contributo occupazionale di questa tipologia d'azienda non è affatto trascurabile: quasi 140mila addetti, pari al 7,5% del totale. Più incisiva la capacità di creare posti di lavoro a livello regionale e nazionale, dove si registrano rispettivamente quote dell'11,2% e del 16%.

L'imprenditorialità straniera è un'altra fattispecie che riveste un ruolo importante nello sviluppo del sistema economico locale. Le aziende possedute e/o controllate da cittadini di nazionalità straniera continuano a crescere a ritmi superiori alla media: nel 2013, il numero delle attive si è incrementato del 6,2%, portandosi sulla cifra di 36.412, pari al 12,7% del totale; le straniere sono quindi più pervasive di quanto non accada a livello regionale e nazionale, dove rappresentano rispettivamente il 10,3% e l'8,7% del totale, ma registrano andamenti altrettanto interessanti (Lombardia +3,1% e Italia +3,3% le variazioni delle attive). L'ecosistema mila-

⁸ Il dato si riferisce alle imprese giovanili attive con addetti dichiarati, che sono 20.151 unità.

nese è particolarmente favorevole alla proliferazione di queste attività economiche, anche grazie alla consolidata presenza sul territorio di alcuni gruppi di popolazione che hanno una più forte tradizione all'intrapresa, come i cinesi e gli egiziani. Sul piano demografico sono altrettanto vivaci: 5.618 iscritte nel 2013, oltre una su cinque del totale; un saldo positivo di più di 3mila unità, in crescita del 20% circa rispetto al 2012. In prevalenza, si tratta di realtà poco strutturate: tre su quattro assumono la forma giuridica della ditta individuale, mentre le società (di capitali e persone) sono solo una su cinque. La maggioranza opera nei servizi (37,7%), soprattutto nella ristorazione, ma molto numerose sono anche quelle che si occupano di commercio (28,9%) e di edilizia (26,7%).

TABELLA 8 - Imprese giovanili, femminili e straniere in provincia di Milano (anno 2013 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Infocamere

	Attive		Valori assoluti		
	Valori assoluti	Variazione % 2013/2012	Iscritte	Cessate	Saldo
Giovanili	25.133	-0,6	6.724	2.545	4.179
<i>Inc. % sul totale</i>	8,8	-	27,9	15,4	55,6
Femminili	58.238	0,6	5.575	4.106	1.469
<i>Inc. % sul totale</i>	20,4	-	23,2	24,8	19,5
Straniere	36.412	6,2	5.618	2.606	3.012
<i>Inc. % sul totale</i>	12,7	-	23,4	16,0	40,0

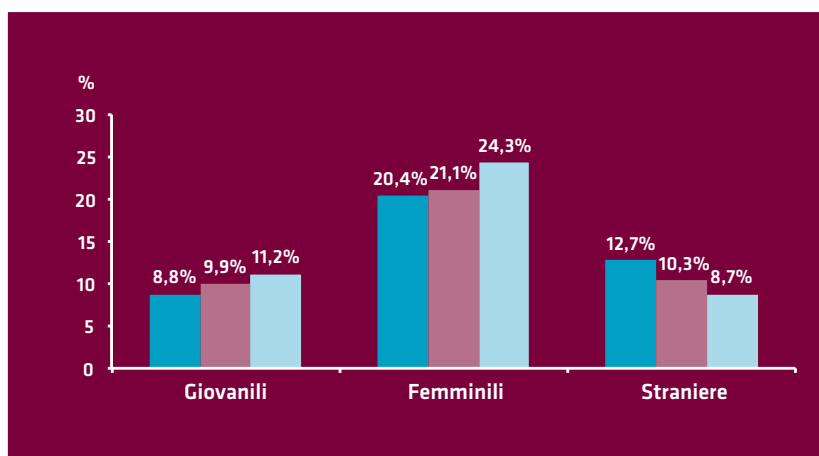


GRAFICO 6
Peso delle imprese giovanili, femminili e straniere sul totale attive per area geografica

(anno 2013 - valori percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Infocamere

■ Milano
■ Lombardia
■ Italia

2. Profilo e demografia delle imprese milanesi

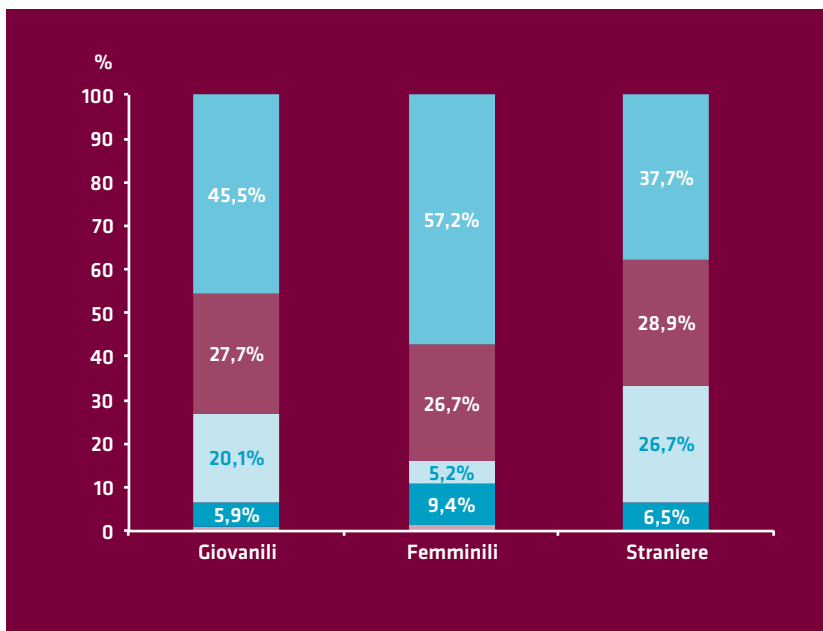


GRAFICO 7

Imprese giovanili, femminili e straniere attive in provincia di Milano per settore economico
(anno 2013 - valori percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Infocamere

- Servizi
- Commercio
- Costruzioni
- Manifatturiero e altre industrie
- Agricoltura

I SETTORI ECONOMICI

Nel 2013 i principali settori produttivi milanesi hanno registrato sviluppi molto differenti: l'industria delle costruzioni e il manifatturiero continuano a subire variazioni percentuali negative del numero delle imprese attive, mentre il terziario presenta, in una serie più o meno costante, un'espansione della propria base imprenditoriale⁹. Anche sul piano più congiunturale, i servizi registrano un aumento delle nuove iscritte rispetto al 2012, mentre l'industria nel suo complesso vede ridursi il loro numero. Certamente la lunga crisi economica pesa su questi andamenti, in particolare per quanto riguarda il comparto dell'edilizia, che sta pagando, nonostante i grossi lavori infrastrutturali che stanno trasformando il volto della nostra città in vista dell'Expo del 2015, le conseguenze della perdurante crisi del mattone e del crollo delle compravendite immobiliari. I costruttori operanti nella provincia sono oggi 39.785, il 13,9% del totale; si tratta del secondo settore più importante dopo quelli del terziario, ma il 2013 ci lascia in eredità un certo suo ridimensionamento: 553 operatori mancano all'appello, con una variazione percentuale del -1,4%. Anche le attività manifatturiere continuano a riportare risultati poco confortanti: lo stock delle attive si è ridotto dell'1,5%, un calo preoccupante che però migliora il dato ancora più disastroso rilevato nel 2012, quando la variazione negativa era stata del 2,7%. Il manifatturiero milanese nel corso degli ultimi trent'anni ha perso 18 punti in termini di incidenza percentuale sul totale generale, tanto da rappresentare oggi solo il 10,5% del sistema e da collocarsi per consistenza all'ultimo posto tra i settori che caratterizzano l'area milanese, dopo i servizi, il commercio e le co-

⁹ Si ricorda che le variazioni percentuali delle imprese attive possono risentire delle cancellazioni d'ufficio effettuate nell'anno.

struzioni. Ciononostante, il comparto conserva una sua indiscussa forza: le imprese attive sono 30.047, il 30% di quelle lombarde; occupano un quinto degli addetti complessivi e quindi conservano una buona capacità di creare occupazione; si caratterizzano per una dimensione media più elevata (le aziende medio-grandi con più di 50 addetti rappresentano il 5% del totale contro il 2% della media settori); sono ben strutturate dal punto di vista della complessità organizzativa grazie alla netta prevalenza di società di capitali; il loro contributo in termini di valore aggiunto prodotto è pari al 20% del totale; il settore mostra una forte vocazione all'internazionalizzazione, misurata sia da una propensione all'export in linea con gli standard delle principali aree industriali europee (32% il rapporto esportazioni/valore aggiunto) sia dai progetti di investimento all'estero. Tra i segmenti che meglio caratterizzano l'industria milanese vanno segnalati la fabbricazione di prodotti di metallo (19,1% del manifatturiero), la moda (abbigliamento, tessile e pelletteria; 14,9%), che rimane il fiore all'occhiello del nostro capoluogo con un fatturato nel 2012 di oltre 6 miliardi e una quota export pari al 14% del totale manifatturiero, la meccanica (9,9%), che ci vede tra i principali esportatori mondiali, e l'elettronica (9,8%). Tutti i segmenti citati però presentano nell'ultimo anno una contrazione della base imprenditoriale, fatta eccezione per l'abbigliamento che tiene (+0,2%), soprattutto perché più rivolto ai mercati esteri. Tra gli altri micro-settori, da segnalare il buon successo dell'industria alimentare, che vede aumentare il numero delle attive del 3,8%, portandosi a 1.554, valore che corrisponde al 5% della manifattura e che fa ben sperare trattandosi di uno dei pilastri del nostro made in Italy, che genera inoltre interessanti flussi esportativi.

Si cambia completamente scenario parlando del terziario. I servizi, come risaputo, connotano fortemente la struttura produttiva milanese: 138.880 imprese, vale a dire quasi una su due di quelle operanti nella provincia (per l'esattezza il 48,6% del totale, quota cresciuta di due punti percentuali dal 2009), il 42,9% di quelle lombarde e l'8,4% del totale nazionale; una forza lavoro di oltre 970mila addetti; un'alta concentrazione nei settori avanzati e a più elevato valore aggiunto. Insieme al commercio, che conta 71.500 operatori, si arriva alla cifra di 210.380 unità, che rappresenta il 73,6% del totale, che è come dire che quasi tre aziende milanesi su quattro sono terziarie. Una realtà che non trova similitudini nelle aree territoriali di confronto: in Lombardia, i servizi raggiungono una quota pari al 39,8%, che sale al 63,8% con l'aggiunta del commercio; nella media nazionale, si parla rispettivamente del 32% e del 59,3%.

L'andamento del 2013 è stato inoltre positivo per tutto il comparto: le imprese dei servizi sono cresciute dello 0,9%, quelle del commercio dell'1,2%. A loro si deve la (seppur lieve) variazione percentuale positiva registrata dall'intero sistema imprenditoriale milanese nell'anno (+0,3%) che ha permesso di arginare il trend negativo di manifattura e costruzioni. All'interno si distinguono in particolare i servizi professionali alle imprese, che raggruppano circa 50mila realtà, pari a oltre un terzo dei servizi e al 17,5% del totale generale; nell'anno hanno registrato trend divergenti: le attività professionali e tecniche hanno subito un leggero calo del numero delle attive (-0,6%); i servizi ICT e informatica, invece, hanno visto una crescita dello 0,9%; infine, il segmento noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese segnala un'impennata, con una variazione positiva dello stock pari al 5,7%, dovuta principalmente alle attività di supporto per le funzioni di ufficio e agli altri servizi di supporto alle imprese (+9,4%). Passando ai rimanenti segmenti, il numero di soggetti operanti nell'alloggio e nella ristorazione aumenta del 3,1%,

2. Profilo e demografia delle imprese milanesi

esito dovuto in parte all'iniziativa imprenditoriale degli stranieri, ma in cui forse si può leggere anche un primo effetto Expo; tengono le attività immobiliari (+0,1%), che recuperano il calo del 2012 (lo stock era diminuito dell'1,5%), una divisione importante all'interno della compagine locale: 30.574 attive, oltre un quinto del totale dei servizi; bene la finanza e le assicurazioni, che vedono aumentare la loro base di 173 unità, pari al 2%, grazie in special modo alle attività ausiliarie dei servizi finanziari e assicurativi (+2,5%). Negativo, infine, il trend della logistica (trasporto e magazzinaggio), che registra un calo delle attive del 3%; al suo interno tutti i segmenti soffrono, in particolare le attività di magazzinaggio, che risentono probabilmente della concorrenza di altri snodi logistici limitrofi all'area milanese, ma anche i trasporti su terra, sicuramente colpiti dai cali di produzione e vendite registrati in questi mesi a causa di un mercato interno spento, oltre che penalizzati dalla concorrenza estera.

Infine, il commercio, nonostante il calo dei consumi e la contrazione costante del volume d'affari riportata nell'anno, registra sorprendentemente un aumento di 868 unità, +1,2 in termini percentuali. Tale exploit è dovuto prevalentemente al segmento ingrosso e dettaglio di autoveicoli (+1,3%) e al commercio al dettaglio (+2,1%). Tra i negozi, aumentano quelli dedicati alla vendita dei prodotti del tabacco in esercizi specializzati (sigarette elettroniche probabilmente), alcuni tipi di commercio ambulante (abbigliamento e tessile, ortofrutta, bigiotteria) e il commercio elettronico. Certo, il settore rimane vulnerabile perché sottoposto a un'elevata mortalità (un quarto delle cessazioni dell'anno), tuttavia questa tendenza, insieme al dato nazionale e al regionale che mostrano una sostanziale tenuta dello stock delle attive e al saldo positivo tra iscritte e cessate rilevato in tutte le tre aree considerate, compresa la provincia di Milano, è un elemento incoraggiante.

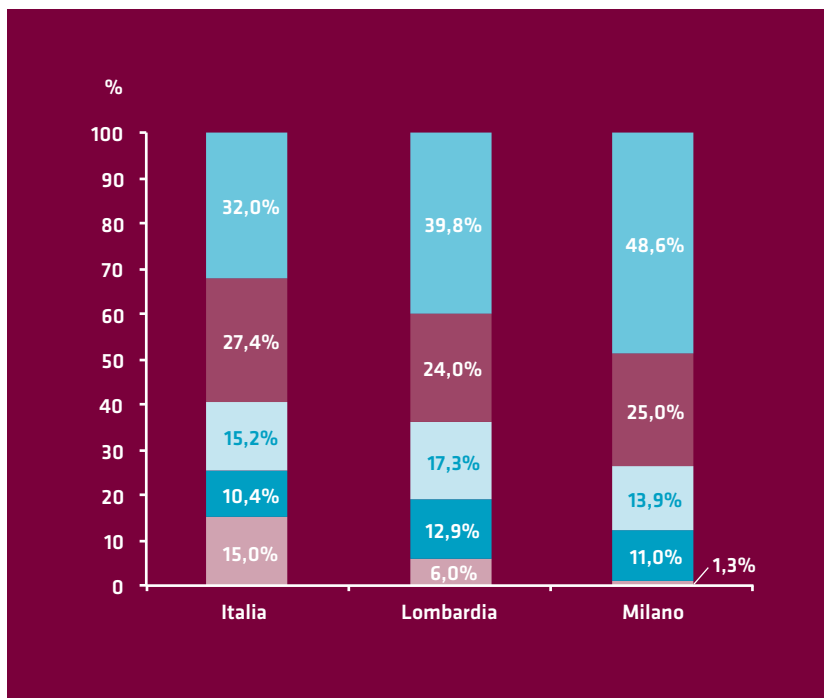


GRAFICO 8
Imprese attive per settore economico e area geografica
 (anno 2013 - valori percentuali)
 Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Infocamere

- Servizi
- Commercio
- Costruzioni
- Manifatturiero e altre industrie
- Agricoltura

TABELLA 9 - Imprese attive per settore economico in provincia di Milano (anno 2013 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Infocamere

Settori	Imprese attive		Variazione % 2013/2012
	Valori assoluti	Pesi %	
Agricoltura	3.636	1,3	-1,5
Estrazione di minerali da cave e miniere	73	0,0	0,0
Attività manifatturiere	30.047	10,5	-1,5
Fornitura di energia elettrica	1.032	0,4	10,6
Fornitura di acqua; reti fognarie, attività di gestione	407	0,1	4,9
Costruzioni	39.785	13,9	-1,4
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	71.500	25,0	1,2
Servizi	138.880	48,6	0,9
di cui			
<i>Trasporto e magazzinaggio</i>	13.144	4,6	-3,0
<i>Attività dei servizi alloggio e ristorazione</i>	17.097	6,0	3,1
<i>Servizi di informazione e comunicazione</i>	12.979	4,5	0,9
<i>Attività finanziarie e assicurative</i>	9.020	3,2	2,0
<i>Attività immobiliari</i>	30.574	10,7	0,1
<i>Attività professionali, scientifiche e tecniche</i>	23.821	8,3	-0,6
<i>Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese</i>	13.057	4,6	5,7
<i>Amministrazione pubblica e difesa</i>	17	0,0	6,3
<i>Istruzione</i>	1.716	0,6	1,1
<i>Sanità e assistenza sociale</i>	2.135	0,7	1,6
<i>Attività artistiche, sportive, di intrattenimento</i>	3.244	1,1	1,3
<i>Altre attività di servizi</i>	12.076	4,2	1,0
Imprese non classificate	312	0,1	-55,8
Totale	285.672	100,0	0,3

2. Profilo e demografia delle imprese milanesi

TABELLA 10 - Imprese attive del settore manifatturiero in provincia di Milano (anno 2013 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Infocamere

Manifatturiero	Imprese attive		Variazione % 2013/2012
	Valori assoluti	Pesi %	
Alimentari	1.554	5,2	3,8
Industria delle bevande e tabacco	68	0,2	3,1
Tessile	922	3,1	-1,2
Abbigliamento	2.618	8,7	0,2
Pelletteria	928	3,1	-2,1
Industria del legno e dei prodotti in legno	948	3,2	-2,5
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta	484	1,6	-2,4
Stampa e riproduzione di supporti registrati	1.831	6,1	-4,0
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione	54	0,2	0,0
Chimica	965	3,2	-3,0
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base	240	0,8	0,0
Gomma e materie plastiche	1.153	3,8	-0,4
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali	785	2,6	-1,4
Metallurgia	441	1,5	0,5
Fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari)	5.747	19,1	-2,1
Computer e prodotti di elettronica e ottica	1.391	4,6	-4,6
Apparecchiature elettriche	1.539	5,1	-3,5
Fabbricazione di macchinari e altre apparecchiature	2.975	9,9	-1,6
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	206	0,7	-3,3
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	228	0,8	1,8
Mobili	861	2,9	-1,7
Altre industrie manifatturiere	2.610	8,7	-2,7
Riparazione, manutenzione e installazione di macchine	1.499	5,0	4,7
Totale manifatturiero	30.047	100,0	-1,5

LE IMPRESE ARTIGIANE

Il 2013 è stato un anno difficile per l'artigianato italiano. È vero che nell'ultimo quinquennio, anche se con risultati alterni, il comparto ha subito un ridimensionamento della sua base imprenditoriale perché più esposto ai rovesci della crisi economica a causa della sua piccola dimensione e della forte competizione sul prezzo dei produttori stranieri. Le imprese nazionali hanno registrato un saldo negativo di oltre 27mila unità, che peggiora quello del 2012 che pure aveva visto perdersi 20mila aziende; il tasso di crescita è stato del -1,9%, la contrazione più rilevante degli ultimi otto anni; infine, lo stock delle attive è calato del 2,2%.

In questo contesto, l'artigianato milanese si presenta con numeri sfavorevoli ma certamente meno sconcertanti: il saldo tra iscrizioni e cessazioni è stato negativo per sole 43 unità, replicando quasi fedelmente il corso del 2012 (-41); il tasso di crescita si è mantenuto praticamente stazionario (-0,1%), mentre è calato dello 0,5% il numero delle imprese operanti, che ammonta a 67.720, ossia il 23,7% del totale provinciale. Milano rimane una provincia poco artigiana se confrontata al resto della Lombardia, dove ci sono alcune aree in cui la quota di questa tipologia d'impresa supera il 30% o addirittura si avvicina al 40%. Nonostante ciò, il capoluogo mostra performance migliori rispetto a tutte le altre province lombarde, molte delle quali presentano tassi di crescita negativi superiori al 2%, e alla media regionale (-1,7%), fenomeno che si spiega probabilmente con la maggiore concentrazione nel settore dei servizi, solitamente meno sollecitato dalla concorrenza estera rispetto al manifatturiero più tradizionale. Nei servizi, infatti, sono attivi 25.860 artigiani, pari al 38,2% del totale, la divisione più numerosa. Al suo interno, tuttavia, prevalgono i segmenti a più bassa qualificazione: trasporti e magazzino e servizi pubblici, sociali e personali; buona anche la concentrazione di un micro-settore più professionalizzato come quello del noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese (17,9% del totale servizi). Inoltre, proprio al terziario non commerciale si deve la sostanziale tenuta del sistema artigiano nell'anno, visto che esso ha registrato una variazione positiva dello stock dell'1%; allo stesso modo, sul piano dei flussi, il saldo tra iscritte e cessate è stato positivo per 244 unità, con un tasso di crescita dello 0,9%. Il secondo comparto più rappresentativo è costituito dalle costruzioni, che contano 25.133 unità, pari al 37,1%, che però hanno avuto un anno difficile, con un calo delle attive dell'1,2% e, sul piano demografico, un tasso di crescita negativo dello 0,6%. Infine, anche per il manifatturiero, che rappresenta circa un quinto dell'artigianato milanese, è stato un anno faticoso, con una diminuzione delle attive dell'1,8%, che conferma il periodo nero della piccola industria artigiana che, fatta eccezione per il 2011 (quando registrò una variazione positiva dello 0,7%), negli ultimi cinque anni ha riportato sempre bilanci negativi. D'altro canto, come accennato, la piccola dimensione, che non consente al nostro artigianato di proiettarsi sui mercati internazionali più vivaci di quello interno (che è asfittico da tempo), lo scarso livello di complessità organizzativa (il 79% è formato da ditte individuali) e l'operare in settori di attività a bassa tecnologia, e quindi meno competitivi e più sfiancati dalla crisi economica, sono elementi che non aiutano queste imprese, come del resto dimostra anche il trend della produzione industriale del settore che, per tutto il 2013, ha riportato a livello provinciale un dato medio negativo.

2. Profilo e demografia delle imprese milanesi

TABELLA 11 - Imprese artigiane attive per area geografica (anni 2012-2013 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Infocamere

Aree geografiche	Imprese attive		Iscritte	Cessate	Tasso di crescita	% artigiane sul totale imprese
	Valori assoluti	Variazioni % 2013/2012				
Bergamo	32.303	-2,3	1.929	2.673	-2,2	37,6
Brescia	36.428	-2,7	2.066	2.948	-2,3	33,3
Como	17.001	-4,1	1.027	1.479	-2,5	38,6
Cremona	9.421	-3,3	540	858	-3,3	34,3
Lecco	9.212	-1,6	568	717	-1,6	38,4
Lodi	5.744	-2,8	347	521	-2,9	37,4
Mantova	12.984	-2,0	863	1.143	-2,1	33,8
Milano	67.720	-0,5	5.318	5.361	-0,1	23,7
Monza e Brianza	22.781	-1,6	1.598	1.867	-1,2	36,1
Pavia	15.038	-2,8	989	1.411	-2,7	34,3
Sondrio	4.740	-2,4	207	324	-2,4	32,7
Varese	22.489	-2,4	1.469	1.992	-2,3	35,9
Lombardia	255.861	-2,0	16.921	21.294	-1,7	31,4
Italia	1.396.051	-2,2	92.853	120.746	-1,9	26,9

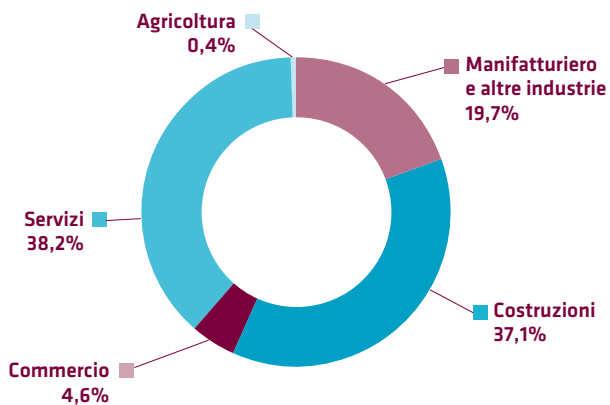


GRAFICO 9

Imprese artigiane attive per settore economico in provincia di Milano (anno 2013 - valori percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati Infocamere

Egidio Riva, professore di Sociologia dell'impresa e del lavoro presso l'Università Cattolica di Milano e ricercatore Fondazione ISMU

Mario Lucchini, professore di Sociologia generale presso l'Università degli Studi di Milano-Bicocca e ricercatore Fondazione ISMU

L'imprenditoria straniera

IL QUADRO GENERALE E IL BILANCIO DEMOGRAFICO

È ormai assodato, dopo anni di ricerche in materia, che le imprese a titolarità straniera costituiscono uno dei principali motori dell'economia milanese. In proposito, le annuali rilevazioni compiute sulla base dei dati di fonte Infocamere hanno sinora restituito, con sufficiente dovizia di particolari, l'immagine di un tessuto imprenditoriale indubbiamente rivitalizzato dalla presenza degli immigrati. Una volta venuti meno i vincoli legislativi all'intrapresa dei cittadini stranieri¹, gli immigrati, in particolare gli extracomunitari, hanno mostrato una forte propensione all'imprenditorialità, ben più accentuata di quella osservata tra gli italiani, e sono arrivati a occupare quote crescenti di mercato. Stando ai dati più aggiornati, a Milano e provincia le ditte individuali a titolarità straniera sono oggi poco meno di 28mila e rappresentano il 23,4% del totale (tabella 1). Quanto ai Paesi di provenienza, si conferma anche quest'anno il primato di Egitto (quasi 6mila imprese, pari al 5%), Cina (4.428 imprese, pari al 3,7% del totale), Romania (2.341 imprese, pari al 2% del totale) e Marocco (2.309 imprese, pari all'1,9%). Si tratta, è bene ricordarlo, dei Paesi da cui provengono i flussi più consistenti d'immigrazione, nonché dei gruppi nazionali che presentano valori di anzianità migratoria mediamente più elevati.

Note

¹ In base al Decreto Legislativo 25 luglio 1998, n. 286 (Legge Turco-Napolitano), i cittadini stranieri sono stati parificati agli italiani e dunque dispensati dalla verifica della condizione di reciprocità per la costituzione e l'esercizio d'impresa. Con la legislazione precedente potevano invece avviare attività imprenditoriali in Italia solo i cittadini stranieri provenienti da Paesi nei quali, in base ad accordi bilaterali, era concessa la medesima facoltà ai cittadini italiani. La cosiddetta clausola di reciprocità è ora in vigore nell'ordinamento nazionale solo per la costituzione di società per azioni.

TABELLA 1 - Ditte individuali attive per Paese di nascita del titolare (anno 2013 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione ISMU su dati Infocamere

Paese di nascita	Valori assoluti	Pesi %
Italia	91.546	76,6
Egitto	5.944	5,0
Cina	4.428	3,7
Romania	2.341	2,0
Marocco	2.309	1,9
Bangladesh	1.609	1,3
Albania	1.349	1,1
Perù	1.062	0,9
Senegal	889	0,7
Ecuador	794	0,7
Pakistan	560	0,5
Brasile	544	0,5
Tunisia	508	0,4
Sri Lanka	363	0,3
Altri Paesi	5.267	4,4
Totale Paesi esteri	27.967	23,4
Totale	119.513	100,0

La forza propulsiva dell'imprenditoria straniera è divenuta ancor più evidente durante l'attuale fase recessiva. A Milano e provincia, rispetto al 2009 (tabella 2), il totale delle imprese italiane si è ridotto di oltre 2.400 unità (-2,6%), mentre il numero delle ditte individuali a titolarità straniera attive è aumentato in modo cospicuo (+34,8%). Di qui, la quota percentuale delle imprese immigrate sul totale è cresciuta considerevolmente, di più di 5 punti percentuali (dal 18,1% al 23,4%). Nello stesso arco temporale, in Italia le attività imprenditoriali condotte da stranieri sono passate da quasi 326mila a circa 393mila (+20,6%), arrivando a costituire il 12,3% del totale (+2,5 punti percentuali). A crescere, nel territorio milanese, è stata certamente la consistenza imprenditoriale dei gruppi nazionali numericamente più rappresentativi: egiziani (+1.482 imprese), cinesi (+1.243) e marocchini (+854) *in primis*. Tuttavia, l'analisi più approfondita dei dati rivela un diffuso incremento dell'imprenditorialità anche e soprattutto tra i gruppi nazionali sinora meno interessati dal fenomeno: ecuadoregni (+55,4%), peruviani (+53,5%), serbi e montenegrini (+52,7%), bengalesi (+49,4%), ma anche tunisini (+44,7%), albanesi (+43,8%) e moldavi (+40,9%). Il che suggerisce l'esistenza di ulteriori, quanto inediti e finora

TABELLA 2 - Andamento delle ditte individuali attive per Paese di nascita del titolare

(anni 2009 e 2013 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione ISMU su dati Infocamere

Paese di nascita	Variazioni 2013/2009	
	Assolute	Percentuali
Italia	-2.419	-2,6
Egitto	1.482	33,2
Cina	1.243	39,0
Marocco	854	58,7
Bangladesh	532	49,4
Romania	502	27,3
Albania	411	43,8
Perù	370	53,5
Ecuador	283	55,4
Senegal	212	31,3
Tunisia	157	44,7
Brasile	153	39,1
Pakistan	139	33,0
Moldavia	61	40,9
Serbia e Montenegro	59	52,7
Totale Paesi esteri	7.214	34,8
Totale	4.795	4,2

inesplorati, processi di trasformazione e ricombinazione del sistema locale d'impresa, anzitutto rispetto al profilo etnico degli attori protagonisti.

Secondo il sesso del titolare, le imprese straniere di Milano e provincia si confermano in netta prevalenza a conduzione maschile (79,7%), così come peraltro le imprese italiane (77,9%). L'ultimo quinquennio non ha infatti portato con sé alcun aggiustamento rilevante degli equilibri di genere nella titolarità delle imprese individuali. Tra i gruppi nazionali più rappresentativi, quelli segnati da uno spiccato protagonismo femminile sono gli albanesi e gli argentini, tra i quali l'incidenza relativa delle donne sul totale dei titolari d'impresa è pari, rispettivamente, al 63% e al 60,3%. Ciò detto, vale la pena di rilevare che la componente femminile è ancor più preponderante (con valori superiori al 75% del totale) tra i titolari d'impresa che provengono da Paesi a minore tradizione e pressione migratoria verso l'Italia. Tra questi segnaliamo alcuni Stati africani (Algeria, Angola, Benin, Burundi) e dell'America centrale (Bahamas e Costa Rica).

L'imprenditoria straniera

Le attività imprenditoriali condotte dagli stranieri, come noto, si sono concentrate in prevalenza in alcuni comparti specifici: quelli caratterizzati da basse barriere all'ingresso, elevata intensità di lavoro, modesto contenuto tecnologico e d'innovazione. La scomposizione dei dati per settore di attività rivela, in effetti, che poco meno dei due terzi delle imprese a titolarità immigrata operano in due soli ambiti: le costruzioni (30,6%) e il commercio (30,1%). Altri settori di forte presenza sono le attività dei servizi di alloggio e di ristorazione (9%); il noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese (8,9%); le attività manifatturiere (6,4%). Secondo una diversa prospettiva, l'incidenza relativa delle imprese straniere sul totale è su valori più elevati della media nel noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese (43,7%); nelle costruzioni (37,5%); nelle attività dei servizi di alloggio e di ristorazione (34,9%). Di contro, nelle attività finanziarie e assicurative (3,7%), nelle attività immobiliari (2,6%) e nell'agricoltura (1,3%) il peso percentuale degli imprenditori immigrati è ancora piuttosto modesto.

Di nuovo, volendo approfondire quanto accaduto in tempi di congiuntura economica negativa (tabella 3), i dati indicano che, tra il 2009 e il 2013, il numero delle ditte individuali a titolarità italiana è diminuito nelle attività manifatturiere (-8,5%), nelle costruzioni (-7,3%) e nel commercio (-2,7%). Per contro, in questi stessi comparti, la presenza straniera è cresciuta in modo sostanziale, tanto da compensare l'uscita di scena delle ditte a titolarità italiana e determinare, eccezion fatta per la manifattura, un saldo positivo nel rapporto complessivo tra nuove iscrizioni e cessazioni d'impresa. Anche nelle attività a maggiore qualificazione – e questo è cer-

TABELLA 3 - Ditte individuali attive per settore di attività economica e Paese di nascita del titolare
(anno 2009 e 2013 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione ISMU su dati Infocamere

Settori	Variazioni 2013/2009					
	Italia		Altri Paesi		Totale	
	Absolute	%	Absolute	%	Absolute	%
Agricoltura, silvicoltura, pesca	-168	-6,8	-2	-6,3	-170	-6,8
Attività manifatturiere	-701	-8,5	279	18,4	-422	-4,3
Costruzioni	-1.124	-7,3	1.757	25,9	633	2,9
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	-849	-2,7	2.794	49,6	1.945	5,3
Trasporto e magazzinaggio	-624	-7,9	-73	-6,1	-697	-7,6
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	378	8,7	978	63,3	1.356	23,1
Servizi di informazione e comunicazione	283	13,8	72	12,2	355	13,4
Attività finanziarie e assicurative	486	12,9	29	21,5	515	13,2
Attività immobiliari	112	6,3	4	8,7	116	6,4
Attività professionali, scientifiche e tecniche	286	6,2	57	11,5	343	6,7
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	335	11,7	826	49,7	1.161	25,6
Altre attività di servizi	-38	-0,5	655	86,3	617	7,7
Totale	-2.419	-2,6	7.214	34,8	4.795	4,2

tamente un dato di forte interesse – la performance delle imprese a titolarità straniera è stata notevole; addirittura migliore, se misurata in termini relativi, rispetto a quella fatta registrare dalle imprese italiane. In specie, pur a fronte d'incrementi che in termini di valori assoluti sono stati più consistenti entro il gruppo delle imprese italiane, il tasso d'incremento della presenza delle imprese immigrate è stato comparativamente più elevato in quasi tutti gli ambiti in esame, in modo particolare nelle attività finanziarie e assicurative (+21,5% contro il +12,9% delle imprese italiane) e nelle attività professionali, scientifiche e tecniche (+11,5% rispetto al +6,2%). Quale esito di queste dinamiche, il processo di etnicizzazione, vale a dire la progressiva occupazione da parte degli stranieri degli spazi imprenditoriali disponibili, si è ulteriormente accentuato nelle attività dei servizi di alloggio e di ristorazione (+8,7 punti percentuali); nel noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese (+7,0 punti percentuali), nelle costruzioni (+6,8 punti percentuali) e nel commercio (+6,4 punti percentuali). Nonostante quanto commentato in precedenza, non si osservano invece segnali di una maggiore penetrazione delle imprese immigrate nei comparti più qualificati (grafico 1).

Incrociando i dati per Paese di nascita del titolare e settore di attività dell'impresa, è possibile dare conto della natura e della portata dei fenomeni di specializzazione etnica. Sulla scorta di processi già evidenti nel lavoro alle dipendenze, i gruppi nazionali tendono a concentrarsi in precise nicchie occupazionali. In proposito, per restare ai principali Paesi di origine e ai principali settori di attività, si coglie principalmente la presenza sostenuta delle imprese a titolarità albanese

GRAFICO 1
Ditte individuali attive a titolarità straniera per settore di attività economica (anni 2009 e 2013 - valori percentuali)

Fonte: elaborazione ISMU su dati Infocamere

■ 2009
■ 2013

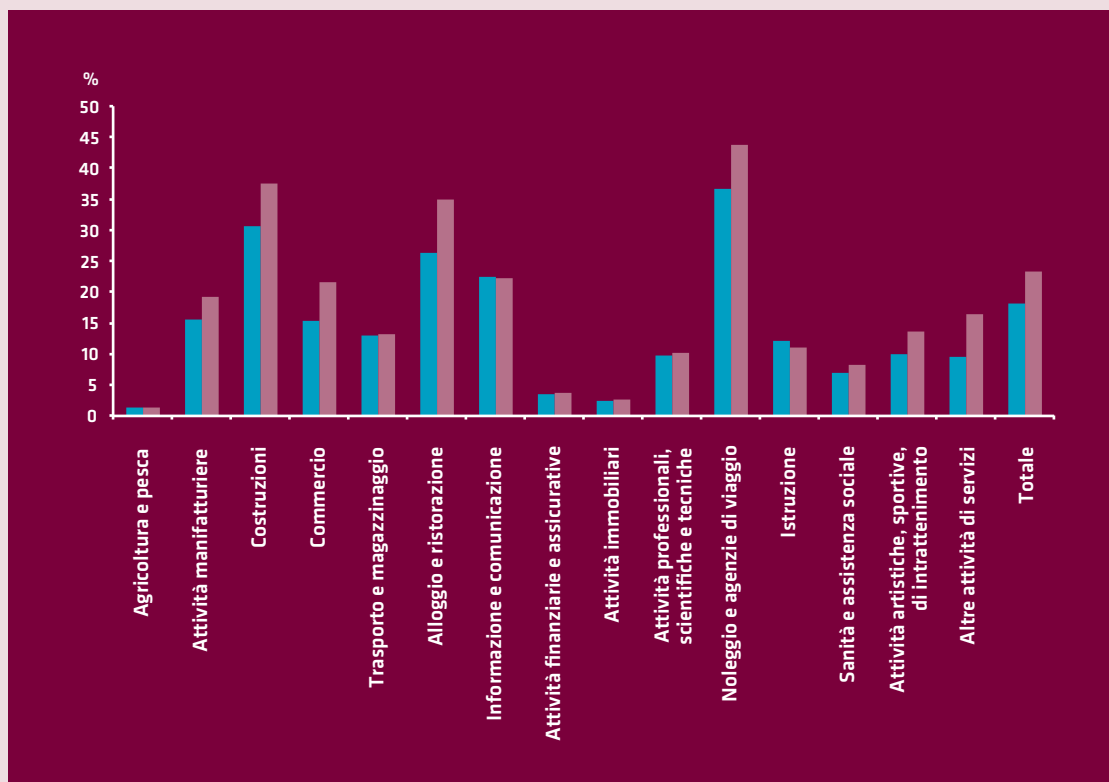


TABELLA 4 - Ditte individuali attive per Paese di nascita del titolare e settore di attività economica

(anno 2013 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione ISMU su dati Infocamere

Paese di nascita	Manifatturiero	Costruzioni	Commercio	Trasporto e magazzinaggio	Alloggio e ristorazione	Noleggio e agenzie di viaggio	Totale valori assoluti
Italia	8,2	15,6	33,2	8,0	5,1	3,5	91.546
Egitto	2,8	54,3	9,9	1,5	11,6	15,2	5.944
Cina	19,4	1,4	32,8	0,1	26,4	0,7	4.428
Romania	4,4	71,2	9,5	2,9	2,3	5,0	2.341
Marocco	2,2	17,9	64,4	1,9	2,1	5,5	2.309
Bangladesh	1,2	0,7	91,1	0,1	0,7	1,1	1.609
Albania	3,6	72,0	7,8	1,9	4,2	5,5	1.349
Perù	4,6	20,5	12,9	26,6	4,5	19,1	1.062
Senegal	1,3	1,1	89,8	1,1	0,6	2,4	889
Ecuador	4,4	33,5	9,7	23,7	2,1	17,6	794
Pakistan	5,2	4,3	42,3	2,3	3,4	19,3	560
Brasile	6,1	48,2	17,1	7,5	4,0	7,5	544
Tunisia	5,1	57,5	17,7	5,3	2,4	4,5	508
Sri Lanka	3,9	7,2	19,8	13,2	3,0	38,6	363

(72,0%), romena (71,2%), tunisina (57,5%) ed egiziana (54,3%) nelle costruzioni e di quelle con titolare bengalese (91,1%), senegalese (89,8%), marocchino (64,4%) nel commercio.

LA SOPRAVVIVENZA D'IMPRESA: UN APPROFONDIMENTO SETTORIALE

Se dunque questo è il quadro dell'imprenditoria straniera a Milano e della sua evoluzione nel breve periodo, per comprendere ancor meglio il ruolo e, soprattutto, la capacità delle imprese immigrate di contribuire ulteriormente allo sviluppo del tessuto socio-economico e produttivo locale è utile indagarne la capacità di tenuta nel tempo². A questo proposito, dopo aver ricordato che le attività imprenditoriali

² Dal punto di vista metodologico, per valutare il tempo di sopravvivenza delle imprese - il tempo in mesi intercorso dalla data d'iscrizione alla data di cessazione - nonché l'effetto esercitato da alcuni fattori di eterogeneità sulla durata, è stato impiegato lo stimatore non parametrico Kaplan Meier. Tale approccio permette di trattare episodi che sono censurati, nella fattispecie imprese che al termine del periodo di osservazione (dicembre 2012) sono ancora attive. La funzione di sopravvivenza $S(t)$, vale a dire la probabilità che un'impresa sopravviva fino al tempo t , viene stimata in base alla regola del prodotto di probabilità per eventi statisticamente indipendenti, come segue:

$$\bar{S}(t) = \prod_{j|t_j \leq t} \left(\frac{n_j - d_j}{n_j} \right)$$

avviate dagli stranieri presentano, a parità di altri fattori, valori mediani di sopravvivenza più elevati di quelli registrati tra le imprese italiane³, andiamo ora a esaminare le dinamiche di mortalità d'impresa, osservate in due ambiti a forte densità di presenza immigrata: il commercio e le attività dei servizi di alloggio e ristorazione. I dati impiegati per le analisi che seguono sono riferiti all'universo delle imprese che tra il 1997 e il 2012 hanno avviato la propria attività a Milano e provincia e a quelle, tra queste, che nel medesimo periodo sono state cancellate dagli archivi camerali. Per evitare distorsioni nella lettura dei dati, sono stati esclusi dall'analisi i record delle imprese cancellate d'ufficio dai registri camerali (vale a dire cancellate per ragioni amministrative).

Per quanto concerne il commercio, la sopravvivenza mediana delle imprese che sono attive in tale settore è pari a 72 mesi (84 mesi per il commercio al dettaglio e 64 mesi per il commercio all'ingrosso); in altri termini, entro sei anni dall'avvio dell'attività, la metà delle ditte individuali in esame ha cessato di esistere. Il quadro macroeconomico non sembra influenzare in alcun modo le chance delle imprese di sopravvivere, se è vero che le durate mediane delle attività imprenditoriali avviate prima del 2008 sono su valori confrontabili con quelli fatti segnare dalle imprese che si sono affacciate sul mercato ai tempi della 'grande recessione'. Passando al profilo socio-demografico del titolare, le elaborazioni compiute suggeriscono che le imprese a titolarità maschile sopravvivono notevolmente più a lungo di quelle a conduzione femminile (80 mesi verso 58 mesi relativamente ai valori mediani) e che la sopravvivenza dell'impresa decresce al diminuire dell'età del titolare: le durate mediane più alte si osservano infatti tra le imprese i cui titolari sono nati tra il 1950 e il 1959 (90 mesi), mentre le durate mediane più basse si registrano tra le imprese con a capo un soggetto nato dopo il 1980 (49 mesi). Secondo il Paese di origine, la durata mediana più elevata si riscontra tra le imprese a titolarità ecuadoregna (126 mesi), tunisina (94 mesi) e pakistana (91 mesi). Le durate quartili (primo quartile) più elevate si registrano anche per le imprese i cui titolari provengono da Egitto (37 mesi), Bangladesh (56 mesi) e Marocco (73 mesi). Al contrario, le imprese italiane (69 mesi), romene (67 mesi), albanesi (63 mesi) e cinesi (62 mesi) si contraddistinguono per valori mediani di sopravvivenza inferiori. In aggiunta, le funzioni di sopravvivenza riprodotte nel grafico 2 mostrano che:

- entro un anno dall'iscrizione nei registri camerali sopravvive l'86,3% delle imprese italiane, l'89,2% di quelle egiziane, il 94,6% di quelle marocchine, il 93,0% delle ditte individuali a titolarità bengalese e il 92,6% delle attività avviate da senegalesi. Solamente le ditte individuali cinesi hanno una capacità di tenuta inferiore a quelle italiane entro il primo anno di vita;
- trascorsi cinque anni dalla nascita, le quote di sopravvivenza più elevate si osservano tra le imprese marocchine (81,6%), seguite da quelle a titolarità senegalese (73,2%), bengalese (72,9%), egiziana (68,5%). Solamente la metà delle imprese italiane (53,3%) e cinesi (50,5%) sopravvive entro l'intervallo temporale in questione;

dove n_t e d_t sono rispettivamente il numero di imprese che al tempo t sono ancora attive e quelle che sono cessate. Il prodotto viene calcolato per tutti i tempi di uscita che sono inferiori o uguali a t . Il passo successivo consiste nel confrontare le funzioni di sopravvivenza tra gruppi formati sulla base di alcuni importanti fattori di eterogeneità e quindi nel valutare se tali differenze siano statisticamente significative.

³ E. Riva, M. Lucchini, «La dinamica demografica e la sopravvivenza delle imprese straniere», in AA.vv., *Milano Produttiva 2013*, Guerini e Associati, Milano 2013.

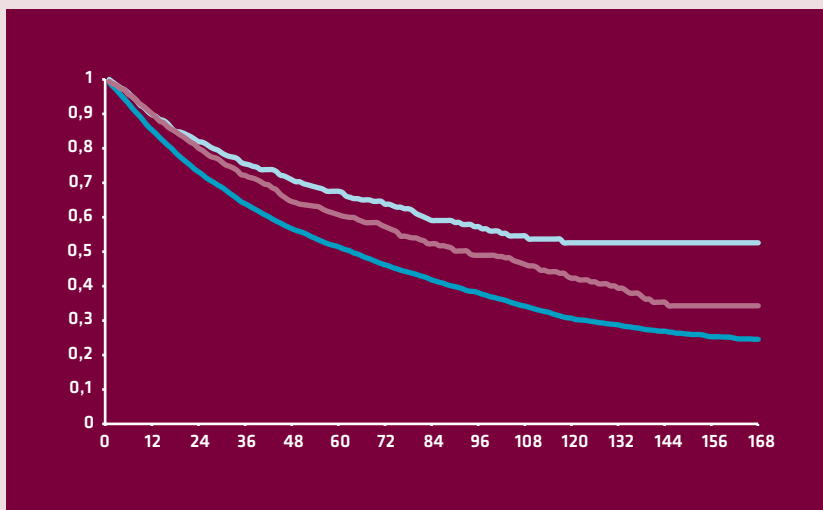


GRAFICO 2
Funzione di sopravvivenza
delle ditte individuali nel
commercio per principali Paesi
di nascita del titolare

(anni 2009-2013 - stimatore
Kaplan-Meier)

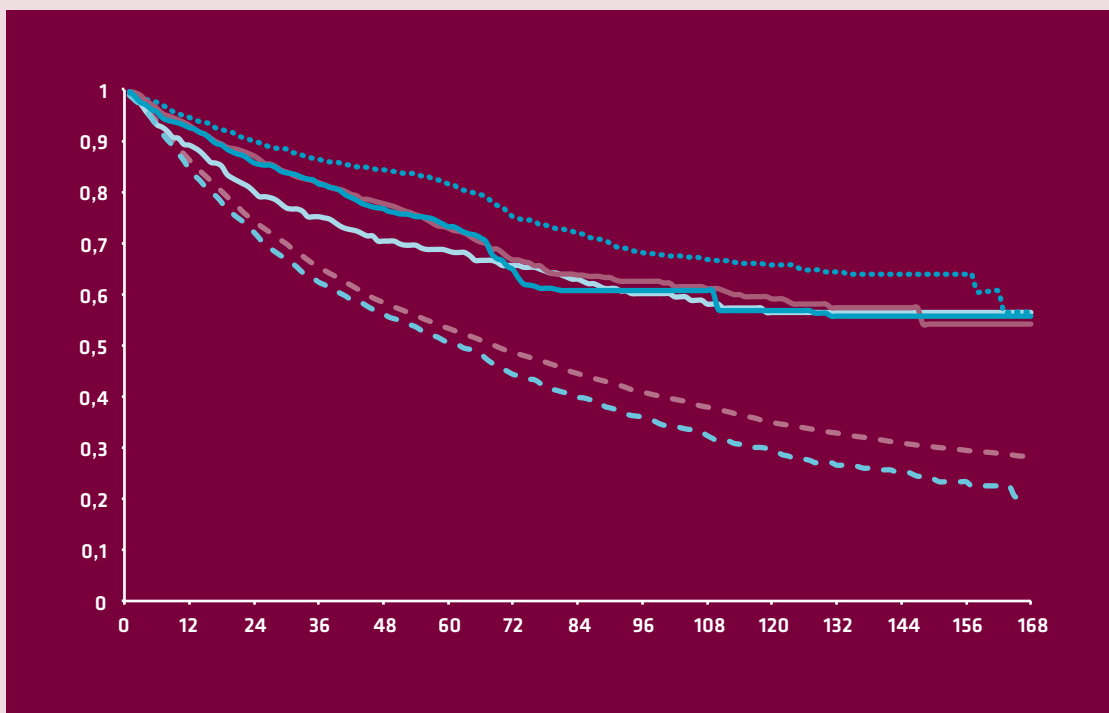
Fonte: elaborazione ISMU su dati
Infocamere

■ Italia
■ Egitto
■ Cina

- a dieci anni dall'avvio dell'attività, la quota di imprese ancora sul mercato si riduce oltremisura tra quelle a titolarità italiana (35,0%) e cinese (29,5%); per contro, le ditte individuali marocchine (65,7%), egiziane (56,4%), bengalesi (59,1%) e senegalesi (56,8%) mostrano capacità di sopravvivenza decisamente più consistenti.

Spostando l'attenzione sulle attività dei servizi di alloggio e ristorazione, si osserva, anzitutto, che i valori mediani di sopravvivenza, nel complesso pari a 69 mesi, sono più elevati per le aziende guidate da uomini (72 rispetto a 62 mesi) e tendono inoltre a crescere, seppure in modo non lineare, al diminuire dell'età del titolare (51 mesi per le imprese i cui titolari sono nati prima del 1949 e 74 mesi per le imprese con titolari nati dopo il 1980). Altro dato d'interesse è che le imprese individuali avviate antecedentemente il 2008 presentano valori di sopravvivenza più bassi (il 25% cessa la propria attività entro 23 mesi) di quelle registrate negli archivi camerali dopo lo scoppio della crisi (29 mesi). Quanto al Paese di nascita del titolare, le durate medie di sopravvivenza più elevate si riscontrano tra le imprese straniere, in specie romene (111 mesi), cinesi (94 mesi) e albanesi (91 mesi). Durate medie piuttosto contenute si osservano, invece, tra le imprese italiane (64 mesi) e marocchine (51 mesi). Più nel dettaglio, le funzioni di sopravvivenza riportate nel grafico 3 - e riferite ai gruppi nazionali per i quali è possibile formulare delle stime robuste in ragione della numerosità dei campioni - illustrano che:

- trascorso un anno dall'iscrizione nei registri camerali sopravvive poco meno del 90% delle imprese a titolarità cinese ed egiziana e l'85,3% delle imprese italiane;
- a cinque anni dall'avvio dell'attività è ancora attivo il 67,5% delle imprese egiziane, il 60,4% delle imprese cinesi e poco più della metà (51,4%) delle ditte individuali a titolarità italiana;
- dopo dieci anni dallo start-up è ancora sul mercato il 52,5% delle imprese egiziane, il 42,3% delle imprese cinesi e meno di un terzo (30,6%) delle imprese italiane.



CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

I dati commentati in queste pagine hanno messo in luce, come primo elemento d'interesse, la crescita visibile della presenza straniera nel tessuto imprenditoriale milanese. In tempi di congiuntura negativa, le ditte individuali avviate dagli immigrati sono, infatti, fiorite in pressoché tutti i settori, a fronte della contrazione osservata nel numero d'impresе a titolarità italiana. Di qui, la loro incidenza relativa sul totale delle aziende attive è aumentata sino a raggiungere il 23,4%, un valore che è doppio rispetto a quello registrato su scala nazionale. Non è per nulla facile offrire una lettura univoca di questi processi. Le informazioni desumibili dagli archivi camerali, pur preziose, sono limitate. Non consentono, in particolare, di comprendere se la crescente propensione degli stranieri all'intrapresa sia frutto di 'vocazione' oppure di 'costrizione'. Se da un lato è vero che la metamorfosi ininterrotta della società e dell'economia metropolitana apre di continuo spazi d'innovazione, e dunque d'imprenditorialità, dall'altro lato non va dimenticato che la nascita di un'impresa individuale può rappresentare, in verità, l'esito di strategie di tipo adattivo alle mutate condizioni ambientali. A questo proposito, l'incremento delle imprese individuali a titolarità straniera avvenuto nel comparto delle costruzioni è certamente esemplificativo, posto che, quantomeno in parte, può essere dovuto alla scelta delle imprese locali di esternalizzare e ridurre così i costi del lavoro a proprio carico per far fronte al persistente quadro d'incertezza. Le analisi presentate in questo saggio hanno inoltre permesso di studiare la sopravvivenza delle imprese in due settori rilevanti dell'economia locale. Ebbene, come i modelli di analisi statistica che abbiamo utilizzato suggeriscono, le imprese individuali stra-

GRAFICO 3
Funzione di sopravvivenza delle ditte individuali nei servizi di alloggio e ristorazione per principali Paesi di nascita del titolare

(anni 2009-2013 - stimatore Kaplan-Meier)

Fonte: elaborazione ISMU su dati Infocamere

- Italia
- Egitto
- Cina
- Marocco
- Bangladesh
- Senegal

niere presentano una maggiore capacità di tenuta nel tempo rispetto a quelle italiane, tanto nel commercio quanto nelle attività dei servizi di alloggio e ristorazione. Anche in questo caso occorre una certa cautela nella lettura dei risultati, se non altro perché non sono stati presi in esame indicatori di tipo economico, finanziario e patrimoniale che potessero misurare la reale portata di questa performance. Ricordato questo, rimangono altresì da spiegare le differenze, peraltro consistenti, riscontrate nei tempi di sopravvivenza d'impresa secondo il Paese di nascita del titolare. Si tratta, a ben vedere, di differenze che invitano a seguire piste di ricerca ancora poco esplorate: quelle, in particolare, che individuano nella localizzazione nello spazio urbano (inteso nelle sue dimensioni economiche, demografiche e sociali) una variabile esplicativa cruciale per comprendere le dinamiche di natalità, mortalità e sopravvivenza delle imprese, soprattutto di quelle a titolarità straniera.

Guido Corbetta, professore di Strategia delle aziende familiari (Cattedra AldAF - Alberto Falck) presso l'Università Bocconi

Alessandro Minichilli, assistant professor (Cattedra AldAF - Alberto Falck) presso l'Università Bocconi

Fabio Quarato, professore di Economia Aziendale e gestione delle imprese presso l'Università Bocconi

Francesca Rizzi, collaboratrice Cattedra AldAF - Alberto Falck presso l'Università Bocconi

L'industria creativa. Quando la familiarità diventa un punto di forza

Il presente capitolo¹ si pone l'obiettivo di comprendere e delineare i caratteri delle aziende familiari milanesi operanti nelle cosiddette *creative industries*. È noto a tutti infatti come l'industria creativa nel suo complesso rappresenti sempre più un punto di forza del sistema Italia, come testimoniato anche dalla crescente attenzione da parte di importanti gruppi stranieri nell'acquisire alcune delle eccellenze del nostro Paese in tali settori. L'attenzione rivolta a questo tema trova ulteriore rilevanza se si osserva il tessuto imprenditoriale milanese, dove risulta localizzato l'8,1% delle imprese creative presenti a livello nazionale².

In particolare, il rapporto prende in esame tutte le aziende dell'area milanese che hanno un fatturato superiore a 20 milioni di euro e che, pur operando in settori abbastanza variegati tra loro, sono accomunate da una forte componente 'creativa' nello svolgimento della propria attività economica. Dopo aver identificato la popolazione di riferimento e tracciato una prima *overview* sulle aziende afferenti a tali settori, lo studio si concentra sulle imprese a proprietà familiare, mostrando alcune peculiarità delle aziende che appartengono al mondo *creative* rispetto al tessuto pro-

Note

¹ Il rapporto è redatto in collaborazione con l'Osservatorio AUB, promosso da AldAF - Associazione italiana delle aziende familiari, dal gruppo Unicredit, dalla Cattedra AldAF - Alberto Falck di Strategia delle aziende familiari dell'Università Bocconi e dalla Camera di Commercio di Milano. L'Osservatorio nasce nel 2008 con l'obiettivo di monitorare le strutture, le dinamiche e le performance di tutte le aziende italiane a controllo familiare, con ricavi superiori ai 50 milioni di euro; in questo capitolo sono prese in considerazione le aziende familiari della provincia di Milano (da qui in avanti per semplicità 'aziende familiari').

² F. Flaminio, *Un approfondimento sull'industria culturale a Milano*, Camera di Commercio di Milano, 2009; il paper è disponibile all'indirizzo internet: www.mi.camcom.it/web/guest/archivio-ricerche#2009.

duttivo dell'intera provincia di Milano. L'obiettivo è quello di studiare le particolarità e le strutture di governance che caratterizzano queste imprese, cercando di comprendere se e come la natura peculiare dell'impresa si rifletta in diversi assetti di vertice. A tal proposito, i risultati mostrano come i modelli di leadership collegiale possano essere un modello di successo in alcuni casi, evidenziando peraltro come la presenza di familiari e fondatori al vertice possa costituire un effettivo punto di forza se controbilanciata da un consiglio d'amministrazione 'giovane' e aperto alle donne.

LE CREATIVE INDUSTRIES E LA LORO RILEVANZA

La definizione di *creative industries* include realtà imprenditoriali abbastanza variegata ed eterogenee, ma accomunate tra loro da una forte valenza culturale delle attività svolte, con un'attenzione particolare verso l'esplorazione della conoscenza e il ruolo dell'informazione quali elementi caratterizzanti del modello di business, nonché fonti del vantaggio competitivo. La matrice culturale del concetto di *creative industries* rende la sua definizione soggetta a diverse interpretazioni in base al differente ambito geografico e al contesto socio-culturale di riferimento. La definizione di *creative industries* adottata a livello europeo, per esempio, è quella che include tutte le «industrie che utilizzano la cultura come input e hanno una dimensione culturale, anche se i loro output hanno un carattere principalmente funzionale»³. Seguendo questa definizione è possibile far rientrare nell'ambito delle *creative industries* le aziende impegnate nel campo dell'architettura, dell'arte, dell'artigianato, del cinema, del design, dell'editoria, della moda, della musica, della pubblicità, della radio-televisione, del software e dei videogiochi. Tali aziende hanno assunto una rilevanza crescente negli ultimi decenni: a partire dagli anni novanta, infatti, la domanda rivolta a beni e servizi a elevato contenuto culturale e creativo ha ricevuto un grande stimolo sia dall'espansione della new economy sia dalla crescente affermazione dei beni fondati sulla cultura materiale⁴, dove l'elemento culturale è strettamente connesso ai beni artigianali e di uso quotidiano. I settori legati alla cultura materiale sono la moda, il design industriale, l'artigianato e l'industria del gusto⁵.

A tal proposito, lo *European Competitiveness Report* del 2010 mostra come queste aziende siano diventate una fonte importante di crescita per l'Unione europea: l'apporto delle industrie creative è stimabile intorno al 3,3% del PIL europeo, oltre a contribuire al 3% dell'occupazione⁶. Le *creative industries* hanno assunto una grande rilevanza anche per il sistema economico del nostro Paese: nel 2011 hanno generato un valore aggiunto pari a 76 miliardi di euro (il 5,4% del totale dell'economia), mostrando un tasso di crescita positivo del numero di occupati, pur a fronte di una riduzione consistente nei livelli occupazionali complessivi⁷. Inoltre, queste

³ Commissione europea, *Libro Verde. Le industrie culturali e creative, un potenziale da sfruttare*, Bruxelles 2010.

⁴ Con questo termine si fa riferimento a tutti i beni e servizi prodotti nella società civile per la sopravvivenza, tutela, agio, divertimento, cultura e benessere della persona umana.

⁵ Commissione sulla creatività e produzione di cultura in Italia, *Libro Bianco sulla Creatività*, Roma 2007.

⁶ Commissione europea, *European Competitiveness Report*, Bruxelles 2010.

⁷ Unioncamere, Symbola, *L'Italia che verrà. Industria culturale, made in Italy e territori. Rapporto 2012*.

organizzazioni mostrano un indice di propensione all'esportazione tre volte superiore alla media nazionale e hanno realizzato nel 2011 il 9,3% dell'export italiano⁸; tale dato è ancora più significativo ove si consideri che le aziende che negli ultimi anni hanno saputo rispondere meglio alla difficile congiuntura economica sono state anche quelle che hanno conseguito risultati positivi in termini di export. Complessivamente, i dati e le considerazioni precedenti mostrano come le industrie creative rappresentino settori strategici per il nostro Paese, certamente più di quanto non lo siano nel resto dell'Eurozona, dove peraltro resta elevata l'attenzione rivolta verso queste realtà: al termine del Consiglio europeo di Lisbona del 2000 è stato condiviso l'obiettivo di basare l'economia dell'Unione europea sulla conoscenza più dinamica e competitiva a livello mondiale⁹. Tale obiettivo è stato confermato anche nel 2010, con la definizione della «Europe 2020 Strategy», che ha riconosciuto le industrie culturali e creative come importanti fattori d'innovazione economica e sociale¹⁰.

LE CREATIVE INDUSTRIES NEL TESSUTO IMPRENDITORIALE MILANESE

La provincia di Milano rappresenta un'area particolarmente attrattiva per le imprese operanti nelle *creative industries*. Il capoluogo lombardo, oltre a essere riconosciuto a livello internazionale come uno dei punti di riferimento per la moda e per il design, risponde anche alla definizione di 'città creativa' delineata e condivisa in occasione del Consiglio europeo di Lisbona nel 2000¹¹.

In base ai dati dell'Osservatorio AUB, il tessuto imprenditoriale della provincia di Milano si caratterizza per la presenza di 2.480 aziende con fatturato superiore a 20 milioni di euro e, attraverso il codice Ateco (tabella 1), sono state identificate 268 aziende (pari al 10,8%) con una forte componente creativa nello svolgimento dell'attività economica.

Approfondendo tale aggregato, emerge come il 48% delle aziende sia controllato da una famiglia imprenditoriale; numerose sono anche le filiali di multinazionali (41%), mentre le realtà guidate da coalizioni, cooperative e consorzi oppure quelle partecipate da enti statali o locali hanno un ruolo residuale.

I settori che rientrano nella definizione di *creative industries* sono molto variegati. Per questo motivo, ai fini della presente analisi si è ritenuto di scomporre il totale delle 268 aziende creative presenti a Milano in quattro macro-categorie, ossia:

- moda e bellezza (48,5%);
- design e architettura (23,4%);
- pubblicità, media e intrattenimento (22,6%);
- information technology (5,5%).

Sulla base di questa distinzione, e con riferimento invece alle sole aziende familiari, si nota come il 63% sia attivo nel settore moda e bellezza, il 23% nel design e

⁸ P.L. Sacco, «Le industrie culturali e creative e l'Italia: una potenzialità inespressa su cui scommettere», *Il Sole 24 Ore*, 2011.

⁹ Commissione sulla creatività e produzione di cultura in Italia, *Libro Bianco sulla creatività*, cit.

¹⁰ Commissione europea, *European Competitiveness Report*, cit.

¹¹ Per città creative s'intendono le realtà che investono in modo costante in cultura e creatività (fonte: Commissione sulla creatività e produzione di cultura in Italia, *Libro Bianco sulla creatività*, cit.).

TABELLA 1 - Codici Ateco identificativi delle *creative industries*

Moda e bellezza	
13	Industrie tessili
14	Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia
20.42	Fabbricazione di profumi e cosmetici
32.12	Fabbricazione di oggetti di gioielleria e oreficeria e articoli connessi
32.13	Fabbricazione di bigiotteria e articoli simili
46.41	Commercio all'ingrosso di prodotti tessili
46.42	Commercio all'ingrosso di abbigliamento e di calzature
46.43.30	Commercio all'ingrosso di articoli per fotografia, cinematografia e ottica
46.45	Commercio all'ingrosso di profumi e cosmetici
46.48	Commercio all'ingrosso di orologi e di gioielleria
47.71	Commercio al dettaglio di articoli di abbigliamento in esercizi specializzati
47.72	Commercio al dettaglio di calzature e articoli in pelle in esercizi specializzati
47.75	Commercio al dettaglio di cosmetici, di articoli di profumeria e di erboristeria in esercizi specializzati
47.77	Commercio al dettaglio di orologi e articoli di gioielleria in esercizi specializzati
Design e architettura	
16	Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero, esclusi i mobili; fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio
22.23.02	Fabbricazione di porte, finestre, intelaiature ecc. in plastica per l'edilizia
23.1	Fabbricazione di vetro e di prodotti in vetro
23.3	Fabbricazione di materiali da costruzione in terracotta
23.4	Fabbricazione di altri prodotti in porcellana e in ceramica
23.7	Taglio, modellatura e finitura di pietre
25.7	Fabbricazione di articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta
26.52	Fabbricazione di orologi
27.4	Fabbricazione di apparecchiature per illuminazione
31	Fabbricazione di mobili
43.34	Tinteggiatura e posa in opera di vetri
46.47	Commercio all'ingrosso di mobili, tappeti e articoli per l'illuminazione
46.48	Commercio all'ingrosso di orologi e di gioielleria
47.59	Commercio al dettaglio di mobili, di articoli per l'illuminazione e altri articoli per la casa in esercizi specializzati
47.77	Commercio al dettaglio di orologi e articoli di gioielleria in esercizi specializzati
47.78.3	Commercio al dettaglio di oggetti d'arte di culto e di decorazione, chincaglieria e bigiotteria
71.1	Attività degli studi di architettura, ingegneria e altri studi tecnici
74.10	Attività di design specializzate
Pubblicità, media e intrattenimento	
26.70.2	Fabbricazione di apparecchiature fotografiche e cinematografiche
46.49.2	Commercio all'ingrosso di libri, riviste e giornali
46.49.3	Commercio all'ingrosso di giochi e giocattoli

segue

TABELLA 1 - segue

47.6	Commercio al dettaglio di articoli culturali e ricreativi in esercizi specializzati
58	Attività editoriali
59	Attività di produzione cinematografica, di video e di programmi televisivi, di registrazioni musicali e sonore
60	Attività di programmazione e trasmissione
73.11	Agenzie pubblicitarie
77.40	Concessione dei diritti di sfruttamento di proprietà intellettuale e prodotti simili (escluse le opere protette dal copyright)
90.02.09	Altre attività di supporto alle rappresentazioni artistiche
Information technology	
62	Produzione di software, consulenza informatica e attività connesse

TABELLA 2 - Gli assetti proprietari del totale delle aziende familiari e delle *creative industries* in provincia di Milano

(anno 2012 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: Osservatorio AUB

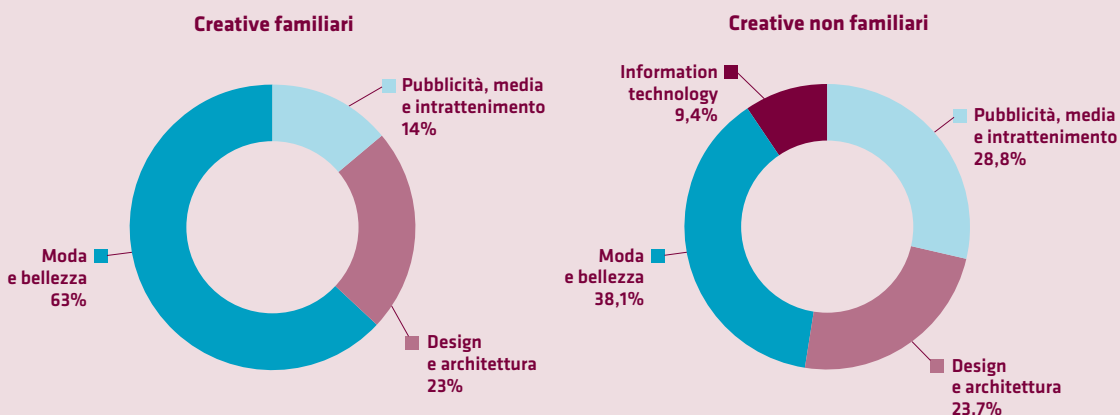
Assetto Proprietario	<i>Creative industries</i>		Totale familiari	
	Valori assoluti	Pesi %	Valori assoluti	Pesi %
Familiari	129	48,1	1.050	42,3
Filiali di multinazionali	110	41,0	1.029	41,5
Coalizioni	24	8,9	247	10,0
Cooperative o consorzi	3	1,1	81	3,3
Statali o enti locali	1	0,4	50	2,0
Controllate da banche	1	0,4	23	0,9
Totale	268	100,0	2.480	100,0

architettura, il 14% in pubblicità, media e intrattenimento¹². Di converso, le aziende non familiari mostrano una percentuale inferiore di aziende che operano nell'area moda e bellezza (il 38,1%), mentre più numerose sono le società operanti nella pubblicità, media e intrattenimento (28,8%) e nel design e architettura

¹² È stata esclusa da tutte le analisi l'unica azienda familiare operante nell'ambito dell'information technology.

(23,7%). Significativa poi la presenza tra le non familiari di aziende che operano nell'ambito dell'information technology (9,4%), a fronte di una sostanziale assenza di aziende familiari operanti in questo campo. Si tratta di un dato che evidenzia un certo ritardo del nostro Paese nel presidiare questo spazio competitivo; non è un caso che quasi tutte le aziende dell'area IT siano filiali di multinazionali.

Passando ad analizzare alcune caratteristiche strutturali di queste aziende si evince come: a) le aziende familiari siano più longeve (oltre il 60% sono operative da più di 25 anni, contro un terzo circa delle aziende non familiari); b) abbiano dimensioni mediamente più contenute (il 73% delle aziende familiari ha un fatturato inferiore a 50 milioni di euro, contro il 48% delle non familiari); c) nei due terzi delle aziende il controllo risulti interamente detenuto dalla famiglia proprietaria, anche se il grado di apertura del capitale aumenta al crescere della dimensione aziendale.



LA SUPERIORITÀ DEL MODELLO DI LEADERSHIP COLLEGIALE

Analizzando la struttura di governance delle aziende creative considerate nel campione, una delle evidenze più significative che sembra emergere rispetto all'insieme delle aziende familiari milanesi riguarda l'efficacia dei modelli di leadership individuale.

Non si riscontrano infatti sostanziali differenze nella diffusione dei modelli di leadership individuale: in due terzi delle aziende familiari creative i modelli sono di tipo individuale, in linea con le altre realtà della provincia di Milano¹³. Per contro, le aziende guidate da un team di amministratori delegati sono meno diffuse, probabilmente a causa della maggiore complessità decisionale che l'adozione di un modello di leadership collegiale comporta. Se da un lato, infatti, la leadership collegiale rappresenta una struttura di governo capace di garantire un maggiore bilanciamento dei poteri e una più efficace e puntuale separazione dei ruoli, dall'altro lato può presentare alcuni rischi, tra cui la mancanza di un'unica e condivisa visione strategica, il rallentamento del processo decisionale e la conflittualità tra gli AD. Ciò che differenzia aziende familiari creative e non, tuttavia, sembrano essere le

GRAFICO 1

La distribuzione settoriale delle aziende familiari appartenenti alle creative industries

(anno 2012 - valori percentuali)

Fonte: Osservatorio AUB

¹³ I modelli di leadership individuale sono pari al 68,3% nella provincia di Milano.

performance associate ai diversi modelli di governo: se nel totale delle familiari l'unitarietà della leadership e la chiarezza delle relative responsabilità sono risultate premianti rispetto al modello collegiale, per le aziende che operano nelle *creative industries* sembra essere vero il contrario. I dati dell'Osservatorio AUB indicano come nel triennio 2008-2010 le aziende della provincia di Milano guidate da un team di AD abbiano realizzato, in media, ROI inferiori a quelle con una leadership individuale. La presenza rilevante nel territorio milanese di grandi aziende, nonché di aziende quotate in Borsa, potrebbe aiutare a interpretare questi risultati: la dialettica con i vari stakeholder e con il mercato nel suo complesso, infatti, può essere notevolmente semplificata da un modello di vertice snello come quello individuale. Di converso, nei settori *creative* le strutture di leadership collegiale si sono dimostrate più performanti: le aziende guidate da un team di amministratori delegati hanno registrato tassi di ROI superiori, in media, di oltre un punto nel periodo indagato rispetto a quelle condotte da un leader singolo. Tale fenomeno è probabilmente da ricondurre allo stretto legame esistente tra la componente manageriale e quella creativa, che in questo ambito rappresentano un connubio di vitale importanza. Avere un modello di leadership che permetta la convivenza tra figure di vertice con competenze specifiche differenti sembra rappresentare, pertanto, una soluzione in grado di beneficiare dei vantaggi derivanti da una chiara suddivisione dei ruoli e delle responsabilità, senza incorrere necessariamente nel rischio di conflittualità tipico di questo modello di vertice.

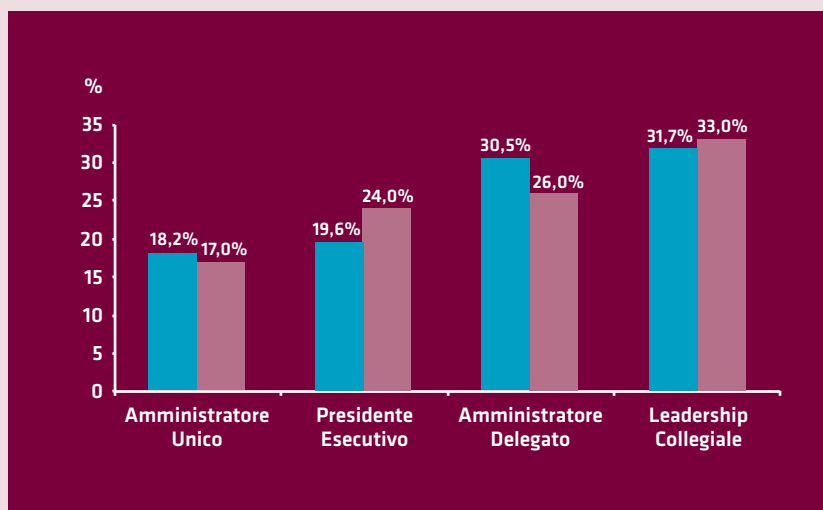


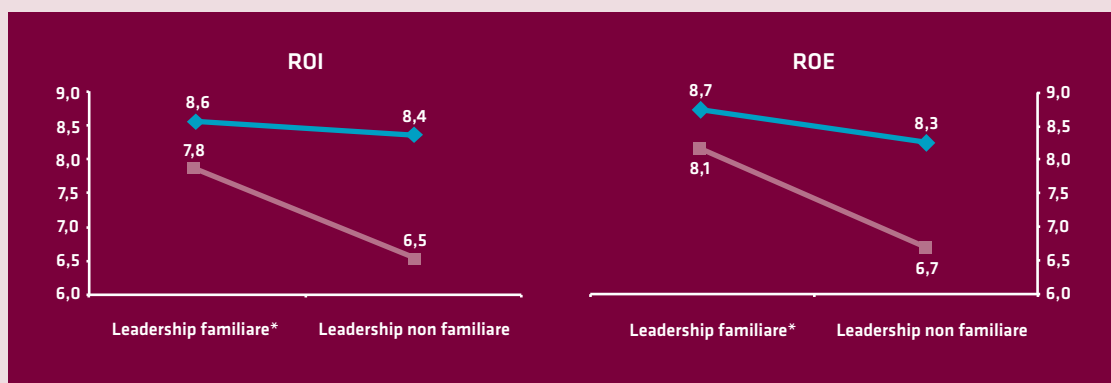
GRAFICO 2
I modelli di leadership delle
aziende familiari creative e non
 (anno 2010 – valori percentuali)
 Fonte: Osservatorio AUB

■ Familiari
 ■ Familiari creative

FAMILIARI E FONDATORI AL VERTICE TRA I PUNTI DI FORZA

A differenza di quanto è avvenuto nel complesso delle aziende familiari – dove si è assistito a un progressivo aumento dell'incidenza di soggetti esterni alla famiglia di controllo – la familiarità al vertice sembra invece dominante nelle aziende appartenenti alle *creative industries*. Nonostante una certa tendenza all'apertura verso l'esterno – in particolare tra le aziende operanti nella pubblicità, media e intratteni-

mento¹⁴ – oltre due aziende creative su tre (in media) restano guidate da un membro della famiglia imprenditoriale. Ciò non sembra rappresentare tuttavia un male, al contrario. Uno dei principali driver di performance più elevate nel campo delle *creative industries* sembra essere infatti costituito proprio dall'appartenenza del vertice alla famiglia di controllo: l'evidenza empirica dimostra come siano i membri della famiglia a garantire performance superiori, sia in termini di ROI sia di ROE, con un divario di circa 1,3/1,4 punti di redditività rispetto alle aziende guidate da esterni¹⁵. Anche con riferimento all'intero campione delle imprese familiari, sono i membri della famiglia a garantire i risultati migliori, ma il gap rispetto alle aziende guidate da manager esterni è di dimensioni ridotte (nell'ordine di 0,3/0,4 punti)¹⁶.



Ulteriore elemento di rilievo nelle creative è rappresentato dalla generazione alla guida dell'azienda. Se confrontata con la media del totale delle familiari, la percentuale di aziende guidate da un leader di prima generazione è leggermente superiore (il 27,4% contro il 22,0%), ma le maggiori differenze emergono laddove si osservano i dati nei tre cluster settoriali: nelle aziende del design e architettura gli imprenditori di prima generazione raggiungono il 39,1%, a scapito di aziende di terza generazione o successive (pari al 13%). Di converso, le imprese guidate da un fondatore sono pari al 19% nelle aziende dell'area di moda e bellezza e si riducono all'8,3% in quelle relative ai settori pubblicità, media e intrattenimento.

Incrociando i dati sulla generazione al vertice con quelli delle performance reddituali delle imprese, i risultati indicano come le aziende guidate da un imprenditore di prima generazione abbiano realizzato maggiori performance rispetto a quelle guidate da generazioni successive¹⁷. Il risultato si spiega con l'importanza ricoperta

GRAFICO 3
Leadership familiare e performance
(media anni 2003-2010)
Fonte: Osservatorio AUB

■ Familiari
■ Familiari creative

* Nei modelli di leadership collegiale è stato considerato familiare il team di AD interamente composto da membri della famiglia proprietaria.

¹⁴ Nelle aziende dei settori relativi a pubblicità, media e intrattenimento i leader familiari sono passati dall'85% nel 2003 al 76% nel 2010.

¹⁵ Le aziende con una leadership familiare presentano tassi medi di ROE e ROI pari, rispettivamente, all'8,1% e al 7,8%, contro il 6,7% e il 6,5% delle aziende guidate da un leader non familiare.

¹⁶ Il ROI delle aziende con leadership familiare è pari all'8,6% (8,7% il ROE), contro l'8,4% (8,3% il ROE) delle aziende con leadership non familiare.

¹⁷ Il gap di performance si è mostrato particolarmente significativo nel 2007 (pari a 4 punti circa) e nel 2009, anno in cui le aziende guidate da un fondatore hanno registrato un ROE del 4,2% e quelle guidate da generazioni successive alla prima hanno presentato un ROE negativo (-0,7%).

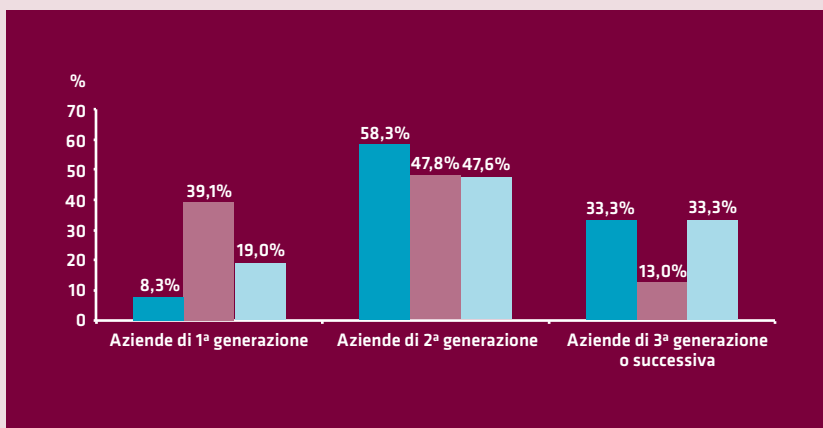


GRAFICO 4
Generazione al vertice nelle aziende appartenenti alle *creative industries*
(anno 2010 - valori percentuali)
Fonte: Osservatorio AUB

■ Pubblicità, media e intrattenimento
■ Design e architettura
■ Moda e bellezza

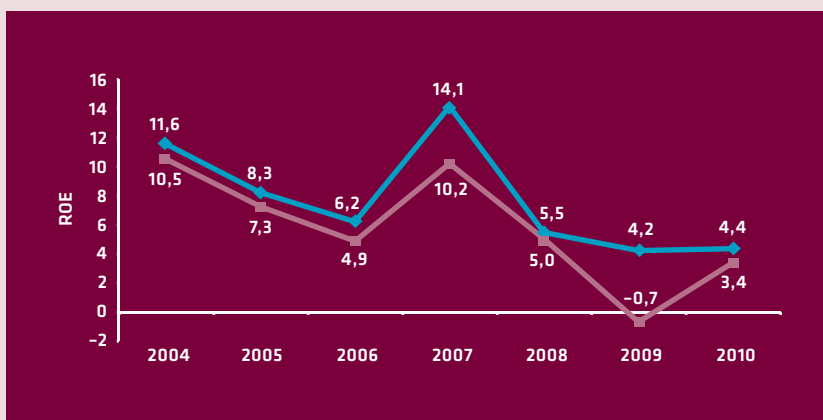


GRAFICO 5
Generazione al vertice e performance nelle aziende appartenenti alle *creative industries*
(anno 2010 - valori assoluti)
Fonte: Osservatorio AUB

■ Aziende di 1ª generazione
■ Aziende di 2ª generazione o successiva

dalla *vis imprenditiva* nelle industrie creative, dove il successo imprenditoriale si fonda sulla sensibilità artistica e creativa del fondatore, doti più difficilmente tramandabili alle generazioni successive. Si può pertanto affermare come la presenza del fondatore favorisca il raggiungimento di performance più elevate non solo per la sua capacità di agire in condizioni d'incertezza, ma soprattutto per la componente creativa che è legata alla figura del fondatore.

In sintesi, la familiarità e la generazione dell'imprenditore costituiscono per tutte le aziende familiari - e in misura particolare per le *creative industries* - due driver fondamentali per le performance aziendali. Provando a combinare i due fattori, infatti, si evince come la 'familiarità' al vertice sia premiante anche nelle aziende di seconda generazione o successive.

LA COMPOSIZIONE DEL CDA: FAMILIARI, GIOVANI E DONNE

Un secondo elemento di interesse nell'analisi della struttura di governance di queste aziende fa riferimento all'impatto sulle performance derivante dalla presenza di con-

siglieri non familiari nel consiglio d'amministrazione. I dati indicano come le aziende con risultati migliori siano quelle con un CdA composto esclusivamente da membri della famiglia. In particolare, il sottoinsieme di aziende che nel periodo 2003-2010 ha fatto registrare i tassi di ROI più elevati è quello in cui sia il leader aziendale sia i consiglieri sono selezionati tra i componenti della famiglia proprietaria¹⁸.

Questo dato è in controtendenza rispetto all'andamento generale delle aziende familiari milanesi, dove un CdA aperto verso il contributo dei consiglieri non familiari registra performance mediamente più elevate. Pertanto, se in media le aziende familiari della provincia di Milano sembrano fare buon uso delle diffuse competenze manageriali presenti sul territorio, valorizzandole nel ruolo di consigliere anche in aziende di famiglia, nelle *creative industries* le competenze specifiche e talvolta tacite possedute dai membri della famiglia sembrano prevalere sulle competenze manageriali che potrebbero apportare professionisti esterni.

TABELLA 3 - CdA familiare, leadership familiare e performance (anno 2010 - valori assoluti)

Fonte: Osservatorio AUB

Leadership familiare*		ROI		
		NO	SI	
SI		7,9	7,1	Creative
		8,4	8,6	Familiari
NO		–	6,3	Creative
			8,3	Familiari
		NO	SI	
		CdA aperto**		

* Nei modelli di leadership collegiale è stato considerato familiare il team di AO interamente composto da membri della famiglia proprietaria.

** Il Consiglio di Amministrazione è considerato aperto quando è presente almeno un consigliere esterno alla famiglia.

Spostando l'attenzione sulla presenza di giovani all'interno del CdA, e in particolare sull'età dei membri che lo compongono, si evince come le aziende nelle industrie creative abbiano CdA composti da consiglieri più giovani rispetto alla media delle aziende familiari milanesi¹⁹. La scelta di 'far largo' ai giovani sembra sostenuta anche da una migliore performance: i dati indicano come un CdA 'giovane' (ossia con un'età media inferiore ai 50 anni) sia uno dei driver principali per il conseguimento di risultati reddituali più elevati, un fenomeno che sembra prescindere anche dalla presenza di un leader 'giovane' alla guida dell'azienda (con meno di 50 anni).

¹⁸ ROI pari al 7,9%, contro il 7,1% delle aziende con almeno un consigliere esterno e il 6,3% delle aziende con un leader esterno.

¹⁹ L'età media dei CdA nelle familiari creative è pari a 53,8 anni; mentre l'età media dei CdA nelle familiari degli altri settori è uguale a 55.

TABELLA 4 - CdA giovane, leader giovane e performance* (anno 2010 – valori assoluti)

Fonte: Osservatorio AUB

		ROI	
		NO	SI
Aziende con leader giovani	SI	6,0	7,4
	NO	6,5	8,2
		NO	SI
Aziende con CdA giovane			

* Il leader è considerato giovane se ha meno di 50 anni, mentre il CdA quando l'età media dei consiglieri è inferiore a 50 anni.

Sempre in termini di composizione del CdA, un ultimo e interessante approfondimento riguarda il tema di grande attualità relativo al contributo dato dalla presenza delle donne, che nelle *creative industries* sembra rappresentare una reale opportunità per le aziende familiari. A tal proposito, i dati mostrano come la presenza di almeno una donna nel CdA favorisca il raggiungimento di ROI più elevati (di circa 3 punti durante il periodo 2005-2010). Questa evidenza trova supporto anche nella letteratura sulle differenze di genere, che riconosce alle donne una maggiore abilità nel favorire l'indipendenza e la comunicazione all'interno del CdA. Inoltre, tale dato conferma alcuni dei risultati ormai consolidati dall'Osservatorio AUB, ossia che l'ingresso delle donne nel CdA avvenga più sulla base delle competenze che per affiliazione.

CONSIDERAZIONI FINALI

La rappresentazione fornita sembra restituire un quadro abbastanza articolato sulle aziende familiari che operano all'interno delle *creative industries*, dal quale emergono alcune importanti differenze rispetto alla generalità delle aziende familiari milanesi. In primo luogo, il rapporto ha evidenziato come queste aziende stiano acquisendo una rilevanza crescente sul territorio: i dati forniti da Infocamere testimoniano come il capoluogo lombardo sia secondo soltanto alla provincia di Roma per densità di imprese culturali²⁰. Ciò testimonia l'importanza di analizzare, comprendere e valorizzare le peculiarità di queste aziende così importanti per lo sviluppo locale e nazionale.

In tal senso, le principali peculiarità emergono laddove si prendano in considerazione le strutture di leadership e di governo: le aziende milanesi delle *creative industries* dimostrano di essere un contesto particolarmente adatto per implementare con successo un modello di leadership collegiale, e tale risultato è opposto sia

²⁰ F. Flaminio, *Un approfondimento sull'industria culturale*, cit.

alle evidenze riscontrate per la provincia di Milano sia per quelle a livello nazionale. Pertanto, sembrerebbe che quando vengono utilizzate valenze culturali come input per la generazione di output sia possibile trarre maggior beneficio da un team di persone con competenze specifiche e complementari piuttosto che da una leadership forte di una singola persona. Tale risultato aggiunge un valido contributo all'evoluzione e all'apprendimento dei fabbisogni manageriali e di governo delle aziende familiari, individuando un contesto organizzativo all'interno del quale un modello collegiale può dare i maggiori benefici.

Un terzo elemento di rilievo è rappresentato dal forte impatto sulle performance dei modelli di governo familiari, amplificato nel caso in cui l'azienda di famiglia sia ancora gestita in prima persona dal fondatore. Probabilmente, soprattutto nelle industrie dove la componente creativa riveste un ruolo fondamentale nell'esprimere le strategie aziendali, il capitale sociale costituisce uno degli elementi che contribuiscono maggiormente a definire l'unicità dell'impresa familiare. Tale capitale, tradizionalmente concettualizzato come l'insieme delle risorse radicate nelle relazioni individuali, è probabilmente legato – in queste realtà più che in altre – in modo indissolubile ai membri della famiglia proprietaria e in particolare allo spirito imprenditoriale del fondatore.

Le precedenti considerazioni permettono di concludere sull'esistenza di un *fit* molto forte tra strategia, performance e strutture di governo delle aziende creative, all'interno delle quali le aziende familiari possono (e devono) continuare a giocare un ruolo di primo piano. Per questo motivo, la ricerca dell'assetto di vertice migliore appare fondamentale per consentire un'efficace combinazione di creatività individuale, abilità, talento e managerialità per poter svolgere un ruolo da protagonisti indiscussi nel rilancio industriale del nostro Paese.

IL PUNTO DI VISTA

Moda e manifattura a Milano

La moda a Milano è molto più che un gruppo di giganti del lusso che dominano le passerelle e i mercati: piccoli imprenditori della moda, designer, imprese manifatturiere rappresentano l'ossatura e il sedimento storico del sistema moda.

Nel secondo Dopoguerra fu proprio la manifattura, supportata dai finanziamenti del piano Marshall, insieme all'apertura del mercato americano, a dare l'avvio all'industria della moda italiana: gli americani richiedevano una moda pronta, di qualità e di bella fattura, e le maestranze italiane furono in grado di riprodurre i modelli francesi a prezzi più contenuti, ma con una pari (se non superiore) qualità¹. Grazie all'imprenditorialità e allo slancio creativo di alcuni stilisti, la moda italiana prima e quella milanese poi si mostrarono al mondo e vennero apprezzate per il design e per la qualità sartoriale manifatturiera².

La moda italiana, all'interno della quale quella milanese si riconferma protagonista, negli ultimi anni ha sperimentato una parabola ascendente di dimensioni impressionanti. Si tende ad attribuire tutto il merito di questo successo ai grandi stilisti e creatori di moda: da Armani a Valentino, da Prada a Dolce e Gabbana, da Marras a Gucci e così via. Tuttavia, una componente essenziale dell'affermazione della moda italiana è rappresentata da *chi fa* realmente gli abiti e gli accessori: gli artigiani italiani, maestri d'arte, ricamatori, modellisti e sarti che grazie al loro saper fare e alla loro capacità creativa e d'innovazione supportano, con una produzione di qualità eccellente, la filiera della moda italiana. La competitività del nostro Paese è legata ancora oggi a competenze artigiane che hanno saputo rinnovare il loro ruolo nelle

Note

¹ N. White, *Reconstructing Italian Fashion: America and the Development of the Italian Fashion Industry*, Berg, Oxford 2000.

² S. Gnoli, *Un secolo di moda italiana, 1900-2000*, Meltemi, Roma 2005; G. Vergani, G. Malossi, *La sala bianca: nascita della moda italiana*, Electa, Milano 1992.

grandi e piccole imprese³, e la moda in particolare deve il suo successo alla presenza sul territorio di una filiera di grande qualità, cultura e innovazione.

Questo testo guarda ai legami tra territorio lombardo e moda che, «lontana sia da una meccanizzazione standardizzata e omologata, sia dalla santificazione devozionale di abiti-scultura più evocativi che funzionali, [...] si trova oggi più che mai a doversi confrontare con richieste molto chiare (in termini di qualità, artigianalità e stile) cui però, a volte, non riesce a fornire che risposte contraddittorie»⁴ in termini soprattutto di rappresentazione e di politiche. Sono due le 'sovrapposizioni' che presentiamo in questo testo e che caratterizzano il comparto moda lombardo. Da un lato la presenza sullo stesso territorio di produzione e progettazione, di manifattura e di design, di laboratori e di creativi: nel caso della moda milanese non ci sono solo grandi maison che disegnano, organizzano, dirigono e progettano la produzione di abiti, ma vi sono le aziende e gli artigiani che, dal materiale grezzo, producono filati, tessuti e abiti di altissima qualità; dall'altro il comparto moda in Lombardia non è caratterizzato solo dalla presenza di grandi e grandissimi produttori e designer, ma è costellato anche da moltissimi piccoli artigiani, studi creativi e piccole e medie imprese manifatturiere che sono meno visibili ma non meno rilevanti nel complesso del sistema moda.

'FARE' MODA A MILANO

Come molte altre città industriali in tutta Europa, Milano ha conosciuto un forte declino delle attività produttive negli ultimi decenni. Le grandi aree industriali occupate da Breda, Pirelli, Falck e da altre grandi industrie del passato sono state abbandonate e poi riconvertite in aree residenziali, di svago, ricerca e istruzione, seguendo il modello della città post-fordista e della conoscenza. Tuttavia, l'industria è ancora una componente significativa della vita economica di Milano, in parte a causa della forte presenza di imprese manifatturiere di piccole e medie dimensioni nell'area periurbana e metropolitana e in parte a causa della crescita di sinergie nuove tra imprese manifatturiere e di servizi.

«L'espansione post-fordista della manifattura si trasferirà nelle aree distrettuali, facendo perno sui piccoli centri specializzati nel mobile, nella meccanica, nel tessile, alimentati da imprenditori locali nella forma dell'impresa diffusa»⁵. Così Milano sviluppa sempre più le caratteristiche di nodo della rete, sia a livello globale⁶ sia a livello nazionale e locale, e accresce la sua competitività nei servizi alle imprese. L'economia milanese è sempre stata caratterizzata da un mix di grandi, medie e piccole imprese, con un alto valore aggiunto, fondato sulla qualità del lavoro artigianale unito alla tecnologia⁷. Se le grandi industrie hanno subito gli impatti della

³ S. Micelli, *Futuro artigiano: l'innovazione nelle mani degli italiani*, Marsilio, Venezia 2011.

⁴ A. Cavalli, «Il mestiere d'arte, alla radice dell'eccellenza della moda italiana», in P. Colombo, *Artefici di bellezza: mestieri d'arte nella moda italiana*, Marsilio, Venezia 2013, p. 20.

⁵ E. Rullani, «Nuova città, nuova impresa. Milano nel capitalismo globale della conoscenza», in M. Magatti, G. Sapelli (a cura di), *Progetto Milano: idee e proposte per la città di domani*, Bruno Mondadori, Milano 2012, p. 47.

⁶ M. Magatti, *Milano, nodo della rete globale: un itinerario di analisi e proposte*, Bruno Mondadori, Milano 2005.

⁷ A. Bonomi, *Milano: le tre città che stanno in una*, Bruno Mondadori, Milano 2012.

transizione post-fordista e sono state in molti casi chiuse o rilocalizzate, la miriade di medie e, soprattutto, piccole e micro-imprese rappresenta ancora oggi la spina dorsale dell'economia del Nord Italia⁸.

La moda a Milano è un settore rilevante, che nel 2013 conta più di 6mila imprese attive e circa 37.500 addetti, considerando i settori del tessile, della pelle, dell'abbigliamento e il design di moda⁹. L'intera filiera commerciale e le attività satellite sono lasciate fuori da queste cifre: al riguardo si stima che circa un quinto di tutta la ricchezza prodotta da Milano sia riconducibile alla moda¹⁰.

Delle imprese impegnate nel settore moda (design e manifattura, escludendo commercio e distribuzione), più del 70% sono registrate come manifattura (produzione tessile, abbigliamento e pellame), mentre meno del 30% come design di moda (tabella 1).

TABELLA 1 - Composizione del comparto moda in provincia di Milano

(anno 2013 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: nostra elaborazione su dati Infocamere

Settore	Imprese attive	Peso %
Tessile	922	15,15
Abbigliamento	2.618	43,02
Pelle	928	15,25
Totale manifattura	4.468	73,43
Design	1.617	26,57
Totale moda	6.085	100

Questi dati restituiscono un'immagine composita dello spazio produttivo della moda, legata solo in parte ai nomi delle grandi maison di moda milanesi, e composta in larga misura da una costellazione di manifatture e artigiani che producono moda: nella provincia di Milano, le attività a essa legate rappresentano quasi il 15% dell'attività manifatturiera totale nel 2013.

Se osserviamo la distribuzione sul territorio delle imprese del comparto moda, emerge chiaramente la costellazione di aziende, anche molto piccole (a livello di fatturato), che costituisce l'ossatura del settore. La figura 1 presenta la localizzazione puntuale di tutte le imprese legate alla manifattura di moda e al design, tematizzate sulla tipologia (tessile, manifattura abbigliamento, pelle e design) attraverso i colori e sui ricavi attraverso la dimensione dei punti¹¹.

⁸ E. Rullani, «Nuova città, nuova impresa», cit.

⁹ Fonte: Infocamere.

¹⁰ Da una dichiarazione di Mario Boselli, presidente della Camera della Moda, alla chiusura delle sfilate, settembre 2013.

¹¹ Utilizziamo dati che provengono dal database AIDA – Bureau Van Dijk, che raccoglie informazioni sulle società di capitali, cioè tutte le imprese che devono obbligatoriamente depositare il bilancio.

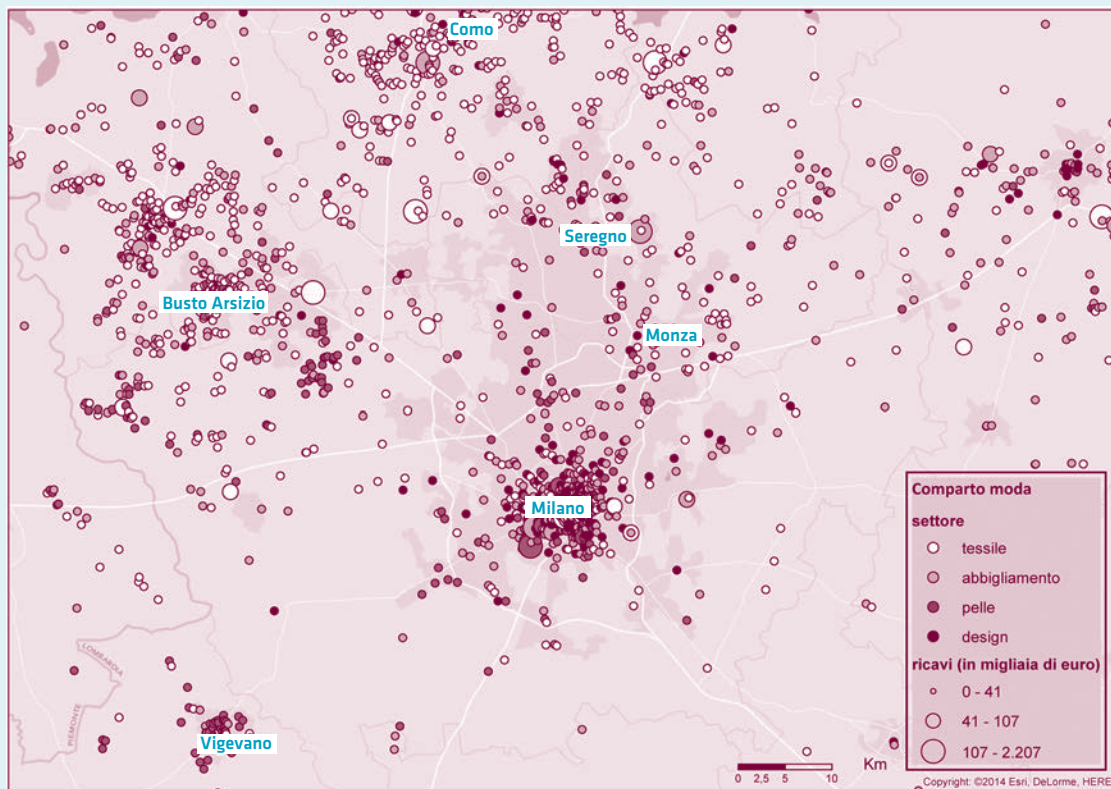


FIGURA 1
Localizzazione delle imprese del comparto moda per settore e ricavi di vendita

(anno 2012 - valori assoluti in migliaia di euro)

Fonte: nostra elaborazione su dati AIDA - Bureau Van Dijk

L'immagine presenta quella che alcuni autori hanno definito come l'espansione manifatturiera della città: durante gli anni novanta la transizione verso un'economia post-fordista si esplicita nella specializzazione in attività finanziarie e terziarie di servizi di alta qualità della città di Milano e, al contempo, nel rafforzamento delle attività produttive e manifatturiere tipiche del made in Italy, che invece si sono estese sul territorio, strutturandosi in distretti di filiera. «Un laboratorio delle forme del produrre, in cui fordismo e logica distrettuale si sono contaminati per formare un'enorme piattaforma produttiva guidata da alcune migliaia di medie imprese leader del made in Italy che, con complesse reti a monte e a valle del processo produttivo, competono nel mondo»¹².

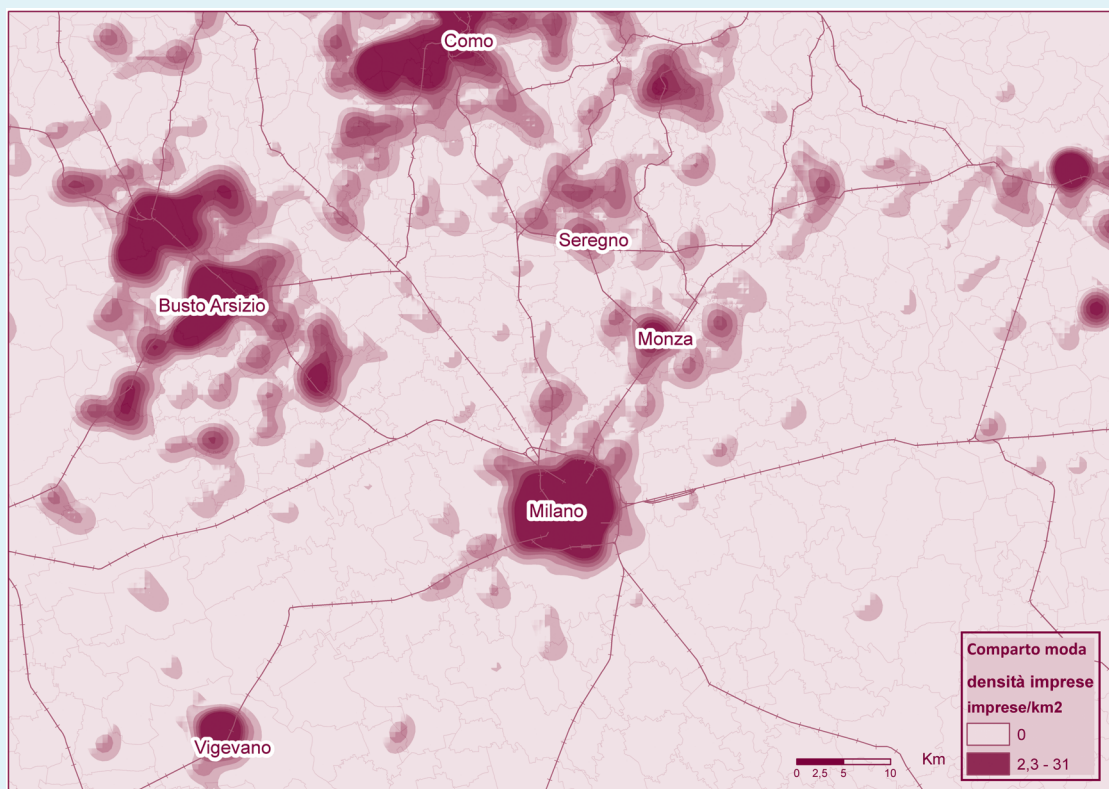
La mappa della densità di attività manifatturiere legate alla moda (figura 2) mostra una forte concentrazione nel comune di Milano e alcuni addensamenti, anche molto consistenti, nelle aree nord-est e nord-ovest della regione milanese.

Dalle mappe si notano le agglomerazioni tipiche della manifattura lombarda, i distretti industriali storici¹³, cioè i sistemi produttivi locali di piccole e medie imprese specializzati nello stesso settore e concentrati sullo stesso territorio, in cui sono al lavoro processi di integrazione sistemica e di integrazione sociale¹⁴.

¹² A. Bonomi, *Milano: le tre città*, cit., p. 18.

¹³ M. Magatti, *Mercato e forze sociali*, Il Mulino, Bologna 1991.

¹⁴ A. Bagnasco, *Società fuori squadra*, Il Mulino, Bologna 2003.



Spesso si tratta di distretti locali cresciuti intorno a una grande azienda che funge da attrattore oppure sono costituiti da insiemi di piccole o medie imprese che trovano la loro forza nella co-localizzazione e nella condivisione di territori e culture locali. Il caso dell'addensamento intorno alla tessitura Tosi, che tra la fine dell'Ottocento e la prima metà del Novecento favorì lo sviluppo di altre esperienze industriali da parte di ex operai¹⁵, rappresenta un chiaro esempio del primo tipo di agglomerazione, mentre i distretti lombardi del tessile e della pelletteria intorno a Vigevano sono più tipici del secondo.

Le mappe rendono conto anche della diversa specializzazione di alcune zone dell'area metropolitana milanese: si noti per esempio l'addensamento di imprese legate alla lavorazione della pelle nei dintorni di Parabiago o di tessiture nell'area di Busto Arsizio o il Comasco, dove la lavorazione della seta ha origini molto antiche. La concentrazione di attività manifatturiere che a partire dalla materia grezza (cotone, viscosa, filati sintetici...) portano al prodotto finito (il capo di abbigliamento), passando per tutte le fasi di produzione, rappresenta per l'industria della moda di Milano un vantaggio competitivo di estrema importanza, perché consente allo stilista e al suo staff di tenere sotto controllo l'intero processo produttivo e di poter intervenire in tutte le fasi della lavorazione, costruendo un prodotto 'su misura'.

FIGURA 2
Densità per km² delle imprese
del comparto
moda-manifatturiero
(anno 2013)

Fonte: nostra elaborazione su dati
Infocamere

¹⁵ F. Samorè, «Uno sguardo storico sulla società dell'Alto Milanese nel XIX e XX secolo», in S. Tosi, T. Vitale (a cura di), *Piccolo Nord. Scelte pubbliche e interessi privati nell'Alto Milanese*, Bruno Mondadori, Milano 2011.

Lo stesso vale per la pelletteria, in cui le sinergie generate dalla presenza di tutta la filiera sullo stesso territorio consentono una produzione di maggior qualità e un controllo da parte del produttore finale che in altri contesti non sono possibili o richiedono grossi sforzi.

La profonda integrazione tra manifattura e attività creative è emersa chiaramente nel corso di una ricerca svolta da chi scrive nel 2013¹⁶, nella quale si intendeva indagare i percorsi professionali degli stilisti emergenti a Milano. Le numerose testimonianze raccolte (di cui riportiamo alcuni stralci) rivelano che artigiani e produttori rivestono un ruolo importante nella formazione dello stilista e che lo spazio della fabbrica diventa luogo di incontro e di condivisione di saperi, oltre che stimolo alla creatività e all'innovazione.

La presenza di tutta la filiera produttiva consente allo stilista innanzitutto di controllare ogni singolo passaggio produttivo e di intervenire, dove occorre, nel processo produttivo.

«Qui c'è la filiera di produzione. Tutto il mio prodotto è fatto nel raggio di 60 chilometri da Milano: i tessuti vengono da Como, il taglio lo si fa qua sul mio tavolo e la confezione a Varese. Voglio essere sicuro che ogni volta che cambio colore si cambi anche filo e se producessi in Tunisia, Turchia o Thailandia come potrei spiegarli dove cambiare colore del filo?» (Moda mare).

«La produzione avviene in due manifatture: una verso la Brianza e una in Emilia-Romagna, vicino a Piacenza. Questo ci permette di andare lì, guardare e capire. Anche per indole, ragioniamo molto sul processo produttivo per capire come ottimizzare pur ottenendo lo stesso risultato» (Maglieria).

Ma la possibilità di entrare, letteralmente, nel vivo della produzione è uno stimolo allo sviluppo di attività di design e di produzione di moda da parte di giovani e giovanissimi stilisti che sperimentano nuove tecniche affiancati da produttori esperti.

«Quando siamo passati dal lavoro fatto a mano al laboratorio, e abbiamo dovuto lavorare con le macchine, abbiamo capito che la maglieria era più nelle nostre corde. Il metodo progettuale è completamente diverso da quello della sartoria, che invece non capisco: non riesco a immaginare come si faccia un cartamodello, mentre la maglieria ha un metodo scultoreo a cui io mi sento più affine» (Maglieria).

Non sempre gli stilisti emergenti hanno una formazione specialistica nell'ambito della moda, ma la presenza di piccole attività artigianali presenti sul territorio funge anche da stimolo per chi vuole testare le proprie capacità creative.

«Ho iniziato sbagliando, con le mani gonfie: non era facile e non avevo tutto il materiale. Ho iniziato pian piano a imparare dai calzolai e a chiedere come fare per sistemare le suole o per trovare gli aghi giusti» (Calzature).

I contatti con i produttori sono essenziali, si impara come *fare* e si sviluppa una conoscenza tacita che spesso nelle scuole non viene insegnata.

«Al produttore ho fatto vedere la mia collezione: erano trenta capi, tutti diversi. Lui mi ha dato una dritta: 'la tua non è una collezione, ma un caos da produrre, quindi il costo è altissimo; utilizza pochi tessuti e sviluppa bene i modelli: se fai 10 modelli, sono 10 modelli da pagare'» (Moda donna).

¹⁶ La ricerca è stata svolta nell'ambito del progetto «Una festa a inviti: radicamenti della moda a Milano ed effetti sulla creatività locale» finanziato con assegno di ricerca dall'Ateneo di Milano-Bicocca.

Infine, la presenza di una notevole concentrazione di attività di filiere e di distretti porta degli indubbi vantaggi economici perché consente una produzione flessibile e a basso costo di merci anche di ottima qualità.

«I nostri fornitori sono tutti in Lombardia, ne abbiamo girati un po' (alcuni perché richiedono produzioni minime eccessive, altri perché non fanno le produzioni in tempo), ma alla fine siamo arrivati a un buon risultato. Acquistiamo soprattutto stock da conoscenti, perché per il singolo tessuto non abbiamo mai i minimi richiesti. Noi vogliamo tessuti made in Italy e per questo facciamo un buon lavoro di scouting alla ricerca di tessuti in stock, sempre in Lombardia» (Moda donna-uomo di alta gamma).

La presenza di un ampio panorama di produttori che permette di avere sul territorio tutta la filiera è dunque un elemento estremamente importante per la moda milanese, e un vantaggio competitivo considerevole, sia per le case di moda consolidate, che trovano produttori e artigiani in grado di soddisfare anche le esigenze più elevate, sia per i piccoli stilisti che hanno la possibilità di lavorare insieme ai produttori e di creare sinergie molto ricche e feconde. Sul territorio lombardo si spazializza dunque quel complesso intreccio tra materiale e immateriale, attività manifatturiere, attività di servizi e industria culturale che è tipico dell'industria della moda¹⁷.

IL SISTEMA MODA MILANESE: UNA COSTELLAZIONE DI GRANDI NOMI E PICCOLI PRODUTTORI

Il sistema produttivo italiano è sempre stato caratterizzato dalla presenza di piccole e piccolissime imprese (il 94% delle imprese italiane impiega al massimo 10 addetti) e a questa costellazione di aziende deve gran parte della propria abilità nell'affrontare le sfide poste dalle trasformazioni globali. Sebbene negli ultimi anni le dimensioni medie dell'impresa italiana siano cresciute, questi dati rimangono ancora molto lontani dalla media europea. L'area metropolitana di Milano e la Lombardia non sono un'eccezione, anche se presentano una leggera sottorappresentazione di imprese molto piccole.

La tabella 2 riporta la composizione delle aziende per numero di dipendenti nel comparto dell'abbigliamento e della moda a confronto con la distribuzione della dimensione media nell'area metropolitana di Milano (provincia di Milano), in Lombardia e in Italia. Il confronto mostra che, nonostante la grande presenza di micro e piccole imprese nei settori del comparto moda, queste sono però sottorappresentate rispetto ad altri contesti territoriali (in particolare nei settori manifatturieri della pelle e del tessile), mentre, negli stessi settori, le medie imprese sono sovrarappresentate (11,65% su una media italiana del 5,3%). Nel comparto del tessile si trova in larga misura una concentrazione di imprese di dimensioni medio-grandi, mentre nell'abbigliamento e nella lavorazione della pelle sono maggiormente concentrate le imprese medio-piccole (tra i 10 e i 49 addetti). Al contrario, oltre il 95% degli studi di design è di piccole o piccolissime dimensioni, impiegando meno di 10 addetti. Per osservare la composizione delle imprese nel comparto moda è inoltre possibile guardare ai ricavi, esplorando come la produzione di ricchezza si distribuisce tra le

¹⁷ M. Ricchetti, E. Cietta, *Il valore della moda*, Bruno Mondadori, Milano 2006.

TABELLA 2 - Imprese attive del comparto moda con addetti dichiarati per classi di addetti (anno 2013 - valori percentuali)

Fonte: nostra elaborazione su dati Infocamere

Classe di addetti	Provincia di Milano						Totale imprese*		
	Tessile	Abbigliamento	Pelle	Totale manifattura	Design	Totale moda	Milano	Lombardia	Italia
Fino a 9 addetti	71,4	91,3	78,7	84,5	95,8	87,6	90,5	91,9	94,0
Da 10 a 49 addetti	19,0	6,9	17,4	11,7	3,6	9,5	7,5	6,8	5,3
Da 50 a 249 addetti	8,1	1,4	3,4	3,3	0,4	2,5	1,6	1,1	0,6
Da 250 addetti	1,5	0,4	0,5	0,6	0,3	0,5	0,4	0,2	0,1
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100

imprese: applichiamo l'analisi per decili che Atkinson¹⁸ propone nello studio della distribuzione del reddito tra la popolazione.

Dalla distribuzione dei ricavi delle imprese considerate (480 imprese nella provincia di Milano), proposta nei grafici 1 e 2¹⁹, emerge che i ricavi sono distribuiti in maniera molto diseguale (grafico 1) e che l'ultimo decile di imprese (cioè le 48 imprese con i ricavi maggiori) contribuisce da solo al 94% del volume totale dei ricavi, lasciando solo il 6% a più di 430 imprese. Ancora di più, l'80% dei ricavi di tutto il campione deriva soltanto da sette società (poco più dell'1%), di cui quattro (Givi e Gianni Versace, Giorgio Armani e GA) appartengono a due grandi gruppi.

Il settore della moda dell'area milanese risulta così dominato da alcuni giganti (Valentino, Armani, Versace, Dolce e Gabbana, Cavalli), che concentrano nelle loro mani quasi tutti i ricavi del settore. Se guardiamo invece ai primi 9 decili del sistema (cioè al 90% delle imprese del comparto), si vede che la curva rappresenta una situazione più uniforme, segnale di una distribuzione abbastanza omogenea della ricchezza prodotta dal comparto (grafico 2).

Questo insieme di piccole e medie imprese, spesso a carattere artigianale, è molto variegato e rappresenta quell'ossatura che, a fronte di guadagni non sempre altissimi, produce i beni materiali (capi d'abbigliamento, tessuti, scarpe e borse) di eccellente qualità che sono resi famosi in tutto il mondo dalla distribuzione e dai marchi delle grandi maison.

La presenza di molti piccoli studi di design è data dal fatto che le aziende consolidate generano spin-off poiché molti stilisti, una volta 'imparato il mestiere', si mettono in proprio, ma spesso mantengono i contatti con l'azienda di provenienza, continuando a lavorare come consulenti per essa.

¹⁸ A.B. Atkinson (a cura di), *Social indicators: The EU and social inclusion*, Oxford University Press, Oxford 2002.

¹⁹ Nello specifico viene presentata la curva di Lorenz, che si costruisce ordinando in maniera crescente le percentuali cumulate dei ricavi delle imprese aggregate per decili. Ricordiamo che la situazione teorica di perfetta distribuzione dei ricavi (cioè dove tutte le aziende ottengono gli stessi ricavi) sarebbe rappresentata da una retta che taglia in diagonale il grafico. Il grafico 1 riporta i valori per tutto il campione, mentre nel 2 vi sono le imprese che appartengono ai primi 9 decili di reddito.

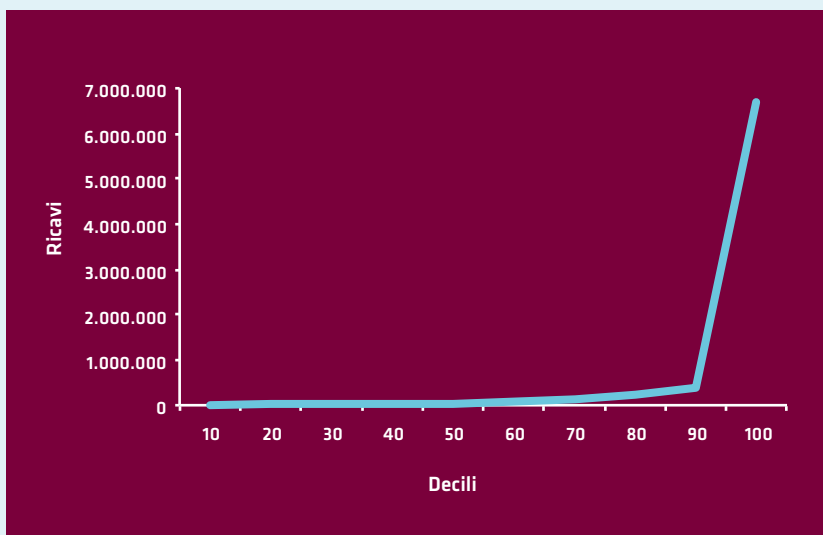


GRAFICO 1
Distribuzione dei ricavi nel comparto moda in provincia di Milano

(anno 2012 – valori assoluti in migliaia di euro)

Fonte: nostra elaborazione su dati AIDA – Bureau Van Dijk

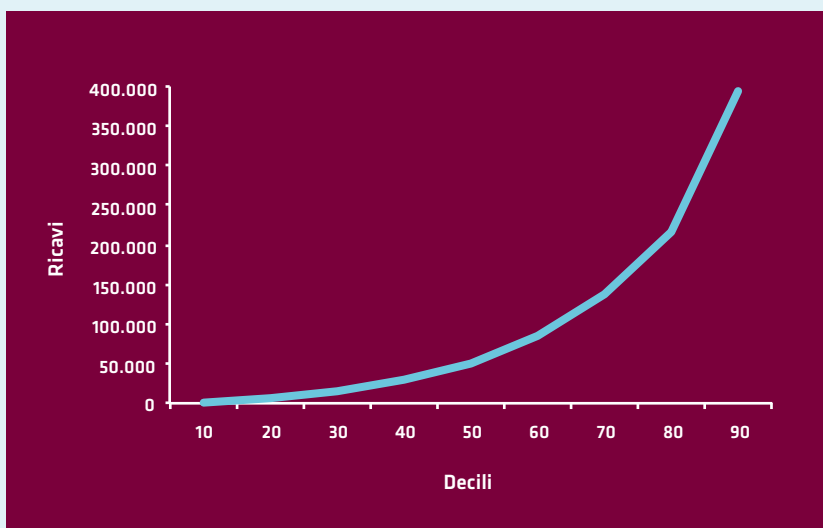


GRAFICO 2
Distribuzione dei ricavi nel comparto moda in provincia di Milano - primi 9 decili

(anno 2012 – valori assoluti in migliaia di euro)

Fonte: nostra elaborazione su dati AIDA – Bureau Van Dijk

LA CRISI

Il comparto moda a Milano si trova ad affrontare, al pari di altri settori, la crisi che ha colpito l'economia italiana. Se si osserva il settore nel suo complesso tra il 2009 e il 2013 i tassi di natalità e mortalità si mantengono entrambi tra il 4,6% (natalità del 2009) e il 6,6% (natalità del 2012), senza discostarsi troppo uno dall'altro: significa, cioè, che il settore è rimasto sostanzialmente stabile nei quattro anni considerati. Questo andamento è in linea con il dato milanese del 2012 (6,5% il tasso di natalità e 4,8% quello di mortalità), tuttavia anche in questo caso occorre tenere distinti i sottosettori che compongono il comparto, perché presentano dinamiche molto differenti tra loro.

Il tasso di crescita²⁰ dal 2003 al 2013²¹ delle imprese nei settori considerati mostra un andamento in forte calo fino al 2007, per poi riprendere un trend in ascesa che diventa positivo solo al 2010, sebbene di pochissimi punti percentuali. Il trend è mostrato nel grafico 3.

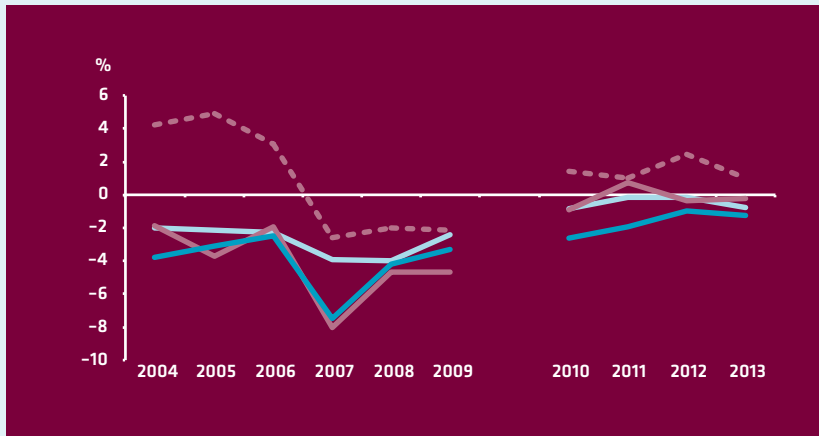


GRAFICO 3

Tasso di crescita nel comparto moda in provincia di Milano*
(anni 2003-2013 – valori percentuali)

Fonte: nostra elaborazione su dati Infocamere

— Tessile
— Abbigliamento
— Pelle
— Design

* Gli anni dal 2004 al 2009 fanno riferimento alla classificazione Ateco 2002; gli anni dal 2010 al 2013 all'Ateco 2007.

Osservando separatamente i settori che compongono il comparto moda, vediamo che il design è l'unico a crescere nel 2004, anche se successivamente la crescita subisce un pesante rallentamento fino a un picco negativo nel 2007, per proseguire con il trend negativo fino al 2009. Il 2007 pare essere l'anno peggiore per tutti i settori, ma soprattutto per il manifatturiero dell'abbigliamento e della pelle, in cui il numero delle attività cessate è più del doppio rispetto a quello delle iscritte. Gli anni successivi sono ancora di decrescita, con tassi negativi, ma in salita. Dal 2008 la situazione si modifica e il trend presenta un'inversione di tendenza: soprattutto per il settore del design, che torna a mostrare tassi positivi, e quello dell'abbigliamento, con tassi vicini allo zero. La produzione tessile e la lavorazione di cuoio e pelle rimangono ancora negativi, ma in salita. Certo, alcune distorsioni, soprattutto nello scarto tra il valore del 2009 e quello del 2010, possono dipendere dalla differente definizione dei settori e dalla metodologia di raccolta dei dati, tuttavia è la forma della curva (in crescita o almeno non monotona decrescente) a caratterizzare il nuovo andamento.

L'esplorazione della nati-mortalità delle aziende non è un dato di facile interpretazione, perché la nascita di nuove imprese è anche una strategia di auto-impiego per coloro che si sono ritrovati senza lavoro a causa della crisi; di conseguenza la dinamica del fatturato, laddove è possibile, completa l'analisi. Secondo l'*Analisi dei settori industriali 2014* effettuata da Prometeia²², il comparto manifatturiero ita-

²⁰ Il tasso è calcolato come la variazione tra imprese iscritte e cessate in un anno sul totale delle iscritte dell'anno precedente: tasso di crescita = $\frac{[iscritte(t) - cessate(t)]}{registrate(t-1)} \times 100$. Esso tiene conto della nati-mortalità delle imprese in un settore al netto dell'incidenza del settore considerato, consentendo così di comparare settori che hanno un peso assoluto anche molto differente.

²¹ Nel 2008 è entrata in vigore la classificazione Ateco 2007 che sostituisce quella del 2002 e che non consente una perfetta comparazione con i dati raccolti in precedenza.

²² Prometeia, *Analisi dei settori industriali*, febbraio 2014.

liano ha chiuso il 2013 con una flessione del fatturato vicina al 3%, dato che mostra continuità con gli anni precedenti. Il comparto moda presenta performance negative, ma tra le meno pesanti tra tutti i settori del manifatturiero. Questi dati però sono aggregati su tutta l'Italia e riguardano solo la manifattura. Considerazioni simili tuttavia emergono osservando l'andamento dei ricavi delle aziende del comparto moda in Lombardia dal 2008 al 2012, che subiscono un rallentamento passando da 25,6 milioni nel 2008 a 23,7 nel 2012.

Il grafico 4 presenta i risultati dell'analisi: si evidenziano le variazioni percentuali (con base 2008) dei ricavi totali nella regione lombarda.

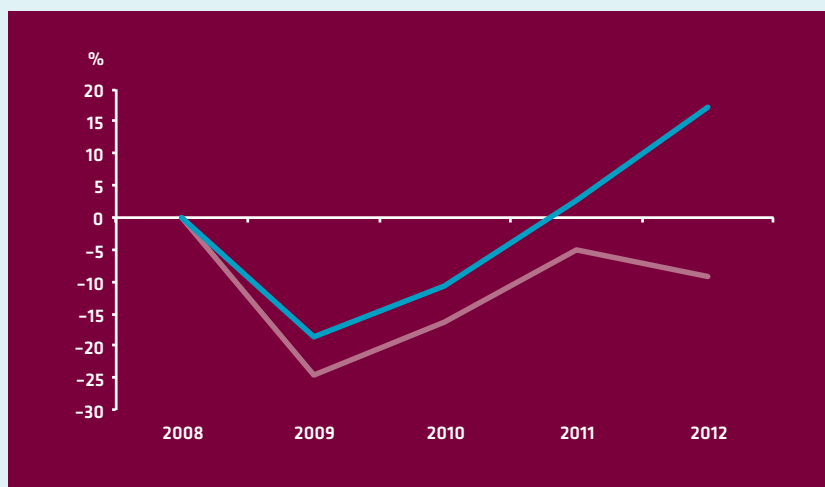


GRAFICO 4
Variazioni percentuali (con base 2008) dei ricavi totali delle imprese del comparto moda in regione Lombardia
 (anno 2012 - valori percentuali)

Fonte: nostra elaborazione su dati Aida - Bureau van Dijk

— Manifattura
 — Design

Dal 2008 al 2009 i ricavi del comparto moda lombardo (sia del segmento manifatturiero sia di quello del design) subiscono un forte rallentamento, con un differenziale negativo di circa 25 punti percentuali all'interno della manifattura e di quasi 20 nel design. Poi il settore si riprende, anche grazie all'esportazione, e risulta in salita (ma sempre con tasso di variazione negativo) fino al 2011. Nel 2011-2012 le performance del design e della manifattura divergono: il primo continua il trend in salita e ritrova tassi di crescita dei ricavi positivi rispetto al 2008, il secondo inverte il trend in salita dei due anni precedenti e presenta di nuovo un tasso di variazione negativo. Il comparto moda si presenta come fortemente votato alle esportazioni, e da solo raccoglie il 12,5% delle esportazioni della provincia di Milano (dato 2012) e il 6,9% delle importazioni (tabella 3). Inoltre, se fino al 2011 le importazioni superavano le esportazioni, questo dato è ribaltato nel 2012, quando l'export supera di circa 570 milioni di euro l'import. Da notare che, negli anni considerati, i rapporti con l'estero si intensificano, non solo in valore assoluto, ma anche rispetto al totale dell'import-export complessivo di Milano. Il forte legame della moda con il commercio estero è noto e molti dei grandi marchi hanno reagito bene alla situazione di crisi degli ultimi anni soprattutto grazie alle esportazioni, in particolare nei nuovi mercati dei Paesi emergenti. Tuttavia anche gli stilisti emergenti si rivolgono di frequente al mercato estero perché, a loro avviso, è spesso più capace di cogliere l'unione di qualità e creatività del prodotto italiano. Non stupisce dunque che il valore delle esportazioni sia così alto e che sia cresciuto nel tempo; anche le importazioni sono però di

TABELLA 3 - Importazioni ed esportazioni del comparto moda in provincia di Milano

(anni 2009-2012 - valori assoluti in milioni di euro e pesi percentuali)

Fonte: nostra elaborazione su dati ISTAT

	2009		2010		2011		2012	
	Valori assoluti	Pesi % sul totale	Valori assoluti	Pesi % sul totale	Valori assoluti	Pesi % sul totale	Valori assoluti	Pesi % sul totale
Import	3.593,0	5,7	3.960,2	5,8	4.400,5	6,7	4.242,4	6,9
Export	3.566,5	9,7	3.722,9	10,9	4.383,1	11,8	4.814,7	12,5
Bilancia comm.	-26,6	-	-237,4	-	-17,4	-	572,4	-

larga portata e in aumento. Questo dato, soprattutto letto insieme alla crisi della manifattura (che perde in fatturato e in numero di imprese), può essere visto come un piccolo segnale preoccupante di iniziale scollamento della moda dalla manifattura locale, che andrebbe monitorato con molta attenzione nel tempo.

CONCLUSIONI E CRITICITÀ

L'eccellenza artigiana, che Sennett sintetizza con la capacità di *fare bene* con l'intelligenza della mano²³, rappresenta un valore sempre più cruciale per la competitività dell'industria della moda italiana: sembra difficile non cedere alla tentazione di ridurre i prezzi delocalizzando la produzione, perdendo così quel filo rosso che lega la moda al territorio e che costituisce il vero valore della moda italiana. È sempre più urgente la necessità di comprendere il valore artigiano del made in Italy, di valorizzarne le eccellenze ed eventualmente sostenerne le debolezze.

Tuttavia, se è vero che il lavoro artigianale rappresenta una grande risorsa e un vantaggio per la moda italiana, sembra che si stia verificando un pericoloso scarto tra valore del lavoro artigianale e valore simbolico del marchio: spesso infatti è quest'ultimo che domina, in una logica ribaltata (tipica della post-modernità), in cui è la forma/simbolo (il marchio) che prevale sulla sostanza/qualità (la manifattura del prodotto). Questo paradosso si traduce, nei fatti, in due processi connessi: da un lato un fenomeno di polarizzazione tra artigiano e proprietario del marchio; dall'altro un processo di concentrazione della ricchezza nelle mani dei proprietari dei brand che, come si è già detto, tendono a esternalizzare la produzione. Pare quindi che chi trae beneficio dal successo della moda italiana sia solo chi possiede il marchio, non chi produce effettivamente abiti e accessori. Occorrerebbe dunque prestare più attenzione, attraverso una ricerca mirata, alla dinamica brand-prodotto, per comprendere se e in che misura si verifichi questo scollamento.

Un'ulteriore criticità sembra emergere dall'aumento medio delle importazioni negli ultimi anni, letto congiuntamente alla crisi della manifattura locale, che ha portato molte piccole imprese a chiudere: è ancora molto presto per fare affermazioni sicure, ma questo potrebbe rappresentare il segnale di un parziale distacco dalla manifattura locale della moda milanese, che importa sempre più semilavorati a prezzi inferiori causando la chiusura delle piccole manifatture locali. Si tratta per ora solo di un segnale, che però va osservato con molta attenzione nel futuro.

²³ R. Sennett, *L'uomo artigiano*, Feltrinelli, Milano 2008.

La polarizzazione nel settore rischia di verificarsi anche all'interno del sottosettore del design, non solo tra proprietari del brand e produttori: anche i 'piccoli' designer vengono spesso incentivati a diventare autonomi, pur rimanendo collaboratori dei grandi marchi in qualità di consulenti. L'interpretazione di questo fenomeno non è facile: da un lato è un segnale di dinamicità di un settore che, a causa della competitività con le altre capitali internazionali della moda, deve costantemente rinnovarsi ed essere creativo. Dall'altro è segno di precarizzazione del lavoro e di sfruttamento della creatività degli stilisti che, non riuscendo a emergere con la loro etichetta, sono costretti a vendere la loro creatività a case di moda già affermate, ma senza godere dei vantaggi (in termini di sicurezza, ma anche di relazioni e risorse) del lavoro all'interno di una struttura complessa.

Infine chiudiamo con un'avvertenza, sulla scia di quanto affermato da Micelli²⁴. Osservando i dati sulle imprese spesso abbiamo sottinteso che impresa artigiana fosse sinonimo di impresa di piccola dimensione. Ci preme sottolineare che questa è certo un'eccessiva semplificazione, perché non sempre una piccola azienda è di carattere artigianale (indipendentemente dalla registrazione ufficiale, che è spesso fuorviante), così come non tutte le imprese artigianali sono di piccole dimensioni: è la creatività, l'innovazione, unita alla sapiente tecnica e alla capacità di fare bene le cose, che caratterizza l'impresa artigiana, indipendentemente dalle dimensioni, e che dà alla moda italiana quel valore che le viene riconosciuto in tutto il mondo. Tuttavia, creatività, innovazione, tecnica e capacità non possono cristallizzarsi e rimanere immutate, ma devono essere costantemente alimentate, supportate e rinnovate: se si vuole rimanere competitivi sul mercato globale bisogna saper coniugare il saper fare artigiano, la creatività e l'innovazione.

24 S. Micelli, *Futuro artigiano*, cit.

3.

La performance delle imprese attraverso i dati di bilancio

Obiettivo di questo studio è valutare la performance economico-finanziaria delle imprese¹ di Milano e compararla con quella delle altre imprese lombarde², fotografando la loro situazione reddituale e finanziaria per il triennio 2010-2012³, tramite l'analisi dei dati di bilancio. In continuità con i precedenti rapporti, lo studio valuterà le dinamiche afferenti ai tre principali comparti dell'economia milanese: manifattura, commercio e servizi, che complessivamente contribuiscono a generare il 96,3%⁴ del valore aggiunto prodotto a Milano. Per questa analisi sono stati utilizzati alcuni indici di redditività e produttività. Inoltre si è scelto quest'anno di aggiungere un affondo su due segmenti sottostanti (d'ora in avanti 'divisioni'): mecatronica e agroalimentare. Il primo costituisce infatti un'eccellenza per l'economia milanese ed è uno dei settori maggiormente competitivi sui mercati internazionali; mentre l'agroalimentare è stato scelto in virtù del crescente interesse che il tema della nutrizione sta riscuotendo in attesa dell'Expo.

Note

¹ Lo studio riguarda solamente le società di capitali, in quanto sono le uniche per le quali, vigendo l'obbligo di deposito dei bilanci, vi è piena reperibilità dei dati necessari.

² In quest'analisi abbiamo scelto di considerare la Lombardia al netto di Milano; quando parleremo di Lombardia, si intenderanno quindi tutte le imprese del campione che hanno sede in una provincia lombarda che non sia quella milanese.

³ Il 2012 costituisce il dato più aggiornato: il ritardo nella disponibilità dei bilanci è riconducibile a quanto prescritto dall'articolo 2364 del codice civile che prevede la convocazione assembleare per l'approvazione del bilancio entro 120 giorni dalla chiusura dell'esercizio sociale, con possibilità di proroga fino a 180 giorni nel caso di società tenute alla redazione del bilancio consolidato e «quando lo richiedono particolari esigenze relative alla struttura e all'oggetto della società».

⁴ Prometeia, *Scenari per le economie locali*, febbraio 2014.

La fonte utilizzata è la banca dati AIDA⁵, da cui sono stati estratti due campioni chiusi⁶ (quello utilizzato per l'analisi dei macrosettori è composto da 117.837 società di capitali, mentre quello per le divisioni da 11.272). La scelta del campione chiuso è stata fatta per limitare il rischio di distorsioni derivanti dalla variazione del numero di imprese al variare dell'anno di riferimento e per la scelta dell'orizzonte temporale si è deciso di non andare oltre il triennio (2010-2012), in quanto un ulteriore allungamento della serie storica avrebbe inevitabilmente prodotto una riduzione sostanziale del numero di imprese, provocando una probabile *self-selection* delle aziende presenti nel database lungo tutta la serie storica.

Nella tabella 1 è riportato il peso del campione utilizzato (per settori e divisioni), rispetto al totale della popolazione di riferimento composto dall'universo delle società di capitali presente in AIDA per il triennio considerato. All'interno del campione studiato, mentre la divisione della meccatronica risulta corposa, l'agroalimentare è composto da un numero di imprese inferiore, ma comunque sufficiente per considerarlo staticamente rappresentativo dell'universo di riferimento.

TABELLA 1 - Numerosità campionaria in termini assoluti e percentuali (anno 2012)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA e Infocamere

Settori	Milano			Lombardia		
	Campione	Società di capitali	Pesi %	Campione	Società di capitali	Pesi %
Manifattura	8.397	14.664	57	17.365	38.357	45
Commercio	10.499	20.837	50	12.667	40.519	31
Servizi	35.084	60.645	58	33.825	109.699	31
Agroalimentare	525	2.598	20	1.352	6.326	21
Meccatronica	3.762	4.424	85	5.633	9.860	57

In questo studio si è deciso di utilizzare la mediana a causa della forte eterogeneità delle imprese raccolte nel campione, perché altri stimatori avrebbero rischiato di non essere sufficientemente 'robusti'⁷. La mediana, generalmente considerata uno stimatore meno efficiente⁸, in questo tipo di analisi consente infatti di limitare gli effetti distorsivi della media, derivanti dalla forte variabilità campionaria.

⁵ Banca dati sviluppata dalla società Bureau Van Dijk, che contiene i bilanci delle società italiane per le quali è previsto l'obbligo di depositarli.

⁶ Per ogni anno vengono considerate le stesse imprese, quindi la numerosità campionaria rimane costante nei tre anni.

⁷ La proprietà di 'robustezza' è fondamentale per uno stimatore quando i dati sono molto eterogenei e non sono distribuiti normalmente e quando gli *outliers* distorcono la statistica.

⁸ La mediana è meno efficiente della media perché ha varianza maggiore.

3. La performance delle imprese attraverso i dati di bilancio

L'importanza dell'uso di questo strumento può essere apprezzata attraverso lo studio della concentrazione di settore, cui ci riferiamo quando la produzione di un particolare mercato è nelle mani di poche grandi imprese.

ANALISI DEI MACROSETTORI

Prima di procedere con l'analisi dei singoli macrosettori, è importante fornire un quadro del grado di concentrazione degli stessi nella provincia di Milano e nelle altre province della Lombardia.

Il grafico 1 confronta i ricavi delle prime 100 imprese⁹ rispetto al totale di quelli prodotti dall'intero comparto, sia nella provincia di Milano sia nel resto della regione. Questo tipo di confronto ci permette di comprendere, in maniera diretta e intuitiva, il grado di concentrazione dei tre macrosettori. Guardando il grafico 1, infatti, si nota come Milano registri una concentrazione maggiore rispetto alle altre province lombarde: in tutti e tre i macrosettori analizzati, le top 100 producono più del 50% dei ricavi complessivi dell'intero comparto, mentre in Lombardia i ricavi delle prime 100 imprese di ciascun settore risultano sempre inferiori al 50%. Nello specifico, a Milano il settore in cui risulta la più alta concentrazione è quello dei servizi, a riprova della vocazione terziaria dell'economia milanese. Al contrario, nelle altre province le top 100 dei servizi producono circa il 24% dei ricavi complessivi, a vantaggio della maggiore concentrazione che si riscontra nella manifattura, dove si raggiunge il 49%.

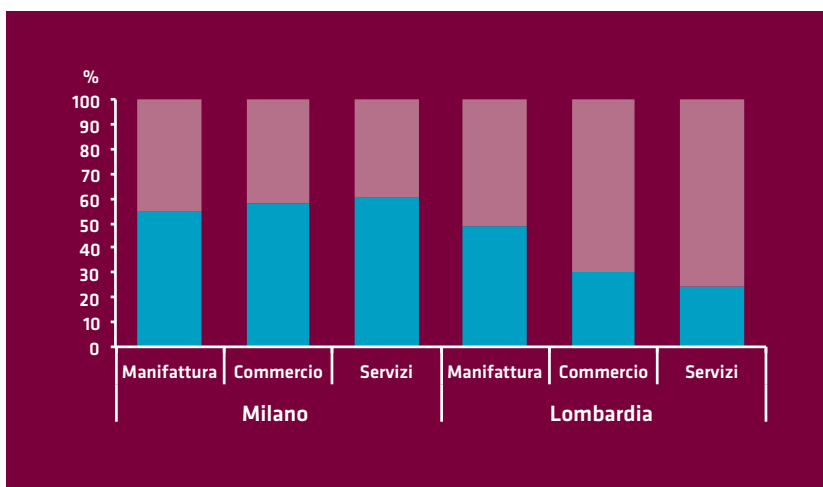


GRAFICO 1
Ricavi dichiarati dalle top 100 e dal totale imprese del settore per area geografica
(anno 2012 - valori percentuali)
Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

■ Top 100
■ Totale settore

Questo primo confronto conferma il fatto che, utilizzando quale *proxy* della dinamica di un settore non la numerosità delle imprese (che vedrebbe una netta prevalenza delle micro e piccole imprese), ma il valore dei ricavi da esse prodotti, a Mi-

⁹ Si tratta delle prime 100 imprese presenti nel campione estratto dalla banca dati AIDA, riclassificate in ordine decrescente in base ai ricavi dichiarati nel 2012, che d'ora in avanti chiameremo 'top 100'.

lano poche grandi imprese influenzano in modo determinante la performance di un intero settore. Per questo motivo si ricorda che nelle analisi svolte in questo capitolo si è scelto di utilizzare come stimatore la mediana e non la media che, applicata in questa fattispecie, a nostro avviso, avrebbe distorto i dati, stimando presumibilmente valori troppo ottimistici rispetto alla situazione reale. La media risulta infatti più alta della mediana perché i valori dei ricavi delle grandi imprese pesano in modo particolare sulla media campionaria.

MANIFATTURA

Sebbene il territorio milanese a partire dagli anni settanta abbia iniziato un lento processo di deindustrializzazione (il peso percentuale del settore in termini di imprese è passato dal 27% nel 1981 al 10,5% del 2012), il manifatturiero rappresenta ancora oggi un settore trainante non solo per la provincia di Milano (dove contribuisce al 20% del PIL), ma anche per tutta Lombardia. L'evoluzione del settore tra il 2010 e il 2012 è sintetizzata nelle tabelle 2 e 3, tramite alcune delle principali voci di bilancio (le prime tre derivano dal conto economico e le ultime due dallo stato patrimoniale). Come prima cosa si può notare come tutte le variabili siano in crescita tra il 2010 e il 2011 (sia a Milano sia nel resto della Lombardia), ma subiscono una variazione negativa nel 2012. In particolare, osservando l'EBITDA¹⁰, la variazione negativa del 2012 (-17,3% per la Lombardia e -13,4% per Milano) annulla la crescita dell'anno precedente. Questi risultati sono coerenti con la leggera ripresa che ha caratterizzato il biennio 2010/2011 e il successivo riacuirsi della crisi nel 2012. Per quanto riguarda invece il valore aggiunto, la variazione tra il 2010 e il 2012 è

TABELLA 2 - Principali indicatori di bilancio della manifattura in provincia di Milano (anni 2010-2012 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

Indicatori di bilancio	Valori assoluti			Variazioni %	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
Ricavi	1.323.131	1.446.180	1.368.161	9,3	-5,4
EBITDA	87.613	98.405	85.209	12,3	-13,4
Valore aggiunto	387.673	423.214	401.446	9,2	-5,1
Attività	1.413.934	1.498.085	1.486.320	6,0	-0,8
PN	260.686	277.567	286.141	6,5	3,1

¹⁰ Acronimo di *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*, l'EBITDA è un margine reddituale che misura l'utile prima degli interessi, delle imposte, delle tasse, delle componenti straordinarie, delle svalutazioni e degli ammortamenti. Corrisponde sostanzialmente al margine operativo lordo (MOL) italiano e può considerarsi una *proxy* del reale risultato del business aziendale.

3. La performance delle imprese attraverso i dati di bilancio

TABELLA 3 - Principali indicatori di bilancio della manifattura in Lombardia (anni 2010-2012 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

Indicatori di bilancio	Valori assoluti			Variazioni %	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
Ricavi	1.199.161	1.318.462	1.248.407	10,0	-5,3
EBITDA	71.094	78.448	64.885	10,3	-17,3
Valore aggiunto	346.597	370.207	346.946	6,8	-6,3
Attività	1.312.834	1.390.973	1.369.657	6,0	-1,5
PN	245.598	258.222	256.667	5,1	-0,6

positiva nella provincia milanese (+4%), mentre approssimativamente uguale a zero per il resto della Lombardia. I ricavi sono leggermente inferiori per Milano, ma mostrano una dinamica simile anche in Lombardia (+9,3% a Milano e +10% in Lombardia nel 2011, diminuendo l'anno seguente di circa il 5% in entrambi i territori). Le variabili di stato patrimoniale (le attività e il patrimonio netto) sono cresciute in media del 5-6% nel 2011 e variate leggermente nel 2012 come pure il patrimonio netto (PN) delle imprese milanesi, che continua a crescere anche se a ritmi meno veloci dell'anno precedente. Per quanto riguarda i valori assoluti si può notare come, in tutti e tre gli anni, essi siano maggiori nel Milanese probabilmente per la più intensa concentrazione di grandi imprese.

La nostra riflessione si focalizza ora sui principali indicatori di bilancio che ci consentono di valutare la performance aziendale con maggiore correttezza.

La caduta registrata nel 2012 sia per l'EBITDA sia per i ricavi si è riflessa a sua volta su quasi tutti gli indici di redditività. Infatti, dando un primo sguardo agli indicatori emerge una graduale diminuzione della redditività del capitale: nella provincia di Milano il ROE¹¹ diminuisce di quasi due punti percentuali nell'arco di tre anni, mentre rimane quasi invariato nelle altre province lombarde.

Il capitale rende maggiormente nelle imprese milanesi che in quelle lombarde¹², nonostante a Milano il ROE abbia avuto una caduta più consistente. Rispetto alla variazione del ROS¹³, i dati mostrano una situazione simile nella tabella 4: a Milano è in costante diminuzione, pur assestandosi su livelli superiori rispetto al resto della

¹¹ Acronimo di *Return on Equity*, il ROE è un indice di redditività del capitale proprio, che esprime la percentuale per cui il reddito netto prodotto viene rapportato al capitale proprio.

¹² C. Altomonte, L. Saggiatoro, A. Sforza, *Gli investimenti diretti esteri in Lombardia: un'analisi comparativa tra regioni europee*, Camera di Commercio di Milano, aprile 2012, disponibile all'indirizzo internet: www.mi.camcom.it/web/guest/ricerche1.

¹³ Acronimo di *Return on Sales*, il ROS rappresenta il risultato operativo medio per unità di ricavo. Tale rapporto esprime la redditività aziendale in relazione alla capacità remunerativa del flusso dei ricavi.

TABELLA 4 - Principali indicatori di redditività e di gestione finanziaria in Lombardia e in provincia di Milano

(anni 2010-2012 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

Indicatori di bilancio	Milano			Lombardia		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
EBITDA/Vendite (%)	5,7	6,3	5,6	7,8	6,3	7,0
ROA (%)	2,7	3,3	2,6	3,8	3,8	3,2
ROS (%)	3,7	3,5	3,1	3,2	2,3	2,6
ROE (%)	8,1	7,3	6,1	4,9	5,1	4,6
FLEV	1,1	1,1	1,0	1,5	1,4	1,3
Spread	4,9	3,7	3,4	1,1	2,1	1,5

Lombardia, che invece subisce prima una diminuzione di un punto percentuale e poi una lieve crescita che non riesce a compensare la perdita dell'anno precedente.

Per meglio comprendere la misura del contributo della redditività della gestione caratteristica alla formazione del ROE¹⁴, si indagano di seguito le componenti che lo determinano, scomponendolo nella componente di redditività (ROA¹⁵) e in quella prettamente finanziaria (FLEV¹⁶ × spread¹⁷).

Per quanto riguarda Milano, il FLEV diminuisce nei tre anni e nel 2012 ha un crollo più consistente, probabilmente a causa di un contemporaneo aumento del capitale sociale e di una riduzione del livello di indebitamento. Inoltre, la situazione

¹⁴ ROE = ROA + FLEV × spread.

¹⁵ Acronimo di *Return on Assets*, il ROA è un indice di bilancio che misura la redditività relativa al capitale investito o all'attività svolta.

¹⁶ Acronimo di *Financial Leverage* (leva finanziaria), il FLEV è definito come il rapporto tra l'NFO (debiti finanziari al netto delle attività finanziarie) e il capitale sociale e indica in quale misura le imprese si finanziano con capitale esterno rispetto al capitale sociale:

$$\text{FLEV} = \frac{\text{debiti finanziari} - \text{attività finanziarie}}{\text{capitale sociale}}$$

In generale, quando il FLEV è maggiore di 2 (cioè le imprese prendono a prestito il doppio di quanto possiedono come mezzi propri) significa che la situazione finanziaria è squilibrata e quindi soggetta al rischio di insolvenza a causa dei debiti contratti. Tuttavia, una corretta gestione finanziaria dell'impresa può prevedere l'utilizzo del capitale di debito, purché tale finanziamento confluisca in investimenti dal costo sostenibile e, in letteratura, gli investimenti sono considerati redditizi se lo spread è positivo. In generale ciò significa che la capacità di generare valore attraverso la gestione caratteristica è in grado di coprire il costo dei finanziamenti.

¹⁷ Lo spread è definito come la differenza tra ROA e NBC (*Net Borrowing Cost*, costo del capitale di terzi). Il costo del denaro ottenuto in prestito viene calcolato come segue:

$$\text{NBC} = \frac{\text{interessi passivi} - \text{interessi attivi}}{\text{debiti finanziari netti}}$$

3. La performance delle imprese attraverso i dati di bilancio

finanziaria non è a rischio insolvenza poiché nell'arco temporale considerato in entrambe le zone la leva finanziaria è vicina a 1, un valore considerato generalmente equilibrato. Allo stesso tempo, lo spread crolla nel 2011 per poi continuare a diminuire l'anno successivo con un'intensità minore. Questo significa che il costo dell'indebitamento è aumentato in questi tre anni senza che ci sia stato un corrispettivo aumento del ROA, ovvero dell'economicità della gestione caratteristica. L'ipotesi più plausibile è che le imprese in questi anni non abbiano attivato nuovi finanziamenti per la realizzazione di investimenti e quindi che abbiano potenzialmente perso nuove opportunità di sviluppo e/o di investimento. Un simile discorso può essere affrontato anche per la Lombardia poiché la regione nel suo complesso mostra un comportamento simile negli indici, eccezion fatta per lo spread che nel biennio 2010-2011 è aumentato in modo rilevante rispetto agli altri indici, passando da 1,1 a 2,1. Questo significa che il costo del finanziamento esterno è diminuito più velocemente di quanto sia diminuito il ROA.

COMMERCIO

Come è noto, il 2012 è stato caratterizzato da un'ulteriore forte diminuzione dei consumi delle famiglie (-2,8%)¹⁸, che si è inevitabilmente ripercossa sul calo dei ricavi di tutte le imprese del comparto, in particolare sul volume di vendite registrato dal commercio al dettaglio (come si può evincere dai dati di bilancio sintetizzati nelle tabelle 5 e 6).

I ricavi delle vendite sono più alti per la Lombardia rispetto a quelli di Milano in tutta la serie storica, mentre vedremo che la situazione finanziaria della regione al netto di Milano risulta essere più squilibrata e quindi a rischio insolvenza. Dopo un'iniziale ripresa tra il 2010 e il 2011 in cui si rileva un aumento dei ricavi pari all'8,3% a Milano e al 9% in Lombardia, nel 2012 si riscontra una caduta poco mag-

TABELLA 5 - Principali indicatori di bilancio del commercio in provincia di Milano (anni 2010-2012 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

Indicatori di bilancio	Valori assoluti			Variazioni %	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
Ricavi	822.108	890.038	836.221	8,3	-6,1
EBITDA	37.471	40.281	31.491	7,5	-21,8
Valore aggiunto	130.121	139.297	129.678	7,1	-6,9
Attività	716.627	762.243	760.550	6,4	-0,2
PN	107.638	117.589	120.395	9,2	2,4

¹⁸ Dato di fonte ISTAT.

TABELLA 6 - Principali indicatori di bilancio del commercio in Lombardia (anni 2010-2012 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

Indicatori di bilancio	Valori assoluti			Variazioni %	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
Ricavi	858.314	935.716	884.551	9,0	-5,5
EBITDA	42.488	45.801	36.518	7,8	-20,3
Valore aggiunto	125.817	137.729	127.824	9,5	-7,2
Attività	717.698	772.648	768.501	7,7	-0,5
PN	105.248	113.723	116.137	8,1	2,1

giore del 5% in entrambi i territori considerati. Oltre al calo per questa voce di bilancio, a subire il maggiore decremento è l'EBITDA, con una contrazione superiore al 20% in tutta la regione, probabilmente a causa di un aumento dei costi. Il valore aggiunto segue un trend simile ai ricavi. Se invece si considerano le variabili di stato patrimoniale, si può osservare che le attività restano quasi completamente immobili nell'ultimo anno, mentre nel biennio precedente hanno mostrato un aumento tra il 6% e l'8%. L'unica variabile che cresce costantemente nei tre anni è il patrimonio netto, nonostante a cavallo degli ultimi due anni la crescita rallenti di 7 punti nella provincia di Milano e di 6 nelle altre province lombarde. Inoltre, dando uno sguardo ai valori assoluti si può notare che le variabili di stato patrimoniale¹⁹ sono simili nel Milanese e nel resto della Lombardia.

Come per la manifattura, gli indicatori di bilancio mostrano una situazione in peggioramento tra il 2010 e il 2012, da tutti i punti di vista. Il ROA subisce un drastico calo in Lombardia tra 2011 e 2012, passando da 2,9% a 2,0%; leggermente meglio la provincia di Milano: seppure continua la variazione di segno negativo, il calo è leggermente minore rispetto alle altre province. In tutti e tre gli anni considerati, a Milano il ROS è più basso di quanto viene considerato adeguato per il settore commerciale (ovvero tra i 3 e i 4 punti percentuali)²⁰, mentre in Lombardia a eccezione dell'ultimo anno risulta coerente.

Nel 2012, a Milano il ROE raggiunge valori significativi (cioè superiori all'8%), mentre in Lombardia nello stesso anno si assesta su un livello più basso, pari al 5,8%. Anche per il settore commerciale è interessante scomporre il ROE nella redditività operativa e nella redditività finanziaria, in modo da capire quale componente generi effettivamente valore. Nella provincia milanese la combinazione FLEV-spread nell'ultimo biennio mostra una situazione positiva in quanto vi è una riduzione del FLEV e un aumento dello spread: ciò significa che, anche se le imprese sfruttano in

¹⁹ Attività e patrimonio netto.

²⁰ Si veda a questo proposito la *Guida ai servizi finanziari* della Camera di Commercio di Torino.

3. La performance delle imprese attraverso i dati di bilancio

TABELLA 7 - Principali indicatori di redditività e di gestione finanziaria in Lombardia e in provincia di Milano

(anni 2010-2012 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

Indicatori di bilancio	Milano			Lombardia		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
EBITDA/Vendite (%)	4,5	4,4	4,2	4,8	4,6	3,8
ROA (%)	3,9	3,7	3,5	3,0	2,9	2,0
ROS (%)	2,6	2,5	2,3	4,4	3,9	2,7
ROE (%)	10,1	7,9	8,3	7,8	7,6	5,8
FLEV	2,0	1,8	1,8	3,1	3,3	3,1
Spread	3,1	2,3	2,7	1,1	1,1	1,0

misura minore la leva finanziaria²¹, la redditività supera il costo del capitale di terzi in quanto lo spread non solo è positivo, ma è anche in crescita (da 2,3 a 2,7 tra il 2011 e il 2012). Purtroppo non si può dire lo stesso per le altre province lombarde che non solo hanno uno spread più basso e un FLEV più alto rispetto a Milano negli ultimi tre anni, ma nell'ultimo biennio hanno anche visto una decrescita per entrambe le variabili (il FLEV è passato da 3,3 a 3,1 e lo spread da 1,1 a 1). Questo problema strutturale indica una situazione finanziaria squilibrata e a rischio insolvenza, perché l'alto livello di FLEV e la diminuzione dello spread indicano un eccesso di indebitamento con le conseguenti difficoltà nel garantire un'adeguata copertura. Si può quindi concludere che nel 2012 le imprese della provincia di Milano, nonostante abbiano realizzato fatturati leggermente inferiori rispetto al resto della Lombardia, possono contare su una migliore situazione contabile; nelle altre province lombarde infatti è stato forte il crollo dei ricavi e della redditività.

SERVIZI

A seguito del lungo processo di deindustrializzazione avvenuto nel territorio milanese negli ultimi quarant'anni, il settore dei servizi²² ha visto crescere il proprio peso complessivo, tanto da raggiungere oggi il 48,6%²³ delle imprese milanesi; questa terziarizzazione dell'economia si è riverberata, seppure in misura minore, anche nel resto della regione (le imprese dei servizi lombarde, al netto di Milano, costituiscono il 35% del totale). Nonostante ciò, livelli di ricavi e produttività rimangono ancora inferiori rispetto alla manifattura e al commercio.

²¹ Utilizzano meno capitale di debito (o capitalizzano in misura maggiore).

²² Il campione analizzato comprende sia i servizi alle imprese sia quelli alle persone.

²³ Fonte: Infocamere.

La nostra analisi ha riscontrato un andamento dei ricavi simile a quello dei due macrosettori già esaminati, registrando una crescita nel 2011 e una decrescita nel 2012. Nei tre anni considerati, i ricavi sono più alti per la provincia milanese, mentre l'EBITDA risulta leggermente maggiore in Lombardia; inoltre, osservando l'ammontare del valore aggiunto, si nota come il livello registrato sia più basso nelle province lombarde di circa 8.000 euro per ogni anno considerato. Analogamente a quanto appena descritto, anche queste variabili di conto economico evidenziano un aumento nel 2011 e una caduta nel 2012, specialmente per l'EBITDA che crolla del 18,8% a Milano e del 15% nel resto della regione. Per quanto riguarda le due variabili dello stato patrimoniale si osserva una variazione positiva sia per la Lombardia sia per Milano, soprattutto per quanto riguarda l'aumento del patrimonio netto che, comunque, subisce un rallentamento nella crescita tra il 2011 e il 2012, specialmente nelle imprese milanesi (incremento dell'11,5% nel 2011 e del 5,5% nel 2012).

TABELLA 8 - Principali indicatori di bilancio dei servizi in provincia di Milano (anni 2010-2012 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

Indicatori di bilancio	Valori assoluti			Variazioni %	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
Ricavi	166.806	181.245	172.843	8,7	-4,6
EBITDA	21.614	23.996	19.492	11,0	-18,8
Valore aggiunto	47.316	52.763	47.623	11,5	-9,7
Attività	592.489	630.666	640.192	6,4	1,5
PN	89.786	100.110	105.602	11,5	5,5

TABELLA 9 - Principali indicatori di bilancio dei servizi in Lombardia (anni 2010-2012 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

Indicatori di bilancio	Valori assoluti			Variazioni %	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
Ricavi	122.792	132.621	125.475	8,0	-5,4
EBITDA	22.333	24.008	20.410	7,5	-15,0
Valore aggiunto	39.945	43.762	39.179	9,6	-10,5
Attività	576.407	603.817	606.690	4,8	0,5
PN	82.422	88.737	93.094	7,7	4,9

3. La performance delle imprese attraverso i dati di bilancio

TABELLA 10 - Principali indicatori di redditività e di gestione finanziaria in Lombardia e in provincia di Milano

(anni 2010-2012 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

Indicatori di bilancio	Milano			Lombardia		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
EBITDA/Vendite (%)	12,9	12,5	11,2	7,8	6,3	7,0
ROA (%)	1,8	1,7	1,1	3,2	2,3	2,6
ROS (%)	4,8	4,6	3,7	3,8	3,8	3,2
ROE (%)	3,8	4,0	2,9	4,9	5,1	4,6
FLEV	0,9	0,8	0,8	2,4	2,3	2,2
Spread	2,3	2,8	2,2	0,7	1,3	0,9

Nell'analizzare i principali indicatori di bilancio presenti in tabella 10, si evidenzia in primo luogo come in tutti e tre gli anni considerati il rapporto EBITDA/vendite abbia registrato un valore assoluto più alto a Milano rispetto al resto della Lombardia, pur rilevando una costante diminuzione del suo valore, probabilmente dovuta all'erosione dei ricavi delle vendite. Diversamente, il ROA mostra valori più bassi nell'aggregazione del campione milanese e diminuisce di 0,6 punti nel 2012, mentre ha un andamento altalenante per quanto riguarda il resto della Lombardia: diminuisce nel 2011 di quasi un punto e ha una leggera ripresa nel 2012, assestandosi sul 2,6% senza recuperare del tutto la perdita dell'anno precedente. Nei tre anni considerati il ROS diminuisce in tutta la Lombardia, compresa la provincia milanese, che tuttavia si assesta su un livello più alto di 0,5 punti. Ciò significa che la redditività aziendale in relazione alla capacità remunerativa del flusso dei ricavi è leggermente maggiore a Milano.

Nei servizi il valore del ROE è sostanzialmente più basso rispetto agli altri due settori studiati, in modo particolare nel Milanese. Tuttavia non bisogna lasciarsi fuorviare dal fatto che a Milano il ROE e le sue componenti abbiano valori inferiori rispetto a quelli delle altre province lombarde (il ROA e, in particolare, la leva finanziaria). Analizzando le sue componenti si osserva infatti che ci troviamo di fronte a una struttura finanziaria molto ben equilibrata: il FLEV basso (intorno allo 0,8) indica una situazione non a rischio e gli investimenti rendono più del costo del capitale di terzi poiché lo spread è positivo (maggiore di 2). Lo stesso purtroppo non si può dire per il resto della Lombardia, dove la struttura finanziaria è squilibrata poiché il FLEV è alto (maggiore di 2) in tutti e tre gli anni e il livello di indebitamento non si traduce in un buon rendimento degli investimenti, poiché lo spread non raggiunge mai l'unità (a eccezione del 2011).

LA PRODUTTIVITÀ NEI TRE MACROSETTORI

«Valore aggiunto su numero di dipendenti moltiplicato per mille» è la definizione statistica di produttività del lavoro²⁴ che consideriamo come la *proxy* che meglio consente di comprendere la capacità di un sistema produttivo di generare ricchezza²⁵. Dando uno sguardo all'Italia, nel 2009 la produttività del lavoro è diminuita del 3,9%, mentre nell'anno successivo è aumentata del 3,7%, in conseguenza di una breve ripresa dell'economia²⁶.

L'Italia fatica a tenere il passo con i Paesi EU15, considerando che i livelli di produttività delle PMI italiane sono maggiori solamente a quelli del Portogallo e della Grecia. Anche all'interno del Paese, le diverse regioni mostrano una forte eterogeneità nei livelli di produttività, con profonde differenze tra Nord, Centro-Sud e Lombardia, che risulta la regione più produttiva d'Italia.

È di grande interesse, quindi, provare a capire come si pone la provincia di Milano rispetto alle altre province lombarde, analizzando anche il ruolo svolto dalle top 100 cui abbiamo accennato all'inizio di questo capitolo.

Da una prima analisi dei dati²⁷ riportati nelle tabelle 11 e 12 si nota subito una forte differenza nella variazione dei dati relativi ai primi due anni rispetto alla caduta di produttività registrata nel 2012. Questa variabilità riscontrata nei tre anni è in prevalenza imputabile alla diminuzione del valore aggiunto, considerato che il numero di addetti è variato meno dell'1% in tutti e tre i settori analizzati.

Guardando i valori assoluti, si può notare come il settore del commercio, in tutti e tre gli anni esaminati, abbia livelli di produttività leggermente più alti (raggiungendo il picco di 61 nel 2011). Questo risultato può essere influenzato da una possibile distorsione generata sia dalla classificazione nei codici Ateco riferiti al commercio di alcune imprese manifatturiere ad alto valore aggiunto (si tratta di grandi player che commercializzano direttamente pur essendo anche grossi produttori) sia dalla presenza di grandi catene di distribuzione.

Il settore con la produttività più bassa risulta essere invece quello dei servizi, nonostante tale segmento sia uno dei driver fondamentali per l'economia milanese. A questo proposito, condividiamo quanto sostenuto da Sapir²⁸, circa il fatto che la bassa produttività sia un problema strutturale dell'Europa e che sarà possibile risolvere l'economia solo nel momento in cui si renderà più efficiente il settore dei servizi. Se si osservano i dati relativi alle top 100, quello che si evince è in linea con le aspettative: imprese più grandi hanno produttività maggiore. In particolare, è interessante osservare come nel 2012 le top 100 abbiano una produttività quasi dop-

²⁴ Per un approfondimento si veda A. Birolo, «Di cosa parliamo quando parliamo di produttività?», in *Impresa & Stato*, Bruno Mondadori, Milano 2012, n. 96, pp. 48-63.

²⁵ Bisogna comunque tener conto che non esiste una misura perfetta per questa variabile e che quindi la misurazione non è mai priva di errore.

²⁶ Fonte: ISTAT.

²⁷ Segnaliamo che il campione utilizzato per l'analisi della produttività ha una consistenza numerica inferiore rispetto a quello cui ci riferiamo nel resto dello studio, a causa della carenza dei dati relativi al numero di addetti all'interno della base dati. Si rende quindi necessario sottolineare che il campione non è più costruito in modo casuale, ma è composto dalle società per le quali la variabile 'numero di dipendenti' è risultata valorizzata in tutti e tre gli anni oggetto dell'analisi (le imprese escluse in quest'analisi sono state il 49,5% per la manifattura, il 43,5% per il commercio e il 18% per i servizi).

²⁸ A. Sapir (a cura di), *An agenda for a growing Europe. Making the EU Economic System Deliver*, Oxford University Press, Oxford 2003.

3. La performance delle imprese attraverso i dati di bilancio

TABELLA 11 - Indice di produttività delle prime top 100 e del totale imprese per settore in provincia di Milano

(anni 2010-2012 – valori percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

	Totale settore					Top 100				
	Valori assoluti			Variazioni %		Valori assoluti			Variazioni %	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
Manifattura	53,5	57,3	52,2	7,1%	-9,0%	128,1	121,7	98,6	-5,1%	-19,0%
Commercio	59,3	61,0	55,5	2,9%	-9,1%	125,9	131,2	105,0	4,2%	-20,0%
Servizi	53,4	56,0	52,3	4,8%	-6,6%	103,1	99,1	98,6	-3,9%	-0,6%

TABELLA 12 - Indice di produttività delle prime top 100 e del totale imprese per settore in Lombardia

(anni 2010-2012 – valori percentuali)

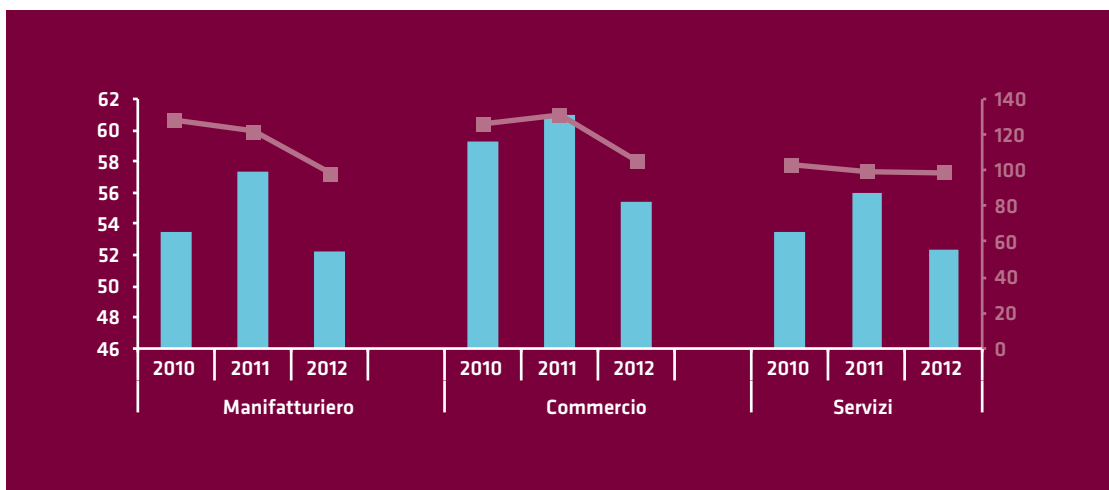
Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

	Totale settore					Top 100				
	Valori assoluti			Variazioni %		Valori assoluti			Variazioni %	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
Manifattura	47,3	50,3	48,1	6,3%	-4,3%	93,7	96,0	94,8	2,4%	-1,2%
Commercio	53,5	54,9	49,4	2,5%	-10,0%	86,5	102,6	84,6	18,6%	-17,6%
Servizi	38,7	40,2	38,5	3,9%	-4,2%	81,2	91,5	90,0	12,7%	-1,6%

pia rispetto alla mediana di settore, anche se nello stesso anno vi è una decrescita di circa il 20% sia nella manifattura sia nel commercio. Rimangono invece quasi invariati i servizi, poiché il valore aggiunto e il numero degli addetti sono aumentati approssimativamente in egual misura.

In Lombardia si può osservare un pattern simile a quello milanese, ovvero il commercio è il settore che registra i più alti livelli di produttività, seguito dalla manifattura e infine dai servizi. Per tutti e tre i settori però, la Lombardia registra una produttività più bassa rispetto all'area milanese, probabilmente per il minore livello di valore aggiunto prodotto, come era già emerso nei dati riportati nelle pagine precedenti. Lo stesso discorso vale per le top 100: sono più produttive rispetto al settore preso per intero, ma comunque meno rispetto alle top milanesi.

È nel settore dei servizi che la differenza Milano-Lombardia si fa più marcata: nel 2012 il valore della produttività a Milano è pari a 52,3 mentre nel resto della Lombardia è uguale a 38,5, a testimonianza del fatto che il *core* del sistema imprenditoriale milanese è nei servizi. La predilezione che il resto della regione ha per la manifattura è testimoniata dal fatto che, nel 2012, la Lombardia riesce a contenere meglio la recessione nella manifattura, che riporta solamente una lieve diminuzione di produttività pari al 4,3%.



ANALISI PER DIVISIONE

Come promesso, la nostra analisi si addentra ora in due specifiche divisioni: meccatronica e agroalimentare. Partiamo dal tracciarne i confini, cosa nient' affatto semplice per la meccatronica²⁹, considerato il fatto che è proprio lo sconfinamento di meccanica, elettronica e informatica a caratterizzare un prodotto come 'meccatronico'. Le tre componenti sono talmente incorporate tra loro (a livello sia di prodotto sia di processo) che non è più possibile distinguerne il singolo contributo. Possiamo rendere l'esempio di un prodotto 'meccatronico' se descriviamo una macchina il cui controllo viene gestito da una componente elettronica integrata nell'oggetto stesso, che abbia la capacità di adattarsi alle situazioni esterne facendo ricorso a tecnologie legate alla programmazione.

Nell'agroalimentare comprendiamo invece tutte quelle imprese che vanno dalla produzione alla lavorazione di prodotti alimentari, ovvero dall'agricoltura alle industrie per la trasformazione alimentare. Nel nostro campione, come si può vedere dai codici Ateco in tabella 13, è stata invece esclusa la distribuzione alimentare al fine di evitare possibili distorsioni statistiche derivanti dal peso che le grandi catene di distribuzione avrebbero assunto rispetto all'intera divisione. Sottolineiamo come la fisionomia del settore agroalimentare si sia profondamente modificata negli ultimi trent'anni, grazie ai cambiamenti tecnologici e organizzativi che hanno interessato l'intero sistema. A farne le spese è stato il settore agricolo in senso stretto, che detiene una posizione marginale, contro l'elevato livello di concentrazione guadagnato dal settore industriale.

Il campione di imprese ottenuto per le divisioni è ovviamente più piccolo rispetto a quello esaminato per i tre macrosettori³⁰. La scarsa numerosità è tale da non consentire di effettuare stime di produttività, come è stato invece realizzato nelle

GRAFICO 2
Produttività nei diversi settori delle top 100 e del totale imprese secondo l'andamento dei ricavi in provincia di Milano
 (anno 2012 - valori assoluti)

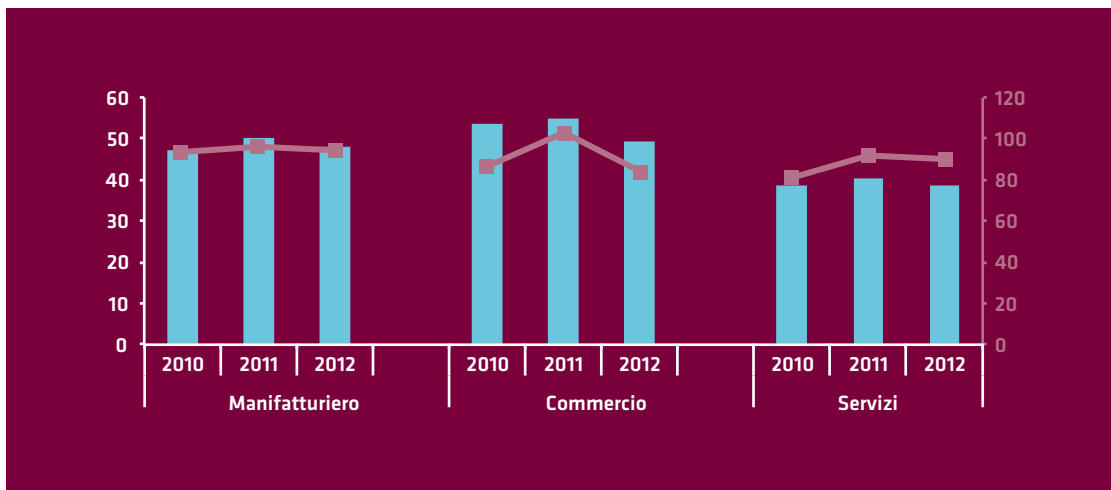
Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

■ Totale imprese
 ■ Top 100

²⁹ Per le definizioni si veda la ricerca a cura di Dario Musolino e Paola Zito (Gruppo CLAS Università Bocconi), *La competitività nell'eccellenza*, luglio 2009, reperibile all'indirizzo internet: www.mi.camcom.it/web/guest/archivio-ricerche#2009.

³⁰ Si rimanda alla tabella 1 per la numerosità campionaria.

3. La performance delle imprese attraverso i dati di bilancio



pagine precedenti per i tre macrosettori, ma è sufficiente per analizzare il peso che rivestono all'interno del settore nel suo complesso le imprese cosiddette 'top', in questo caso 50 anziché 100 imprese, selezionate riclassificando in ordine decrescente l'intero campione, in base ai dati dei ricavi dichiarati nel 2012.

Guardando alle due divisioni nel complesso (grafico 4), ci accorgiamo che è proprio a Milano che si concentrano i ricavi maggiori delle top 50 e ciò è dovuto alla maggior presenza sul territorio milanese di grandi imprese. Questione che è ancora più marcata per l'agroalimentare: le top 50 costituiscono quasi il 90% del totale dei ricavi del 2012. Questo dato non è del tutto sorprendente poiché buona parte delle

GRAFICO 3
Produttività nei diversi settori delle top 100 e del totale imprese secondo l'andamento dei ricavi in Lombardia

(anno 2012 - valori assoluti)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

■ Totale imprese
■ Top 100

TABELLA 13 - Codici Ateco identificativi della meccatronica e del settore dell'agroalimentare

Meccatronica	
26	Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi
27	Fabbricazione di apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche
28	Fabbricazione di macchinari e apparecchiature
29	Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi
Agroalimentare	
01	Coltivazioni agricole e produzione di prodotti animali, caccia e servizi connessi
03	Pesca e acquacoltura
10	Industrie alimentari
11	Industria delle bevande

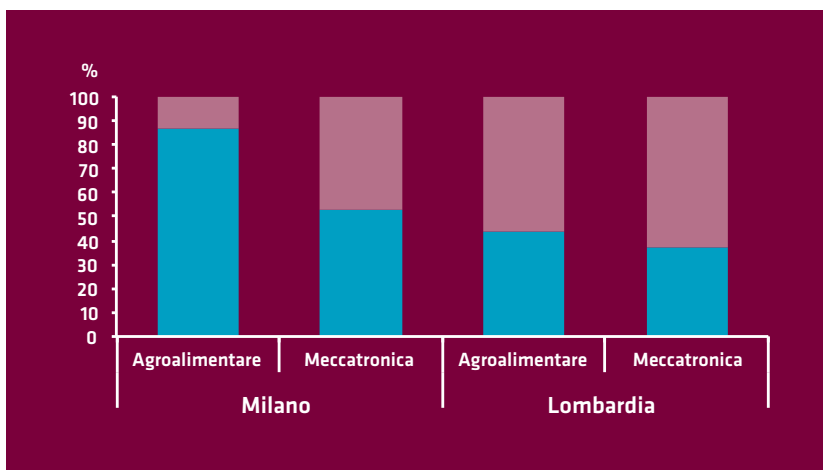


GRAFICO 4
Ricavi delle top 50 e del totale
imprese per settore e area
geografica (anno 2012 – valori
 percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi
 Camera di Commercio di Milano
 su dati AIDA

■ Top 50
 ■ Totale settore

industrie agroalimentari comprese nel campione analizzato sono imprese multinazionali, caratterizzate da ricavi molto alti rispetto alla media. Scarsa è invece la presenza di aziende agricole, in quanto poche sono ancora oggi quelle che hanno assunto la forma giuridica di società di capitali. In Lombardia invece le top 50 dell'agroalimentare detengono il 46% dei ricavi, mentre quelle della meccatronica quasi il 40%³¹.

Meccatronica

A conferma di quanto la meccatronica sia effettivamente rilevante per il sistema economico milanese, notiamo che, nell'intero triennio considerato, i ricavi prodotti nella provincia sono maggiori in valore assoluto rispetto al resto della Lombardia, a eccezione del 2011 (tabelle 14 e 15). Analizzando invece le variazioni percentuali registrate di anno in anno, nel 2011 si può notare una crescita maggiore per la Lombardia (quasi il 13%), mentre i dati 2012 confermano che il rallentamento economico registrato in tutto il sistema Paese ha colpito anche questo settore seppure con un'intensità leggermente minore rispetto a quanto registrato nella manifattura nel suo complesso, considerato che i ricavi hanno subito una contrazione del 3,6% per Milano e del 4,8% per il resto della regione.

Analizzando l'andamento dell'EBITDA salta subito all'occhio la variazione negativa pari al 18,4% registrata nel 2012 per la provincia milanese e pari al -7,9% nel resto della Lombardia. Nonostante sia ricorrente in tutta l'analisi la presenza di dati particolarmente negativi in corrispondenza del 2012, anno in cui si è registrato un acuirsi della fase recessiva, il fatto che per la Lombardia l'EBITDA cali di così poco costituisce un *outlier* rispetto alle altre variazioni.

Le variabili dello stato patrimoniale indicano che le imprese della provincia di Milano risultano essere in valore assoluto maggiormente capitalizzate rispetto al campione lombardo, caratteristica confermata dal dato relativo al totale dell'attivo. Le

³¹ Anche in questo caso abbiamo scelto di utilizzare la mediana perché, considerato il grado di concentrazione appena descritto, se utilizzassimo la media la stima ne risulterebbe distorta.

3. La performance delle imprese attraverso i dati di bilancio

TABELLA 14 - Principali indicatori di bilancio della meccatronica in provincia di Milano (anni 2010-2012 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

Indicatori di bilancio	Valori assoluti			Variazioni %	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
Ricavi	1.294.975	1.427.528	1.376.894	10,2	-3,6
EBITDA	78.257	91.253	74.451	16,6	-18,4
Valore aggiunto	382.784	408.740	394.159	6,8	-3,6
Attività	1.438.317	1.526.561	1.524.868	6,1	-0,1
PN	285.090	297.250	298.157	4,3	0,3

TABELLA 15 - Principali indicatori di bilancio della meccatronica in Lombardia (anni 2010-2012 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

Indicatori di bilancio	Valori assoluti			Variazioni %	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
Ricavi	1.267.325	1.431.655	1.362.328	13,0	-4,8
EBITDA	84.148	94.257	86.774	12,0	-7,9
Valore aggiunto	365.316	405.005	386.976	10,9	-4,5
Attività	1.308.726	1.399.340	1.380.411	6,9	-1,4
PN	237.082	259.750	277.525	9,6	6,8

variazioni a cavallo degli anni considerati sono simili, tuttavia il patrimonio netto cresce più velocemente in Lombardia (9,6% nel 2011 e 6,8% nel 2012), segnalando un aumento della solidità aziendale.

Gli indicatori di redditività riportati nella tabella 16 ci consentono un'analisi più dettagliata della performance della divisione. Per quanto riguarda il rapporto EBITDA/ vendite, i dati evidenziano una dinamica decrescente per l'intero periodo in tutta la Lombardia, compresa Milano, anche se il valore registrato per la provincia milanese risulta decisamente più basso. Nettamente meno performante risulta essere l'andamento del ROS che, per quanto a livello lombardo registri valori mediani più alti, per entrambi i territori si attesta su valori piuttosto bassi, con un forte peg-

TABELLA 16 - Principali indicatori di redditività e di gestione finanziaria in Lombardia e in provincia di Milano

(anni 2010-2012 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

Indicatori di bilancio	Milano			Lombardia		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
EBITDA/Vendite (%)	6,8	6,8	6,1	8,6	8,2	8,0
ROA (%)	3,4	3,3	2,5	4,1	4,2	3,8
ROS (%)	3,8	4,1	3,0	4,4	4,4	4,1
ROE (%)	11,9	9,6	8,9	7,0	5,9	5,9
FLEV	1,6	1,2	1,2	1,5	1,4	1,6
Spread	5,3	5,4	5,5	2,0	1,2	1,3

gioramento per l'area milanese nel 2012, quando scende al 3,0% rispetto al 4,1% registrato l'anno precedente. Questo significa che la redditività aziendale in relazione alla capacità remunerativa del flusso dei ricavi subisce un maggiore contraccolpo nella zona milanese, assestandosi nel 2012 su un valore di quasi 2 punti più basso rispetto alle altre province lombarde. Il ROE per Milano diminuisce nei tre anni fino a raggiungere l'8,9%, mentre nelle altre province lombarde si attesta nel 2012 a quasi il 6%. La leva finanziaria diminuisce a Milano nel 2011 per poi assestarsi nel 2012 su un livello pari a 1,2. Contemporaneamente lo spread, che è positivo e di buona intensità, segue lo stesso andamento: ciò significa che il leggero disinvestimento tra il 2011 e il 2012 si è ripercosso negativamente sulla redditività aziendale (il ROA è infatti diminuito di quasi un punto tra 2011 e 2012). Per quanto riguarda il resto della Lombardia, l'incremento del rendimento delle attività risulta essere maggiore dell'aumento di costo del capitale di terzi (il FLEV e lo spread aumentano nel 2012). Questo sfruttamento della leva è positivo per le imprese ed è in linea con lo sviluppo che il settore meccatronico sembra avere in questi ultimi anni nelle province lombarde, poiché i maggiori finanziamenti vanno ad alimentare attività redditizie, aumentando il gap tra ROA e NBC, rendendo quindi più sostenibile la copertura dei costi.

In generale, da una lettura complessiva dei dati emerge che la divisione meccatronica non è stata colpita dalla crisi con la stessa intensità che abbiamo riscontrato nella manifattura in generale. Presumibilmente l'accresciuto grado di innovazione presente nei prodotti realizzati in questo comparto, derivante dall'elevato livello di integrazione raggiunto tra le componenti meccaniche, elettroniche e IT, ha accresciuto la competitività di queste imprese e la loro capacità di penetrazione nei mercati internazionali, elementi che di fatto hanno favorito la loro performance rispetto alle imprese manifatturiere tradizionali, attenuando le ripercussioni derivanti dalla lunga fase di contrazione del mercato interno.

3. La performance delle imprese attraverso i dati di bilancio

Agroalimentare

In letteratura l'agroalimentare viene considerato 'anticiclico', cioè caratterizzato – anche nei momenti di crisi – da una capacità di tenuta maggiore, in termini di ricavi, rispetto ad altri settori produttivi. Tuttavia, le profonde trasformazioni che l'agroalimentare ha subito negli ultimi cinquant'anni (soprattutto dovute al progressivo ridimensionamento del peso delle imprese agricole) hanno in parte affievolito la sua diversa risposta alla crisi. I dati che vedremo evidenzieranno comunque una certa capacità di tenuta: gli effetti della recessione sono infatti più deboli rispetto ad altri settori, anche se la diminuzione dell'EBITDA pari al 9,4% a Milano (che pure è inferiore al calo che troviamo negli altri settori) rappresenta comunque un segnale di allarme.

Come già accennato, l'elevato livello di concentrazione dell'agroalimentare è sicuramente correlato alla presenza di molte imprese multinazionali attive nella provincia di Milano. Tuttavia, nonostante sia rilevante il peso di queste grandi aziende, l'ammontare complessivo dei ricavi prodotti dalle imprese milanesi si attesta, nei tre anni considerati, su livelli più bassi rispetto ai valori registrati a livello regionale.

Guardando la variazione percentuale registrata nel 2011 rispetto al 2010 per tutti e cinque gli indicatori riportati in tabella si può notare come questo sia stato un anno nel complesso positivo: le imprese milanesi hanno registrato una crescita dei ricavi del 13,2% e quelle lombarde del 15,2%. L'EBITDA e il valore aggiunto milanese sono cresciuti rispettivamente del 35% e del 25% sempre nel 2011, mentre in Lombardia i valori si attestano sull'1,5% per l'EBITDA e sul 10% per il valore aggiunto, mostrando una crescita più contenuta. Anche gli indici patrimoniali risultano in aumento nel 2011.

Come risulta dal calo nelle variabili di conto economico, nel 2012 la crescita viene interrotta: per il territorio milanese i ricavi diminuiscono del 2,6% e l'EBITDA di poco più di 9 punti percentuali. Nel resto delle province lombarde l'andamento dei ricavi si mantiene positivo, anche se prossimo allo zero, come pure l'incremento registrato per l'EBITDA, il valore aggiunto prodotto e il totale delle attività. L'unico

TABELLA 17 - Principali indicatori di bilancio dell'agroalimentare in provincia di Milano (anni 2010-2012 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

Indicatori di bilancio	Valori assoluti			Variazioni %	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
Ricavi	473.417	536.118	522.041	13,2	-2,6
EBITDA	31.373	42.330	38.364	34,9	-9,4
Valore aggiunto	135.819	169.176	161.009	24,6	-4,8
Attività	1.348.535	1.467.115	1.510.431	8,8	3,0
PN	255.167	285.861	296.498	12,0	3,7

TABELLA 18 - Principali indicatori di bilancio dell'agroalimentare in Lombardia (anni 2010-2012 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

Indicatori di bilancio	Valori assoluti			Variazioni %	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
Ricavi	726.276	836.551	846.615	15,2	1,2
EBITDA	58.323	59.181	59.271	1,5	0,2
Valore aggiunto	183.809	201.399	202.892	9,6	0,7
Attività	1.928.109	2.090.325	2.095.945	8,4	0,3
PN	273.506	299.065	314.906	9,3	5,3

incremento rilevante continua a registrarsi nella variazione del patrimonio netto, che cresce anche nel 2012 di 5,3 punti percentuali.

Spostando il focus dell'analisi dagli indici patrimoniali agli indici di redditività, si nota come il comparto agroalimentare abbia reagito diversamente alla seconda fase della recessione intervenuta nel 2012, che ha fortemente interessato le dinamiche di tutti i settori analizzati in questo capitolo, seppure con intensità diverse. Relativamente ai principali indicatori di bilancio, vediamo che a Milano la percentuale di EBITDA sulle vendite non varia molto nei tre anni, salvo un aumento nel 2011 a causa di una sua maggiore crescita rispetto ai ricavi. Nel 2012 invece il rapporto ritorna pressappoco al livello del 2010 a causa di un brusco calo dell'EBITDA, pari al 9,4% (tabella 17). Si può notare come nel resto delle province lombarde gli indici siano più bassi: in particolare nel 2012 il rapporto l'EBITDA/vendite è di quasi quattro punti percentuali inferiore a quello di Milano. Anche per quanto riguarda il ROS in tutti e tre gli anni Milano registra valori più alti rispetto alle altre province lombarde. Nella provincia milanese, il ROS assume in tutti e tre gli anni un buon valore, pari circa al 4,5%, che confrontato con i macrosettori analizzati nei paragrafi precedenti ci conferma un andamento positivo. Al contrario, nel resto della Lombardia il ROS ha un livello più basso (circa 3%): nel 2011 diminuisce di circa mezzo punto, mentre nel 2012 si assesta su un livello simile all'anno precedente, pari al 2,9%. Per questo la redditività aziendale in relazione alla capacità remunerativa del flusso dei ricavi è sempre maggiore a Milano rispetto al resto della regione. Il ROE assume valori molto buoni per quanto riguarda la provincia di Milano e, fino al 2011, supera il 10% per poi assestarsi sul 9,5% nel 2012. Anche in questo caso le province lombarde registrano un valore più basso dell'indicatore, però si può notare nel 2012 un incremento lievemente superiore all'unità.

Scomponendo il ROE, però, si può notare come la struttura finanziaria lombarda sia più equilibrata di quella milanese. Infatti, la leva finanziaria aumenta a causa di un incremento di finanziamenti esterni nel 2012 pari al 19%. Se è positivo il fatto che le imprese riescano a ottenere prestiti nonostante la crisi dei mercati finanziari, si nota purtroppo che lo spread diminuisce sia per il calo del ROA sia per

3. La performance delle imprese attraverso i dati di bilancio

TABELLA 19 - Principali indicatori di redditività e di gestione finanziaria in Lombardia e in provincia di Milano

(anni 2010-2012 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati AIDA

Indicatori di bilancio	Milano			Lombardia		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
EBITDA/Vendite (%)	9,2	9,5	9,3	6,3	5,7	5,6
ROA (%)	6,0	6,2	6,0	3,7	3,2	3,1
ROS (%)	4,8	4,7	4,5	3,6	3,0	2,9
ROE (%)	11,2	12,3	9,5	5,6	4,8	6,1
FLEV	2,9	2,9	3,4	2,6	2,4	2,4
Spread	2,2	2,7	1,5	0,7	0,7	1,3

l'aumento dei costi del capitale di terzi. Di conseguenza, l'incremento dei finanziamenti non si ripercuote in un aumento di redditività da parte delle imprese della divisione e inoltre la gestione finanziaria risulta squilibrata poiché la leva è in crescita e nel 2012 raggiunge e supera il valore di 3.

Guardando gli stessi indicatori nelle altre province lombarde, è evidente come – in valore assoluto – lo spread sia più basso rispetto a Milano (il ROA è più basso di circa 3 punti percentuali in tutti gli anni); se però un investimento continua a rendere più a Milano che nelle altre province lombarde, è anche vero che in Lombardia lo spread è cresciuto nei tre anni, cosa che non si è verificata nella provincia milanese. A differenza di Milano, il FLEV diminuisce nell'arco temporale, anche se i valori rimangono ancora oltre il 2, segnalando la presenza di una struttura finanziaria squilibrata.

CONSIDERAZIONI FINALI

Dopo il 2011, anno di apparente ripresa, Milano e il resto della Lombardia hanno subito il contraccolpo della recessione del 2012, rallentando la crescita in quasi tutte le voci di conto economico. Particolarmente significativo è il decremento del valore aggiunto e dell'EBITDA tra 2011 e 2012, che registrano le maggiori variazioni negative, indipendentemente dalla zona considerata. A differenza della crisi del 2009, questa nuova recessione ha infatti colpito con intensità simile tutte le province lombarde, Milano compresa.

La manifattura si conferma il settore più solido: ha resistito meglio alla crisi, registrando una variazione dell'EBITDA, seppur negativa, di intensità inferiore rispetto ai servizi e al commercio, che hanno perso maggiormente in termini di margine lordo. Le voci di stato patrimoniale mostrano inoltre una situazione aziendale solida, che non è stata intaccata dalla crisi, sebbene siano rallentati il tasso di crescita delle attività e del patrimonio netto.

La provincia milanese mostra una situazione di indebitamento più sostenibile in tutti e tre i settori rispetto al resto della Lombardia e, dal punto di vista della redditività, la manifattura rimane il settore dove un euro investito rende più degli altri, mentre i servizi stanno col tempo raggiungendo la redditività del commercio. Un'altra evidenza interessante è emersa dall'analisi della produttività, che mostra il gap di efficienza tra i servizi e gli altri due comparti, ancora più alto in Lombardia. Tale gap si riduce notevolmente se selezioniamo la produttività delle prime 100 imprese per volume dei ricavi prodotti. In particolare, la produttività delle top 100 risulta doppia rispetto a quella della totalità del settore.

La nostra analisi ha inoltre rilevato che meccatronica e agroalimentare costituiscono due punti di forza dell'economia milanese: il primo ha infatti subito meno pesantemente la crisi del 2012 rispetto al macrosettore di appartenenza, a conferma del ruolo svolto dall'innovazione e dalla conseguente capacità di competizione sui mercati internazionali e di resistenza ai momenti di recessione. La maggiore propensione all'innovazione è supportata anche dai dati relativi alla capitalizzazione che indicano un andamento positivo su tutto il territorio e con un tasso superiore a livello regionale.

L'agroalimentare ha la sua forza nel suo essere tipicamente anticiclico: è l'unico infatti dove abbiamo riscontrato una leggera crescita dei ricavi nel 2012 per le province lombarde e una variazione negativa più contenuta per Milano.

4. L'apertura internazionale del sistema produttivo milanese

LO SCENARIO INTERNAZIONALE E IL RUOLO DELL'ITALIA

Nel corso del 2013 il commercio mondiale è cresciuto del 2,7%; specularmente all'andamento del PIL, l'incremento si è verificato principalmente nella seconda parte dell'anno. Secondo l'indicatore sull'interscambio mondiale del centro di ricerca CPB¹, nell'ultimo trimestre 2013 il volume del commercio è cresciuto del 3,1%, l'incremento trimestrale più alto registrato negli ultimi tre anni. Per quanto l'aumento dei flussi abbia riguardato sia i Paesi avanzati sia quelli di più recente industrializzazione, il contributo più significativo è venuto da questi ultimi (nonostante le recenti difficoltà che hanno colpito molti di questi Paesi), in particolare dall'Asia in virtù di una ripresa, sia pure moderata, della domanda di Europa e Stati Uniti negli ultimi mesi dell'anno.

In questo scenario, l'export della Cina è cresciuto del 4,1%, ancora di più quello dei Paesi dell'ASEAN², sfiorando il 5%. Le esportazioni degli Stati Uniti sono aumentate, in linea con il dato del commercio mondiale, del 2,8% (e si prevede che accelerino fortemente nel prossimo biennio: +6,2% a fine 2014 e +5,7% nel 2015).

Più modesta, per via del rallentamento dell'attività economica nei primi mesi del 2013, la crescita delle esportazioni dell'Europa (+1,4% nell'Unione Europea e +1,3% nell'Area Euro)³.

Note

¹ CPB, Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.

² È l'associazione delle nazioni del Sud-Est asiatico, composta da Indonesia, Malesia, Filippine, Singapore, Thailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Birmania, Cambogia.

³ I dati di questa sezione provengono dal Fondo Monetario Internazionale e dalla Commissione europea.

Questi dati vanno letti alla luce di alcuni processi, tra loro a volte contraddittori, in atto nell'economia mondiale. Se da un lato l'integrazione globale della produzione (ovvero il fatto che singoli prodotti attraversino numerose fasi produttive spesso distribuite in diverse aree del mondo) e il conseguente allungamento delle *supply chains* sono una realtà ormai consolidata; dall'altro, si assiste al rientro di alcune produzioni delocalizzate nei Paesi di origine, allo scopo di avvicinare il luogo della progettazione a quello della produzione del bene finale; inoltre, l'emergere – in fase ancora embrionale ma degna di attenzione – di nuovi modi di 'fare industria' caratterizzati da modalità produttive peculiari (*digital manufacturing*) e da nuovi materiali (terre rare, polveri e nuovi composti) è destinato ad avere un impatto significativo sui flussi del commercio mondiale⁴. A questo si aggiunga che se una nuova schiera di Paesi emergenti (in Africa e nell'Asia orientale) è entrata o sta entrando nelle catene globali del commercio, l'instabilità politica che colpisce oggi molte aree del pianeta (Mediterraneo, Medio Oriente, Europa orientale) potrebbe frenare l'interscambio commerciale e provocare nuove ondate di protezionismo. Questi processi inducono quindi grande prudenza nell'interpretare le tendenze future.

È dentro questo scenario e in considerazione di queste prospettive che va inquadrata la posizione dell'Italia in termini di commercio internazionale.

Anche nel 2013 l'export si è rivelato una fondamentale leva di sviluppo per le imprese, per quanto sia cresciuto meno degli anni precedenti, attestandosi sullo stesso livello del 2012. È bene ricordare, comunque, che le esportazioni italiane hanno superato già da due anni i livelli pre-recessione. Negli anni della crisi, dal 2008 a oggi, infatti, il PIL italiano, stagnante, è stato interamente guidato dall'export. Questi anni hanno visto un'accelerazione nella trasformazione della struttura delle esportazioni italiane alla luce delle crescenti pressioni competitive derivanti dall'integrazione sempre maggiore dei mercati internazionali. Sul piano settoriale è aumentato il peso relativo dei beni intermedi (chimica, gomma e plastica, metalli) che hanno saputo adattarsi al nuovo modello di commercio internazionale inserendosi nelle catene globali del valore; è rimasta invariata l'incidenza dei beni di consumo (alimentare, tessile-abbigliamento, legno-arredo); è calato, sia pur leggermente, il peso dei beni di investimento (apparecchiature elettriche, mezzi di trasporto, meccanica)⁵.

Sul piano geografico si è verificato un progressivo riposizionamento delle esportazioni italiane verso mercati nuovi, oltre le destinazioni tradizionali, alla ricerca di rotte alternative e potenzialmente promettenti, anche se risulta semplicistica la classificazione delle opportunità in base a una separazione netta tra Paesi avanzati ed emergenti. È vero che negli ultimi cinque anni la quota dell'export italiano verso i nuovi mercati è aumentata del 4,2%, a fronte di una riduzione di 3,9 punti percentuali del flusso diretto ai mercati avanzati (l'Area Euro rappresenta ormai meno della metà delle esportazioni italiane); è anche vero, tuttavia, che hanno tenuto bene le esportazioni verso il mercato nord-americano e che nell'ultimo anno si è assistito a una leggera ripresa anche dei flussi verso l'Europa. Per quanto riguarda la distribuzione territoriale, il baricentro resta solidamente al Nord: le regioni dell'Italia settentrionale, sia occidentale sia orientale, detengono ancora la quota maggiore dell'export, grazie all'elevata vocazione industriale delle loro imprese. Tuttavia, rispetto al periodo pre-crisi, sono alcune regioni del Centro-Sud

⁴ Cfr. Focus «I nuovi produttori», *Imprese & Città*, Guerini e Associati, Milano, n. 2, 2013.

⁵ Si veda il Rapporto SACE «Rethink, evoluzione e prospettive dell'Export italiano», 2014.

4. L'apertura internazionale del sistema produttivo milanese

TABELLA 1 - Distribuzione regionale delle esportazioni italiane

(anni 2007 e 2013 – valori percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT

Regione	Peso % export	
	2007	2013
Lombardia	28,5	28,1
Veneto	14,1	13,7
Emilia-Romagna	12,9	13,2
Piemonte	10,4	10,7
Toscana	7,4	8,1
Lazio	3,8	4,6
Marche	3,5	3,0
Friuli-Venezia Giulia	3,5	3,0
Sicilia	2,7	2,9
Campania	2,6	2,5
Puglia	2,0	2,1
Trentino-Alto Adige	2,0	1,9
Abruzzo	1,7	1,7
Liguria	1,3	1,7
Sardegna	1,3	1,4
Umbria	1,0	0,9
Basilicata	0,6	0,3
Valle d'Aosta	0,2	0,1
Calabria	0,2	0,1
Molise	0,1	0,1

che hanno mostrato i migliori progressi, in particolare Toscana e Lazio, ma anche la Sicilia (tabella 1). Il grado di concentrazione delle esportazioni a livello regionale rimane comunque elevato. Le prime tre regioni della classifica, Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna, generano infatti il 55% dell'export totale.

L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DI MILANO

Milano Italia

Nel corso del 2013 l'unica parte del Paese che ha conosciuto un'espansione significativa delle esportazioni è il Nord-Est, dove si è registrato un incremento pari al 2,4%, a testimonianza di una rinnovata capacità competitiva delle imprese di quel territorio. Nell'Italia nord-occidentale l'export è invece rimasto stabile rispetto al

TABELLA 2 - Interscambio commerciale italiano per area geografica (anni 2012 e 2013 - valori assoluti in euro e valori percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT

Aree geografiche	2012		2013 revisionato		Variazione % 2013/2012	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Milano	61.947.918.065	38.421.399.591	58.277.470.882	37.479.786.516	-5,9	-2,5
Lombardia	116.154.765.787	108.143.540.414	111.103.391.961	108.084.320.204	-4,3	-0,1
Italia nord-occidentale	154.391.177.936	155.456.030.955	147.841.522.202	156.457.415.050	-4,2	0,6
Italia nord-orientale	78.802.246.526	119.042.454.207	78.059.590.778	121.928.860.541	-0,9	2,4
Italia centrale	61.619.378.841	64.596.148.957	55.342.766.656	64.120.708.930	-10,2	-0,7
Italia meridionale	25.758.950.419	27.094.057.901	23.360.305.109	25.970.819.233	-9,3	-4,1
Italia insulare	31.625.740.793	19.462.065.446	29.666.168.250	16.539.733.465	-6,2	-15,0
Diverse o non specificate	28.094.986.354	4.531.334.403	25.184.104.729	4.836.630.798	-10,4	6,7
Italia	380.292.480.869	390.182.091.869	359.454.457.724	389.854.168.017	-5,5	-0,1

2012 (+0,6%), così come in Lombardia, dove si è registrata solo una lievissima flessione (-0,1%)⁶.

In questo contesto, le esportazioni milanesi sono calate del 2,5% e le importazioni del 5,9% (tabella 2). Nonostante questa flessione, Milano si conferma un nodo di centrale importanza per il sistema di relazioni commerciali del nostro Paese. Rimane infatti nettamente la prima provincia di Italia per incidenza sul totale nazionale sia dell'import sia dell'export (incidenze rispettivamente pari all'11% e al 7%, che diventano del 52% e del 35% se rapportate al totale della Lombardia). Se si prende in considerazione il grado di apertura internazionale, indicatore che misura la propensione di un territorio agli scambi con l'estero (misurato dal rapporto tra la somma di esportazioni più importazioni e il valore aggiunto), si rileva che il valore di quello milanese è molto più alto della media nazionale. Il grado di apertura internazionale di Milano nel 2013 risulta infatti pari al 64,8% contro il 53,5% dell'Italia. Questo dato avvicina Milano ai migliori standard internazionali, se pensiamo che la media della Francia è pari al 57,7% e quella degli Stati Uniti al 30%. Fa invece storia a sé la Germania, con un valore pari al 96%.

Guardando al trend di questo indicatore negli ultimi quattro anni, notiamo che il dato milanese è leggermente calato (nel 2010 era pari al 71%) e che il divario con l'Italia si è accorciato (era di quasi 16 punti nel 2010, oggi è pari a 11 punti). Questa flessione è dovuta principalmente al pesante calo delle importazioni che si è verificato negli ultimi anni: a Milano -14% dal 2010 al 2013, mentre in Italia l'import è calato nello stesso periodo del 6%. Milano, in quanto piattaforma logistica che serve l'intero Paese, si dimostra fortemente soggetta al ciclo congiunturale e all'andamento della domanda (grafico 1).

⁶ Tutti i dati presenti in questo capitolo relativi all'interscambio commerciale sono di fonte ISTAT e si riferiscono ai valori correnti.

4. L'apertura internazionale del sistema produttivo milanese

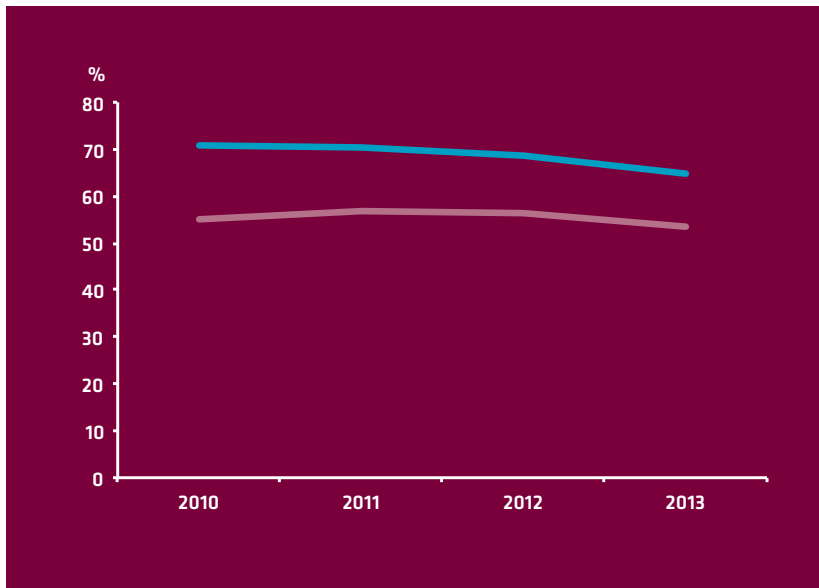


GRAFICO 1
Andamento del grado di
apertura internazionale di
Milano e Italia (anni 2010-2013 -
valori percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi
Camera di Commercio di Milano
su dati ISTAT

— Milano
— Italia

La dinamica dei settori

Le esportazioni milanesi sono fortemente incentrate sulla vendita di beni e prodotti manifatturieri e molto meno di servizi. Circa il 90% dell'export è infatti attribuibile alle attività manifatturiere. Questo dato evidenzia una criticità, già sottolineata nelle precedenti edizioni del Rapporto, circa la capacità di internazionalizzazione del comparto terziario milanese (per non parlare di quello nazionale) che risulta troppo concentrato sul mercato interno e, ancor più, di prossimità locale. Per questa ragione in questo paragrafo soffermeremo la nostra attenzione sui flussi commerciali dell'industria.

Guardando alle variazioni percentuali tra il 2013 e il 2012 si nota come in un contesto di relativo rallentamento (-2,5%) i comparti manifatturieri che hanno fatto segnare un più significativo incremento delle esportazioni siano ambiti tradizionali del made in Italy, come il tessile-abbigliamento (+7,1%) e l'alimentare (4,1%). Per quanto riguarda il comparto moda, sono soprattutto i prodotti in pelle ad avere trainato il flusso; la pelletteria è cresciuta dell'8% e le calzature del 17,4%, a dimostrazione della competitività internazionale di questi segmenti produttivi fondati sulla qualità, sul saper fare artigiano e sul design. L'alimentare ha numeri assoluti più modesti, ma conosce da alcuni anni una crescita importante dovuta in parte all'effetto Expo e in parte alla liberalizzazione del commercio di alimenti verso gli Stati Uniti, che rappresentano per questo tipo di prodotti un mercato estremamente rilevante.

Dopo anni di espansione, hanno invece rallentato le esportazioni di prodotti chimici e dei beni di investimento in generale, apparecchi elettrici e meccanica strumentale, che hanno risentito fortemente dell'andamento negativo del ciclo europeo degli investimenti.

Sul fronte dell'import il segno meno è generalizzato, con poche eccezioni relative alla meccanica, al tessile-abbigliamento e ai mezzi di trasporto. Evidentemente, il calo nelle importazioni è determinato dallo stallo della domanda interna e dalla

TABELLA 3 - Interscambio commerciale della provincia di Milano per comparto manifatturiero

(anni 2012 e 2013 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT

Settore	2012		2013 revisionato		Variazione % 2013/2012	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Meccanica	4.625.915.723	7.527.788.339	4.789.563.832	7.392.405.725	3,5	-1,8
Tessile-abbigliamento	4.266.483.051	4.826.474.076	4.380.185.565	5.168.479.062	2,7	7,1
Chimica	7.832.188.254	4.458.709.448	7.371.533.908	4.208.512.953	-5,9	-5,6
Metalli e prodotti in metallo	5.517.972.820	4.729.150.100	5.274.616.372	4.055.137.606	-4,4	-14,3
Apparecchi elettrici	3.933.411.207	2.921.076.614	3.889.649.951	2.922.190.904	-1,1	0,0
Computer, apparecchi elettronici e ottici	11.438.652.197	2.758.165.774	10.830.306.116	2.588.280.779	-5,3	-6,2
Farmaceutica	7.830.874.316	2.573.049.515	6.296.267.174	2.564.293.931	-19,6	-0,3
Gomma e plastica	1.779.145.179	1.561.814.643	1.769.709.867	1.530.683.862	-0,5	-2,0
Mezzi di trasporto	3.207.998.687	1.394.911.606	3.445.979.779	1.425.294.729	7,4	2,2
Alimentare	2.807.937.287	1.335.882.230	2.814.642.668	1.390.750.673	0,2	4,1
Legno, prodotti in legno, carta e stampa	873.855.874	597.826.615	788.862.064	588.136.297	-9,7	-1,6
Coke e prodotti petroliferi raffinati	644.248.575	242.447.822	261.299.776	210.292.794	-59,4	-13,3
Altre attività manifatturiere	2.959.576.940	1.548.905.117	3.080.789.861	1.612.567.800	4,1	4,1
Totale Manifattura	54.758.683.170	34.927.296.782	51.912.617.072	34.044.459.315	-5,2	-2,5

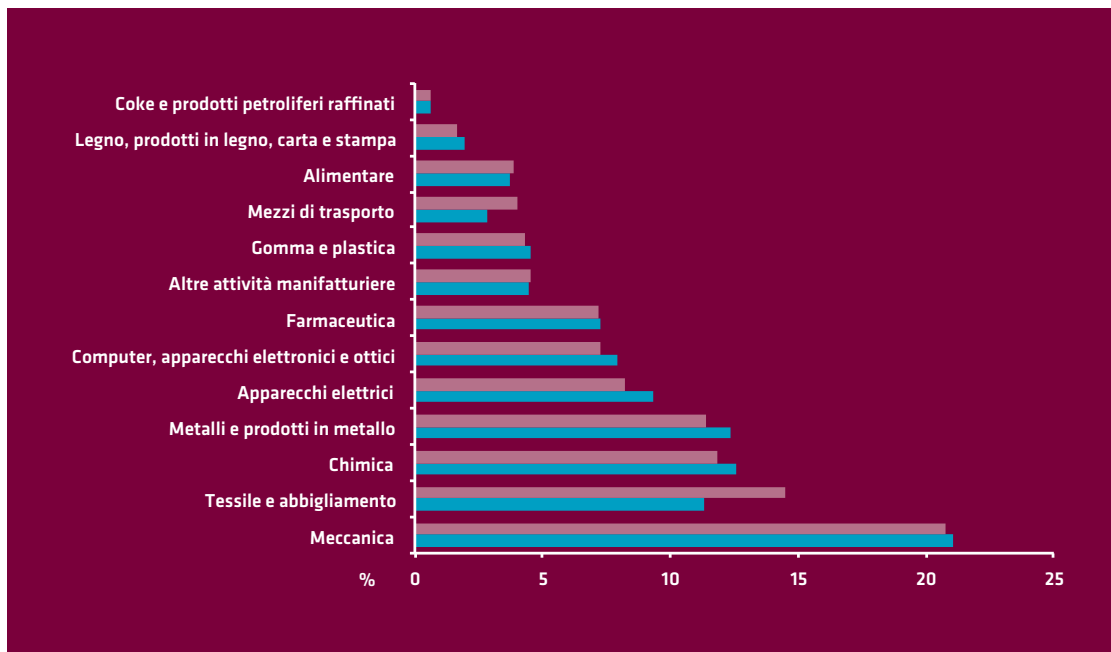
lentezza con la quale sta ripartendo la produzione industriale (tabella 3).

Guardando più nel dettaglio al peso dei singoli comparti sul totale delle esportazioni del manifatturiero, si nota che l'incidenza più significativa è espressa dalla meccanica che rappresenta circa il 20% del totale (nel 2010 l'incidenza era di poco superiore al 21%). Come sottolineato sopra, in forte espansione appare il peso del tessile-abbigliamento, che rappresentava nel 2010 l'11% e oggi rappresenta il 14,5%. In crescita anche l'incidenza dei mezzi di trasporto e dell'alimentare, mentre hanno perso posizioni i prodotti in metallo e l'elettronica (grafico 2).

Nell'ottica di comprendere la peculiarità dell'export milanese rispetto a quello nazionale è utile puntare lo sguardo anche sull'indice di specializzazione delle esportazioni milanesi, che è misurato dal rapporto tra la quota delle esportazioni milanesi in uno specifico comparto sul totale dell'export milanese e la quota delle esportazioni nazionali nello stesso comparto sul totale nazionale⁷. Questo indicatore, come dice il suo nome, permette di esaminare la specializzazione merceologica delle esportazioni milanesi in rapporto a quelle italiane. Il settore che presenta il valore più alto è la chimica, nonostante il leggero calo che ha registrato negli ultimi due anni; dal declino della grande chimica di base, infatti, è emersa e si è rafforzata nell'ultimo decennio una schiera di medie imprese attive nella chimica fine, dotate di forte capacità competitiva sui mercati internazionali. Dopo la chimica segue, a buona distanza, la meccanica, tradizionale cuore del sistema manifat-

⁷ Si veda l'Annuario statistico ISTAT-ICE, 2013.

4. L'apertura internazionale del sistema produttivo milanese



turiero milanese, e l'industria dei metalli e dei prodotti in metallo. In fondo alla classifica si collocano l'alimentare, che è in forte crescita ma nel contesto nazionale non rappresenta certo una specialità milanese, e il legno-arredo, comparto rispetto al quale Milano si è indebolita dopo la nascita della provincia di Monza e Brianza (tabella 4).

Un'altra chiave di lettura utile per interpretare le dinamiche settoriali dell'export milanese è data dalla tipologia OCSE, che distingue i comparti sulla base del contenuto di innovazione in essi presente. Sulla base di questa classificazione, si evince che il 44% delle esportazioni milanesi è concentrato nei comparti a medio-alta tecnologia, il 25% in quelli a bassa tecnologia, il 16% a tecnologia medio-bassa e il 15% ad alta tecnologia. È quindi il mid-tech (composto prevalentemente da meccanica, gomma-plastica e chimica) a caratterizzare il sistema produttivo milanese e la sua propensione all'esportazione (grafico 3).

Dal 2010 a oggi, sono cresciute sensibilmente le esportazioni nei comparti a basso contenuto di tecnologia mentre sono calate, più o meno fortemente, quelle relative agli altri segmenti considerati (grafico 4). Ciò è dovuto, ancora una volta, alla crescita dell'export nel comparto tessile-abbigliamento, che in questa classificazione è considerato a bassa tecnologia. In realtà, queste tipologie, se offrono utili strumenti di analisi e conoscenza, trasmettono messaggi semplificati e potenzialmente equivoci. Ogni comparto di attività, infatti, dal tessile al bio-tech, può contenere livelli alti o bassi di innovazione a seconda della peculiarità delle singole imprese. L'eterogeneità tra imprese è in realtà molto più grande all'interno dei settori che tra i settori stessi.

GRAFICO 2
Incidenza percentuale dei
comparti manifatturieri sul
totale del manifatturiero

(anni 2010 e 2013 - valori percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi
Camera di Commercio di Milano
su dati ISTAT

■ 2013
■ 2010

TABELLA 4 - Indice di specializzazione dei comparti manifatturieri delle esportazioni milanesi
(anno 2013 - valori assoluti)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT

Merce	Indice di specializzazione
	Export
Chimica	6,1
Meccanica	2,9
Metalli e prodotti in metallo	2,1
Computer, apparecchi elettronici e ottici	1,4
Farmaceutica	1,3
Tessile-abbigliamento	1,3
Apparecchi elettrici	1,3
Gomma e plastica	1,1
Mezzi di trasporto	0,8
Altre attività manifatturiere	0,4
Alimentare	0,2
Legno, prodotti in legno, carta e stampa	0,2
Coke e prodotti petroliferi raffinati	0,1

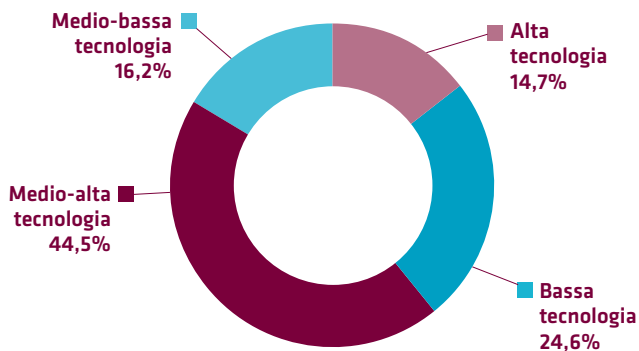


GRAFICO 3
Distribuzione delle esportazioni milanesi secondo la classificazione OCSE per contenuto di tecnologia

(anno 2013 - valori percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT

4. L'apertura internazionale del sistema produttivo milanese

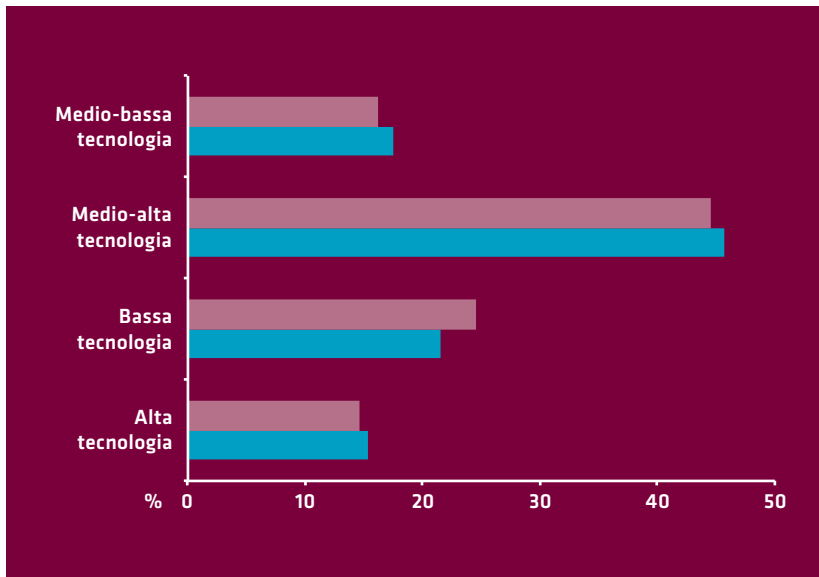


GRAFICO 4
Incidenza dei comparti
manifatturieri sul totale del
manifatturiero sulla base
della classificazione OCSE per
contenuto di tecnologia
(anni 2010 e 2013 - valori
percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi
Camera di Commercio di Milano
su dati ISTAT

■ 2013
■ 2010

Le direttrici geografiche

La geografia dell'interscambio commerciale milanese si conferma imperniata sull'Europa, che rappresenta il 57% delle esportazioni e il 72% delle importazioni (queste percentuali passano al 38% e al 64% se consideriamo l'Unione europea e al 28% e 54% se prendiamo in considerazione la Zona Euro). È però in corso, sia pur lentamente, un processo di adeguamento dei flussi commerciali ai nuovi assetti geo-politici e geo-economici mondiali. La quota delle esportazioni extra-UE è infatti in costante crescita da anni: dal 49% del 2008 al 57% del 2010, fino al 62% del 2013. È cresciuta anche in questi ultimi due anni, nei quali molti Paesi emergenti hanno conosciuto battute di arresto nel loro percorso di crescita.

Interessante notare che, per quanto riguarda l'Europa, per la prima volta da alcuni anni, è l'Unione europea ad aver conosciuto una performance migliore, per quanto negativa (-1,4%), rispetto ai Paesi non UE (-6,8%), dato quest'ultimo influenzato dalla decisa flessione dell'export verso la Svizzera (-15%) dopo anni di crescita vigorosa (crescono invece fortemente le esportazioni verso la Russia, +12,4%, e verso la Turchia, +2,5%). Tra i Paesi dell'Unione europea, si registra una crescita dei flussi verso la Germania (+1,9%), verso il Regno Unito (+2,5%) e verso i Paesi Bassi (+2,7%). In discesa invece l'export verso la Francia (-1,3%) e la Spagna (-6%).

Se l'Africa sta gradualmente diventando un'importante area di sbocco dell'export milanese grazie al contributo sia dei Paesi della sponda sud del Mediterraneo sia degli altri Paesi africani (gli incrementi più rilevanti sono stati segnati da Algeria, Marocco, Nigeria e Angola), l'America meridionale vede invece decrescere il suo peso nel sistema delle relazioni commerciali milanesi (-2,7% nel 2013): in discesa le esportazioni verso Brasile, Cile, Argentina e Colombia. Tengono invece le esportazioni verso l'America settentrionale (+0,8%) e, in particolare, verso gli Stati Uniti (+1,7%) che si confermano un Paese sempre più centrale per le imprese milanesi e potranno diventarlo ancora di più se si concretizzerà l'ipotesi di un'area di libero scambio euro-atlantica.

L'export verso l'Asia ha invece chiuso il 2013 con segno negativo, soprattutto per via della decisa contrazione dei flussi verso l'Asia centrale, che registra complessivamente un calo del 16,5% (-10% in India e -40% in Kazakistan) e verso il Medio Oriente (-8,2%) che risente fortemente dell'instabilità politica dell'area. Si è invece espanso nettamente il flusso verso l'Asia orientale, aumentato nel 2013 del 6,6% (tabella 5 e grafico 5).

Per quanto riguarda l'import, risulta ancora più evidente l'eurocentrismo del sistema produttivo milanese. Emerge dunque chiara l'esigenza per le imprese milanesi di allargare le proprie reti di fornitura come chiave anche per entrare dentro promettenti catene globali del valore.

Nel corso del 2013 è calato l'import da tutte le aree geografiche del mondo con la sola eccezione dell'Africa, a conferma del crescente peso di questa regione, per quanto si parli di numeri assoluti ancora limitati.

TABELLA 5 - Interscambio commerciale della provincia di Milano per area geografica
(anni 2012 e 2013 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT

Paese	2012		2013 revisionato		Var % 2013/2012	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Europa	44.581.295.433	22.005.931.460	42.231.771.050	21.288.853.726	-5,3	-3,3
di cui						
Unione europea	38.802.285.855	14.467.480.508	37.214.807.043	14.264.366.444	-4,1	-1,4
Paesi europei non UE	5.779.009.578	7.538.450.952	5.016.964.007	7.024.487.282	-13,2	-6,8
Africa	1.127.283.392	1.961.250.680	1.341.821.819	1.971.862.032	19,0	0,5
di cui						
Africa settentrionale	558.755.822	1.249.224.415	345.762.179	1.251.695.796	-38,1	0,2
Altri Paesi africani	568.527.570	712.026.265	996.059.640	720.166.236	75,2	1,1
America	4.150.398.745	5.114.756.732	2.994.106.985	5.089.019.044	-27,9	-0,5
di cui						
America settentrionale	2.884.850.825	3.230.838.218	2.050.885.959	3.256.069.888	-28,9	0,8
America centro-meridionale	1.265.547.920	1.883.918.514	943.221.026	1.832.949.156	-25,5	-2,7
Asia	12.005.943.074	8.359.551.152	11.623.727.630	8.294.211.147	-3,2	-0,8
di cui						
Medio Oriente	2.648.774.115	2.712.227.935	2.393.666.190	2.489.104.556	-9,6	-8,2
Asia centrale	865.034.993	920.037.415	790.042.040	768.130.320	-8,7	-16,5
Asia orientale	8.492.133.966	4.727.285.802	8.440.019.400	5.036.976.271	-0,6	6,6
Oceania	82.997.421	979.909.567	86.043.398	835.840.567	3,7	-14,7
Totale mondo	61.947.918.065	38.421.399.591	58.277.470.882	37.479.786.516	-5,9	-2,5

4. L'apertura internazionale del sistema produttivo milanese

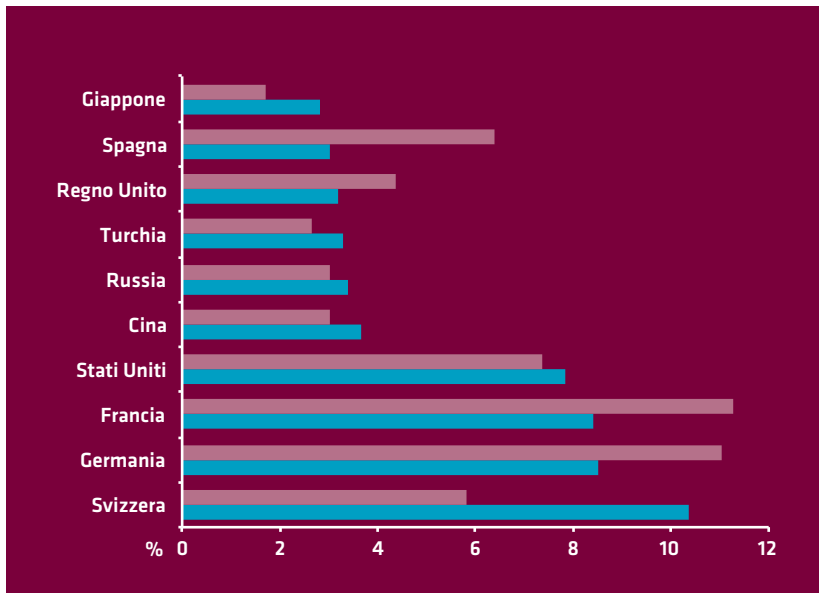


GRAFICO 5
Incidenza percentuale
dei principali mercati di
destinazione sul totale
dell'export milanese

(anni 2007 e 2013 – valori
percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi
Camera di Commercio di Milano
su dati ISTAT

■ 2007
■ 2013

Focus geografici: Asia orientale e area del Mediterraneo e Golfo

L'Asia orientale si configura sempre di più come un'area cruciale per le strategie di internazionalizzazione delle imprese milanesi. La quota delle esportazioni verso questa regione sul totale dell'export milanese nel 2013 è risultata pari al 13%, mentre nel 2010 era pari al 10% e nel 2007 al 9%. Il rapido sviluppo delle economie di questa regione (nel triennio 2014-2017 è previsto un incremento del PIL di quasi il 7%) genera infatti crescenti opportunità per il sistema produttivo milanese. Fino al 2011 era soprattutto la Cina a trainare questo flusso, grazie a un ritmo di crescita impetuoso. Oggi che cresce a tassi inferiori al passato, anche per via dell'implementazione di politiche volte a supportare un modello di sviluppo più equilibrato, prospettive interessanti sono offerte in via crescente da altri mercati del Sud-Est asiatico. A conferma di ciò, si noti che dal 2010 al 2013 l'export milanese verso la Cina è cresciuto di poco meno del 7% e che nel 2013 è calato dello 0,7%. In forte crescita, invece, le vendite in Corea del Sud, Hong Kong, Indonesia, Thailandia. Sono soprattutto i comparti del tessile-abbigliamento e della meccanica a sostenere questa espansione. Anche il Giappone ha conosciuto negli ultimissimi anni un deciso incremento dei flussi commerciali in entrata, dovuto alla forte ripresa, in virtù anche di una politica monetaria coraggiosamente espansiva, della domanda dopo anni di stallo dei consumi (tabella 6).

Le esportazioni verso l'Asia orientale sono destinate ad aumentare ancora (la stima per l'Italia parla di una crescita dell'8,6% nei prossimi quattro anni) grazie all'innalzamento degli standard qualitativi dell'industria cinese (con la conseguente richiesta di beni intermedi e di investimento), all'emergere di una classe media protesa all'acquisto di beni di 'lusso accessibile' e alla crescente domanda di prodotti specializzati, in particolare macchinari, da parte di Paesi quali Thailandia e Malesia. Si prevede che anche mercati finora marginali per il nostro export come Filippine e Mongolia entrino nelle reti commerciali internazionali in ragione dell'ab-

TABELLA 6 - Export della provincia di Milano per mercato di destinazione in Asia orientale

(anni 2012 e 2013 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT

Paese	Valori assoluti			Variazione %	
	2010	2012	2013	2013/2010	2013/2012
Cina	1.284.965.958	1.383.555.380	1.374.165.430	6,9	-0,7
Giappone	671.070.481	932.347.479	1.060.690.963	58,1	13,8
Repubblica di Corea	548.841.092	720.815.266	803.054.381	46,3	11,4
Hong Kong	441.802.585	577.291.564	614.265.719	39,0	6,4
Singapore	211.285.911	327.363.453	318.940.073	51,0	-2,6
Thailandia	154.220.531	216.720.476	220.289.309	42,8	1,6
Indonesia	78.059.648	125.283.220	171.316.674	119,5	36,7
Taiwan	170.664.259	151.896.091	162.750.009	-4,6	7,1
Malesia	121.023.143	136.178.992	144.930.086	19,8	6,4
Vietnam	51.855.861	62.880.756	65.481.573	26,3	4,1
Totale Asia orientale	3.778.842.418	4.727.285.802	5.036.976.271	33,3	6,6

bassamento delle barriere tariffarie e della graduale industrializzazione delle loro economie.

Guardando alle incidenze dei singoli Paesi sul totale dei flussi verso l'Asia orientale si nota, in coerenza con quanto detto sopra, come il peso maggiore sia oggi evidentemente espresso dalla Cina (27,3%), ma si osserva anche come esso sia calato dal 2010 al 2013 (alla stessa stregua di Taiwan) e come siano invece cresciute le incidenze di Corea del Sud, Hong Kong, Singapore, Thailandia e Indonesia, oltre che del Giappone (tabella 7).

Un'altra area tradizionalmente strategica per l'economia milanese è la regione del Mediterraneo e del Golfo, della cui prossimità geografica e culturale le imprese milanesi e italiane hanno beneficiato sul piano delle relazioni commerciali ed economiche. L'instabilità politica e il clima di insicurezza che contraddistingue molti di questi Paesi ha comportato un forte rallentamento dei flussi commerciali ma non li ha bloccati (l'area rappresenta comunque circa il 9% dell'export totale milanese). Nel 2013 l'export milanese verso quest'area è calato del 7,3% (il calo dal 2010 è pari al 9%) in virtù soprattutto delle contrazioni dei flussi verso gli Emirati Arabi (-22,1%) e verso l'Egitto (-21%). Sono cresciute invece le esportazioni verso l'Arabia Saudita (+14,6%) e il Marocco (+8,1%) e stanno risalendo anche quelle verso la Libia (tabella 8). Guardando alle incidenze percentuali dei singoli Paesi sul totale dell'area nel corso degli anni si nota come l'andamento sia altalenante e caratterizzato da forte eterogeneità e incostanza, a conferma dell'incertezza che caratterizza l'area e che incide inevitabilmente sulle relazioni commerciali.

Gli Emirati Arabi continuano a essere il partner commerciale più importante dell'area, ma sono incalzati dall'Arabia Saudita, che ha visto salire il suo peso negli ultimi due anni grazie in particolare alle esportazioni del comparto della meccanica. Tra i Paesi più colpiti dall'instabilità politica, scende fortemente la quota di export verso l'Egitto (grafico 6).

4. L'apertura internazionale del sistema produttivo milanese

TABELLA 7 - Incidenza dei mercati di destinazione dell'Asia orientale sul totale dell'export verso quest'area (anni 2010 e 2013 – valori percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT

Paese	Pesi %	
	2013	2010
Cina	27,3	34,0
Giappone	21,1	17,8
Repubblica di Corea	15,9	14,5
Hong Kong	12,2	11,7
Singapore	6,3	5,6
Thailandia	4,4	4,1
Indonesia	3,4	2,1
Taiwan	3,2	4,5
Malesia	2,9	3,2
Vietnam	1,3	1,4

TABELLA 8 - Export della provincia di Milano per mercato di destinazione nell'area del Mediterraneo e del Golfo (anni 2012 e 2013 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT

Paese	Valori assoluti			Variazioni %	
	2010	2012	2013	2013/2010	2013/2012
Marocco	131.806.502	153.013.562	165.370.937	25,5	8,1
Algeria	644.416.844	272.490.221	319.585.998	-50,4	17,3
Tunisia	267.136.158	310.725.734	300.855.746	12,6	-3,2
Egitto	422.918.437	381.528.809	301.301.228	-28,8	-21,0
Libano	93.162.704	108.778.168	101.135.334	8,6	-7,0
Israele	430.257.928	381.800.987	329.370.118	-23,4	-13,7
Giordania	40.496.546	49.535.891	51.047.862	26,1	3,1
Arabia Saudita	418.718.120	488.656.163	559.849.990	33,7	14,6
Kuwait	95.904.594	170.772.404	145.853.585	52,1	-14,6
Libia	185.178.573	131.033.862	164.018.989	-11,4	25,2
Iran	356.014.848	253.205.362	188.371.777	-47,1	-25,6
Emirati Arabi Uniti	505.119.638	824.983.709	642.655.486	27,2	-22,1
Totale	3.591.130.892	3.526.524.872	3.269.417.050	-9,0	-7,3

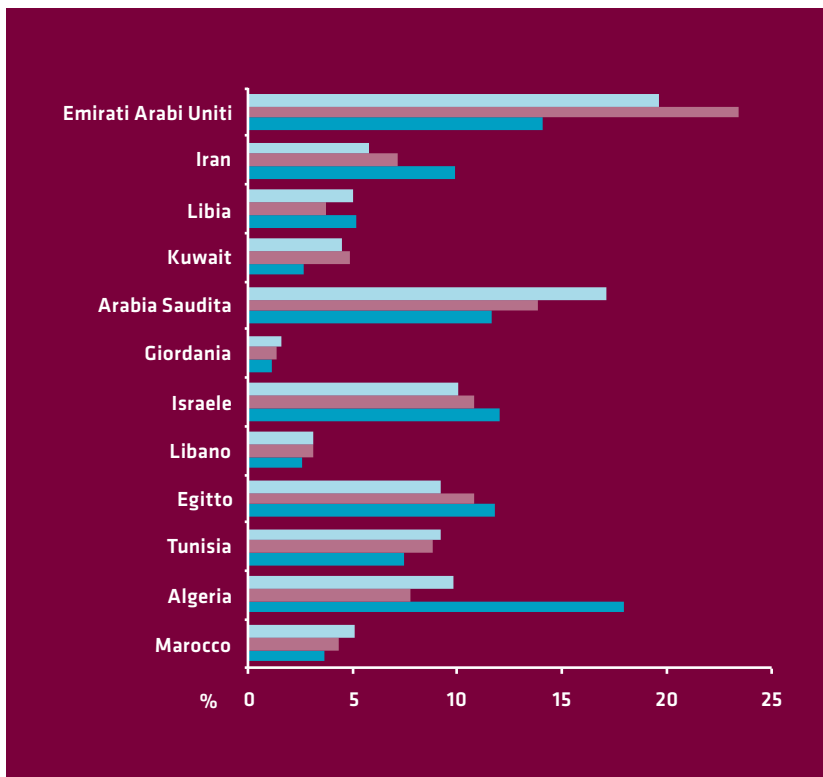


GRAFICO 6
Incidenza percentuale dei mercati di destinazione dell'area del Mediterraneo e del Golfo sul totale dell'export verso quest'area (anni 2010, 2012 e 2013 - valori percentuali)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT

2013
 2012
 2010

RELAZIONI INTERNAZIONALI OLTRE L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE

Chiaramente l'interscambio commerciale non esaurisce le forme di relazione con l'estero. L'evoluzione dello scenario mondiale - in particolare negli ultimi due decenni - ha portato a un netto incremento (rallentatosi parzialmente nella crisi) degli investimenti diretti all'estero e a una crescente frammentazione della produzione su scala internazionale. Diventa quindi sempre più importante, per comprendere le strategie di internazionalizzazione delle imprese, focalizzare l'attenzione anche sugli IDE (investimenti diretti all'estero) e soprattutto sugli accordi e i contratti internazionali che vengono siglati da aziende - anche di piccole dimensioni - con partner esteri per agevolare la penetrazione in nuovi mercati.

Il censimento industria e servizi dell'ISTAT ha indagato - sperimentalmente - questo aspetto su un ampio campione di imprese con più di tre addetti introducendo nuovi indicatori di apertura internazionale⁸. Si tenga presente che i dati si riferiscono alla Lombardia (che costituisce una buona *proxy* di Milano se si considera l'intensità di internazionalizzazione del capoluogo) e al 2011 (anno nel quale è stato realizzato il censimento stesso). Anche da questi indicatori, per l'appunto IDE e accordi internazionali, emerge con evidenza il peso della Lombardia sul totale nazionale: lombarde sono infatti il 28% delle imprese che hanno investimenti all'estero e il 24% delle imprese che hanno in essere accordi o contratti internazionali. Da questi

⁸ Si veda il sito: www.censimentoindustriaeservizi.istat.it.

4. L'apertura internazionale del sistema produttivo milanese

dati si ricava anche una fotografia più composita – sul piano settoriale – di quella fornita dall'interscambio commerciale che completa quindi le analisi precedenti. Puntando lo sguardo sugli accordi e i contratti internazionali, si evince che le imprese che in Lombardia hanno intrapreso questa via di internazionalizzazione appartengono per il 34% alla manifattura, per il 15% alle costruzioni, per il 27% al commercio e per il 24% ai servizi. All'interno della manifattura, il contributo più significativo è apportato, in ordine decrescente, da tessile-abbigliamento, fabbricazione di prodotti in metallo e meccanica. Per quanto riguarda i servizi, invece, sono soprattutto i servizi di informazione e comunicazione, la consulenza informatica e le attività professionali e scientifiche a ricorrere a questa forma di relazione con l'estero. Interessante notare che, diversamente dal dato nazionale, in Lombardia l'incidenza del commercio sul totale degli accordi e contratti siglati è superiore a quello dei servizi, in virtù soprattutto del peso dell'attività del commercio all'ingrosso. Quanto agli IDE, emerge una maggiore concentrazione nell'industria (54%), ma si osserva una buona presenza anche negli altri comparti (22% nel commercio, 17% nei servizi). Guardando ai sotto-comparti si osserva una fotografia simile a quella riscontrata per gli accordi e i contratti, con un peso però più determinante della meccanica. Anche per gli IDE si evidenzia, rispetto al dato nazionale, una maggiore centralità del commercio sui servizi. Questi dati dimostrano come, allargando lo sguardo a modalità di apertura internazionale diverse da quella consueta dell'interscambio commerciale, si ricavano nuove e interessanti informazioni che illustrano tendenze emergenti e che danno conto di una diversa, e probabilmente più veritiera, distribuzione settoriale delle relazioni internazionali. Questo dimostra l'esigenza per il futuro di rinnovare gli strumenti statistici atti a misurare l'internazionalizzazione dei sistemi territoriali.

TABELLA 9 - Imprese presenti sui mercati esteri per forma di delocalizzazione

(anno 2011 – valori assoluti)

Fonte: elaborazione Servizio studi Camera di Commercio di Milano su dati ISTAT – 9° Censimento dell'industria e dei servizi 2011

Settori	Forma di delocalizzazione			
	Investimenti diretti esteri		Accordi e contratti	
	Italia	Lombardia	Italia	Lombardia
Attività manifatturiere	2.081	628	7.326	1.760
Costruzioni	480	71	3.095	1.111
Commercio	692	254	5.609	1.149
Servizi	823	202	4.995	1.116
Totale	4.076	1.155	21.025	5.136

I flussi internazionali di persone

Per analizzare il grado di apertura internazionale di un territorio non è sufficiente valutare i flussi commerciali e di investimenti, ma occorre puntare lo sguardo anche sugli spostamenti – in entrata e in uscita – di persone, siano essi turisti, operatori business o studenti. Storicamente a Milano è stata associata l'immagine di una grande stazione¹ proprio in virtù della sua natura di crocevia internazionale di flussi di varia natura. Questa immagine è ancora attuale, come vedremo dai dati e dalle tabelle che seguono, anche se negli ultimi anni si registrano alcuni lievi segnali di rallentamento.

Per quanto riguarda il turismo, Milano è chiaramente la prima provincia in Lombardia per numero di viaggiatori stranieri: circa 7 milioni all'anno (questa cifra costituisce il 34% del totale lombardo e il 7% del totale nazionale). Rispetto al 2010 il numero complessivo è però leggermente calato (-5%). Interessante notare che la spesa media dei turisti esteri a Milano è molto più alta che nel resto della Lombardia e d'Italia, a conferma del fatto che il viaggiatore estero presente a Milano è mediamente caratterizzato da una maggiore disponibilità economica e attratto dalle opportunità di uno shopping esclusivo e d'alta gamma (la spesa media per viaggiatore a Milano è pari a 450 euro, contro i 330 euro della media italiana e i 270 della media lombarda).

Il primato nazionale di Milano riguarda anche il segmento del cosiddetto turismo business e congressuale. Una buona *proxy* per misurarlo è offerta dai dati relativi ai flussi fieristici. Da questi emerge con tutta evidenza la centralità di Milano. Per quanto riguarda i visitatori, il capoluogo lombardo ha attratto nel 2013 più di 2 milioni di persone, di cui circa 920mila stranieri. Quanto agli espositori, nello scorso anno sono stati più di 11mila, di cui circa 4.300 stranieri. Come si vede nelle tabelle 2 e 3, le cifre degli altri principali centri fieristici del Paese non sono neppure paragonabili a quelle

Note

¹ Cfr A. Bonomi, *Milano. Le tre città in una*, Bruno Mondadori, Milano 2012.

TABELLA 1 - Numero di viaggiatori stranieri per provincia visitata

(anni 2010-2013 - valori assoluti in migliaia)

Fonte: Banca d'Italia - ex Ufficio italiano cambi

Aree geografiche	2010	2011	2012	2013
Varese	5.321	5.450	5.466	5.013
Como	3.726	4.244	4.336	4.493
Sondrio	138	168	116	172
Milano	6.534	7.278	6.841	6.906
Bergamo	797	615	835	746
Brescia	1.443	1.617	1.923	1.939
Pavia	167	195	236	227
Cremona	85	146	153	113
Mantova	229	260	283	350
Lecco	156	154	185	183
Lodi	32	32	61	41
Monza e Brianza	86	238	213	207
Lombardia	18.714	20.396	20.647	20.389
Nord-Ovest	29.852	31.659	32.114	32.844
Nord-Est	29.483	29.670	31.180	31.188
Centro	18.506	20.179	20.014	21.236
Sud e Isole	6.817	7.130	7.209	7.752
Dati non ripartibili	6.129	6.958	7.084	7.089
Italia	90.788	95.596	97.602	100.110

esprese da Milano, il cui polo fieristico si conferma dunque un attrattore di persone, conoscenze e occasioni di business internazionale di primissima importanza.

Di grande rilevanza per valutare il grado di relazionalità e interconnessione internazionale di Milano sono anche i numeri relativi ai movimenti aeroportuali. Il sistema aeroportuale milanese (Malpensa, Linate, Orio al Serio) è il primo d'Italia per numero di voli e per quantità di merci movimentate, mentre è il secondo - dopo Roma - per quanto riguarda i passeggeri. Milano e Roma costituiscono infatti il cuore del traffico aereo italiano, come dimostra il fatto che insieme fanno il 48% dei voli nazionali, il 53% dei passeggeri e ben l'80% delle merci movimentate per via aerea. Da sottolineare che nel 2013 si è verificata sia a livello nazionale che a livello milanese una contrazione dei flussi aerei che evidenzia il rischio di un graduale ridimensionamento del nostro Paese come snodo aeroportuale internazionale; un ridimensionamento che potrebbe rafforzarsi, per quanto riguarda Milano, a seguito dell'evoluzione cui sarà sottoposta la compagnia di bandiera Alitalia.

TABELLA 2 - Visitatori alle fiere italiane (anno 2013 – valori assoluti)

Fonte: Comitato Fiere Industria – Confindustria

Sede	Italiani	Stranieri	Totale
Milano	1.222.032	920.768	2.142.800
di cui			
<i>Milano - Portello</i>	<i>46.859</i>	<i>16.348</i>	<i>63.207</i>
<i>Milano - Rho</i>	<i>1.175.173</i>	<i>904.420</i>	<i>2.079.593</i>
Bologna	80.727	63.989	144.716
Firenze	55.457	30.534	85.991
Genova	101.200	13.800	115.000
Parma	106.834	12	106.846
Verona	201.108	102.593	303.701
Totale	545.326	210.928	756.254

TABELLA 3 - Espositori alle fiere italiane (anno 2013 – valori assoluti)

Fonte: Comitato Fiere Industria – Confindustria

Sede	Italiani	Stranieri	Totale
Milano	7.260	4.352	11.612
di cui			
<i>Milano - Portello</i>	<i>1.158</i>	<i>251</i>	<i>1.409</i>
<i>Milano - Rho</i>	<i>6.102</i>	<i>4.101</i>	<i>10.203</i>
Verona	5.249	1.002	6.251
Bologna	2.319	1.136	3.455
Firenze	2.355	990	3.345
Genova	440	310	750
Bari	237	53	290
Parma	208	65	273
Totale	10.808	3.556	14.364

Per quanto i flussi di turisti e viaggiatori siano importanti per dar conto della natura globale di una città e della sua competitività, l'indicatore più decisivo per misurare l'apertura internazionale di un territorio, nonché il fattore sul quale si gioca maggiormente la competizione internazionale odierna, è l'attrazione di capitale umano qualificato. Una buona *proxy* è costituita dal numero di studenti stranieri.

I flussi internazionali di persone

TABELLA 4 - Flussi aerei dagli aeroporti italiani (anno 2013 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: Assoaeroporti

Aeroporto	Movimenti		Passeggeri		Cargo (tons)	
	Valori assoluti	Variazioni% 2013/2012	Valori assoluti	Variazioni% 2013/2012	Valori assoluti	Variazioni% 2013/2012
Milano	349.808	-5,3	35.953.824	-1,9	566.069	2,7
Roma	344.598	-3,4	40.915.596	-1,4	158.347	-1,1
Venezia	99.358	-4,9	10.579.186	0,5	45.662	11,5
Bologna	65.392	-3,2	6.193.783	3,9	44.150	8,6
Napoli	55.940	-8,5	5.444.422	-6,2	7.515	42,3
Totale Italia	1.424.729	-6,0	144.144.189	-1,9	907.485	1,5

TABELLA 5 - Iscritti alle università italiane per area geografica e cittadinanza

(anno 2013 - valori assoluti)

Fonte: MIUR

Aree geografiche	Iscritti		
	Italiani	Stranieri	Totale
Milano	180.496	11.507	192.003
Lombardia	244.996	15.264	260.260
Italia	1.647.955	68.750	1.716.705

Milano nell'ultimo decennio ha puntato molto su questo aspetto; la quota di iscritti provenienti dall'estero sul totale è cresciuta dall'8% dell'anno accademico 2003-2004 a quasi il 16% dell'anno 2012-2013 (ultimo anno per il quale sono disponibili i dati aggiornati del Ministero dell'istruzione, dell'università e della ricerca). Sia pur lontana dai migliori standard internazionali, Milano sta dunque risalendo nelle classifiche e si dimostra la prima città in Italia anche rispetto a questa importante dimensione. Nell'anno 2012-2013 il 10% dei nuovi studenti stranieri in Italia si è immatricolato nelle università milanesi; questa percentuale sale al 65% se rapportata al totale della Lombardia.

Questi dati confermano il riconoscimento internazionale della qualità del sistema universitario milanese, che nel qs World University Rankings² sulle città universitarie si colloca al ventiquattresimo posto. Ma questo non basta e per rafforzare ulteriormente il potenziale attrattivo del sistema universitario milanese è necessario mettere in campo politiche e servizi integrati tra diverse istituzioni all'altezza e capaci di intercettare giovani studenti stranieri sempre più mobili e attenti nel valutare e confrontare le diverse condizioni offerte da una città.

² qs World University Rankings è una classifica delle migliori 700 università al mondo pubblicata ogni anno da Quacquarelli Symonds (qs).

5.

L'internazionalizzazione tramite investimenti diretti esteri

LA POSIZIONE DELL'ITALIA NELLO SCENARIO INTERNAZIONALE

L'estensione e soprattutto la qualità del comparto delle imprese multinazionali (IMN) attive in un territorio rappresentano sempre più un fattore determinante nel condizionare la capacità di crescita nell'economia globale¹. Tramite la loro presenza nei Paesi avanzati e il contestuale radicamento nelle nuove economie, che per molti anni hanno sperimentato tassi di crescita nettamente superiori a quelli delle economie mature, le IMN hanno dimostrato di aver assimilato al meglio i nuovi paradigmi della globalizzazione, ottimizzando le opportunità e i benefici che essa genera. Basti osservare come nell'attuale contesto economico nazionale, caratterizzato da un vero e proprio crollo della domanda interna, la ripresa della produzione industriale riguardi le imprese meglio attrezzate per guadagnare quote sui mercati in maggiore crescita: tra queste vi sono indubbiamente le IMN sia a capitale italiano sia a capitale estero, queste ultime spesso inserite nelle *supply chains* globali dei gruppi di appartenenza².

Per contestualizzare le analisi riguardanti Milano e la Lombardia, è necessario evocare alcuni fatti emblematici che ci consentono di collocare l'Italia nello scenario globale. A questo proposito, va subito sottolineato come il grado di integrazione multinazionale del nostro sistema economico risulti nettamente inferiore a quello

Note

¹ Si rimanda per esempio a G. Barba Navaretti, A. Venables, *Multinational firms in the world economy*, Princeton University Press, Princeton 2004; S. Mariotti, L. Piscitello, *Multinazionali, innovazione e strategie per la competitività*, Il Mulino, Bologna 2006; L. Piscitello, G.D. Santangelo, *Multinationals and Local Competitiveness*, Franco Angeli, Milano 2008.

² C. Altomonte, «L'internazionalizzazione, via privilegiata alla crescita», *Impresa & Stato*, 2012, n. 94, pp. 35-43.

5. L'internazionalizzazione tramite investimenti diretti esteri

degli altri Paesi nostri competitor. Secondo l'ultimo *World Investment Report* delle Nazioni Unite³, nel 2012 il rapporto percentuale tra lo stock di investimenti diretti esteri (IDE) in uscita e il prodotto interno lordo era pari al 28,1% per il nostro Paese, valore inferiore alla metà delle medie dell'Europa (62,5%) e dell'UE-27 (58,8%), e largamente inferiore a quelle del Regno Unito (74,4%), della Francia (53,9%), della Germania (45,6%) e anche della Spagna (46,4%), come si vede dalla tabella 1. Anche sul lato degli investimenti dall'estero la posizione dell'Italia appare assai modesta e riflette la bassa competitività e attrattività internazionale del Paese. L'incidenza dello stock di IDE in entrata sul PIL nel 2012 è pari al 17,7%, valore significativamente inferiore alla media mondiale (32,2%) e a quella dell'insieme dei Paesi sviluppati (33,4%), dell'Europa (48,4%) e dell'Unione europea (46,6%), nonché ai valori dei principali competitor europei (Francia 39,5%; Germania 21,1%; Spagna 47%). D'altro canto, questi dati trovano riscontro nelle survey condotte annualmente da varie istituzioni internazionali: nelle graduatorie di competitività/attrattività, l'Italia appare regolarmente in posizioni assai lontane rispetto al peso che ha nell'economia mondiale. Limitandoci a citare una delle ultime fonti disponibili, *The Global Competitiveness Report* del World Economic Forum, il nostro Paese è collocato in quarantanovesima posizione, pur essendo decimo nella graduatoria basata sul PIL a parità di potere di acquisto.

Per meglio valutare la rilevanza delle IMN nel nostro sistema economico è opportuno guardare ai dati relativi alla struttura delle imprese a controllo nazionale che sono residenti all'estero (ovvero le controllate estere delle imprese italiane) e delle imprese italiane a controllo estero (ovvero le affiliate italiane di IMN estere).

Sul fronte degli investimenti italiani oltre confine, secondo gli ultimi dati resi disponibili dall'ISTAT, a fine 2011 le IMN a base italiana controllavano 21.682 imprese estere, localizzate in 161 diversi Paesi, con circa 1,7 milioni di addetti e un fatturato di circa 510 miliardi di euro⁴. Un'interessante misura del grado di internazionalizzazione del nostro sistema economico si ottiene rapportando tali dati a quelli riferiti alle imprese residenti in Italia: ne risulta un'incidenza pari all'11,2% in termini di addetti: vale a dire che le imprese italiane nel loro aggregato possono contare su un addetto all'estero ogni nove addetti in Italia; mentre il fatturato realizzato dalle filiali estere è pari al 15% di quello complessivamente prodotto dalle imprese residenti in Italia. Sul fronte dell'internazionalizzazione 'passiva' o 'in entrata', a fine 2011 le imprese a controllo estero residenti in Italia erano 13.527, con un'occupazione pari a poco meno di 1,2 milioni di addetti; sempre nel 2011, esse hanno realizzato un fatturato di 493 miliardi di euro e un valore aggiunto di 96,6 miliardi di euro (ISTAT, 2013)⁵. Le imprese a controllo estero rappresentano dunque solo lo 0,3% delle imprese attive in Italia, ma il loro peso sale al 7,1% in termini di numero di addetti, al 16,4% per il fatturato, al 13,4% per il valore aggiunto e gli investimenti; ancora più rilevante appare il loro apporto agli scambi di merci con l'estero (il 25,3% delle esportazioni e il 44,5% delle importazioni) e alla spesa in ricerca e sviluppo (24,2%), a testimonianza dell'assoluto rilievo dell'attività di R&S svolta dalle multinazionali estere in Italia. Sempre nel 2011, l'investimento in R&S per addetto delle IMN è stato in

³ UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development, *World Investment Report 2013. Global value chains: investment and trade for development*, United Nations, New York e Ginevra 2013.

⁴ ISTAT, *Struttura, performance e nuovi investimenti delle multinazionali italiane all'estero*, Roma 13 dicembre 2013.

⁵ ISTAT, *Struttura e attività delle multinazionali estere in Italia*, Roma 17 dicembre 2013.

media quattro volte superiore a quello delle imprese a controllo nazionale nell'industria e cinque volte superiore nel terziario. Va infine rimarcato come le imprese italiane a controllo estero presentino performance di gran lunga migliori rispetto a quelle delle imprese a capitale italiano anche in termini di valore aggiunto per addetto (80,6 migliaia di euro contro 39,8) e di redditività (l'incidenza del margine operativo lordo sul valore aggiunto raggiunge il 43%, contro il 20,4%), probabilmente grazie anche alle maggiori dimensioni medie di impresa (una media di 88,6 addetti per le imprese a controllo estero, contro i soli 3,5 addetti delle imprese domestiche). Questa evidenza peraltro è coerente con la teoria e le verifiche condotte a livello internazionale circa le superiori prestazioni delle filiali delle IMN rispetto alle imprese domestiche, grazie al contributo di maggiori competenze, tecnologie, capacità manageriali e ai vantaggi di scala e di network⁶.

Questi dati ISTAT, frutto di una rilevazione campionaria, non sono purtroppo resi disponibili (per difetto di rappresentatività statistica) in forma disaggregata in relazione ai territori di residenza delle imprese italiane con filiali all'estero e delle imprese italiane a controllo estero, e non consentono dunque di valutare la struttura e l'attività internazionale delle imprese lombarde coinvolte nei processi di internazionalizzazione attiva e passiva.

Questa carenza conoscitiva può fortunatamente essere in buona parte colmata grazie alla banca dati Reprint⁷, frutto di un progetto di ricerca pluriennale sviluppato dal Politecnico di Milano e da R&P. Tale banca dati si basa su un censimento delle attività multinazionali delle imprese italiane, sia dal lato dell'uscita (ovvero delle imprese italiane con partecipazioni in imprese estere) sia dell'entrata (ovvero delle imprese italiane partecipate da multinazionali estere), consentendo di misurare a livelli sempre più disaggregati (nazionale, regionale, provinciale e di sistema locale del lavoro) la numerosità delle imprese coinvolte, la consistenza economica e gli orientamenti geografici e settoriali delle imprese partecipate. Il campo di osservazione della banca dati Reprint non copre tutti i settori di attività economica, ma comprende comunque tutto il sistema industriale e i servizi reali che ne supportano l'attività (commercio all'ingrosso, logistica e trasporti, servizi ICT, altri servizi alle imprese); rimangono dunque esclusi dalla rilevazione le attività agricole, il commercio al dettaglio, i servizi bancari, assicurativi, finanziari e immobiliari e i servizi sociali e personali. Va inoltre osservato come, rispetto all'indagine ISTAT, la banca dati Reprint, pur soffrendo inevitabilmente di qualche limite di completezza soprattutto in riferimento ai settori considerati e alle attività di minori dimensioni, abbia il pregio di censire non solo le partecipazioni di controllo, ma anche le parte-

⁶ H. Görg, E. Strobl, «Multinational Companies and Productivity Spillovers: a Meta-analysis», *Economic Journal*, 2001, 111, pp. 475, 723-739; G. Barba Navaretti, A. Venables, *Multinational firms in the world economy*, cit.; D. Castellani, A. Zanfei, *Multinational Firms, Innovation and Productivity*, Edward Elgar, Cheltenham 2006.

⁷ I dati relativi alla consistenza delle partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia sono tratti dalla banca dati Reprint, sviluppata da R&P (Ricerche e Progetti) e dal Politecnico di Milano nell'ambito delle ricerche sull'internazionalizzazione delle imprese italiane promosse dall'ICE. In particolare, i dati pubblicati in questa sede risultano da un aggiornamento *ad hoc* della banca dati che si è avvalso del supporto finanziario della Camera di Commercio di Milano. L'ultimo aggiornamento pubblicato della banca dati si riferisce alla situazione al 1° gennaio 2013 e su di esso si basa il volume di ricerca a cura di S. Mariotti, M. Mutinelli, *Italia Multinazionale 2012*, Rubettino, Soveria Mannelli 2012. A esso si rimanda il lettore interessato ad approfondire la metodologia alla base della costruzione e dell'aggiornamento della banca dati.

5. L'internazionalizzazione tramite investimenti diretti esteri

cipazioni paritarie e di minoranza, le quali rappresentano una fetta non trascurabile del fenomeno, soprattutto in riferimento ai processi di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA DELLE IMPRESE MILANESI

Da sempre l'incidenza di Milano e della Lombardia sul totale nazionale in riferimento ai diversi indicatori di internazionalizzazione risulta assai più elevata di quanto spetterebbe loro in termini demografici e anche in relazione agli altri indicatori di attività economica. Secondo le più recenti rilevazioni ISTAT, all'inizio del 2013 la Lombardia contava circa 9,8 milioni di abitanti, corrispondenti al 16,3% della popolazione italiana. A fine 2013, il registro imprese censiva circa 814mila imprese attive in regione, pari al 15,7% del totale nazionale, con 3.671.432 addetti, pari a loro volta al 23,1% del totale italiano (grafico 1).

Già i dati di commercio estero sottolineano il ruolo di traino esercitato dalla Lombardia in ambito nazionale: il peso della regione è infatti pari al 27,7% delle esportazioni nazionali e al 30,9% delle importazioni. Ma ancora più elevata è l'incidenza della regione con riferimento agli IDE, come dimostrano i dati estratti dalla banca dati Reprint, riferiti a inizio 2013.

Sul lato dell'internazionalizzazione in uscita, all'inizio del 2013 le imprese estere partecipate da imprese lombarde nei settori coperti dalla banca dati Reprint erano 9.497, con 488.684 dipendenti e un fatturato di 139,3 miliardi di euro (tabella 1). Tali dati riguardano le partecipazioni di qualsiasi tipologia, ovvero sia le imprese

GRAFICO 1
Indicatori demografici e di internazionalizzazione per la Lombardia (anno 2013 - valori percentuali)

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT e banca dati Reprint, Politecnico di Milano

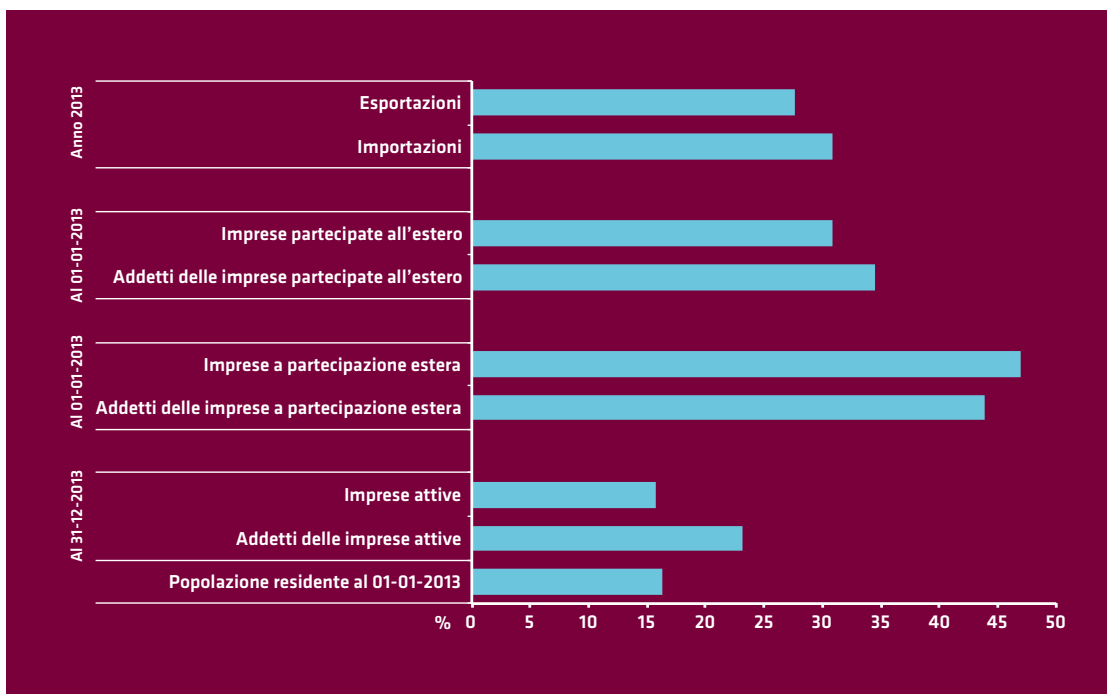


TABELLA 1 - L'internazionalizzazione delle imprese milanesi e lombarde al 1° gennaio 2013 (valori assoluti e percentuali)

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano

	Lombardia		Milano	
	Valori assoluti	Peso % su Italia	Valori assoluti	Peso % su Italia
Multinazionalizzazione attiva				
Imprese partecipate all'estero	9.497	34,5	4.051	14,7
- Dipendenti	488.684	30,8	222.535	14,0
- Fatturato (Mn. euro)	139.258	22,9	66.426	10,9
Multinazionalizzazione passiva				
Imprese a partecipazione estera	4.634	46,9	3.263	33,0
- Dipendenti	404.044	43,9	274.355	29,8
- Fatturato (Mn. euro)	223.730	43,8	173.721	34,0

estere controllate dalle imprese lombarde sia le imprese oggetto di partecipazione paritaria o di minoranza qualificata. Dal confronto con il dato nazionale emerge come le imprese a partecipazione estera attribuibili a imprese lombarde rappresentino il 34,5% di tutte le imprese estere a partecipazione italiana, mentre in termini di dipendenti e di fatturato delle partecipate estere l'incidenza della Lombardia è pari rispettivamente al 30,8% e al 22,9%.

Sempre all'inizio del 2013, le imprese estere partecipate dalle imprese con sede in provincia di Milano erano 4.051, con un'occupazione di 222.535 dipendenti e un fatturato di 66,4 miliardi di euro. A Milano è localizzato il 14,7% delle imprese italiane partecipate all'estero e il 14% dei loro dipendenti, con un fatturato pari al 10,9% del totale nazionale. Milano è di gran lunga la provincia italiana con il maggior numero di imprese investitrici e di imprese partecipate all'estero, ma è preceduta dalle province di Torino e Roma in quanto a consistenza delle attività estere, a causa della localizzazione in tali province di grandi gruppi industriali fortemente internazionalizzati (FIAT, ENEL, ENI e Finmeccanica).

L'incidenza di Milano e della Lombardia in ambito nazionale appare ancora più rilevante sul versante in entrata, ovvero degli investimenti dall'estero. In particolare, sempre con riferimento ai soli settori coperti dalla banca dati Reprint, all'inizio del 2013 erano attive in Lombardia 4.634 imprese partecipate da IMN estere, che occupano 404.044 dipendenti e hanno realizzato un giro d'affari di 223,7 miliardi di euro⁸. Rispetto al totale nazionale, il peso della Lombardia raggiunge il 46,9% in relazio-

⁸ Si osservi come rispetto al passato sia significativamente cresciuto il numero di imprese censite da Reprint, grazie alla maggior capacità dei ricercatori coinvolti nella costruzione e nell'aggiornamento della banca dati che sono stati in grado di individuare anche imprese (per lo più commerciali e di servizio) di dimensioni assai modeste (anche in termini di numero di dipendenti e fatturato), in precedenza escluse dalla banca dati.

5. L'internazionalizzazione tramite investimenti diretti esteri

ne al numero delle imprese partecipate da IMN estere, il 43,9% dei relativi dipendenti e il 43,8% del fatturato. Sempre all'inizio del 2013, le imprese a partecipazione estera con sede principale in provincia di Milano erano 3.263, con 274.355 dipendenti e un giro d'affari di 173,7 miliardi di euro. La provincia di Milano ospita dunque poco meno di un terzo di tutte le imprese a partecipazione estera insediate in Italia (33%) e il suo peso è pari al 29,8% in termini di dipendenti e al 34% in termini di fatturato. Va tuttavia osservato come i dati sopra citati sovrastimino in realtà la reale consistenza delle attività a partecipazione estera localizzate in Lombardia e in provincia di Milano, in quanto i dipendenti e il fatturato delle imprese a partecipazione estera sono disponibili solo a livello di impresa e non di unità locale, e sono dunque inevitabilmente attribuiti all'unità territoriale ove l'impresa ha la sede principale; la distorsione è dunque evidente, posto che molte imprese milanesi e lombarde dispongono di attività operative anche consistenti in altre province (così come molte imprese con sede in altre regioni possiedono unità locali in Lombardia e in provincia di Milano; ma il primo dato appare decisamente prevalente sul secondo). Per quantificare l'entità di tale distorsione si può guardare ai dati relativi alle attività manifatturiere: la provincia di Milano ospita il 19,8% delle sedi di imprese manifatturiere italiane a partecipazione estera, ma solo il 13% dei loro stabilimenti produttivi. Va peraltro rilevato come, a parziale riequilibrio di tale distorsione, l'attribuzione dei dati di impresa in funzione della localizzazione delle sedi delle imprese partecipate finisce comunque per 'premiare' i siti ove, nelle imprese plurilocalizzate, sono ospitate le attività di maggiore spessore strategico (headquarter, ricerca e sviluppo ecc.). Tenuto conto di ciò, le distorsioni indotte da tale fenomeno, sia pure non trascurabili, non appaiono di entità tale da stravolgere il quadro precedentemente tracciato, che evidenzia la forte e persistente attrattività esercitata da Milano in ambito nazionale rispetto alle IMN estere. La tabella 2 illustra l'andamento delle principali variabili relative alle partecipazioni estere delle imprese milanesi e lombarde, in uscita e in entrata, nel periodo compreso tra l'inizio del 2007 e l'inizio del 2013. In tal modo, esse forniscono un interessante quadro per l'analisi di quanto è avvenuto su questo fronte negli anni della crisi.

Sul lato della multinazionalizzazione attiva, tra l'inizio del 2007 e l'inizio del 2013 il numero delle imprese estere partecipate da imprese milanesi è cresciuto dell'11,2%, mentre il numero di dipendenti all'estero è cresciuto del 33%, grazie in particolare ai settori delle costruzioni (dove si segnala la partecipazione di Impregilo al consorzio che si è aggiudicato l'appalto per i lavori relativi all'allargamento del canale di Panama) e dei servizi professionali (che registra i tassi di crescita più elevata) e al ritorno nel novero delle multinazionali milanesi di Prysmian, le cui attività all'estero non erano computate nel calcolo delle partecipazioni attribuibili alle imprese milanesi all'inizio del 2007, in quanto il leader mondiale del settore dei cavi era a quel tempo controllato da un gruppo finanziario estero. Se si esclude appunto il caso degli addetti delle partecipate estere delle imprese milanesi, per tutti gli altri indicatori riferiti alle partecipazioni all'estero Milano e la Lombardia evidenziano tassi di crescita inferiori alla media nazionale. A parziale giustificazione di questa scarsa dinamicità sul lato dell'internazionalizzazione attiva vi è probabilmente il fatto che le imprese milanesi e lombarde hanno percorso prima delle altre imprese italiane i sentieri della crescita multinazionale tramite investimenti diretti esteri; oltre a questo va anche osservato il rilevante impatto che sul dato nazionale hanno le operazioni di merger & acquisition (M&A) operate dai principali gruppi

TABELLA 2 - L'evoluzione dell'internazionalizzazione delle imprese per aree geografiche al 1° gennaio
(anni 2007 e 2013 - valori percentuali)

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano

	Variazioni % 2013/2007		
	Italia	Lombardia	Milano
Multinazionalizzazione attiva			
Imprese partecipate all'estero (N.)	19,6	7,9	11,2
Dipendenti delle imprese partecipate (N.)	17,6	12,2	33,0
Fatturato delle imprese partecipate (Mn. euro)	48,8	23,7	26,5
Multinazionalizzazione passiva			
Imprese a partecipazione estera (N.)	17,8	6,5	7,0
Dipendenti delle imprese partecipate (N.)	7,8	0,1	0,3
Fatturato delle imprese partecipate (Mn. euro)	17,9	6,1	4,6

nazionali, come quelle messe a segno da FIAT (Chrysler), ENEL (Endesa) e Finmeccanica (DRS Technologies).

La ripartizione settoriale delle partecipazioni all'estero vede la preminenza relativa, tra i settori considerati dalla banca dati Reprint, dell'industria manifatturiera. All'inizio del 2013 le imprese manifatturiere all'estero partecipate da case-madri milanesi sono 1.108, con oltre 129.500 dipendenti; si rileva in particolare una forte presenza soprattutto nei settori dei prodotti in gomma e in plastica, delle apparecchiature elettriche, della componentistica auto, della chimica e dell'alimentare e bevande. Meno significativa appare invece la consistenza delle partecipazioni estere nell'industria estrattiva, nel petrolio, nei mezzi di trasporto e nei comparti manifatturieri tradizionali: tessile, abbigliamento, cuoio e calzature, legno e prodotti in legno, carta e prodotti in carta, materiali per l'edilizia, mobili. Altri 32mila dipendenti operano nelle oltre 1.700 imprese estere partecipate nel settore del commercio all'ingrosso, composto prevalentemente dalle filiali commerciali e di assistenza tecnica di imprese manifatturiere e dunque strettamente collegato al comparto industriale.

Di un certo rilievo anche il ruolo delle costruzioni, con oltre 20mila dipendenti in 381 imprese partecipate all'estero. In crescita rispetto al passato appare la proiezione multinazionale delle imprese milanesi nei settori delle *utilities* e dei servizi (logistica e trasporti, servizi di telecomunicazioni e di informatica, altri servizi professionali, insieme quest'ultimo che include una vasta gamma di attività: noleggino, consulenza, servizi tecnici e di ingegneria, ricerca e sviluppo, marketing, pubblicità, pubbliche relazioni ecc.). Pur trattandosi di dati in crescita, va rilevato che la proiezione multinazionale complessiva delle imprese operanti in questi importanti comparti, nella maggior parte dei quali Milano detiene una chiara leadership a livello nazionale, appare tutto sommato ancora modesta. Va peraltro ricordato

5. L'internazionalizzazione tramite investimenti diretti esteri

TABELLA 3 - Le partecipazioni all'estero delle imprese milanesi e lombarde per settore al 1° gennaio 2013

(valori assoluti e percentuali)

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano

Settori	Imprese estere partecipate			Dipendenti delle imprese estere partecipate		
	Valori assoluti		Peso % Milano/ Italia	Valori assoluti		Peso % Milano/ Italia
	Milano	Lombardia		Milano	Lombardia	
Industria estrattiva	26	51	8,7	927	14.255	3,1
Industria manifatturiera	1.108	2.936	14,3	129.540	331.404	13,0
di cui						
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	101	153	19,0	11.615	17.488	19,5
Industrie tessili	44	186	11,5	2.439	13.824	7,3
Abbigliamento, articoli in pelle e pelliccia	21	135	4,3	255	20.872	0,4
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	5	39	1,6	1	4.576	0,0
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero	0	30	0,0	0	1.173	0,0
Carta e prodotti di carta; editoria e stampa	183	229	40,4	10.333	12.239	22,4
Coke e prodotti della raffinazione del petrolio	3	5	4,9	235	800	1,3
Prodotti chimici	137	287	33,0	10.049	15.978	47,9
Prodotti farmaceutici	57	67	35,8	4.770	5.536	18,8
Prodotti in gomma e materie plastiche	93	253	18,4	27.880	34.592	53,1
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	13	140	2,2	1.149	17.645	1,7
Metallurgia e prodotti in metallo	88	401	9,8	9.665	34.150	12,6
Computer, prodotti elettronici e ottici; strumentazione	59	174	12,5	4.296	49.602	5,0
Apparecchiature elettriche e per uso domestico	119	191	27,8	21.413	36.077	25,8
Macchinari e apparecchiature meccaniche	92	350	9,1	6.027	20.704	7,0
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	80	182	18,6	18.497	32.743	9,3
Altri mezzi di trasporto	3	28	3,3	475	8.800	1,6
Mobili	10	22	7,8	441	880	4,8
Altre industrie manifatturiere	0	64	0,0	0	3.725	0,0
Energia, gas e acqua	95	121	9,0	9.080	9.832	11,6
Costruzioni	381	510	30,4	20.484	21.256	39,8
Commercio all'ingrosso	1.710	4.810	12,7	32.072	74.168	14,9
Logistica e trasporti	226	340	13,3	3.586	5.425	7,8
Servizi di informatica e telecomunicazioni	122	187	19,6	3.255	3.940	6,1
Altri servizi professionali	383	542	26,8	23.591	28.404	20,3
Totale	4.051	9.497	14,7	222.535	488.684	14,0

come importanti attività all'estero siano detenute da imprese milanesi anche in alcuni settori terziari non censiti dalla banca dati Reprint, quali quelli dei media radiotelevisivi (Mediaset, De Agostini) e della ristorazione (Autogrill).

La struttura geografica delle attività partecipate all'estero dalle imprese milanesi mostra alcuni tratti distintivi rispetto a quella delle altre imprese italiane (tabella 4). In particolare, assumono minore incidenza rispetto alla media nazionale i Paesi dell'Europa centrale e orientale, l'Africa settentrionale e l'Asia orientale, mentre aumenta il peso dell'UE-15 e degli altri Paesi dell'Europa occidentale e dell'America Latina. Anche nel Nord America la presenza delle imprese lombarde risulterebbe superiore alla media nazionale, se l'acquisizione di Chrysler da parte di FIAT non avesse fortemente modificato la cifra complessiva della presenza italiana nell'area. In ogni caso, incrociando la ripartizione settoriale e la distribuzione geografica delle partecipazioni milanesi e lombarde all'estero si ottiene evidente conferma di come le scelte di insediamento all'estero delle imprese milanesi rimangano prevalentemente orientate a presidiare direttamente i mercati dei Paesi avanzati e a cogliere le prospettive di crescita offerte dai principali Paesi emergenti, laddove una presenza diretta è spesso condizione necessaria per conquistare quote di mercato significative e durature. Comparativamente alle altre imprese lombarde e soprattutto a quelle delle altre regioni italiane è invece meno frequente il ricorso a IDE finalizzati alla delocalizzazione di attività produttive in Paesi a basso costo.

Sul lato degli investimenti in entrata, i dati riportati in tabella 2 evidenziano come a livello aggregato Milano e la Lombardia abbiano registrato nel periodo considerato una sostanziale stazionarietà nella consistenza delle partecipazioni estere

TABELLA 4 - Le partecipazioni all'estero delle imprese milanesi e lombarde per area geografica al 1° gennaio 2013

(valori assoluti e percentuali)

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano

Aree geografiche	Imprese estere partecipate			Dipendenti delle imprese estere partecipate		
	Valori assoluti		Peso % Milano/ Italia	Valori assoluti		Peso % Milano/ Italia
	Milano	Lombardia		Milano	Lombardia	
Paesi UE-15	1.876	4.061	16,8	84.134	185.553	16,5
Altri Paesi UE-27	636	1.873	14,0	27.109	76.765	11,1
Altri Paesi dell'Europa centro-orientale	194	522	11,2	14.079	29.659	11,8
Altri Paesi europei	280	478	29,2	5.157	8.869	24,5
Africa settentrionale	39	153	6,5	2.961	15.198	7,0
Altri Paesi africani	44	92	12,8	2.548	4.133	7,7
America settentrionale	286	702	10,2	22.806	42.453	11,7
America centrale e meridionale	302	649	15,0	36.246	46.117	15,5
Medio Oriente	34	84	11,0	3.305	3.713	26,7
Asia centrale e meridionale	58	140	13,5	6.032	8.349	22,7
Asia orientale	279	687	11,8	16.447	65.938	11,6
Oceania	23	56	8,6	1.711	1.937	30,1
Totale	4.051	9.497	14,7	222.535	488.684	14,0

5. L'internazionalizzazione tramite investimenti diretti esteri

(+0,3% e +0,1% le rispettive variazioni in termini di dipendenti e +4,6% e +6,1% in termini di fatturato a prezzi correnti). Tale performance è peggiore della media nazionale, che evidenzia incrementi del 7,8% nel numero di dipendenti e del 17,9% in termini di fatturato. Tali incrementi risultano peraltro in larga misura determinati dall'entrata di Telecom Italia nel novero delle imprese a partecipazione estera, per via dell'ingresso nel capitale della controllante Telco della spagnola Telefonica, avvenuto nel corso del 2008; al netto di questa operazione l'Italia avrebbe variazioni assai simili a quelle di Milano e della Lombardia.

La ripartizione settoriale delle imprese milanesi a partecipazione estera si estende a tutti i comparti di attività e conferma i vantaggi derivanti dalla polisettorialità, in-dubbio punto di forza dell'area milanese. Rispetto al lato delle partecipazioni in uscita, cresce significativamente la consistenza delle partecipazioni nei settori del terziario avanzato, nei quali – analogamente al settore del commercio all'ingrosso – Milano risulta di gran lunga la localizzazione privilegiata in ambito nazionale delle IMN che si insediano in Italia. Giova sottolineare come Milano sia con Roma (quest'ultima in virtù di due sole imprese, Telecom Italia e Alitalia) l'unica area sul territorio nazionale nella quale gli occupati nelle IMN del settore terziario superino quelli delle attività manifatturiere: la struttura dell'occupazione delle imprese a partecipazione estera è dunque simile a quella delle aree metropolitane degli altri Paesi avanzati.

Va tuttavia rimarcato come sotto l'apparente stazionarietà dei dati aggregati riferiti all'insieme delle imprese a partecipazione estera nel periodo compreso tra l'inizio del 2007 e l'inizio del 2013 si nascondano in realtà dinamiche contrapposte dei due sottoinsiemi relativi all'industria manifatturiera e al terziario. In particolare, nel periodo osservato, l'occupazione delle imprese manifatturiere a partecipazione estera in provincia di Milano è calata di oltre 16mila unità, da 113.706 a 97.470 dipendenti (-14,3%); tale calo è stato compensato dalla crescita del settore terziario, dove gli occupati hanno registrato un incremento di ben 17.800 unità (da 150.314 a 168.119 unità, +11,8%), per effetto sia delle nuove acquisizioni sia di processi di crescita interna.

Nonostante il trend non certo positivo degli ultimi anni, la presenza delle IMN estere in provincia di Milano mantiene comunque un rilievo non trascurabile anche nel comparto manifatturiero, sia in termini assoluti sia in relazione al contesto nazionale, soprattutto nei settori a più elevata intensità tecnologica (tabella 5): farmaceutica, chimica fine, elettronica e strumentazione, meccanica ed elettromeccanica strumentale; tra i settori a medio e basso livello tecnologico spiccano invece l'alimentare e l'editoria.

Riguardo all'origine geografica delle partecipazioni estere (tabella 6), non si riscontrano differenze sostanziali rispetto alla media nazionale, che vede nettamente prevalenti gli investitori che originano dalla triade delle aree industrializzate (Europa occidentale, Nord America e Giappone). La differenza di maggior rilievo consiste nel minor peso delle partecipazioni europee (eccezion fatta per la Svizzera, inclusa negli 'altri Paesi dell'Europa occidentale'), a vantaggio in particolare del Nord America, rispetto a cui Milano pesa per il 39% del totale nazionale, a fronte di un'incidenza complessiva di poco inferiore al 30%; un'incidenza superiore alla media si registra anche per gli investitori asiatici e dell'area del Pacifico. Ciò conferma la tendenza degli operatori internazionali che originano dai Paesi geograficamente e culturalmente più 'lontani' e che dunque più soffrono di asimmetrie informative a compiere scelte conservative, frutto di decisioni orientate alla riduzione del rischio e al contenimento dei

TABELLA 5 - Le imprese milanesi e lombarde a partecipazione estera per settore al 1° gennaio 2013

(valori assoluti e percentuali)

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano

Settori	Imprese estere partecipate			Dipendenti delle imprese estere partecipate		
	Valori assoluti		Peso % Milano/ Italia	Valori assoluti		Peso % Milano/ Italia
	Milano	Lombardia		Milano	Lombardia	
Industria estrattiva	10	12	24,4	48	258	2,4
Industria manifatturiera	508	1.057	19,2	97.470	188.714	19,9
di cui						
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	30	59	20,8	15.823	20.719	45,3
Industrie tessili	8	22	14,8	404	2.170	9,1
Abbigliamento, articoli in pelle e pelliccia	6	10	13,0	468	802	5,9
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	3	10	4,8	207	506	3,8
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero	0	1	0,0	0	7	0,0
Carta e prodotti di carta; editoria e stampa	65	81	48,9	7.079	9.680	37,6
Coke e prodotti della raffinazione del petrolio	6	10	20,7	1.845	2.261	24,4
Prodotti chimici	73	135	27,2	14.456	20.749	41,2
Prodotti farmaceutici	45	66	43,7	11.404	18.151	32,6
Prodotti in gomma e materie plastiche	28	73	14,7	2.796	8.084	9,5
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	9	29	8,7	4.526	6.251	19,5
Metallurgia e prodotti in metallo	44	131	14,6	4.185	17.444	9,4
Computer, prodotti elettronici e ottici; strumentazione	52	95	21,5	7.392	25.115	13,7
Apparecchiature elettriche e per uso domestico	31	72	17,1	14.649	24.810	33,1
Macchinari e apparecchiature meccaniche	93	216	17,0	11.261	26.923	13,3
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	6	21	5,9	312	3.449	0,9
Altri mezzi di trasporto	1	7	1,7	0	463	0,0
Mobili	6	13	12,0	451	869	6,7
Altre industrie manifatturiere	2	6	13,3	212	261	19,2
Energia, gas e acqua	222	269	20,7	4.688	5.127	35,7
Costruzioni	73	97	22,5	4.030	4.572	33,5
Commercio all'ingrosso	1.277	1.790	41,5	57.604	71.590	48,3
Logistica e trasporti	146	221	28,1	18.820	24.504	28,8
Servizi di informatica e telecomunicazioni	272	303	51,9	47.751	50.153	37,4
Altri servizi professionali	755	885	44,8	43.944	59.126	47,7
Totale	3.263	4.634	33,0	274.355	404.044	29,8

5. L'internazionalizzazione tramite investimenti diretti esteri

TABELLA 6 - Le imprese milanesi e lombarde a partecipazione estera per origine geografica dell'investitore estero al 1° gennaio 2013

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano

Aree geografiche	Imprese estere partecipate			Dipendenti delle imprese estere partecipate		
	Valori assoluti		Peso % Milano/ Italia	Valori assoluti		Peso % Milano/ Italia
	Milano	Lombardia		Milano	Lombardia	
Paesi UE-12	1.723	2.484	29,4	124.882	193.120	24,1
Altri Paesi UE-27	21	37	25,6	345	631	21,5
Altri Paesi dell'Europa occidentale	273	411	37,2	28.686	41.078	43,3
Altri Paesi europei	19	53	15,6	1.011	4.633	6,0
Nord America	854	1.126	43,0	95.278	131.034	39,0
America Latina	13	19	35,1	1.471	4.342	27,7
Africa	8	12	27,6	964	1.287	30,2
Asia	333	470	33,7	20.664	26.776	32,9
Oceania	19	22	35,8	1.054	1.143	56,2
Totale	3.263	4.634	33,0	274.355	404.044	29,8

costi di informazione⁹, con il risultato che gli insediamenti prevalgono appunto nelle grandi aree metropolitane e nelle zone con maggiore dotazione di fattori localizzativi.

UN APPROFONDIMENTO SUI NUOVI INVESTIMENTI ESTERI IN ENTRATA NEL SETTORE MANIFATTURIERO

La dinamica negativa delle partecipazioni estere nel comparto manifatturiero non riguarda né la sola industria milanese e lombarda né è conseguenza esclusiva della crisi degli ultimi anni, ma riguarda l'intera industria nazionale e parte da ben più lontano, ovvero dall'inizio del nuovo millennio¹⁰. Pur essendo ancora oggi il comparto di gran lunga di maggiore presenza delle IMN, dal 2000 a oggi l'industria manifatturiera ha registrato un calo di oltre un quinto nell'occupazione delle imprese manifatturiere, tornando ai livelli di metà anni ottanta. La performance peggiore si è registrata nei settori a elevata intensità tecnologica, che hanno registrato un calo dell'occupazione collegata alle partecipazioni estere nell'intorno del 30%. La debolezza del sistema innovativo nazionale e la scarsa dotazione di asset nei comparti dell'alta tecnologia implicano non solo il ridimensionamento relativo qui evidenziato, ma anche (come dimostrano altri studi)¹¹ il prevalente interesse

⁹ S. Mariotti, L. Piscitello, «Information costs and location of FDI within the host country: empirical evidence from Italy», *Journal of International Business Studies*, 1995, 26, 2, pp. 815-884.

¹⁰ Per un'analisi complessiva relativa agli anni Duemila si rimanda a S. Mariotti, M. Mutinelli, *Italia multinazionale 2012*, cit.

¹¹ Si vedano per esempio G. Balcer, R. Evangelista, «Global technology: innovation strategies of multinational affiliates in Italy», *Transnational Corporations*, 2005, 14, pp. 53-92; e S. Mariotti, L. Piscitello, *Multinazionali, innovazione e strategie per la competitività*, cit.

delle IMN presenti in Italia ad avere accesso al mercato domestico, svolgendo al massimo attività di ricerca di natura incrementale, volte all'adattamento dei prodotti alle esigenze locali, senza attingere alle nostre risorse innovative, umane e ingegneristiche. In altri termini, ciò ha indebolito il radicamento delle multinazionali high-tech nel nostro Paese, portando anche alla dismissione di importanti centri di R&S. Si viene così a comporre un quadro certamente non soddisfacente, che chiama in causa spiegazioni di ordine strutturale per la perdita di attrattività del Paese, da associare a una minore qualità dell'offerta di fattori localizzativi e di economie esterne rispetto al resto dell'Europa.

Una conferma di come il nostro Paese appaia sempre più ai margini del circuito dei grandi investimenti internazionali emerge dall'analisi delle informazioni tratte dalla banca dati Reprint e illustrate nel grafico 2, riferite all'andamento negli ultimi quindici anni dei nuovi investimenti esteri in Italia in attività manifatturiere e/o di ricerca e sviluppo, distinguendo tra le iniziative che hanno riguardato l'acquisizione di attività preesistenti e gli investimenti *greenfield*, che hanno invece comportato l'avvio di nuove attività industriali.

Il grafico evidenzia con chiarezza due aspetti. Da un lato, la dinamica aggregata dei nuovi investimenti esteri in Italia segue e addirittura amplifica le variazioni del ciclo economico. Il più elevato numero di iniziative si ha nel primo triennio, nel quale giunge al culmine il lungo ciclo espansivo partito all'inizio degli anni novanta. Il primo brusco calo è invece a partire dal 2001, in corrispondenza della crisi seguita alla bolla della new economy; segue una ripresa, che tocca il culmine nel 2008 quando si torna su una numerosità delle operazioni vicina a quella degli ultimi anni novanta. Quindi un nuovo e repentino crollo nel 2009, anno a partire dal quale il numero delle iniziative degli investitori esteri si mantiene su livelli assai modesti (a eccezione di una fugace 'ripresina' nel 2011). L'andamento delle operazioni che hanno riguardato imprese lombarde e milanesi non mostra significative differenze rispetto alla dinamica sopra commentata (grafico 3).

Dall'altro lato, è evidente come la dinamica aggregata rifletta soprattutto l'anda-

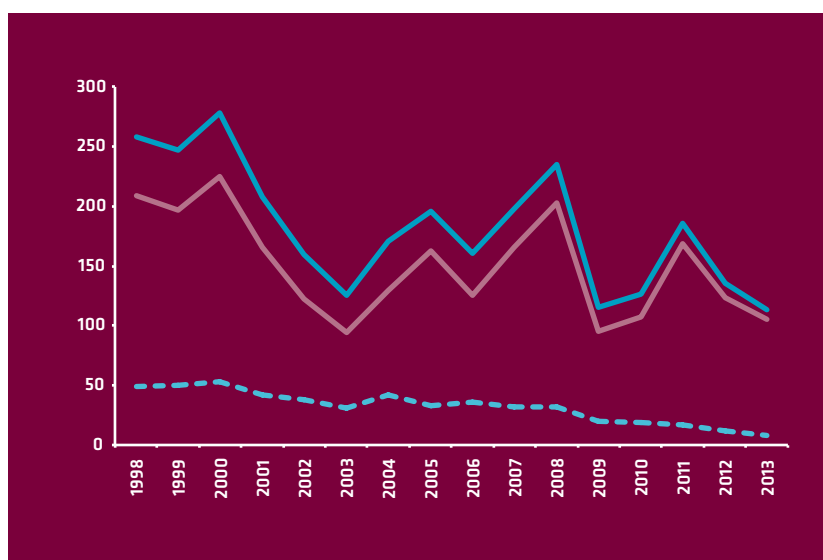


GRAFICO 2
Nuovi investimenti esteri in Italia in attività manifatturiere e di R&S (anni 1998-2013 - valori assoluti)

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano

— Acquisizioni
- - - Investimenti greenfield
— Totale

5. L'internazionalizzazione tramite investimenti diretti esteri

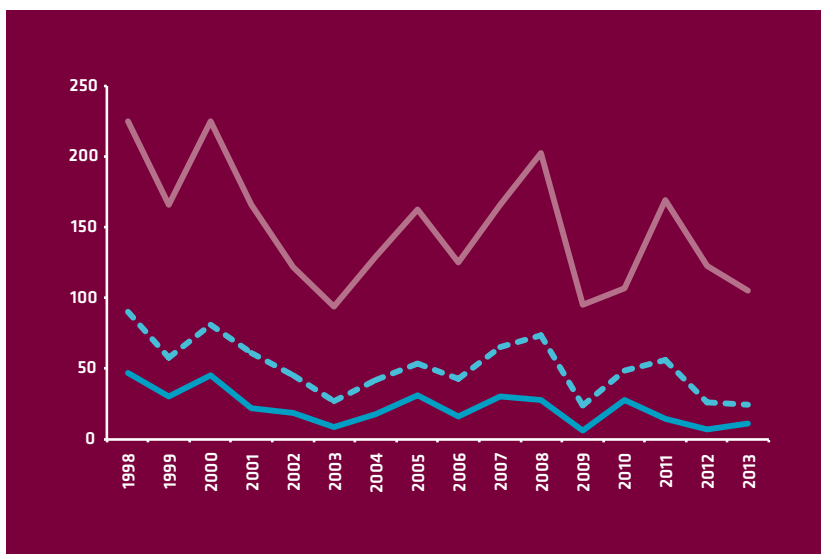


GRAFICO 3
Acquisizioni estere in Italia, in Lombardia e in provincia di Milano in attività manifatturiere e di R&S (anni 1998-2013 – valori assoluti)

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano

— Italia
- - Lombardia
— Provincia di Milano

mento delle operazioni di M&A, la cui numerosità cresce quando il ciclo economico è positivo e si contrae significativamente nelle fasi recessive. Non è un caso che le due forti oscillazioni del ciclo mondiale degli IDE verificatesi nel corso di questo primo scorcio del nuovo millennio abbiano riguardato in misura più rilevante la sfera delle acquisizioni: questa componente si conferma altamente volatile¹² e il caso dell'Italia non costituisce in questo senso un'eccezione. L'andamento degli ultimi anni smentisce tra l'altro la popolare convinzione che le imprese italiane siano da tempo oggetto di una forte ondata di acquisizioni dall'estero a prezzi di saldo. A questo proposito, si rileva come nell'opinione pubblica si sia ampiamente radicato un atteggiamento pregiudizialmente negativo nei confronti delle acquisizioni di imprese italiane da parte di IMN estere, mentre con un atteggiamento piuttosto schizofrenico ci si lamenta al tempo stesso della riduzione dei flussi di investimento dall'estero, dimenticando il fatto che in Italia, come in tutti gli altri Paesi avanzati, la gran parte di tali flussi è legata proprio a operazioni di M&A. Forti timori vengono così puntualmente sollevati dai media ogni qualvolta un'impresa italiana è oggetto di acquisizione estera, come se tutti gli investitori stranieri fossero mossi dall'esclusivo interesse ad appropriarsi di quote di mercato, marchi e tecnologie dell'impresa acquisita, per poi smobilizzare le attività acquisite e trasferirle nel loro Paese di origine. Viene così spesso riproposta una lunga lista di marchi 'caduti in mani straniere', che spesso include imprese assai più floride oggi di quanto non lo fossero state quando la proprietà era italiana.

A conferma di numerosi altri studi condotti sul tema, un esercizio econometrico preliminare svolto su un campione di oltre 3mila imprese manifatturiere lombarde con fatturato superiore a 5 milioni di euro mostra come anche in questo periodo di

¹² Si vedano al proposito S. Mariotti, M. Mutinelli, *Italia multinazionale 2010*, Rubbettino, Soveria Mannelli 2010, e UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development, *World Investment Report 2013. Global value chains: investment and trade for development*, cit.

crisi le imprese a partecipazione estera abbiano avuto performance migliori delle imprese nazionali. Tra il 2007 e il 2012, all'interno del campione analizzato le imprese a partecipazione estera (che rappresentano circa il 30% del totale) evidenziano variazioni, a elevata significatività statistica, del valore della produzione e del numero dei dipendenti superiori a quelle mostrate dall'insieme delle imprese a capitale interamente italiano, tenendo ovviamente in debito conto le specificità settoriali, dato che la distribuzione delle imprese a capitale estero privilegia i settori a maggiore intensità tecnologica e scala. Peraltro, le imprese a capitale italiano che hanno filiali e/o joint venture all'estero mostrano a loro volta performance mediamente migliori delle imprese che non hanno investimenti diretti all'estero nel periodo, anche se in questo caso non vi è il conforto della significatività statistica. Per completezza va osservato come non emergano invece differenze statisticamente significative in termini di redditività tra le imprese che hanno sedi all'estero e quelle che non ne hanno; anzi, i valori medi di ROE e ROI risultano addirittura più elevati – ma ancora una volta senza significatività statistica – per le imprese lombarde non internazionalizzate rispetto a quelle con investimenti diretti all'estero o partecipate dall'estero. Questo risultato può essere spiegato tenendo in conto due fattori: da un lato, è possibile che le imprese inserite in gruppi multinazionali riescano ad 'arbitrare' parte dei profitti verso Paesi con imposizione fiscale minore; dall'altro, nel campione delle imprese lombarde non internazionalizzate vi sono non poche imprese – per lo più forti esportatrici – dei settori 'forti' del made in Italy che mostrano redditività estremamente elevate.

Spostando ora l'attenzione sulle iniziative *greenfield*, si osserva come la loro dinamica temporale risulti alquanto più lineare, caratterizzandosi purtroppo per una caduta progressiva e assai marcata: nella media del primo e dell'ultimo triennio disponibile le iniziative scendono di ben il 68%. Questa contrazione non è peraltro dissimile da quella che caratterizza la corrispondente variazione del totale degli IDE (ivi inclusa la componente delle acquisizioni, largamente prevalente), che è stata attorno al -66%. Dunque, questa performance negativa, piuttosto che derivare da specifiche ragioni attinenti le unità *ex novo* delle IMN, attiene al forte e generale deterioramento dell'attrattività del Paese già evidenziato.

Alcuni elementi di grande interesse emergono da un'analisi di dettaglio svolta sulle iniziative di nuovi insediamenti produttivi e/o di R&S avviati da IMN estere in Italia nel periodo 1998-2012 in un saggio in corso di pubblicazione¹³. Lo studio prende in considerazione tutte le 506 iniziative censite dalla banca dati Reprint, di cui 447 riguardano attività produttive (con l'eventuale compresenza di R&S) e 59 attività di sola R&S. Il numero totale di IMN estere coinvolte è pari a 431, dal momento che in alcuni casi sono state assunte più iniziative da parte dello stesso soggetto investitore.

Notevole interesse riveste la localizzazione delle iniziative censite sul territorio nazionale. Si evidenzia infatti una forte concentrazione territoriale delle iniziative: facendo riferimento ai 686 sistemi locali del lavoro (SLL) nei quali ISTAT suddivide il territorio italiano, solo 159 di essi, pari al 23,2% del totale, hanno ospitato almeno un investimento *greenfield*. Ma soprattutto, i primi dieci SLL assorbono ben più del 40% di tutte le iniziative censite (tabella 7).

Al primo posto figura Milano, con 76 iniziative, seguita a grande distanza da Torino

¹³ S. Mariotti, M. Mutinelli, «Investimenti diretti esteri *greenfield* in Italia 1998-2012», *Economia e Politica Industriale*, 2014, XXXI (1), in corso di pubblicazione.

5. L'internazionalizzazione tramite investimenti diretti esteri

TABELLA 7 - Numero di iniziative *greenfield* per tipologia di attività principale e sistema locale del lavoro (valori assoluti)

Fonte: elaborazione dal database Reprint, Politecnico di Milano

Sistema locale del lavoro	Attività principale		Totale	
	R&S	Produzione	Valori assoluti	Peso %
	Valori assoluti			
Milano*	19	57	76	15,0
Torino*	5	42	47	9,3
Roma*	1	15	16	3,2
Padova	1	11	12	2,4
Verona	1	7	8	1,6
Lodi	3	4	7	1,4
Bologna	0	6	6	1,2
Firenze	1	5	6	1,2
Tortona	2	3	5	1,0
Parma	1	4	5	1,0
Ancona	0	5	5	1,0
Distretti industriali				
Bergamo	0	16	16	3,2
Busto Arsizio	0	15	15	3,0
Seregno	0	9	9	1,8
Biella	1	5	6	1,2
Lecco	0	6	6	1,2
Vigevano	0	5	5	1,0
Carpì	0	5	5	1,0
Lucca	0	5	5	1,0
Altri SLL	24	222	246	48,6
Totale	59	447	506	100,0

* Metropoli

(47) e Roma (16); nei posti successivi della graduatoria figurano altri tre SLL appartenenti alla vasta area metropolitana milanese (Bergamo, Busto Arsizio e Seregno), altre città medio-grandi e una serie di distretti industriali, che a fianco delle grandi e medie aree metropolitane del Paese si confermano quindi un luogo privilegiato di insediamento delle IMN, grazie alle economie di agglomerazione e agli spillover di conoscenza che essi offrono¹⁴. La Lombardia e la sua metropoli continuano dunque a rappresentare la localizzazione di gran lunga preferita dalle multinazionali estere nel nostro Paese, mantenendo un forte appeal relativo non solo agli headquarter e alle attività commerciali e terziarie, ma anche alle attività industriali, in particolare a quelle avviate *ex novo* (grafico 4).

¹⁴ S. Mariotti, L. Piscitello, S. Elia, «Local externalities and ownership choices in foreign acquisitions by multinational enterprises», *Economic Geography*, 2014, 90 (2), pp. 187-211.

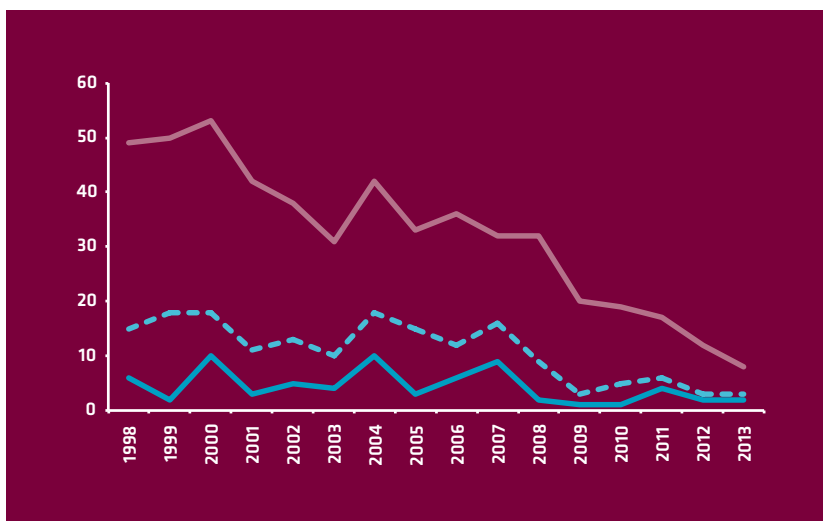


GRAFICO 4
Investimenti esteri *greenfield*
in Italia, in Lombardia e in
provincia di Milano in attività
manifatturiere e di R&S

(anni 1998-2013 - valori assoluti)

Fonte: banca dati Reprint,
Politecnico di Milano

— Italia
- - Lombardia
— Provincia di Milano

Dallo studio emerge come poco meno del 60% delle iniziative censite siano da attribuire a IMN che avevano una presenza pregressa nel Paese e oltre il 36% di esse siano associate a una presenza pregressa in qualche attività di produzione e/o R&S. Sono percentuali importanti che, nel contempo, danno atto del carattere sequenziale e cumulativo che spesso ha l'IDE in un Paese, ma anche della difficoltà dell'Italia nell'allargare il club delle IMN presenti. Un'efficace politica di attrazione di IDE non può che considerare con grande attenzione questo aspetto e le sue implicazioni per gli strumenti e interventi da attivare¹⁵. Un'evidenza assai interessante concerne anche la co-localizzazione tra nuovi e precedenti investimenti. La metà circa delle nuove iniziative avviate da IMN già presenti si co-localizza in luoghi di precedente insediamento; in particolare, le nuove attività di R&S vengono spesso avviate in corrispondenza di preesistenti stabilimenti produttivi (e più raramente di precedenti attività commerciali) dell'IMN investitrice. Queste evidenze rimandano all'importanza della cosiddetta agglomerazione interna, motivata dalla ricerca da parte dell'impresa di un migliore controllo e coordinamento delle diverse attività che compongono la sua catena del valore¹⁶.

Inevitabile dunque ipotizzare che la forte concentrazione territoriale degli IDE *greenfield* nel nostro Paese sia influenzata dai meccanismi di agglomerazione territoriale delle IMN, sia esterna (ovvero le IMN tendono a localizzarsi laddove già se ne sono localizzate altre) sia interna (ovvero esse tendono a localizzarsi in prossimità di altri eventuali insediamenti preesistenti della stessa IMN), come peraltro largamente discusso nella letteratura economica¹⁷.

¹⁵ In proposito si rinvia a S. Mariotti, L. Piscitello, «Linee guida per un'efficace politica di attrazione degli investimenti esteri», *Economia e Politica Industriale*, 2012, XXXIX (1), pp. 139-157.

¹⁶ J. Alcacer, M. Delgado, «Spatial organization of firms: internal and external agglomeration economies and location choices through the value chain», Harvard Business School Working Paper 13-025 2012.

¹⁷ Per una rassegna della letteratura internazionale in merito si rimanda a S. Iammarino, P. McCann, *Multinationals and Economic Geography. Location, Technology and Innovation*,

5. L'internazionalizzazione tramite investimenti diretti esteri

Per verificare tale ipotesi appare opportuno utilizzare modelli econometrici del tipo *multiple choice*, nei quali ogni singola scelta di investimento è rappresentata da tanti record quante sono le possibili scelte insediative. In particolare, nel caso in questione sono state svolte alcune analisi preliminari a livello di sistema locale del lavoro e dunque si è assunto $n = 686$, quanti sono i SLL definiti da ISTAT nel nostro Paese. La variabile dipendente del modello è una *dummy*¹⁸ che assume valore unitario in corrispondenza del SLL nel quale è stato effettuato l'investimento considerato e valore nullo in tutti gli altri SLL. Già le prime stime econometriche confermano, con significatività assai elevata, come le scelte localizzative siano influenzate con significatività statistica robusta dalla presenza nel SLL di precedenti insediamenti sia dell'IMN che effettua l'investimento sia di altre IMN; inoltre risulta positiva e significativa una variabile *dummy* che indica l'appartenenza del SLL considerato all'area metropolitana allargata milanese (SLL di Milano, Seregno, Busto Arsizio, Bergamo e Varese).

Altri interessanti elementi emergono dall'analisi delle principali caratteristiche strutturali delle iniziative *greenfield*, con riferimento in particolare alla loro struttura settoriale e all'origine geografica degli investitori esteri. Premesso che da questo punto non si rilevano macroscopiche differenze tra la Lombardia e il resto del Paese, va rilevato come oltre i due terzi delle iniziative in attività di R&S si concentrano nella filiera chimico-farmaceutica. La distribuzione delle iniziative produttive è invece assai diversificata e ben distribuita tra gli altri settori, sia di forte sia di debole competitività del Paese, a testimonianza della compresenza nei comportamenti delle IMN investitrici di strategie *competence-exploiting*, probabilmente prevalenti nei settori dell'alta tecnologia, e *competence-exploring*, volte a beneficiare di spillover e dell'accesso a risorse esclusive disponibili nel Paese (competenze, risorse umane qualificate, catene di fornitura ecc.), soprattutto nei settori di più forte competitività del Paese quali la meccanica e il made in Italy. Rispetto allo stock di imprese a partecipazione estera in essere in Italia si riduce il peso dei settori con forti economie di scala: l'avvio di attività produttive *ex novo* in un Paese come l'Italia, industrialmente maturo e dunque con un limitato fabbisogno di capacità produttiva addizionale e di rimpiazzo, interessa dunque sempre meno i settori di produzione di massa, in cui gli investimenti *greenfield* si orientano sempre più verso le nuove grandi economie emergenti ed emerse.

La distribuzione delle iniziative per origine dell'IMN investitrice, infine, appare sostanzialmente allineata a quella relativa allo stock di imprese a partecipazione estera presente in Italia; la persistente ridotta propensione a intraprendere investimenti *greenfield* da parte delle IMN extra-europee sembra dunque confermare un manifesto deficit di globalità nell'assetto industriale del Paese.

Edward Elgar, Cheltenham 2013. Con riguardo al caso italiano si vedano S. Mariotti, L. Piscitello, «Information costs and location of FDI within the host country: empirical evidence from Italy», *Journal of International Business Studies*, 2005, 26 (4), pp. 815-841; e S. Mariotti, L. Piscitello, S. Elia, «Spatial agglomeration of multinational enterprises: the role of information externalities and knowledge spillovers», *Journal of Economic Geography*, 2010, 10 (4), pp. 519-538.

¹⁸ Una *dummy* (o variabile binaria) è una variabile econometrica che assume valore 0 o 1 a seconda che sia soddisfatta o meno una data condizione.

Straniere, ma nate in Italia

Quando un'impresa italiana viene acquisita da una straniera, spesso un brivido percorre la schiena del cittadino. Svendita, fallimento del tessuto imprenditoriale italiano, mancanza di peso delle corporation nostrane, ferita per il nostro orgoglio nazionale. Queste sono le reazioni che spesso sorgono alla notizia. Eppure le acquisizioni possono essere anche un processo virtuoso per il Paese, quando operate nella trasparenza e finalizzate a salvare imprese di grande qualità. A volte sono un'opportunità per l'acquirente straniero per risollevarsi, acquisendo magari del know how italiano di pregio che spesso manca all'estero, com'è accaduto al colosso degli impianti di verniciatura Geico. Oppure sono operazioni finalizzate ad agganciare imprese italiane alla global value chain, la catena globale del valore, in un'economia sempre più mondiale (lo vedremo con i casi di MicroElettrica e Silvani); operazioni di cui può beneficiare un'intera filiera, poiché un certo settore di pregio dell'economia del Bel Paese (come vedremo con l'acquisizione di Naba e Domus Academy e di Be-B Hotels) trova una sua collocazione internazionale. Sebbene per gli esperti non v'è certezza sugli impatti economici degli investimenti diretti esteri (IDE), in molti casi le acquisizioni hanno contribuito a far crescere aziende storiche e preservare il posto di centinaia di lavoratori. Noi vi riportiamo quattro casi per analizzare a fondo alcune situazioni specifiche.

GEICO. UN'ALLEANZA WIN-WIN

L'Italia è un leader mondiale negli impianti di verniciatura auto: punta di diamante la Geico di Cinisello Balsamo, un esempio di innovazione tecnologica, gestione virtuosa e forza imprenditoriale, dotata di uno dei più sofisticati laboratori di R&D del Paese, dove gruppi di esperti e di giovani ricercatori dedicano gran parte del loro tempo a idee sperimentali: nelle tecnologie, nelle risorse umane, nei processi, nel risparmio energetico e idrico.

Basta attraversare la sala ricreazione del personale di Geico per avere un'idea della mentalità imprenditoriale. Sembra di trovarsi in un country club: spazi espositivi d'arte, mensa con prodotti locali e biologici, intrattenimento con spettacoli live il venerdì sera e parco interno ed esterno per il relax, con tanto di palestra. Nulla da invidiare ai colossi della Silicon Valley.

Olivettiano, illuminato, al passo con i tempi, scegliete voi l'aggettivo per il management della Geico, guidata con successo dal presidente italo-iraniano Ali Reza Arabnia dal 1994. Basta camminare negli oltre 4mila metri del centro di ricerca Pardis (11 milioni di investimenti) per capire che siamo in presenza di un gioiello industriale. Fatto che non deve essere sfuggito al colosso giapponese Taikisha, che, attratto dal know how e dalla capacità di innovazione in R&D della Geico, ha accettato la fusione nel 2011.

La storia della Geico è lunga e complessa: ha origine dalla divisione italiana di Carrier-Drysys, la prima e più grande multinazionale (fondata nel 1905) specializzata negli impianti di trattamento e verniciatura per l'industria automobilistica. Negli anni settanta Giuseppe Neri, uno dei fondatori italiani, rileva il gruppo battezzandolo Geico Spa. Fino agli anni novanta l'impresa cresce, ma non a sufficienza da diventare un competitor in grado di vincere gare di un certo livello per joint venture di larga scala. Tocca al genero di Neri, Ali Reza Arabnia, operare un *family buyout* per far crescere l'azienda, arrivando presto ad acquisirne il 100%. Invece che rallentare di fronte alla situazione cupa di fine 2007, il giovane CEO di Geico preme l'acceleratore: 'innovare, innovare, innovare' è il suo mantra. «Abbiamo lavorato molto a contatto con il personale» ricorda «comunicando ogni fase e ogni operazione. Abbiamo rivisito gli organigrammi, le *job descriptions* e il piano di carriera per ognuno, abbiamo aperto la formazione tutti i venerdì pomeriggio, volevamo continuare a crescere».

Nel 2009, nell'anno *horribilis* del mercato *automotive*, Geico apre il fantascientifico centro di R&D, Pardis. Racconta Arabnia: «avevamo creato l'Innovation Day per mostrare ai clienti il centro di ricerca Pardis, dove potevano toccare con mano prototipi funzionanti, testarli, conoscere i laboratori di ricerca, la filosofia d'impresa. In mezzo alla crisi ci siamo detti: presto un treno ripasserà, e allora dovremo essere pronti al 100% a salire su quel treno».

A quel punto l'azienda si trova davanti alla necessità di ampliare la sua capacità di conquistare nuovi mercati, dominati sempre più da aziende di grandi dimensioni, risultato di continue fusioni. Il principale concorrente è il colosso giapponese Taikisha, che ha il monopolio sui mercati asiatici e un fatturato di quasi un miliardo di dollari, mentre Geico ha sedi solo in Brasile e India, e partner in Canada, Messico, Sudafrica e USA. Per Geico il fatturato si ferma intorno ai 150 milioni di dollari. «Noi avevamo un concorrente giapponese che però era rimasto indietro sulle tecnologie e lavorava solo con compagnie automobilistiche dell'Estremo Oriente», spiega Arabnia che oggi siede al tavolo del Comitato Internazionale Taikisha. «Aver investito in ricerca e sviluppo è stata la strategia vincente. Taikisha apprezza la nostra superiorità tecnologica e capisce che esiste un interesse reciproco. Non ci è voluto molto per trovare un accordo». I primi contatti avvengono nel dicembre 2010. A breve giro, in cinque mesi, l'accordo tra i due gruppi viene siglato. «Taikisha era nel listino del Nikkei e aveva la giusta situazione finanziaria. Eravamo pronti a trovare un accordo, ma non svendendoci. Il mio imperativo era trovare una soluzione per mantenere immutata l'azienda. Abbiamo dunque creato un'alleanza: 51% è stato acquisito da Taikisha come strategia di consolidamento del gruppo, mentre

noi siamo rimasti azionisti di riferimento per tutto quello che è legato dal mercato giapponese e coreano». Una spartizione netta, dunque.

Il risultato dell'operazione è straordinario: quasi nulla muta dentro l'azienda milanese, che anzi trova nuove risorse. «L'accordo ha eliminato i punti di domanda dei nostri clienti. Come un passaporto ci ha aperto numerose porte, che prima erano rimaste chiuse. Allo stesso tempo, nel giro di due anni, Taikisha è cresciuta da 1,2 a 1,8 miliardi di dollari, con buoni risultati in borsa, avvantaggiata dalla nostra capacità di innovare». Per capire la reciprocità del vantaggio bisogna vedere il primo grande contratto siglato: quattro impianti per la francese Peugeot. «Noi di Geico non avremmo potuto partecipare al bando senza un supporto finanziario, mentre Taikisha da sola non ne avrebbe preso neanche uno, dato che i francesi lavorano preferibilmente con compagnie europee», spiega Arabia. Ciò ha mostrato subito il potenziale della fusione che ha messo insieme l'ombrello finanziario di Taikisha e il know how tecnico di Geico. È stata un'operazione *win-win* che ha dato vita a un colosso globale in grado di penetrare in ogni *value chain*. Batte bandiera giapponese, ma cuore e mente sono italiani.

ACQUISIZIONI E FORMAZIONE: IL CASO DI LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

Il caso riguarda due delle scuole internazionali più prestigiose di Milano. Stiamo parlando della NABA, la Nuova Accademia delle Belle Arti, e di Domus Academy, centro di eccellenza per la moda e il design. Due istituzioni cresciute a ridosso della seconda esplosione di Milano come capitale della moda, del design e dell'architettura, negli anni ottanta. NABA nasce come accademia di iniziativa privata nel 1980 per volontà di Ausonio Zappa, Guido Ballo e Tito Varisco, con l'obiettivo di contestare la rigidità della tradizione accademica e di introdurre visioni e linguaggi più vicini alle pratiche artistiche contemporanee e al sistema dell'arte e delle professioni creative. Domus Academy viene costituita negli stessi anni – è il 1982 – con un progetto legato al design e alla moda italiani, ideato da Alessandro Mendini e Maria Grazia Mazzocchi, con la complicità del critico d'arte Pierre Restany. Un luogo di alto artigianato che faceva confluire accademia, spirito anarchico, contaminazione di saperi e voglia di sperimentazione.

Il destino delle due scuole milanesi converge nei primi giorni di gennaio 2010, quando vengono cedute entrambe al 100% a Laureate International Universities (LIU), colosso di Baltimora nella formazione e nell'educazione, con sedi in oltre 50 Paesi. «Erano due scuole interessanti, ben gestite a livello familiare, con un numero contenuto di studenti», spiega Marc Ledermann, giovane AD di LIU, responsabile per le due scuole. «Conti alla mano le scuole non andavano male, ma nemmeno crescevano». Per le famiglie proprietarie la richiesta di vendita giunge inaspettata, ma l'offerta è di quelle irrinunciabili. Il prezzo di vendita (da fonti esterne a LIU) dovrebbe aggirarsi sui 22 milioni di euro per NABA, ceduta dal gruppo Bastogi, e sui 10,5 milioni per Domus Academy, ceduta dalla famiglia Mazzocchi.

«Nel 2009 Laureate International Universities era in cerca di un'opportunità per allargare il proprio mercato nel campo del design, delle arti e della moda nel Bel Paese, famoso per la sua tradizione accademica», continua Ledermann. «Avendo notato una forte carenza in Paesi come Cina, Thailandia, Centro e Sud America di designer altamente qualificati, era evidente l'elevato potenziale di accademie di

questo tipo per stranieri. Cercavamo quindi un'occasione per iniziare a lavorare in Italia». NABA si dimostra subito interessata a vendere, ma la trattativa va per le lunghe, intanto LIU si propone a Domus Academy, che non disdegna l'offerta. «Il risultato fu che nel giro di una settimana acquisimmo entrambe. NABA in particolare era interessante poiché riconosciuta dal MIUR e con una solida fama di istituto di belle arti: solido nei programmi e anche finanziariamente. La crisi non l'aveva colpito».

Inizialmente l'acquisizione viene vista con sospetto, quasi ostilità dal mondo culturale milanese. In particolare la stampa locale biasima la decisione definendola 'una svendita'. LIU corre ai ripari e dà subito avvio a una campagna di comunicazione per mostrare l'intenzione a tenere alto il nome delle due scuole, chiarendo a trombe spiegate che l'acquisizione può offrire un'opportunità per Milano e l'Italia. La direzione conferma gran parte del management e dei professori. «Abbiamo inizialmente lavorato sulla fiducia, solidificando il *teamwork*. Si è poi fissato come obiettivo centrale il 'successo dello studente', ovvero la necessità di offrire una formazione che desse contenuti e opportunità: questo è il focus principale di ogni nostra accademia», spiega Ledermann. Si adattano quindi i programmi, incrementando l'offerta curricolare in inglese per favorire le iscrizioni degli studenti stranieri; si modifica la divisione dei corsi in semestri, mentre i crediti vengono resi compatibili con i sistemi di valutazione internazionale al fine di favorire la mobilità studentesca attraverso programmi di scambio.

I dati sembrano premiare le strategie di LIU: negli ultimi quattro anni infatti si è registrata una crescita del 65% della divisione italiana, con un aumento del 40% del mercato interno. Gli studenti sono passati complessivamente dai 1.510 del 2008 ai 2.500 dello scorso anno. Attualmente ci sono studenti provenienti da 53 Paesi, con focus su 10 *key countries*: i primi tre sono Cina, Turchia e USA, seguiti da Taiwan, Corea del Sud, Indonesia, Russia, India, EU e Medio Oriente. Prima dell'acquisizione erano solo 13 le nazionalità presenti.

L'internazionalizzazione ha aperto interessanti opportunità anche per i docenti italiani: LIU sta promuovendo attivamente il trasferimento del know how della NABA e di Domus Academy in tutto il mondo. «Oltre 3.000 studenti fuori dall'Italia hanno seguito corsi certificati NABA. Infatti abbiamo aggiunto curricula e contenuti modellati su quelli italiani nei programmi di Paesi come Cile e Messico. Programmi che hanno avuto grande successo e che hanno aumentato la mobilità dei professori. Nel 2013 Domus Academy ha invece creato un programma omonimo *undergraduate* a San Diego, che potrebbe essere allargato a Londra, Dubai, Shanghai». Per LIU l'acquisizione e l'aggiornamento hanno costituito una spesa significativa che non è ancora rientrata completamente: circa il 50% del costo di acquisizione è stato impiegato per *upgrade* strutturali, per migliorare le *facilities* e le tecnologie avanzate, per investire in risorse umane e aggiornamento dei programmi. Ma l'operazione ha scatenato l'interesse dei competitor sull'Italia, che oggi si posiziona come un Paese interessante per i grandi gruppi del comparto educational. Conclude Ledermann: «i nostri studi parlano chiaro: l'Italia sta diventando una destinazione sempre più ambita per studiare. Noi stiamo valutando con attenzione altre location come Roma e Firenze per portare altre università e programmi internazionali, come una nostra scuola di *media design* dalla Nuova Zelanda. Così rafforziamo i contenuti e ampliamo il raggio dei programmi di scambio».

MICROELETTRICA: UNA CESSIONE TOTALE, UN SOLO RIMPIANTO

Basta osservare il logo di Microelettrica Scientifica per capire la storia tutta italiana che si cela dietro le mura del moderno stabilimento di Buccinasco: stile, ricerca, eleganza, oltre sessant'anni di esperienza per l'impresa leader nella produzione di contattori, relè di protezione e resistenze per le applicazioni più avanzate e complesse nei settori del trasporto ferroviario, della mobilità urbana e dell'industria. L'azienda a conduzione familiare – fondata da Edgardo Jaselli nel 1953 – si trova, alla fine degli anni novanta, a dover affrontare la successione alla terza generazione di figli. All'inizio del 2000, incerto sul da farsi, il management decide di mettere a punto una nuova strategia per gestire la transizione a un nuovo management, cercando allo stesso tempo dei partner commerciali in un mercato sempre più globalizzato e specializzato.

«Inizialmente avevamo individuato nella Banca Arner un partner finanziario per seguire la transizione», spiega Marino Jaselli, attuale CEO della Microelettrica e figlio di Edgardo. «Fummo contattati da diverse società interessate ad acquisire l'impresa. In particolare una società francese, con cui però bloccammo la trattativa quando scoprimmo che volevano delocalizzare la produzione nell'Europa dell'Est». Dopo numerosi tentativi di cessione falliti, nel 2005, i vertici di Microelettrica incontrano il management di Knorr-Bremse. Il gruppo berlinese è leader mondiale nella produzione di sistemi frenanti per veicoli ferroviari e commerciali e lavora per gruppi come Alstom e Alco, con 19mila impiegati e un fatturato di 4,3 miliardi di euro. «Trovammo subito interessi comuni con il management», continua Jaselli, «optammo per una cessione *way-out* con clausola di *call-put*¹, con l'uscita definitiva del partner finanziario e dei soci storici, diventando quindi di fatto Knorr-Bremse al 100%, pur tenendo il marchio di fabbrica. L'accordo definitivo venne siglato nel 2006. I tedeschi mi chiesero di rimanere come garanzia per i dipendenti». La trasformazione della Microelettrica inizia con una fase di integrazione e adattamento dei processi e delle procedure della Knorr-Bremse, ma solo nei comparti dove il management italiano lo riteneva necessario per l'azienda. Viene mantenuta la distinzione produttiva: stesso mercato, componenti diverse, adottando dunque il principio di complementarità. A rafforzare l'operato della Microelettrica post-acquisizione sono soprattutto i capitali disponibili, in particolare quelli di rischio, che, spiega Jaselli, «hanno permesso di innovare e di approdare su altri mercati con convinzione, sfruttando anche la buona presenza di uffici di Knorr nei Paesi dove volevamo entrare: Cina e Russia in particolare, due mercati difficili». Intervistando il personale emerge un atteggiamento molto positivo nei confronti del 'padrone' tedesco. «Inizialmente c'era diffidenza», racconta il CEO con dovizia di particolari, «dato che la presidenza passava sotto 'lo straniero' Knorr, che inviò subito un controller per sovrintendere alla transizione. All'inizio non sapevamo cosa aspettarci. C'era tensione. Abbiamo voluto però spiegare molto bene ai dipendenti che era stato scelto un partner proprio per preservare i posti di lavoro e siamo riusciti nell'intento grazie al buon rapporto con i dipendenti e con le rappre-

Note

¹ Ovvero una strategia per uscire dal fallimento, con la possibilità per il socio di acquistare o vendere una quota sociale nei confronti di un altro socio il quale si impegna a vendere a valori, condizioni e tempi generalmente prestabiliti.

sentanze sindacali che non hanno mai fatto opposizione, anzi, l'opposto». L'acquisizione sortisce effetti positivi, facendo aumentare l'occupazione. Dal 2003 a oggi il personale interno è raddoppiato: 300 in Italia, quasi 600 nel mondo.

Cambia l'organizzazione del lavoro: «i tedeschi infatti hanno modificato soprattutto il sistema di reportistica, tanto efficiente, quanto esigente», continua Jaselli. «Hanno imposto notevoli *upgrade* produttivi, con importanti modifiche nella logistica interna, grazie ai sistemi proprietari KPS, che hanno migliorato la gestione degli stock in maniera efficiente, tagliandoli fino al 25% con ricavi aumentati del 20%».

L'acquisizione ha significato anche una nuova geografia dei mercati per l'impresa, con un forte consolidamento nel comparto dei contattori dove sono leader mondiali. Nel 2013 sono stati superati i 100 miliardi di euro di fatturato, di cui 60 della casa madre italiana. Una quota slegata dall'Italia, dato che per l'80% si tratta di export. Una fetta rilevante, 10 milioni di euro, va verso il Sud Africa dove Microelettrica ha una sua sede. 9 milioni di export per gli USA, 12 milioni per la Cina e infine 6 per la Russia, che oggi è il mercato più giovane di Microelettrica e il più promettente. C'è poi l'Europa che rimane il segmento più proficuo, guidato da Germania, Francia e Inghilterra. «Più complicato il mercato cinese dove, nonostante la presenza di Knorr-Bremse, i prodotti sono già stati copiati e presentati al cliente di riferimento». Per Jaselli la Cina è uno spauracchio. Ma non si arrende: «l'impresa oggi si gioca tutto, vista la concorrenza sleale, sulla continua innovazione e ricerca. Come ben dimostra l'investimento fatto per una modernissima sala prove per i test aziendali costata 2,5 milioni di euro: una delle migliori di Italia». Un investimento a lungo atteso.

Resta solo un rimpianto: «nemmeno un'offerta è arrivata dal nostro Paese! E anche se, con questa acquisizione di successo, abbiamo portato benefici all'Italia, mi è dispiaciuto che la società non fosse più totalmente italiana. Il problema è stata l'assenza di un gruppo italiano che potesse acquisirla. E l'assenza di grandi gruppi dinamici italiani dimostra la nostra debolezza».

SILVANI, UN LUNGO PERCORSO DI ACQUISIZIONI

Silvani è un'azienda leader in quello che in inglese è chiamato *fire-fighting business*, ovvero impianti di sicurezza antincendio in ambito industriale, militare e nei trasporti. Tra i clienti vengono annoverate la Marina Militare italiana, l'Augusta Elicotteri e altri colossi del settore *oil&gas*.

Nasce negli anni sessanta nel nord-ovest milanese, come impresa familiare, arrivando ben presto ad avere 300 dipendenti e una posizione di rilievo nel mercato italiano. Negli anni ottanta è tra le prime ad aprirsi a una serie di acquisizioni da parte di gruppi inglesi, fino a quella da parte del colosso britannico del settore sicurezza antincendio, Kidde. «All'epoca operazioni come questa erano la norma», spiega Andrea Gioia, CFO di Silvani-Kiddeltaly. «La nostra è stata la prima di una lunga serie».

Il caso di Silvani apparentemente potrebbe somigliare ad altri che abbiamo trattato qui. Si tratta invece di una superacquisizione, nel 2005, dell'intero gruppo Kidde da parte di una delle più grandi multinazionali americane, la United Technologies Corp (UTC), gigante dell'industria aerospaziale e del settore costruzioni.

«Gli americani, prima di acquisire la Kidde LLP, di cui eravamo parte insieme ad altre 70 aziende europee, avevano già acquisito numerose compagnie del settore della sicurezza antincendio», continua Gioia. «Quando si mossero per Kidde l'ope-

razione venne subito salutata con favore, vista come la tipica operazione di vendita di una *public company* a una compagnia USA quotata su Wall Street: una classica operazione di crescita finanziaria, commerciale e di stabilizzazione».

L'acquisizione da parte di UTC avviene attraverso un'OPA (offerta pubblica di acquisto), che compra in blocco le 70 aziende del gruppo inglese, inclusa la Silvani. L'acquisizione non è sottoposta a *due diligence* di passaggio né a revisioni o interventi pre-acquisizione. «Per noi è stata un'acquisizione indiretta. Il *buy* di Kidde avviene il venerdì e il giorno stesso ci arriva la comunicazione. Inizialmente c'è stata preoccupazione per le sorti dell'azienda. A quei livelli non puoi controllare molto». Ma, di fatto, l'acquisizione si è dimostrata un'opportunità per la Silvani.

Dentro l'azienda non è mutato quasi nulla: di fatto il *core business* è rimasto invariato, non sono stati fatti interventi di diversificazione o modifica della produzione. Certo cambia la proprietà, la struttura di controllo e gli headquarter, ma il piano di business è rimasto immutato. Sono stati invece rivoluzionati i processi produttivi e il framework legale e finanziario. Dopo l'acquisizione, UTC ha svolto subito una serie di audit per impostare la revisione dei processi. «Il vicepresidente americano delle comunicazioni spese vari giorni qua in azienda per spiegare le intenzioni e la struttura del gruppo, incontrando i referenti dei vari settori aziendali per spiegazioni dettagliate sul processo di transizione e integrazione con le procedure della UTC nel comparto finanza e nel settore legale. In particolare si soffermò sulle procedure interne di controllo, di sicurezza, di applicazione dei *financial manuals* di gruppo, sull'adozione delle *corporate policies*, l'implementazione del codice etico e la revisione delle *business practices*: tutte attività legate alla corporation americana che abbiamo dovuto dover fare nella Silvani».

A livello globale appartenere a una corporation di questo tipo costituisce un *quid* in più per i clienti. A beneficiarne è soprattutto la tesoreria, dato che Silvani entra a far parte del *cash pooling* corporativo UTC con Banca Intesa, azione che incrementa sostanzialmente la *reliability* finanziaria, già di buon livello: presentare il bilancio di Silvani affiancato a un bilancio di corporation è servito a potenziare le vendite e migliorare i legami con i fornitori, oltre che come *leverage* in sede di negoziazione commerciale.

«Non dobbiamo subire una strategia commerciale di gruppo diretta dall'alto, che ci spinga all'acquisizione di *sister company* o ci obblighi a entrare in un determinato mercato, piuttosto che in un altro: UTC lascia a ognuna delle *business units* ampia libertà di agire come meglio crede. Sicuramente l'acquisizione ha agevolato il rapporto con un certo numero di imprese del gruppo per alcuni prodotti. Del resto, il grosso delle società con cui abbiamo a che fare era già parte del precedente gruppo UK, e dopo questo processo i rapporti sono ovviamente proseguiti in maniera ancora più fluida».

B&B HOTELS. UN'ACQUISIZIONE PER FAVORIRE LE ACQUISIZIONI

Nel mondo dell'*hôtellerie* le acquisizioni sono all'ordine del giorno, specie verso proprietà o portafogli immobiliari di pregio. Il caso di B&B Hotels Italia è di per sé interessante, in quanto si è trattato di un'acquisizione per favorirne e accelerarne altre. Un'acquisizione al quadrato, si potrebbe dire.

Il gruppo B&B Hotels nasce nel 1989 come un investimento privato in Francia, a Brest. Nel 1998 il gruppo si espande in Germania per essere acquisito sette anni

dopo dalla compagnia di investimenti Eurazeo, che arriva a possederne una quota del 75%, mentre il resto viene diviso tra piccoli *shareholders* e il management. Nel 2008 viene creato B&B Hotels Italia, dato l'interesse a essere presenti sul territorio italiano anche come location amministrativa. Inizialmente si annettono 11 hotel di piccola dimensione a conduzione familiare per viaggiatori del segmento 'budget'.

«Nel 2010 il gruppo viene acquisito dal colosso Carlyle Group», racconta Pascal Contessotto, direttore operativo di B&B Hotels Italia. La finalità dell'investimento è allargare la catena a livello UE. Attualmente il gruppo ha 300 hotel di cui 16 in Italia, inclusa la nuova proprietà di Milano, città dove ha sede il gruppo B&B Hotels Italia. Secondo gli analisti di settore, B&B Hotels Italia sta diventando un player importante sul mercato alberghiero italiano, grazie anche alla possibilità di offrire camere eleganti e ben attrezzate, a prezzi contenuti.

«La strategia del gruppo è quella di individuare nuove realtà per realizzare acquisizioni sia attraverso affitti di rami d'azienda di strutture già esistenti sia tramite la locazione di immobili da ristrutturare o di nuova edificazione», spiega Contessotto. L'acquisizione di Carlyle si posiziona sicuramente nell'ottica della continuità della strategia del gruppo B&B Hotels, mantenendo invariato il management e la struttura gestionale.

«Ogni nostro collaboratore è coinvolto nel processo operativo. Per noi è importante far emergere uno spirito imprenditoriale in quei collaboratori che ne manifestino le caratteristiche e la volontà. Il capitale umano che incontriamo è spesso di grande esperienza e competenza: non vogliamo perdere il loro valore, anzi mettiamo a loro disposizione nuovi strumenti tecnologici per essere ancora più accoglienti e proattivi nei confronti della clientela».

La forte solidità del gruppo Carlyle e la grande disponibilità finanziaria hanno accelerato anche i processi di annessione di nuove proprietà. Accelerazione finalizzata al consolidamento del brand stesso e al potenziamento della rete. «La continua apertura di nuovi hotel contribuisce a migliorare la nostra visibilità e quindi la nostra *brand awareness*», spiega Contessotto. Inoltre l'incremento di sedi operative sta favorendo l'interesse da parte dei tour operator e delle agenzie di viaggio.

L'operazione in sostanza ha reso questi processi di annessione ancora più efficaci, minimizzando la percezione negativa. «Il passaggio gestionale delle strutture già operative viene generalmente percepito positivamente, in quanto la proposta e il concetto innovativo della nuova catena suscitano molto interesse e curiosità», continua Contessotto. «In fase iniziale le strutture vengono ristrutturate per rispondere alle esigenze del modello B&B Hotels. Successivamente, si attivano gli standard e le procedure di catena, al fine di ottimizzare sia il servizio sia il lavoro degli operativi». Una strategia che continua a premiare quella che presto potrebbe iniziare a imporsi come catena di rilievo nel panorama nazionale, con un forte ritorno occupazionale e un importante lavoro di ammodernamento delle pratiche di *hôtellerie*, che spesso risentono della conduzione familiare e dell'incapacità di intercettare il segmento turismo low-cost in maniera profittevole.

IL PUNTO DI VISTA

La partecipazione delle imprese lombarde alle *global value chains*

La presenza sul territorio di investimenti diretti esteri (IDE) genera importanti effetti per le imprese domestiche che vi operano. La letteratura economica ha da tempo sottolineato come la presenza di capitali esteri possa apportare benefici (spillover) per l'economia locale, attraverso canali quali l'introduzione di tecnologie più avanzate, l'imitazione del concorrente più efficiente, la creazione di sinergie tra le imprese locali e quelle multinazionali, solo per citarne alcuni¹. In una recente ricerca per la Camera di Commercio di Milano, realizzata dal centro ISLA – Università Bocconi emerge come la presenza di IDE abbia effetti positivi per le imprese operanti in Lombardia, specialmente nel caso di multinazionali a valle di imprese domestiche: questo risultato è riconducibile a un effetto di *learning by supplying*, per cui le aziende lombarde fornitrici di imprese multinazionali (IMN) guadagnano dalla stretta collaborazione con esse in termini di efficienza produttiva, di tecnologie utilizzate e di brand².

Esistono tuttavia ulteriori benefici per imprese locali. In particolare, in un precedente studio si era analizzata la performance delle IMN sul territorio e, più in generale, gli effetti della presenza di gruppi multinazionali in Lombardia³. È emerso chiaramente come in tutti i settori, e soprattutto in quelli della specializzazione

Note

¹ B.S. Javorcik, «Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages», *American Economic Review*, American Economic Association, giugno 2004, vol. 943, pp. 605-627.

² C. Altomonte, L. Casi, L. Saggiorato, *L'impatto degli IDE sulle imprese locali: un'analisi comparata*, Camera di Commercio di Milano, maggio 2013; disponibile all'indirizzo internet www.mi.camcom.it/web/guest/ricerche1.

³ C. Altomonte, L. Saggiorato, A. Sforza, *FDI in Lombardy a comparative analysis of Foreign direct investment across European Regions*, Camera di Commercio di Milano, aprile 2012; disponibile all'indirizzo internet: www.mi.camcom.it/web/guest/ricerche1.

lombarda tradizionale (l'abbigliamento e la filiera del legno), le affiliate di gruppi multinazionali operanti in Lombardia dimostrassero sistematicamente performance più elevate della media europea, confermando l'appetibilità internazionale esercitata dalle imprese lombarde, e soprattutto da quelle attive nei settori tradizionali del *made in Lombardy*. Un ulteriore risultato dell'analisi è costituito dalla potenzialità dei gruppi multinazionali di rappresentare uno stimolo per la produttività delle imprese domestiche, conducendo a una maggiore partecipazione alle catene globali del valore (*global value chains, GVC*), ossia a sistemi di produzione internazionali che vedono coinvolti numerosi attori operanti in diversi settori e Paesi e che consentono l'accesso alla domanda globale, caratterizzata da volumi elevati e notevole potenziale di crescita.

Considerando l'importanza della presenza di IDE sul territorio e la necessità di verificare l'impatto della presenza di gruppi multinazionali come facilitatori all'accesso alle catene globali del valore e potenziale spinta per la creazione di valore aggiunto da parte delle imprese domestiche, si è dunque deciso di approfondire la relazione tra la presenza di affiliate di gruppi multinazionali in Lombardia e i flussi di valore aggiunto (estero e domestico) nei diversi settori manifatturieri lombardi.

I risultati preliminari della ricerca, sintetizzati in questo articolo, confermano come una maggiore presenza di IDE nella regione sia associata a maggiori scambi di valore aggiunto, sia a monte che a valle, e a una più intensa partecipazione delle imprese domestiche alle catene del valore globali. L'analisi mostra anche come la capacità dell'export lombardo di entrare quale input nelle GVC di altri Paesi è tuttavia relativamente meno forte quando ci si relaziona con Paesi ad alto reddito/intensità di capitale, il che conferma il posizionamento del *made in Lombardy* a monte della catena del valore di produzioni più sofisticate (e dunque a più alto valore aggiunto). Da qui l'implicazione che l'attrattività della regione per gli investimenti esteri si rivela dunque fondamentale per garantire una penetrazione maggiore e di più alta qualità nelle catene globali del valore.

L'EMERGERE DELLE GLOBAL VALUE CHAINS

Negli ultimi due decenni, pur tenendo conto della crisi, il commercio mondiale è cresciuto due volte più velocemente del PIL, mentre lo stock complessivo di capitale investito all'estero dalle imprese multinazionali attraverso gli IDE è più che decuplicato (da 2.000 a 22.000 miliardi di dollari). Attraverso questo processo la produzione si è frammentata a livello internazionale, con flussi di commercio di beni intermedi tra Paesi, organizzati (prevalentemente) dalle imprese multinazionali nell'ambito di catene globali del valore.

In effetti, l'UNCTAD stima che l'80% del commercio globale (in termini di esportazioni lorde) sia in qualche modo connesso alle transazioni in cui almeno una delle controparti è un'impresa multinazionale che organizza una GVC⁴. Si stima inoltre che circa un terzo, in media, delle transazioni commerciali sia in realtà uno scambio di beni tra imprese dello stesso gruppo multinazionale, situate in diversi Paesi (figura 1).

Per questa ragione, esiste una relazione positiva molto stretta fra stock di IDE in

⁴ UNCTAD, *Global Value Chains and Development, Investment and Value Added Trade in the Global Economy*, 2013.

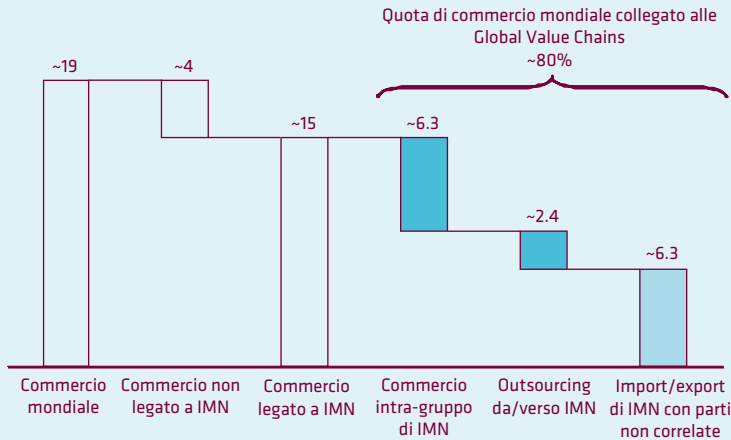


FIGURA 1
Commercio internazionale e ruolo delle imprese multinazionali (valori in trilioni di dollari - anno 2010)
 Fonte: stime UNCTAD, *World Investment Report 2013*

un dato Paese e partecipazione del Paese stesso alle catene globali del valore, sia per i Paesi sviluppati sia per quelli in via di sviluppo (figura 2)⁵.

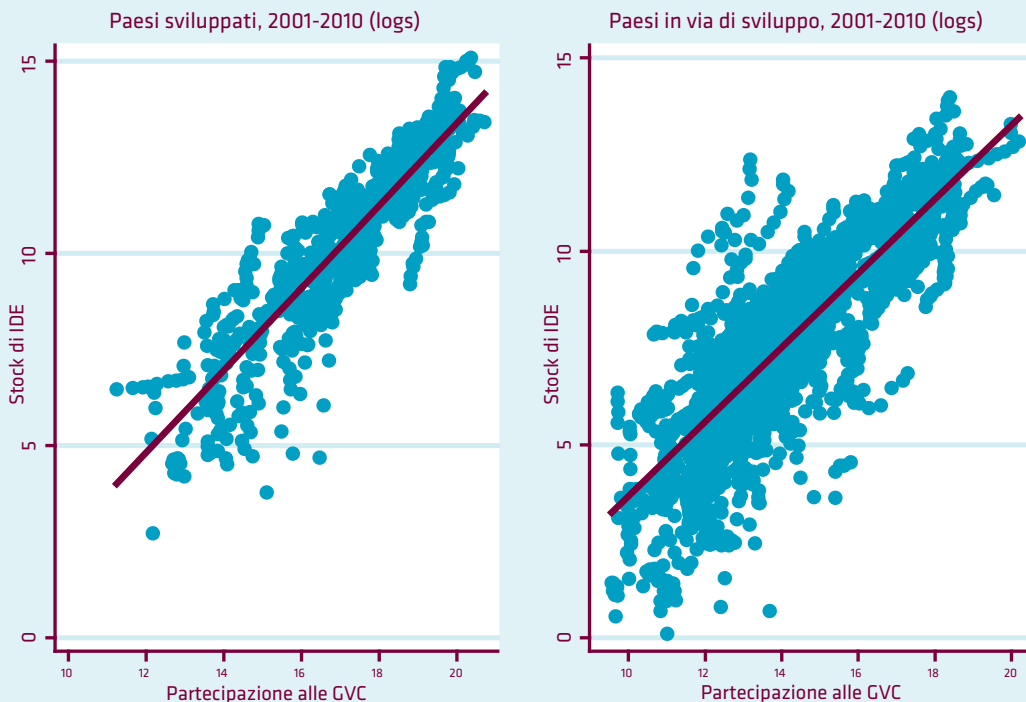
L'espansione delle *global value chains* comporta inoltre la necessità di abbandonare le tradizionali misure di competitività basate sulle esportazioni per analizzare invece i flussi di valore aggiunto. Facciamo un esempio: l'acciaio prodotto in un Paese viene esportato (diciamo al valore di 20) in un secondo Paese per essere modellato come carrozzeria di un'automobile; poi sarà esportato di nuovo (per un valore di 40) verso un'impresa manifatturiera di un altro Paese, che produrrà l'automobile (al valore di 80) e la venderà a un consumatore finale estero attraverso l'esportazione.

Il valore totale delle esportazioni registrate in questo esempio è $20 + 40 + 80 = 140$, ma il valore aggiunto che ha contribuito al PIL dei diversi Paesi è $20 + (40-20) + (80-40) = 80$. Ciò significa quindi che se basiamo la nostra misurazione sulle esportazioni, contabilizziamo più volte lo stesso valore, generando una distorsione nelle statistiche di commercio internazionale riportate in flussi lordi. La letteratura stima che, in media, circa il 30% degli input utilizzati per prodotti destinati alle esportazioni provenga da Paesi esteri, e questo dà un'idea (almeno in prima approssimazione) della possibile entità della distorsione⁶. Perciò è importante analizzare i flussi di valore aggiunto, che risolvono questo problema permettendo di capire in quale parte di un network globale venga generato il valore, quale sia il livello di specializzazione delle diverse economie e il grado di segmentazione dei vari settori, consentendoci quindi di adottare politiche mirate alla valorizzazione della performance delle aziende nelle *global value chains*.

Nella nostra analisi sviluppiamo questa metodologia applicandola al caso della Lombardia.

⁵ La relazione risulta statisticamente significativa sia ritardando la variabile degli IDE - per cui a investimenti in un dato anno (t) corrisponde una maggiore partecipazione nell'anno (t+1) - sia guardando alla stessa in termini di tassi di crescita. Il tasso di partecipazione alle *gvc* è calcolato seguendo la metodologia di Koopman et al. (2012).

⁶ Per maggiori dettagli, si veda R. Koopman, W. Powers, Z. Wang, S. Wei, *Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains*, NBER working paper n. 16.426, Cambridge 2011.



FONTI DEI DATI E METODOLOGIA

Per osservare l'effetto degli IDE sui flussi di valore aggiunto generati in Lombardia è necessario, in primo luogo, ricomporre la struttura dei gruppi multinazionali operanti nella regione: sono state dunque individuate le 'affiliate' di gruppi multinazionali sul territorio, ovvero le imprese operanti in Lombardia con almeno il 10% di partecipazione estera, e le 'co-affiliate' delle imprese lombarde nel mondo, cioè quelle imprese localizzate all'estero che fanno parte degli stessi gruppi multinazionali. Data la struttura dei gruppi, sarà possibile osservare se maggiori investimenti esteri, e quindi un maggior numero di affiliate in Lombardia, siano associati a un maggior scambio di valore aggiunto tra le imprese lombarde e i settori e i Paesi esteri in cui si trovano le co-affiliate. In altri termini, proveremo a capire se, e in che misura, la presenza in Lombardia di imprese appartenenti a gruppi multinazionali possa spiegare i flussi di valore aggiunto che si determinano nel commercio della Lombardia con gli altri Paesi del mondo. Questa informazione ci consentirà di comprendere in che misura l'attrazione di determinate tipologie di investimento estero sul territorio lombardo influenzi le modalità di partecipazione della regione alle *global value chains*.

Partendo dai dati di bilancio delle imprese lombarde ed estere e andando ad analizzare il loro titolare effettivo a livello globale (*global ultimate owner, guo*), o azienda capogruppo, è stato possibile ottenere un campione di 2.223 imprese multinazionali localizzate in Lombardia (secondo la definizione contabile OECD, quelle in cui un unico investitore estero detiene almeno il 10% delle quote dell'impresa domestica) nonché la posizione geografica e settoriale di tutte le co-affiliate nel

FIGURA 2
IDE e partecipazione alle *global value chains*

Fonte: elaborazione su dati UNCTAD-EORA

mondo con lo stesso guo. Oltre ai dati relativi alle affiliate lombarde di gruppi multinazionali, abbiamo quindi le informazioni relative ai 1.460 gruppi multinazionali cui appartengono (dimensione del gruppo, diversificazione geografica e industriale) e quelle relative alle loro co-affiliate in 39 Paesi del mondo (circa 4.500 imprese), per i 15 settori manifatturieri analizzati⁷. Otteniamo così un database che ci permette di vedere, per ogni settore e Paese, quante siano le affiliate di gruppi multinazionali presenti in Lombardia e in quanti e quali Paesi/settori operino le co-affiliate estere dello stesso gruppo.

La nostra analisi si svolge a partire dai dati relativi alle esportazioni, da cui è possibile isolare sia il valore aggiunto prodotto da altri Paesi e destinato alla produzione di export lombardo (*foreign value added*, FV) sia il valore aggiunto prodotto dalle imprese lombarde e destinato all'export degli altri Paesi (*indirect value added*, IV). Tali dati sono scorpati per i 15 settori del manifatturiero (sia lombardi sia esteri) e per i 39 Paesi analizzati, il tutto per una serie storica che va dal 2001 al 2008⁸. In altri termini, il *foreign value added* misura quanta parte delle esportazioni lombarde è in realtà dipendente da beni importati da altri Paesi. L'*indirect value added* misura invece quanta parte dell'export prodotto in Lombardia entra come input nelle esportazioni degli altri Paesi. Per queste ragioni, il *foreign value added* è sostanzialmente simile all'importazione (anche se non rappresenta tutte le importazioni), mentre l'*indirect value added* rappresenta il valore aggiunto (PIL) prodotto in Lombardia per entrare nelle *global value chains* degli altri Paesi.

Dal punto di vista della politica economica potrebbe avere senso tentare di limitare la quota di FV importato nella regione e massimizzare l'IV esportato verso l'estero, ma in realtà le due componenti sono fortemente correlate, per cui è difficile avere l'una senza l'altra, in quanto entrambe dipendono dalla capacità del sistema di imprese di partecipare alle cvc. Studi precedenti in effetti dimostrano come a maggiori flussi di valore aggiunto, sia *foreign* sia *indirect*, siano associati più alti tassi di crescita del PIL, maggiore occupazione e più alti livelli di reddito⁹. La ragione è che anche solo un aumento degli input esteri usati per il proprio export (FV) costituisce di solito il primo passo per la penetrazione nelle *global value chains* nei settori non ancora maturi per la produzione di beni destinati alla produzione di export esteri (IV): la presenza di partner in grado di fornire dall'estero input di qualità consente infatti di sviluppare contatti, capacità e strategie utili ad aumentare in futuro l'*indirect value added* prodotto.

Elaborando le informazioni di cui sopra, possiamo dunque cogliere la relazione tra investimenti diretti esteri in Lombardia (che si traduce nella presenza sul territorio di affiliate di gruppi multinazionali) e i flussi di valore aggiunto ricevuti e generati dalle imprese lombarde, cioè FV e IV: l'ultimo passo della costruzione dei dati consiste nell'unire le due informazioni, ovvero la mappatura delle affiliate lombarde e delle co-affiliate straniere, insieme ai flussi di valore aggiunto della Lombardia

⁷ La fonte dei dati sui gruppi multinazionali è il database ORBIS, banca dati a cura di Bureau van Dijk; per informazioni si veda il sito internet www.bvdinfo.com.

⁸ Per la metodologia si veda M. Timmer, *The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods*, WIOD Working Paper 2012. I 140 Paesi considerati (incluso l'Italia) sono quelli per cui sono disponibili le *input/output tables* necessarie per ricostruire i flussi di valore aggiunto. I 15 settori considerati sono i settori 3-17 secondo la classificazione WIOD.

⁹ Si veda UNCTAD, *World Investment Report 2013: Global Value Chains and Development*, capitolo 4, 2013.

verso gli altri Paesi. Otteniamo così, per ogni settore di attività, il numero di affiliate di gruppi multinazionali presenti in Lombardia, il numero di co-affiliate all'estero per ogni Paese partner e i flussi di valore aggiunto scambiato tra la Lombardia e gli stessi Paesi partner¹⁰. Per capire meglio con un esempio, immaginiamo che nel settore della meccanica ci sia in Lombardia l'affiliate di un gruppo multinazionale tedesco la cui casa madre è in Germania e che ha una co-affiliata in Francia (operante nel settore plastico). I nostri dati ci consentono di capire se, e in che misura, nel settore meccanico lombardo la presenza di queste tre imprese influenzi l'importazione dalla Germania e/o dalla Francia di beni intermedi che entreranno nelle esportazioni lombarde (FV), o influenzi l'esportazione lombarda di beni intermedi che entreranno nelle *global value chains* di questi Paesi (IV).

In particolare sono stati costruiti, per ogni componente, due tipi di indicatori che misurano l'intensità dello scambio di IV e FV, sia a livello di settore sia a livello di Paese. Gli indicatori a livello Paese consentono di comprendere per un dato settore (come nell'esempio precedente) quale sia il contributo dei diversi Paesi partner ai flussi di valore aggiunto in entrata (FV) o in uscita (IV): ipotizzando che i flussi di valore aggiunto del settore meccanico lombardo ammontino a 50, gli indicatori a livello Paese permettono di vedere quale sia il peso dei diversi Paesi partner nello scambio (e come e se questo dipenda dalla presenza di co-affiliate dello stesso gruppo in questi Paesi).

Analogamente, gli indicatori settoriali permettono di analizzare la composizione settoriale dei flussi di valore aggiunto da e verso un determinato Paese: ipotizzando che lo scambio di valore aggiunto in entrata (FV) o in uscita (IV) tra Italia e Germania sia 100, gli indicatori settoriali ci permetteranno di capire quali settori contribuiscano maggiormente a questo scambio¹¹.

Torniamo al nostro esempio e applichiamo agli indicatori specifici: ipotizziamo di voler capire quali siano gli input francesi destinati all'export del settore meccanico lombardo. L'indicatore *FV sector* permette di capire qual è la composizione settoriale dei flussi di valore aggiunto prodotti da un Paese estero (la Francia) in un dato settore (per esempio la plastica) e destinati alla produzione di export di un settore lombardo (la meccanica). Fissando il settore lombardo (meccanica), un *FV sector* pari a 0,2 per il settore plastico francese implica, per esempio, che il 20% del *foreign value added* generato dalla Francia e destinato al settore meccanico lombardo provenga dal settore plastico (il restante 80% sono input francesi destinati alla meccanica lombarda, ma prodotti da altri settori francesi).

Considerando la stessa combinazione di settori-Paesi, di contro, un *FV country* pari a 0,3 indica che il 30% del *foreign value added* generato nel settore meccanico lombardo dal complesso del settore plastico estero è prodotto dalla Francia (il restante

¹⁰ Le informazioni sulle co-affiliate estere e sui flussi di valore aggiunto sono scorperate, oltre che per Paese, per settore estero partner.

¹¹ Nello specifico, gli indicatori di *foreign value added* e *indirect value added* sono così costruiti:

$$FV\ sector_{(LOMBj)}^{mn} = \frac{FV_{(LOMBj)}^{mn}}{\sum_{n=1}^{15} FV_{(LOMBj)}^{mn}} \quad FV\ country_{(LOMBj)}^{mn} = \frac{FV_{(LOMBj)}^{mn}}{\sum_{m=1}^{39} FV_{(LOMBj)}^{mn}}$$

$$IV\ sector_{(LOMBj)}^{mn} = \frac{IV_{(LOMBj)}^{mn}}{\sum_{n=1}^{15} IV_{(LOMBj)}^{mn}} \quad IV\ country_{(LOMBj)}^{mn} = \frac{IV_{(LOMBj)}^{mn}}{\sum_{m=1}^{39} IV_{(LOMBj)}^{mn}}$$

Dove *j* è il settore lombardo considerato, *m* il Paese partner ed *n* il settore del Paese partner. Gli indicatori variano tra 0 e 1.

70% sono input del settore plastico destinati alla meccanica lombarda, ma prodotti da altri Paesi). L'indicatore *FV country* consente quindi di vedere il peso specifico dei diversi Paesi nei flussi di *value added* tra due settori, uno lombardo e uno estero.

Analoga è l'interpretazione degli indicatori *IV sector* e *IV country*: l'*IV sector* permette di vedere in quali settori vengono maggiormente utilizzati gli input lombardi destinati a uno specifico Paese; l'*IV country* indica, dato il valore aggiunto prodotto da un settore lombardo e destinato a uno specifico settore estero, quali siano i Paesi che maggiormente beneficiano di questo scambio.

Questi indicatori permettono di analizzare l'impatto degli IDE sui flussi di valore aggiunto: un valore più alto dell'indicatore implica un maggiore scambio di valore aggiunto con un determinato Paese o settore, a cui possiamo legare la presenza di affiliate di gruppi multinazionali in Lombardia operanti negli stessi Paesi/settori. Possiamo altresì chiederci se l'arrivo di nuovi IDE in Lombardia sia associato a una variazione nelle dinamiche settoriali dello scambio di valore aggiunto (ovvero il cambiamento dei settori più attivi nello scambio, indicato dalla significatività degli indicatori *sector*) o a una variazione nell'importanza relativa dei vari Paesi nella creazione di valore aggiunto (implicato dalla significatività degli indicatori *country*). Unendo le informazioni fornite dagli indicatori di *FV* e *IV* è poi possibile, sommando i due indicatori precedenti¹², crearne uno ulteriore, *GVC participation*, sia a livello di settore sia di Paese, al fine di permettere di valutare il livello di partecipazione di un settore lombardo nelle reti di produzione internazionali, sia in termini di dipendenza da input esteri sia di capacità di inserimento nelle *value chains* di altri Paesi. L'interpretazione dell'indicatore aggregato tra Paese/settore è uguale alla precedente. Infine, è possibile elaborare un ulteriore indicatore, *positioning*¹³, per valutare il posizionamento di uno specifico settore lombardo rispetto a un Paese/settore partner. L'indicatore infatti confronta quanto valore aggiunto è ricevuto (*FV*) da un Paese-settore partner rispetto a quanto valore aggiunto venga creato (*IV*) nell'export del Paese-settore partner, pesando i flussi di valore aggiunto per i corrispettivi export. Questo indicatore ci permette di valutare se l'incremento dei flussi di valore aggiunto associati a una maggiore presenza di FDI consistano in un maggiore utilizzo di input esteri nella produzione di export lombardo (quindi maggiore *FV*) o siano invece espressione di un'accresciuta capacità dei settori domestici di produrre beni intermedi destinati alle esportazioni dei Paesi partner (maggiore *IV*).

RISULTATI

Le informazioni raccolte ci permettono di avere un quadro della partecipazione della Lombardia alle catene globali del valore sotto due punti di vista: quello dei flussi di IDE e quello dei flussi di valore aggiunto, elementi questi che abbiamo già visto essere intimamente correlati. La combinazione di queste informazioni ci consente inoltre di analizzare l'impatto della presenza di investimenti diretti esteri

$$^{12} \text{Sector Participation}_{LO,MBj}^{mn} = \frac{FV_{LO,MBj}^{mn} + IV_{LO,MBj}^{mn}}{\sum_{n=1}^{15} FV_{LO,MBj}^{mn} + \sum_{n=1}^{15} IV_{LO,MBj}^{mn}}$$

$$\text{Country Participation}_{LO,MBj}^{mn} = \frac{FV_{LO,MBj}^{mn} + IV_{LO,MBj}^{mn}}{\sum_{n=1}^{39} FV_{LO,MBj}^{mn} + \sum_{n=1}^{39} IV_{LO,MBj}^{mn}}$$

$$^{13} \text{Positioning}_{LO,MBj}^{mn} = \ln\left(1 + \frac{IV_{LO,MBj}^{mn}}{EXP_{LO,MBj}^{mn}}\right) - \ln\left(1 + \frac{FV_{LO,MBj}^{mn}}{EXP_{mn}^{mn}}\right)$$

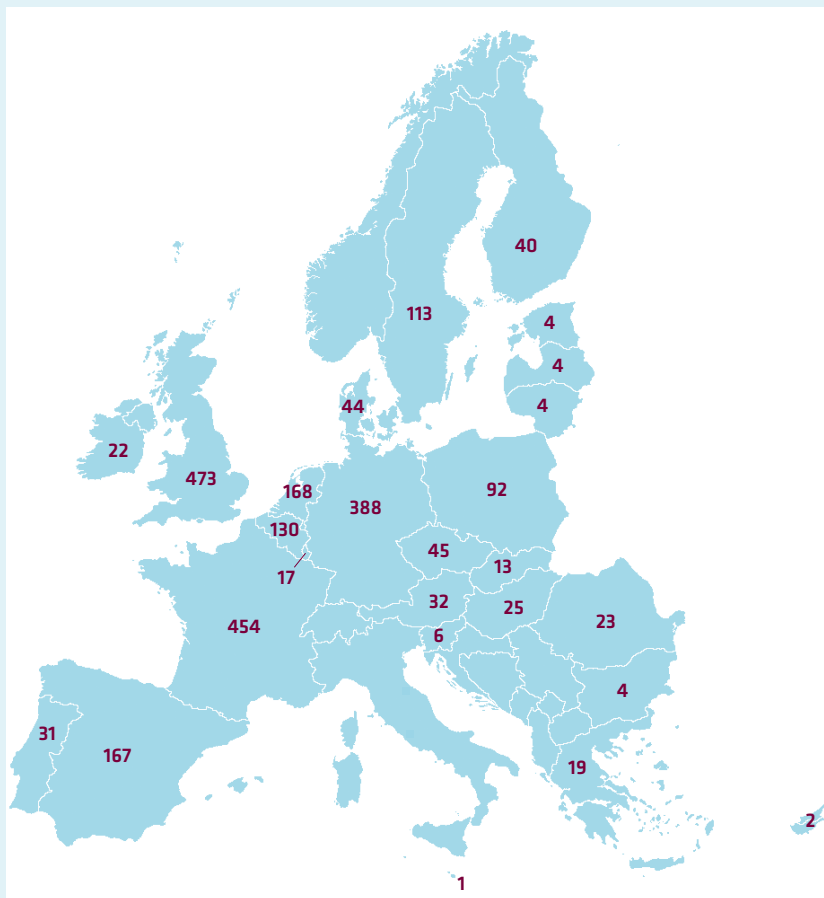
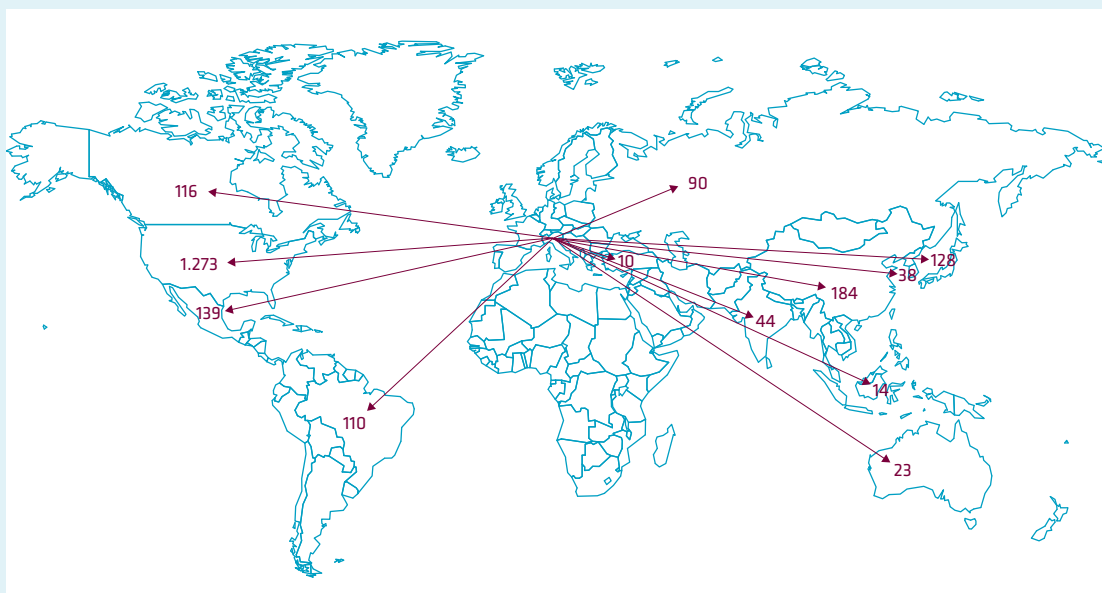


FIGURA 3
Co-affiliate di imprese lombarde - UE (anno 2010 - valori assoluti)
 Fonte: elaborazione ISLA - Università Bocconi

FIGURA 4
Co-affiliate di imprese lombarde - Mondo (anno 2010 - valori assoluti)
 Fonte: elaborazione ISLA - Università Bocconi



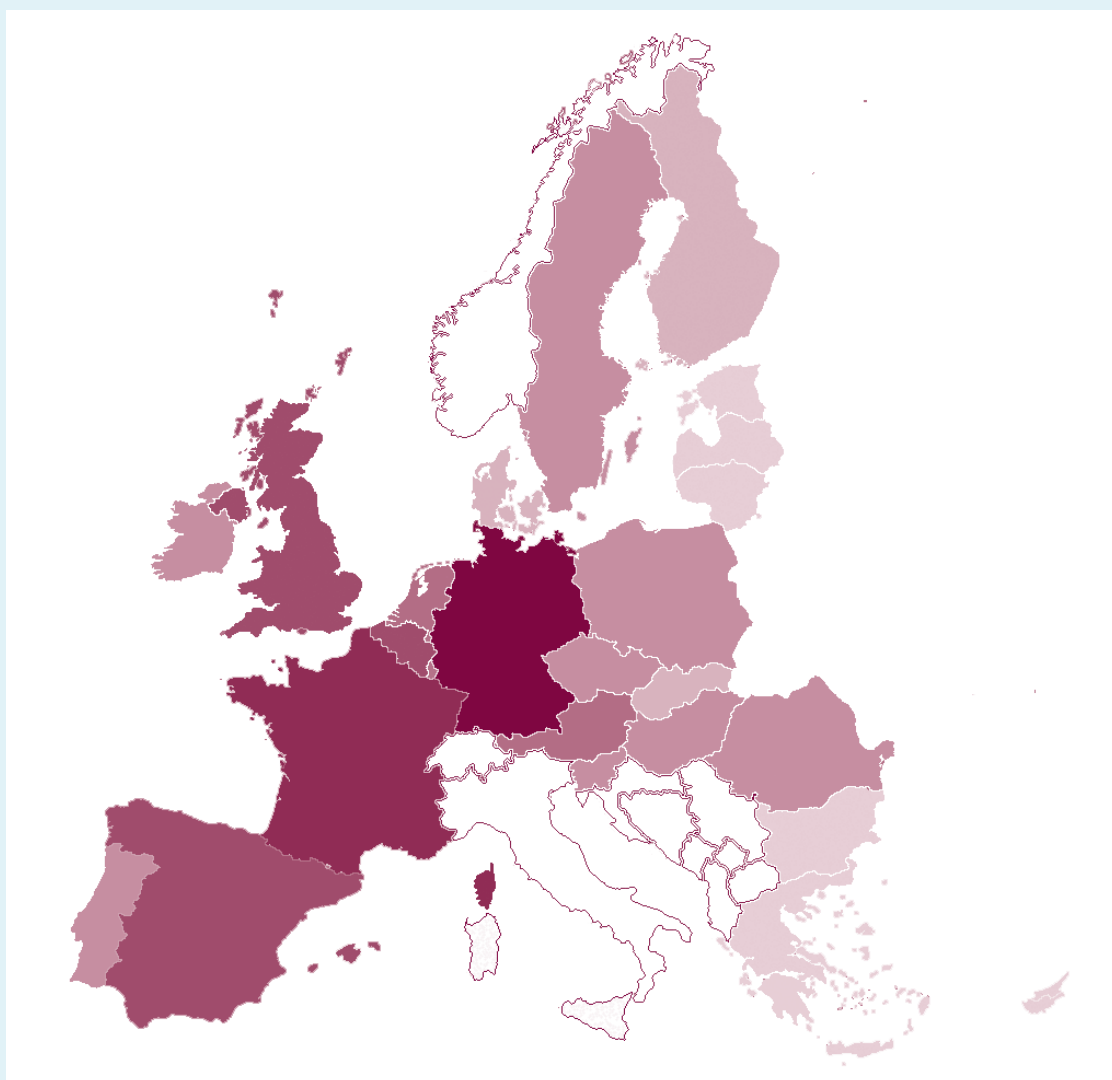
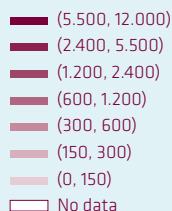
sulla creazione di flussi di valore aggiunto (che evidentemente dipenderanno sia dalle affiliate delle imprese multinazionali sia dalle imprese domestiche).

Grazie ai dati elaborati, possiamo immediatamente osservare il posizionamento geografico delle co-affiliate di imprese lombarde nei 39 Paesi oggetto di studio (figura 3 e figura 4). Non sorprende che, in Europa, il maggior numero di co-affiliate si trovi in Inghilterra, Francia e Germania, e nei Paesi extra-UE la maggior parte si trovi negli Stati Uniti.

Un dato interessante è rappresentato dal ridotto numero di co-affiliate in Cina, sebbene questa rappresenti il primo partner extra-UE della Lombardia in termini di flussi di valore aggiunto: andando ad analizzare i gruppi che vi operano, notiamo che i settori di maggiore interazione sono la manifattura di componenti elettrici, di prodotti alimentari, di macchinari e il settore chimico, e che i CUO che operano in Cina sono mediamente più grandi, più complessi e più differenziati sia geografica-

FIGURA 5
Distribuzione dei flussi di valore aggiunto lombardo nell'UE (anno 2001)

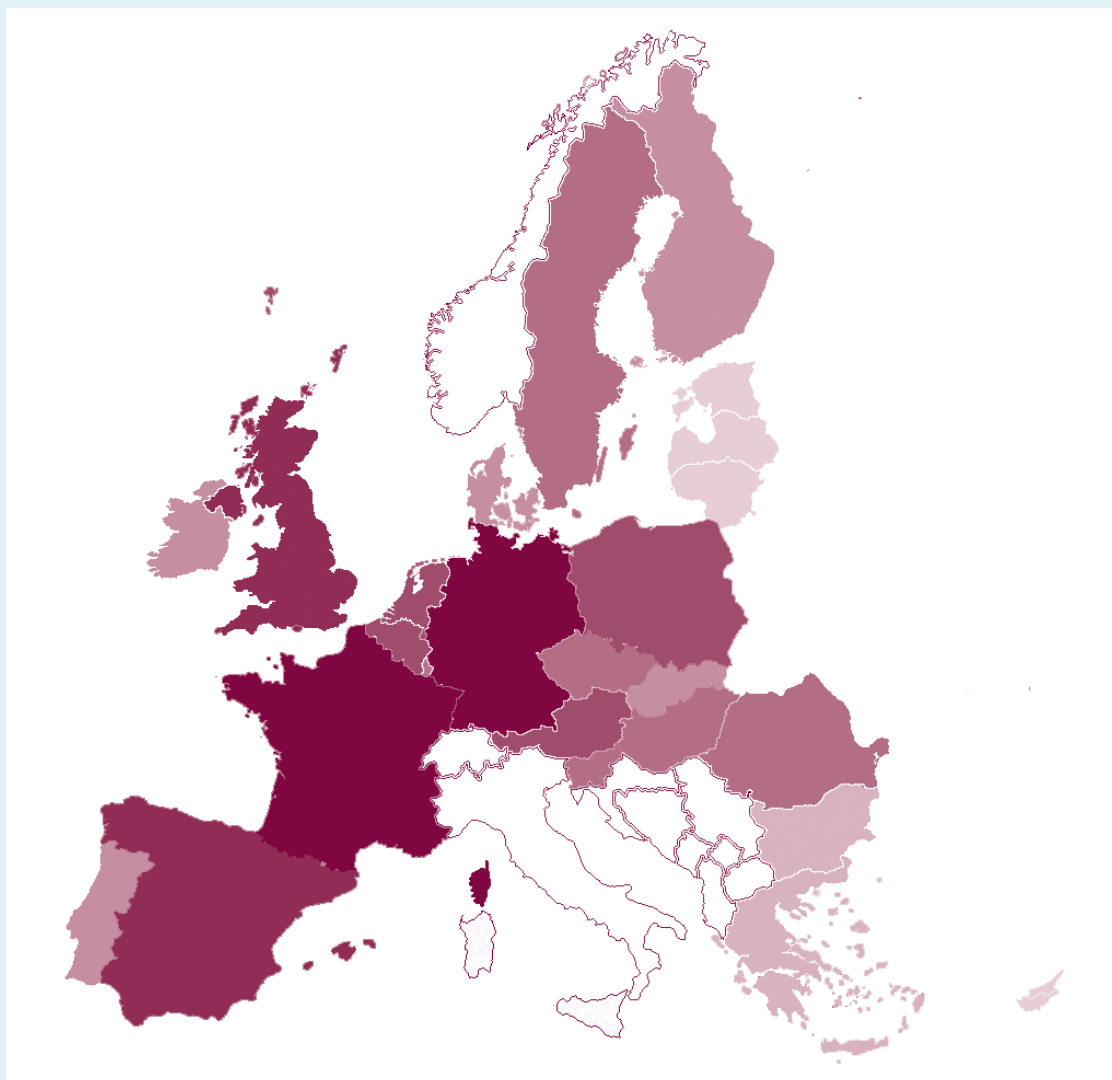
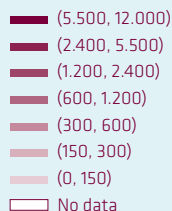
Fonte: elaborazione ISLA - Università Bocconi

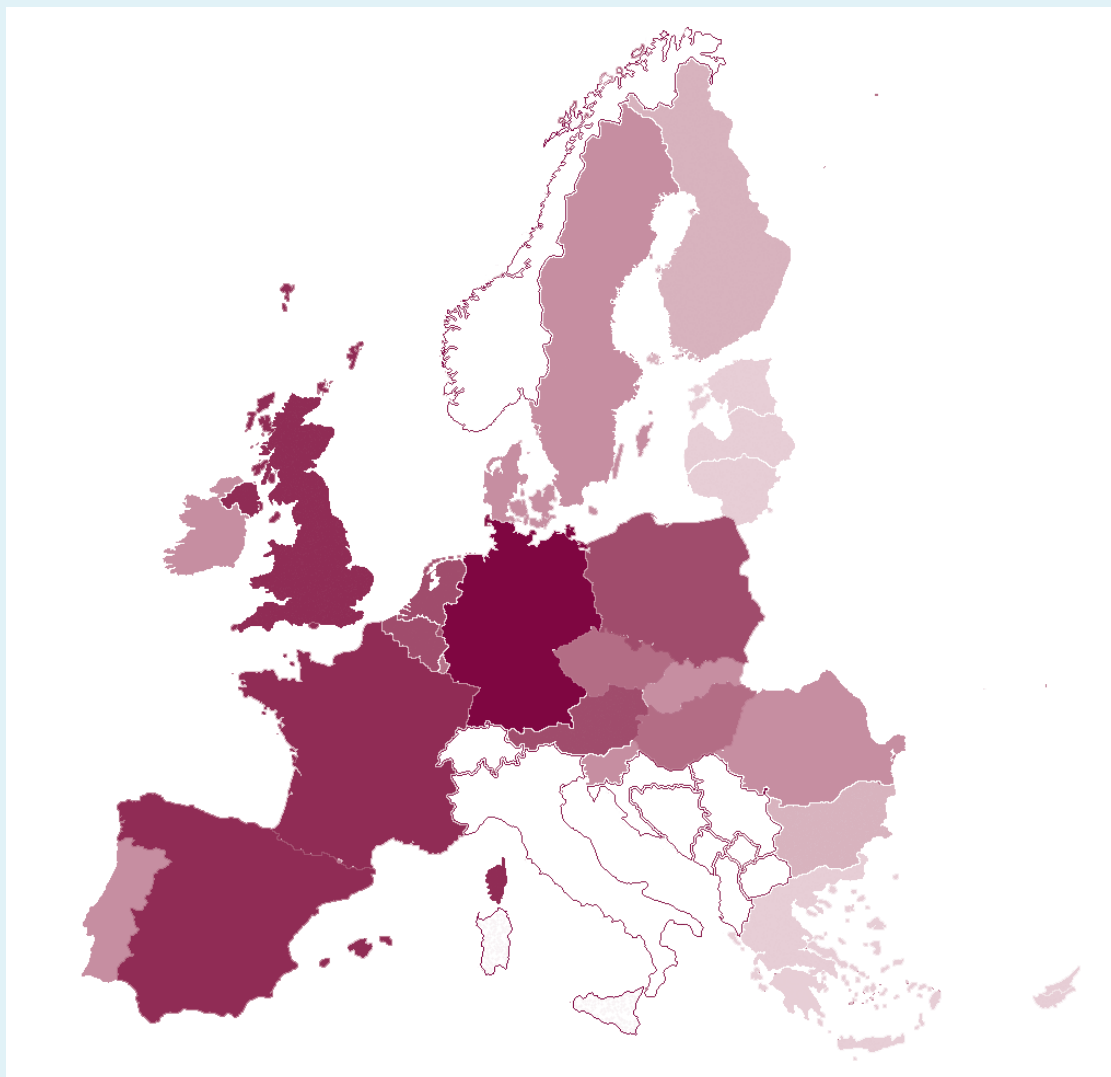


mente sia produttivamente. Relativamente ai volumi di valore aggiunto lombardo, questo ci fa ipotizzare che nel caso cinese le caratteristiche dei gruppi impattino più sul margine intensivo (flussi di commercio per azienda multinazionale co-affiliata relativamente elevati) che estensivo (numero di imprese co-affiliate). L'analisi grafica permette anche di valutare la già citata espansione delle *global value chains* e l'aumento dei flussi di valore aggiunto scambiati nell'ultimo decennio (figure 5, 6 e 7). Osservando il campione dei Paesi europei si può notare l'intensificarsi degli scambi tra il 2001 e il 2006 e la successiva contrazione conseguente alla crisi del 2008-09, valori che tuttavia rimangono a un livello ben più elevato di quello di partenza, a testimonianza di un cambiamento di natura comunque strutturale nelle modalità di commercio internazionale della regione. Un analogo scenario si rileva nei Paesi extra-europei.

FIGURA 6
Distribuzione dei flussi di valore aggiunto lombardo nell'UE
 (anno 2006)

Fonte: elaborazione ISLA -
 Università Bocconi

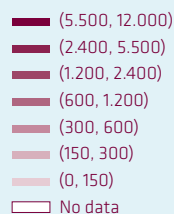




Nei grafici 1, 2, 3 e 4 possiamo anche osservare, dati i flussi totali di FV e di IV della Lombardia, quali siano i settori e i Paesi partner maggiormente coinvolti. Per quanto riguarda il *foreign value added*, considerando tutti i settori del manifatturiero vediamo che la Germania, la Cina e la Francia sono i maggiori fornitori di input utilizzati ai fini dell'export lombardo; andando invece a guardare, rispetto al FV complessivo, quali siano i settori che maggiormente si basano su input esteri per generare valore aggiunto, notiamo come la manifattura dei metalli, il settore chimico e quello elettro-meccanico siano i settori lombardi che maggiormente assorbono input stranieri. Per quanto riguarda l'*indirect value added*, Germania, Francia e Regno Unito sono i principali destinatari di input lombardi che vengono utilizzati per produrre l'export di questi Paesi; i settori elettro-meccanico, *automotive* e della fabbricazione dei metalli sono invece i settori esteri che in media utilizzano maggiormente input lombardi nella creazione di prodotti finiti destinati alle esportazioni.

FIGURA 7
Distribuzione dei flussi di valore aggiunto lombardo nell'UE (anno 2010)

Fonte: elaborazione ISLA - Università Bocconi



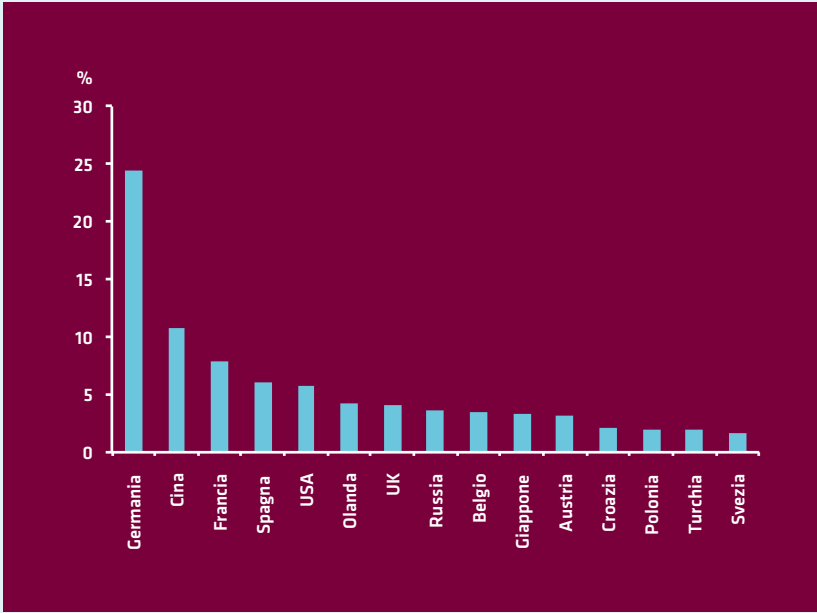


GRAFICO 1
Foreign value added della Lombardia per Paese d'origine
 (anno 2010 – valori percentuali)
 Fonte: elaborazione ISLA – Università Bocconi

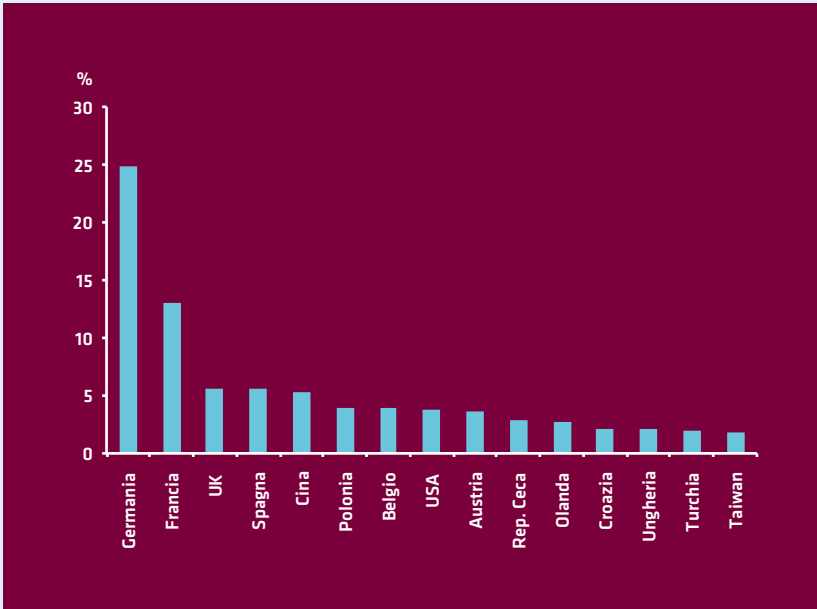


GRAFICO 2
Indirect value added della Lombardia per Paese di destinazione
 (anno 2010 – valori percentuali)
 Fonte: elaborazione ISLA – Università Bocconi

Nella tabella 1 possiamo osservare i flussi di valore aggiunto per ogni settore lombardo e valutare quale sia il loro peso rispetto al totale di valore aggiunto prodotto e ricevuto a livello globale in ogni settore. Guardando al complesso di questi flussi globali di valore aggiunto, così come vengono riportati da WIOD, un risultato interessante è rappresentato dalla notevole percentuale di valore aggiunto (sia IV sia

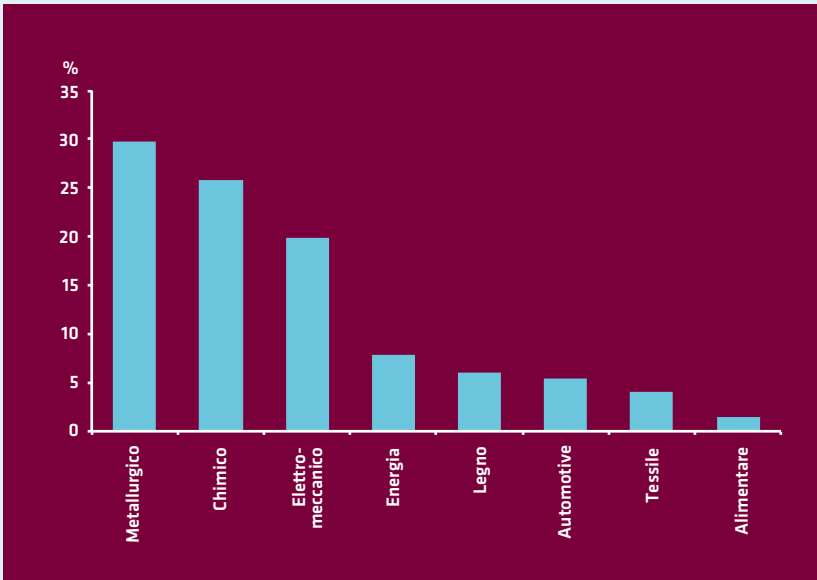


GRAFICO 3
Foreign value added della Lombardia per settore estero di origine

(anno 2010 - valori percentuali)

Fonte: elaborazione ISLA - Università Bocconi

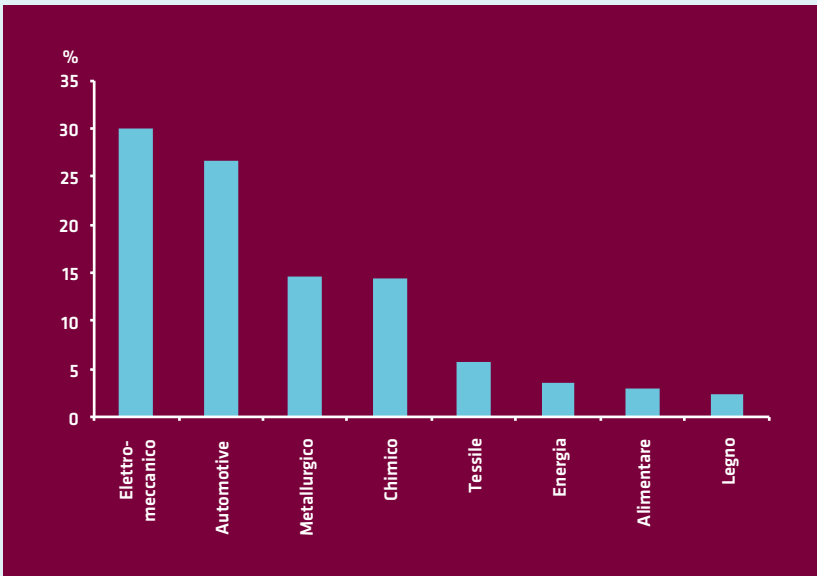


GRAFICO 4
Indirect value added della Lombardia per settore estero di destinazione

(anno 2010 - valori percentuali)

Fonte: elaborazione ISLA - Università Bocconi

Fv) nella manifattura dei prodotti in pelle, che rappresenta il 12,6% dei flussi globali di Fv e il 15,2% dei flussi globali di iv del settore. Un peso non marginale in questo ambito è inoltre rappresentato dal settore della meccanica, con il 6,8%. Sulla scorta di questi risultati procediamo quindi con l'analisi delle correlazioni tra il numero di affiliate in Lombardia e i flussi di valore aggiunto (Fv e iv). Ricordiamo che il livello di significatività dei coefficienti indica quanto sia statisticamente confermata la relazione tra le variabili, mentre il segno del coefficiente ne misura la

TABELLA 1 - Foreign value added e indirect value added della Lombardia per settore

(anno 2010 - valori assoluti in milioni di euro e valori percentuali)

Fonte: elaborazione ISLA - Università Bocconi

Settore	Lombardia			
	Foreign value added		Indirect value added	
	Valori assoluti	Peso %	Valori assoluti	Peso %
Alimentare, bevande e tabacco	205	3,6	375	1,9
Tessile	627	3,8	1.625	5,4
Articoli in pelle e calzature	121	12,6	540	15,2
Prodotti in legno	29	2,4	385	3,1
Carta	116	2,7	1.211	2,6
Coke e prodotti derivati dal petrolio	37	5,7	259	0,7
Prodotti chimici	1.741	3,7	3.626	2,3
Prodotti in gomma e materie plastiche	515	4,8	1.889	3,8
Altri minerali non-metalliferi	65	6,8	978	5,5
Prodotti metallurgici	1.936	4,5	11.375	4,7
Macchine e apparecchiature	2.056	6,8	3.923	5,8
Prodotti elettrici e ottici	1.547	1,3	4.360	2,0
Automotive	954	2,8	2.441	3,1
Raccolta e recupero rifiuti	446	3,3	832	3,6
Energia	0,02	2,6	1.750	2,7

direzione e l'intensità: un coefficiente di segno positivo indica una relazione diretta tra le due variabili (la presenza di più affiliate è associata a maggiori flussi di valore aggiunto) più o meno forte a seconda della grandezza del coefficiente.

I risultati (tabella 2, prima colonna) evidenziano come un maggior numero di affiliate di gruppi multinazionali presenti in un dato settore lombardo sia associato a maggiori flussi di valore aggiunto utilizzati come input (Fv) da quel dato settore: in particolare, al raddoppiare delle affiliate di multinazionali in Lombardia (si noti che il valore medio di affiliate lombarde per gruppo è di 0,77) si osserva un incremento di 1,4 punti percentuali nell'indice di Fv settoriale.

Partendo dalla correlazione di base, tra affiliate in Lombardia e Fv, sono poi state aggiunte diverse variabili che permettono di vedere come altri fattori, quali la *capital intensity* dei Paesi partner o il loro livello di sviluppo, impattino sul valore aggiunto importato dalle imprese locali. Si può quindi osservare come, a parità di altre condizioni, si abbiano flussi più elevati di *foreign value added* quando la Lombardia commercia con settori e Paesi partner caratterizzati da una maggiore intensità di capitale: settori maggiormente *capital intensive* sono tradizionalmente associati a imprese più grandi, più produttive e più attive dal punto di vista delle

TABELLA 2 - Correlazione tra presenza di IDE e flussi di valore aggiunto per Paese e settore (anno 2010)

Fonte: elaborazione ISLA - Bocconi

Variabile dipendente	Foreign value added		Indirect value added	
	Settore	Paese	Settore	Paese
Affiliate in Lombardia	0,0140***	0,000214	0,0106***	0,00211**
Capital intensity settore partner	0,00665***	0,00124***	-0,00377***	-0,00178***
Affiliate in Lombardia con Paese partner	-0,000688	0,00509***	-0,00647**	-0,00250**
Co-affiliate in UE	0,0103***	0,00860***	0,000540	-0,00489***

*** significativo all'1%; ** significativo al 5%; * significativo al 10%; gli indici senza asterisco non sono significativi ai livelli appena citati

esportazioni, e quindi non stupisce che la maggiore presenza sul territorio di affiliate di gruppi multinazionali attivi in tali settori crei un canale privilegiato per la penetrazione degli input di queste imprese estere nei settori lombardi, come dimostra il segno positivo del coefficiente FV (seconda riga della tabella 2). Se le affiliate presenti in Lombardia arrivano da Paesi ad alto reddito (terza riga della tabella 2), l'effetto sui flussi di FV settoriale non è significativo; tuttavia, a parità di altre condizioni, si osserva un maggiore flusso di FV quando i partner sono Paesi dell'Unione europea (quarta riga della tabella), poiché la vicinanza geografica e l'elevata integrazione commerciale consentono di scegliere gli input più convenienti presso il produttore più competitivo, indipendentemente dal Paese di provenienza.

A livello settoriale (tabella 2, terza colonna), analogo è l'effetto di IDE di gruppi multinazionali sui flussi di *indirect value added*. A un maggior numero di affiliate presenti in Lombardia sono associati flussi più elevati di valore aggiunto prodotto in Lombardia e che entra come input nell'export di altri Paesi: in particolare, al raddoppiare delle affiliate presenti in Lombardia l'indicatore *iv sector* aumenta di 1,1 punti percentuali. Specularmente all'analisi sull'FV, l'effetto tra IDE e *iv* si indebolisce quando i Paesi-settori partner sono più *capital intensive* e quando i Paesi di destinazione sono più sviluppati (seconda e terza riga), mentre l'effetto di avere co-affiliate in Paesi UE in questo caso non è significativo. Ciò a testimonianza di un posizionamento del *made in Lombardy* che fatica a entrare come input nelle catene del valore di Paesi a più alto reddito o con produzioni più sofisticate (e dunque a più alto valore aggiunto), un posizionamento che evidentemente occorre migliorare. Un elemento comune all'analisi dei flussi di *foreign value added* e *indirect value added* è la significatività dei coefficienti a livello di settore, mentre gli indicatori Paese (seconda e quarta colonna della tabella 2) risultano in genere più piccoli e meno significativi. Questo implica che cambiamenti nel numero di affiliate presenti in Lombardia tendano a essere associati a variazioni in termini di composizione settoriale nel pattern di valore aggiunto con un determinato Paese, ma non impattino sul peso dei diversi Paesi nei flussi di valore aggiunto di un determinato

Il punto di vista

settore. In sintesi, per continuare nel nostro esempio, l'arrivo di un'affiliata di un gruppo tedesco nel settore meccanico sposta flussi di valore aggiunto associati più al settore meccanico (sia come input sia come output), che alla Germania. Questo ci porta a osservare come l'analisi settoriale, e non quella geografica, sia fondamentale: politiche di attrazione degli investimenti esteri possono attivare meccanismi di riallocazione dei flussi di valore aggiunto tra i diversi settori, mentre il peso dei diversi Paesi nei flussi di valore aggiunto muta relativamente meno, verosimilmente in ragione di specifici fattori-Paese (istituzioni, mercato del lavoro ecc.) che rendono più vischioso il verificarsi di cambiamenti nel vantaggio comparato di un Paese rispetto agli altri.

Come sottolineato in precedenza, dal momento che il *foreign value added* rappresenta la quantità di input esteri utilizzati nella produzione di beni destinati all'esportazione, e quindi quella parte di export che non contribuisce al PIL di un Paese, potremmo essere tentati di focalizzare la nostra analisi solo sui flussi di IV, e cercare invece di ridurre gli investimenti esteri che stimolano l'Fv. Ma in realtà anche i dati della nostra analisi confermano che i due flussi sono tra loro intimamente legati, come mostrato dalle analisi effettuate attraverso l'indicatore di *participation* (tabella 3, colonne 1 e 2).

Coerentemente con le analisi sui flussi di Fv e IV, il segno positivo dell'indicatore *participation*/settore implica che a una maggiore presenza in Lombardia di affiliate che ricevono o vendono input a un determinato settore estero è associato un maggior peso di quel settore negli scambi di valore aggiunto tra la Lombardia e il resto del mondo (e quindi una maggiore integrazione produttiva tra i due settori considerati); il segno positivo di *participation*/Paese indica invece che la presenza di affiliate provenienti da un gruppo localizzato in un Paese partner è associata a un miglioramento del vantaggio comparato del Paese partner nello scambio di valore aggiunto con un determinato settore lombardo (e quindi maggiore integrazione produttiva tra la Lombardia e il Paese considerato).

Tuttavia anche in questo caso il confronto della magnitudine dei coefficienti settore e Paese ci permette di osservare il maggiore impatto sulla variabilità settoriale dei flussi di valore aggiunto, e quindi l'importanza della dimensione settoriale rispetto a quella geografica.

Osserviamo infine (tabella 3, colonna 3) come, data la struttura produttiva lom-

TABELLA 3 - Correlazioni tra presenza di IDE e partecipazione per Paese e settore e posizionamento alle cvc (anno 2010)

Fonte: elaborazione ISLA - Bocconi

Variabile dipendente	Partecipazione		Posizionamento
	Settore	Paese	
Affiliate in Lombardia	0,0384***	0,00845***	-0,0421***

*** significativo all'1%; ** significativo al 5%; * significativo al 10%

barda misurata al 2010, una maggiore presenza di affiliate sia associata a una riduzione dell'indice di posizionamento: maggiori IDE corrispondono a un incremento di input esteri utilizzati per l'export lombardo (FV) superiore all'incremento di input lombardi destinati all'export dei Paesi partner (IV).

Questo risultato, unitamente agli altri ottenuti differenziando la relazione tra IDE e flussi di valore aggiunto rispetto alla ricchezza o all'intensità di capitale dei Paesi partner, ci porta a dire che la partecipazione della Lombardia alle *global value chains* è in una fase ancora relativamente poco matura. Oltre a politiche mirate ad attrarre IDE sul territorio, sarà dunque necessaria un'accurata analisi che identifichi le realtà multinazionali che consentono alle aziende domestiche di cogliere appieno le opportunità offerte dalle GVC, utilizzando i nuovi canali non soltanto per ricevere input esteri, ma soprattutto per la diffusione internazionale di input lombardi, valorizzando così i settori potenzialmente idonei a essere inseriti, attraverso la localizzazione di un'affiliata, in una GVC ad alta produzione di valore aggiunto.

CONCLUSIONI

Questo studio completa il panorama della serie di ricerche realizzate dal centro ISLA - Università Bocconi per la Camera di Commercio di Milano sul tema della relazione tra investimenti esteri e performance del territorio lombardo. I precedenti lavori avevano già in parte mostrato, per i relativi aspetti di competenza, come la presenza di gruppi multinazionali potesse rappresentare una possibilità di ingresso alle catene globali del valore, e la necessità di puntare sull'attrazione di gruppi più complessi e maggiormente differenziati su scala industriale e geografica, che garantissero alle imprese locali maggiori opportunità di integrazione nei network globali.

Nello studio più recente la relazione tra investimenti diretti esteri e *global value chains* è stata accuratamente misurata ed empiricamente confermata: una maggiore presenza di affiliate di gruppi multinazionali in Lombardia è associata a maggiori flussi di valore aggiunto ricevuto e prodotto dalle imprese domestiche lombarde, e quindi a una maggiore partecipazione alle catene del valore globali.

La rapida espansione delle *global value chains* negli ultimi anni rende fondamentale l'integrazione delle imprese domestiche in queste nuove realtà produttive, che possono facilitare l'accesso alla domanda globale: le *global value chains* consentono infatti una maggiore presenza nei mercati esteri senza dover necessariamente sviluppare una rete produttiva completa, focalizzandosi sui settori e i segmenti di eccellenza che possono fornire beni e servizi di qualità superiore, utilizzati per l'export da attori sia nazionali sia esteri; inoltre la più intensa partecipazione alle GVC è associata a una maggiore crescita del PIL e a un miglioramento dei tassi di occupazione, nonché a un processo di upgrade industriale verso attività a più alto valore aggiunto nel lungo periodo.

Nelle precedenti ricerche, che analizzavano l'impatto della presenza di IDE sulla produttività delle imprese lombarde, si sottolineava la necessità di supportare gli investimenti delle imprese domestiche volti a migliorare il loro livello tecnologico e di capitale umano: ciò condurrebbe a una situazione in cui gli attori domestici possono competere con successo con le multinazionali attive nello stesso settore e beneficiare pienamente degli spillover positivi determinati dalle relazioni verticali con IDE a monte o a valle rispetto alla propria attività. Inoltre tale maggiore dotazione consentirebbe alle imprese lombarde di sfruttare appieno i canali attivati

dalla presenza di gruppi multinazionali e aumentare l'integrazione nelle reti di produzione transnazionali e la creazione di valore aggiunto.

In effetti, i dati qui presentati mostrano come attualmente la dotazione delle imprese locali di capitale umano e tecnologico stia determinando una capacità solo parziale di cogliere le opportunità offerte dalle GVC, in quanto l'effetto tra IDE e IV si indebolisce in alcune circostanze: quando i Paesi-settori partner sono più *capital intensive*, quando i Paesi di destinazione sono più sviluppati e quando i partner si trovano nell'Unione europea, a testimonianza di un posizionamento del *made in Lombardy* che risulta ancora a monte della catena del valore di produzioni più sofisticate (e dunque a più alto valore aggiunto). A conferma di ciò, l'evidenza dimostra che al giorno d'oggi in Lombardia l'arrivo di una nuova impresa multinazionale tende a essere associato a una riduzione dell'indice di posizionamento: maggiori IDE corrispondono a un incremento di input esteri utilizzati per l'export lombardo (FV) superiore all'incremento di input lombardi destinati all'export dei Paesi partner (IV). Da questa analisi risulta evidente l'importanza di attente politiche di attrazione degli investimenti esteri, che puntino al rafforzamento delle *soft skills* sul territorio (come la conoscenza linguistica) o alla creazione di nuove figure professionali (come quella dell'export manager) e incentivino servizi dedicati, che rendano da un lato più fluido il rapporto tra multinazionali e imprese domestiche (per sfruttare maggiormente spillover di produttività) e dall'altro migliorino la capacità degli attori lombardi di integrarsi nei network transnazionali con produzioni a più alto valore aggiunto.

6.

Struttura e andamento dell'occupazione

IL QUADRO EUROPEO E NAZIONALE

I segnali registrati già a partire dal 2013 fanno sperare che l'economia dell'UE stia emergendo, sia pur lentamente, dalla peggiore crisi finanziaria ed economica mai vissuta da decenni. D'altro canto, molti Stati membri hanno avviato importanti riordini creando le condizioni adeguate per ritornare a crescere, anche se la natura e l'entità delle sfide sono diverse a seconda dei casi e il ritmo delle riforme varia, determinando ampie divergenze in termini di risultati. Nel contempo, anche grazie alle manovre di risanamento delle finanze pubbliche, i mercati finanziari hanno dato prova di relativa solidità dopo le forti tensioni degli ultimi anni, anche se i rischi sono tuttora presenti e le condizioni del credito alle imprese lungi dall'essere normalizzate. In ogni caso, gli effetti sociali della crisi, che i sistemi previdenziali hanno inizialmente attutito, sono tuttora pesantemente avvertiti. La disoccupazione ha raggiunto livelli senza precedenti nell'Eurozona, mantenendosi a inizio anno sulla soglia del 12% (10,8% nell'UE28)¹, per quanto con un trend incrementale che pare finalmente essersi interrotto, almeno in alcuni Paesi, traducendo un primo rallentamento della crisi. Tale rallentamento si è d'altronde trasmesso all'andamento dell'occupazione che, nell'ultimo anno, ha registrato perdite sempre meno consistenti sino a stabilizzarsi a partire dal secondo trimestre (dato più recente), attestandosi su un tasso inferiore al 68% in Area Euro². Ci vorrà comun-

Note

¹ Eurostat, *News release euro indicators*, 30/2014 - 28 febbraio 2014.

² Eurostat, *News release euro indicators*, 192/2013 - 13 dicembre 2013 e Commissione europea, *COM(2013) 801 final - Progetto di relazione comune sull'occupazione che accompagna la comunicazione della Commissione sull'analisi annuale della crescita 2014*, Bruxelles novembre 2013. Il tasso di occupazione è calcolato con riferimento alla fascia d'età 20-64 anni.

6. Struttura e andamento dell'occupazione

que tempo prima che il mercato del lavoro dia segni di miglioramento: in molte regioni d'Europa si prevede che la disoccupazione resti su valori significativamente elevati ancora per molto; tanto più che, in apertura del 2014, la ripresa appare ancora limitata e incerta, inserita in un contesto mondiale su cui pesano i segnali di fragilità delle economie emergenti, con una prospettiva di loro rallentamento. Anche per il quadro nazionale i dati più recenti sembrano indicare che la recessione sia finita, ma i ritmi di recupero e di superamento della crisi appaiono alquanto contenuti e molto diversi a seconda della categoria e della localizzazione geografica delle imprese, mentre la situazione del mercato del lavoro resta problematica. Nella media del 2013 l'occupazione è diminuita del 2,1% su base annua (con una perdita pari a 478mila unità), anche se negli ultimissimi mesi pare profilarsi qualche timido segnale di rallentamento nell'emorragia di posti di lavoro. Per contro, la disoccupazione ha conosciuto un ulteriore incremento (+369mila unità) per entrambi i generi e anche per la componente straniera³. Preoccupa inoltre il persistente incremento della disoccupazione di lunga durata che, radicalizzandosi in forma strutturale, grava sulle potenzialità di crescita dell'economia.

Nel complesso, lungo il 2013 il mercato del lavoro si è caratterizzato per un ritorno del calo dell'occupazione femminile, per una maggiore penalizzazione della componente italiana (mentre quella straniera è leggermente aumentata, +22mila unità) e soprattutto per l'ulteriore allarmante aggravio della situazione dei giovani nella fascia 15-24 anni, il cui tasso di disoccupazione si è impennato fino a raggiungere la soglia del 40% (con una punta del 53,7% per le giovani donne del Sud Italia).

Seguendo il trend degli anni più recenti, è proseguita l'erosione del lavoro dipendente a tempo indeterminato e a tempo pieno, a vantaggio dell'impiego a tempo parziale (si tratta di part-time perlopiù involontario, ossia accolto in mancanza di un'opzione a tempo pieno)⁴; tuttavia ciò è avvenuto con minore intensità, cosicché si è in parte attenuata la ricomposizione verso le posizioni a orario ridotto⁵. Per il 2014, al delinearci di una ripresa economica ancora fragile in Italia e tenuto conto dello scarto temporale necessario per la reazione del mercato del lavoro, è escluso che esso vada incontro a un miglioramento automatico e rapido⁶, con importanti riflessi sulla possibilità di reintegro dei numerosi cassaintegrati e sulla creazione di nuovi posti di lavoro. Inoltre non vanno dimenticati, in un contesto così critico, gli effetti che l'inasprimento dei requisiti anagrafici e contributivi per l'accesso alla pensione eserciteranno progressivamente sul ricambio generazionale.

³ Secondo i dati ISTAT, il tasso di occupazione complessivo si è attestato al 55,6%, vale a dire 1,1 punti percentuali al di sotto del 2012, mentre il tasso di disoccupazione ha raggiunto il 12,2% rispetto al 10,7% di un anno prima. L'incidenza della disoccupazione di lunga durata è passata dal 52,5% del 2012 al 56,4% del 2013.

⁴ Se i lavoratori part-time involontari venissero considerati come disoccupati parziali, il livello di disoccupazione risulterebbe evidentemente più elevato di quello riportato dalle stime ufficiali.

⁵ Banca d'Italia, *Bollettino economico n. 1*, Roma gennaio 2014.

⁶ A gennaio il numero di occupati è rimasto sostanzialmente stabile rispetto al mese prima, ma la disoccupazione è ulteriormente salita, arrivando al 12,9% (con un incremento tendenziale di 1,1 punti), interessando 3 milioni e 293mila persone, e tra i più giovani ha raggiunto addirittura il 42,4%, con un incremento tendenziale di ben 4 punti (dati ISTAT provvisori).

LA SITUAZIONE COMPLESSIVA IN PROVINCIA DI MILANO

Nel 2013 in provincia di Milano, apparentemente, si colgono alcuni segnali di miglioramento. La disoccupazione continua ad aumentare, ma rallenta sensibilmente; e questo andamento è accompagnato da un aumento significativo del numero di occupati.

Tuttavia un'analisi più approfondita rivela che non si è ancora a un punto di svolta. Sia la frenata della disoccupazione sia la crescita dell'occupazione sono collegate a elementi non riconducibili all'avvio di una ripresa economica. Il primo di questi elementi è la modifica delle norme pensionistiche che ha ritardato l'uscita dal lavoro e ha accresciuto il numero di occupati autoctoni, donne e uomini, nelle fasce più anziane, in misura tale da influire sul dato occupazionale complessivo.

Il secondo elemento è la 'fuga' degli stranieri che, rimasti senza lavoro, hanno abbandonato il nostro territorio alla ricerca di occasioni altrove. Questo fenomeno ha interessato soprattutto gli uomini della fascia 30-39 anni, i più colpiti dalle difficoltà nell'edilizia e nella manifattura, e ha determinato una lieve riduzione della disoccupazione maschile e un rallentamento di quella complessiva. La disoccupazione femminile non è stata invece frenata da analoghi fattori e si è ricreato un divario rispetto alla disoccupazione maschile.

Anche gli indicatori che derivano dalle comunicazioni obbligatorie alla Provincia confermano che non siamo ancora in una fase di ripresa. Continua infatti a diminuire il numero di avviamenti e avviati, seppure con un rallentamento rispetto al 2012.

In positivo, i dati milanesi dell'ISTAT mostrano una crescita dei dipendenti a tempo indeterminato, che non è spiegabile solo dal ritardato pensionamento dei più anziani, ma anche probabilmente dalle varie misure di incentivazione, che hanno determinato la stabilizzazione di una parte di contratti a termine. L'aumento dei tempi indeterminati ha più che compensato il calo di collaboratori e lavoratori autonomi.

In negativo, il dato più grave è indubbiamente l'ulteriore peggioramento della disoccupazione giovanile, in ulteriore aumento anche all'inizio dell'anno in corso. Un peggioramento che si coglie appieno considerando sia la riduzione del numero assoluto di occupati sia la crescita dei giovani ex occupati, perché il loro contratto non è stato rinnovato. Pur considerando la fascia dei minori di 30 anni (e nei minori di 24 anni, in grande maggioranza inattivi perché stanno ancora studiando), il tasso di disoccupazione indica che ormai più di 1 su 5 non lavora, mentre solo due anni prima a non lavorare erano poco più di 1 su 10. Un drastico peggioramento che ha riguardato specialmente i giovani con basso livello di istruzione, spesso spiazzati anche per le poche posizioni disponibili a medio-bassa qualifica, da dipendenti e laureati, sempre più adattabili, loro malgrado, in un mercato che offre molto poco alle qualifiche elevate. I maschi, mediamente più presenti tra i meno istruiti, sono stati colpiti in maggior misura rispetto alle coetanee. La crescita dei NEET⁷, che hanno raggiunto i 100mila, sempre considerando i minori di 30 anni, è interamente dovuta all'aumento di disoccupati e scoraggiati.

⁷ NEET sta per «not in education, employment or training».

RALLENTA LA DISOCCUPAZIONE

Dopo un 2012 molto negativo, nel 2013 la disoccupazione rallenta la sua crescita in Lombardia e soprattutto in provincia di Milano, dove tende a stabilizzarsi.

Il contributo occupazionale alla crisi pagato complessivamente da Milano è piuttosto elevato, il tasso di disoccupazione è passato dal 3,8% del terzo trimestre 2008 all'8% dell'ultimo trimestre 2013, ma nell'ultimo anno l'aumento è stato solo dello 0,1%.



Come anche a livello nazionale, la situazione delle donne è meno favorevole: il tasso di disoccupazione femminile aumenta di 0,7 punti percentuali, contro una riduzione di 0,3 punti della disoccupazione maschile. Si riapre dunque la forbice tra disoccupazione femminile e maschile (1,1 punti di differenza), che si era ridotta lo scorso anno sino ad annullarsi.

Tra i disoccupati è possibile distinguere tre tipologie:

- coloro che hanno perso un lavoro, che rappresentano oltre la metà dei disoccupati;
- chi è alla ricerca della prima occupazione;
- gli inattivi che sono usciti dall'inattività per cercare un lavoro, ma non l'hanno trovato.

La quota più rilevante è costituita da chi ha perso il lavoro, seguita dalle persone che escono dall'inattività per cercare un'occupazione e infine da chi è alla ricerca della prima occupazione. Tra gli uomini crescono coloro che sono alla ricerca di prima occupazione, mentre tra le donne sono sempre più rilevanti le ex occupate. Gli ex inattivi sono stabili tra le donne e in diminuzione tra gli uomini.

GRAFICO 1 Andamento del tasso di disoccupazione in provincia di Milano e in Lombardia

(anni 2008-2013 - medie mobili trimestrali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su microdati ISTAT

— Lombardia
— Milano

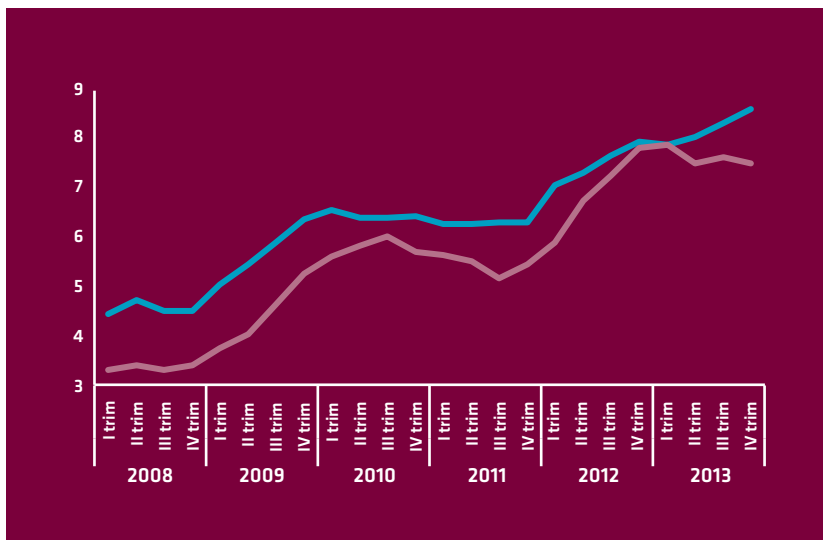


GRAFICO 2

Tasso di disoccupazione per genere in provincia di Milano

(anni 2008-2013 - medie mobili trimestrali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su microdati ISTAT

— Femminile
— Maschile

TABELLA 1 - Tipologie di disoccupati per genere in Lombardia e in provincia di Milano (da 15 a 64 anni)

(anni 2011-2013 - valori assoluti in migliaia e valori percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su microdati ISTAT

	Valori assoluti						Pesi percentuali						Variazioni % 2013/2012	
	Milano			Lombardia			Milano			Lombardia			Milano	Lombardia
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013		
Totale disoccupati	109	149	153	260	345	378	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	2,8	9,5
ex occupati	59	83	87	135	187	214	53,7	55,6	56,9	52,0	54,3	56,6	5,0	14,3
ex inattivi	26	36	34	61	85	84	24,2	24,2	22,2	23,3	24,7	22,2	-5,7	-1,4
in cerca di prima occupazione	24	30	32	64	73	80	22,1	20,1	20,9	24,7	21,0	21,2	6,8	10,3

Uomini

Totale disoccupati	57	80	77	132	176	199	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-4,1	13,0
ex occupati	37	52	48	83	113	127	64,6	65,2	62,3	62,9	63,9	63,8	-8,4	12,9
ex inattivi	10	14	12	21	30	31	17,3	17,6	15,6	15,8	17,3	15,6	-15,2	1,7
in cerca di prima occupazione	10	14	17	28	33	41	18,1	17,1	22,1	21,3	18,8	20,6	23,5	23,9

Donne

Totale disoccupati	52	69	76	128	169	179	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	10,8	5,9
ex occupati	22	30	39	52	75	87	41,7	44,4	51,3	40,7	44,3	48,6	28,1	16,3
ex inattivi	17	22	22	40	55	53	31,8	32,0	28,9	31,0	32,4	29,6	0,4	-3,2
in cerca di prima occupazione	14	16	15	36	39	39	26,5	23,6	19,7	28,2	23,3	21,8	-7,4	-1,2

CRESCONO GLI OCCUPATI

Insieme ai disoccupati, aumentano gli occupati, in misura consistente nell'ultimo anno, sia in Lombardia (aumento concentrato nella prima parte dell'anno) sia in provincia di Milano, dove invece l'aumento è più distribuito nell'arco dei quattro trimestri.



L'occupazione in provincia di Milano è in crescita dalla fine del 2010, ma nell'ultimo anno assume caratteristiche differenti. Mentre negli anni 2011-2012 aveva interessato esclusivamente gli immigrati, nel 2013 ha riguardato gli autoctoni, sia donne sia uomini, che nel 2012 avevano subito un calo consistente.

L'occupazione immigrata mantiene un andamento molto differenziato al suo interno. La componente femminile, che nel 2011-12 aveva registrato una crescita significativa, nel 2013 si stabilizza; la componente maschile, invece, si riduce significativamente (-3,6% in un anno).

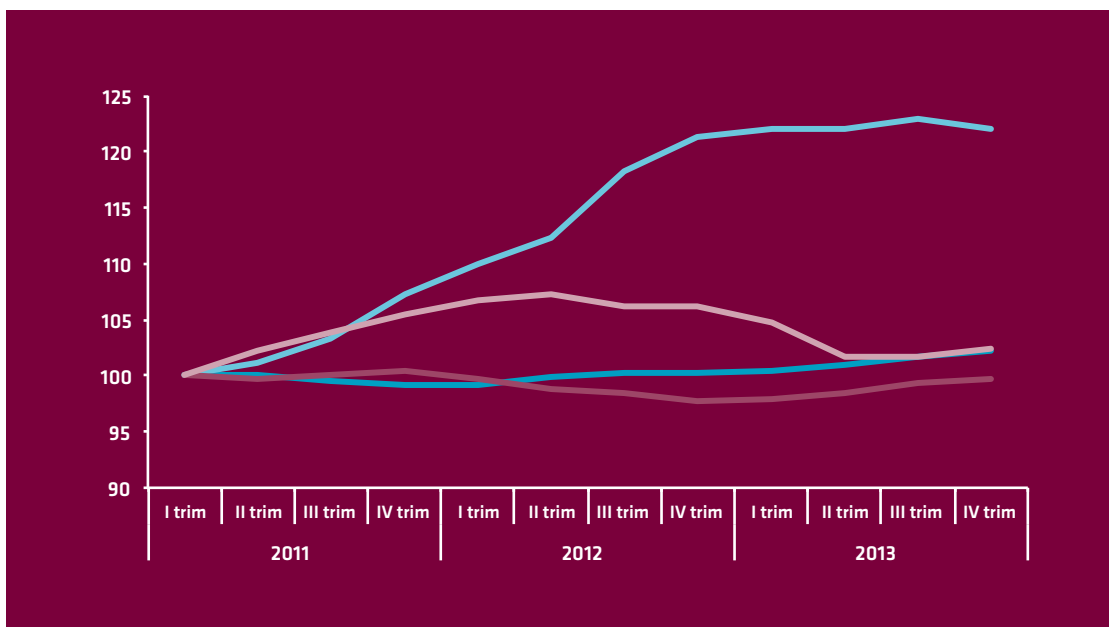
Un'analisi per fasce di età permette di comprendere meglio cosa sia successo (grafico 5).

Le nuove norme che hanno innalzato l'età pensionabile hanno determinato un aumento del numero degli occupati tra coloro che hanno più di 60 anni e, a parità del numero assoluto di disoccupati, una diminuzione del tasso di disoccupazione. Anche per la fascia 50-59 anni si sentono gli effetti della riforma sulle pensioni: aumenta il tasso di attività e aumenta anche il numero di occupati, ma non in misura tale da assorbire completamente chi non è potuto andare in pensione. Oltre che per la fascia tra i 60 e i 64 anni, la disoccupazione diminuisce nella fascia 30-39, dove però il miglioramento appare legato alla 'fuga'. Risulta infatti una diminuzione della popolazione di questa fascia, concentrata tra gli immigrati. Tra

GRAFICO 3
Occupati da 15 a 64 anni in Lombardia e in provincia di Milano (anni 2008-2013 - indice media mobile. I trimestre 2008 = 100)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su microdati ISTAT

— Lombardia
— Milano



questi sono soprattutto coloro che hanno perso il lavoro ad andare via, alla ricerca di migliori opportunità in altri Paesi.

La fascia 40-49 anni, dopo quella giovanile, è quella che registra una maggiore crescita della disoccupazione.

Continua infine la forte crescita della disoccupazione sotto i 30 anni, che si configura sempre più come la principale emergenza: negli ultimi due anni il tasso di disoccupazione dei giovani di 15-29 anni è quasi raddoppiato, passando dall'11,8 al 20,8%.

In sintesi, l'aumento dell'occupazione è dovuto esclusivamente al prolungamento della permanenza sul lavoro delle fasce più anziane in seguito alla riforma pensionistica; mentre il rallentamento del tasso di disoccupazione non è indice di un miglioramento del mercato del lavoro, dal momento che da un lato riflette anch'esso la maggiore partecipazione al lavoro dei più anziani (effetto statistico dovuto all'aumento delle forze lavoro e quindi del denominatore), dall'altro lato risulta attenuato dalla fuga di immigrati che avevano perso il lavoro (diminuiscono i disoccupati). In Lombardia aumenta soprattutto il lavoro autonomo (che ben recupera il calo dello scorso anno), ma è positivo anche il lavoro dipendente; mentre diminuisce il numero di collaboratori, ma solo tra le donne.

La riduzione dei collaboratori è confermata anche in provincia di Milano e, anche qui, ha riguardato solo le donne. Per il resto la situazione milanese è piuttosto differente rispetto all'insieme regionale. A Milano il lavoro dipendente aumenta in misura decisamente più sostenuta rispetto alla Lombardia (rispettivamente +3,2% e +1,7%) e compensa la caduta di quello autonomo, che ha invece un andamento opposto (-5,3% contro il +5,4%).

Più nel dettaglio, nella provincia di Milano, all'interno del lavoro dipendente aumenta il lavoro a tempo indeterminato e cala quello a termine; entro il lavoro

GRAFICO 4 Occupati da 15 a 64 anni per cittadinanza e per genere in provincia di Milano

(anni 2011-2013 - indice media mobile. I trimestre 2011 = 100)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su microdati ISTAT

- Donne autoctone
- Uomini autoctoni
- Donne immigrate
- Uomini immigrati

GRAFICO 5
Popolazione (da 15 a 64 anni),
tassi di attività
e di disoccupazione per fasce
di età in provincia di Milano
 (anni 2011-2013 - valori assoluti
 e percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca
 Formaper Camera di Commercio
 di Milano su microdati ISTAT

- 15-30
- 30-39
- 40-49
- 50-59
- 60-64

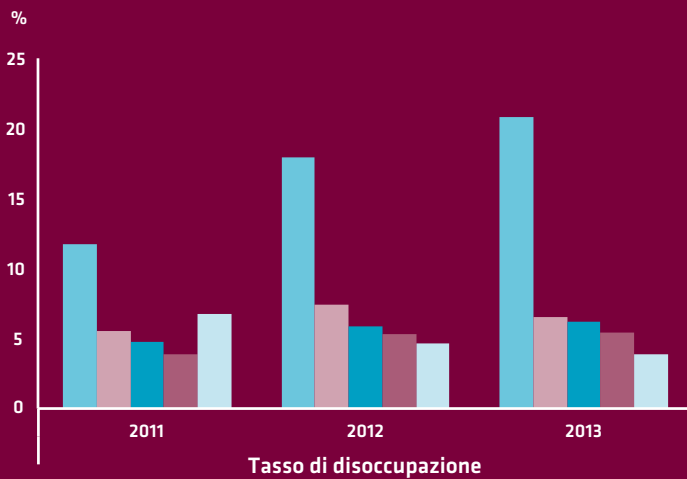
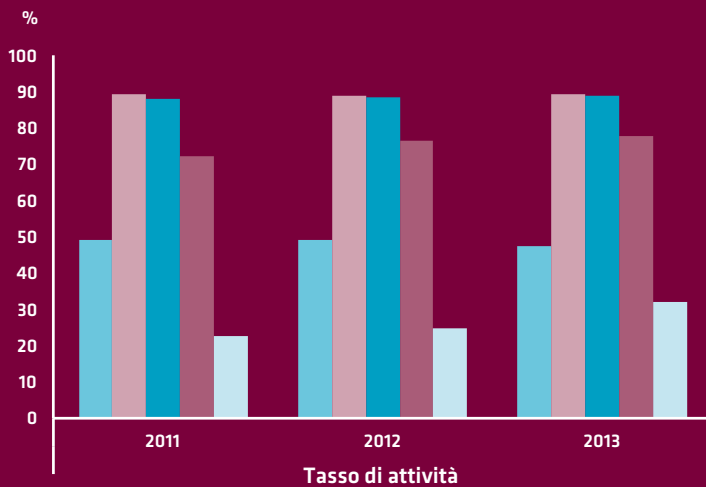
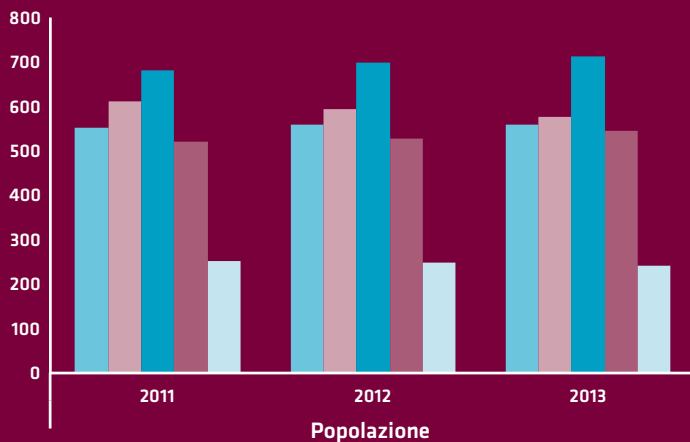


TABELLA 2 - Lavoratori dipendenti e indipendenti da 15 a 64 anni in Lombardia e in provincia di Milano

(anni 2011-2013 - valori assoluti in migliaia e valori percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su microdati ISTAT

	Valori assoluti									Variazioni % 2013/2012		
	2011			2012			2013					
	Uomini	Donne	Totale	Uomini	Donne	Totale	Uomini	Donne	Totale	Uomini	Donne	Totale
Lombardia												
Dipendenti	1.781	1.502	3.283	1.774	1.529	3.303	1.789	1.571	3.360	0,8	2,7	1,7
Collaboratori	37	42	79	33	42	74	36	37	73	10,0	-11,1	-1,8
Autonomi	612	231	843	592	240	832	619	258	877	4,6	7,4	5,4
Totale	2.430	1.775	4.205	2.399	1.811	4.210	2.444	1.866	4.310	1,9	3,0	2,4
Milano												
Dipendenti	701	650	1.352	697	662	1.359	723	680	1.403	3,7	2,7	3,2
Collaboratori	19	25	44	16	25	41	18	22	40	14,2	-13,1	-2,6
Autonomi	248	94	342	234	105	339	218	103	321	-6,8	-1,9	-5,3
Totale	968	770	1.738	947	792	1.738	959	805	1.764	1,3	1,7	1,5

TABELLA 3 - Occupati per posizione professionale in provincia di Milano

(anni 2011-2013 - valori assoluti in migliaia e valori percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su microdati ISTAT

	Valori assoluti									Variazioni % 2013/2012		
	2011			2012			2013					
	Uomini	Donne	Totale	Uomini	Donne	Totale	Uomini	Donne	Totale	Uomini	Donne	Totale
Lavoro alle dipendenze	701	650	1.352	697	662	1.359	723	680	1.403	3,7	2,7	3,2
di cui:												
Tempo determinato	60	59	119	62	64	126	61	60	121	-1,6	-6,3	-4,0
Tempo indeterminato	641	592	1.233	635	598	1.232	662	620	1.282	4,3	3,7	4,1
Collaborazione coordinata	19	25	44	16	25	41	18	22	40	14,2	-13,1	-2,6
Lavoro autonomo	248	94	342	234	105	339	218	103	321	-6,8	-1,9	-5,3
Libero professionista	78	43	121	69	45	114	73	48	121	5,8	6,7	6,1
di cui:												
Imprenditore	19	4	22	15	4	19	15	3	18	-	-25,0	-5,3
Lavoratore in proprio	144	37	181	143	45	188	126	42	168	-11,9	-6,7	-10,6
Altro autonomo	8	10	18	6	11	17	5	11	16	-16,7	-	-5,9
Totale	968	770	1.738	947	792	1.738	959	805	1.764	1,3	1,7	1,5

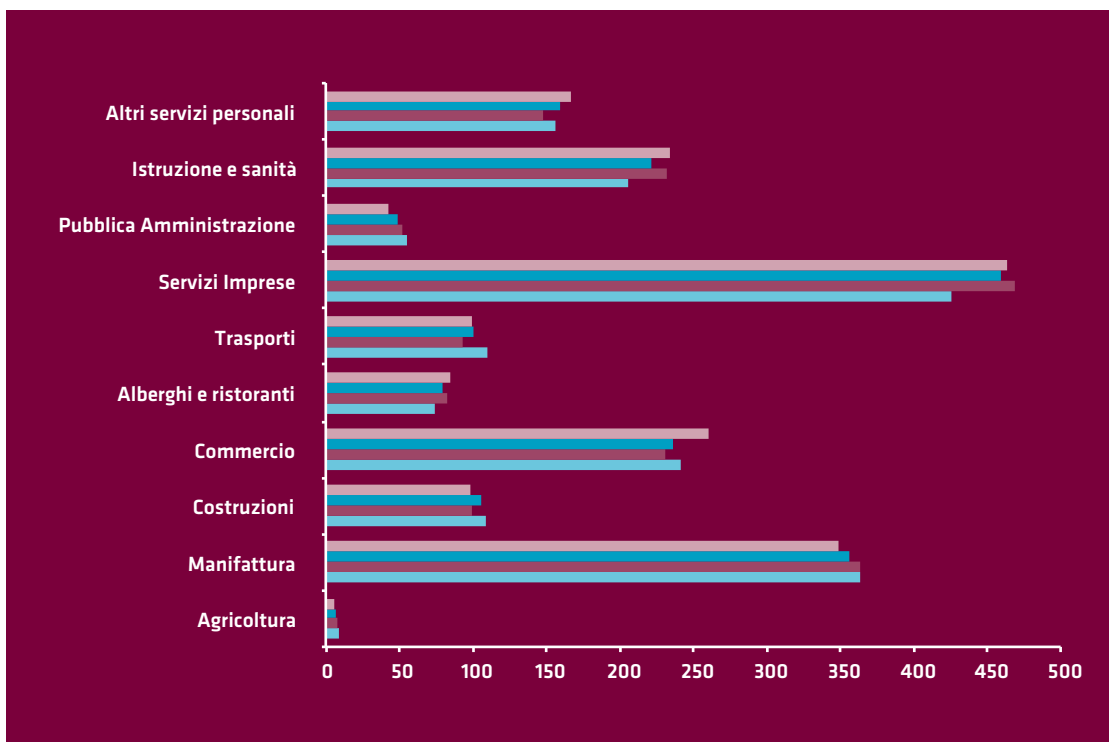


GRAFICO 6
Occupati per settore in
provincia di Milano (anni 2010-
2013 - confronto tra valori medi)
 Fonte: elaborazione Area ricerca
 Formaper Camera di Commercio
 di Milano su microdati ISTAT

■ 2013
 ■ 2012
 ■ 2011
 ■ 2010

autonomo aumenta solo la componente professionale e diminuiscono tutte le altre tipologie di lavoro autonomo, in particolare i lavoratori in proprio (piccoli commercianti e artigiani) uomini.

L'analisi per settori mostra che l'occupazione nella manifattura e nell'edilizia continua a diminuire, ciò anche per effetto dell'esaurimento della copertura degli ammortizzatori sociali, causato dal prolungarsi della crisi.

In caduta anche la pubblica amministrazione, dove il blocco delle assunzioni continua a erodere lo stock degli addetti, nonostante l'innalzamento dell'età pensionistica abbia ritardato i processi di uscita. Il numero di occupati aumenta invece nel commercio, nell'istruzione e nella sanità e, in minor misura, nei servizi alle imprese.

PEGGIORA ANCORA LA SITUAZIONE DEI GIOVANI

Il numero di giovani tra 15 e 30 anni che ha trovato un'occupazione è diminuito significativamente anche nel 2013 (circa 13mila in meno, con una riduzione di quasi il 6%), a fronte di una popolazione leggermente in crescita, determinando un aumento sia dei disoccupati sia degli scoraggiati, ovvero degli inattivi che non cercano più un lavoro perché ritengono che non ci siano possibilità.

Il tasso di disoccupazione, dopo una lieve flessione nella prima metà dell'anno, riprende a crescere prepotentemente nella seconda metà, anche con riferimento alla fascia dei 25-29enni, dove supera il 14%: quasi il triplo del dato pre-crisi.

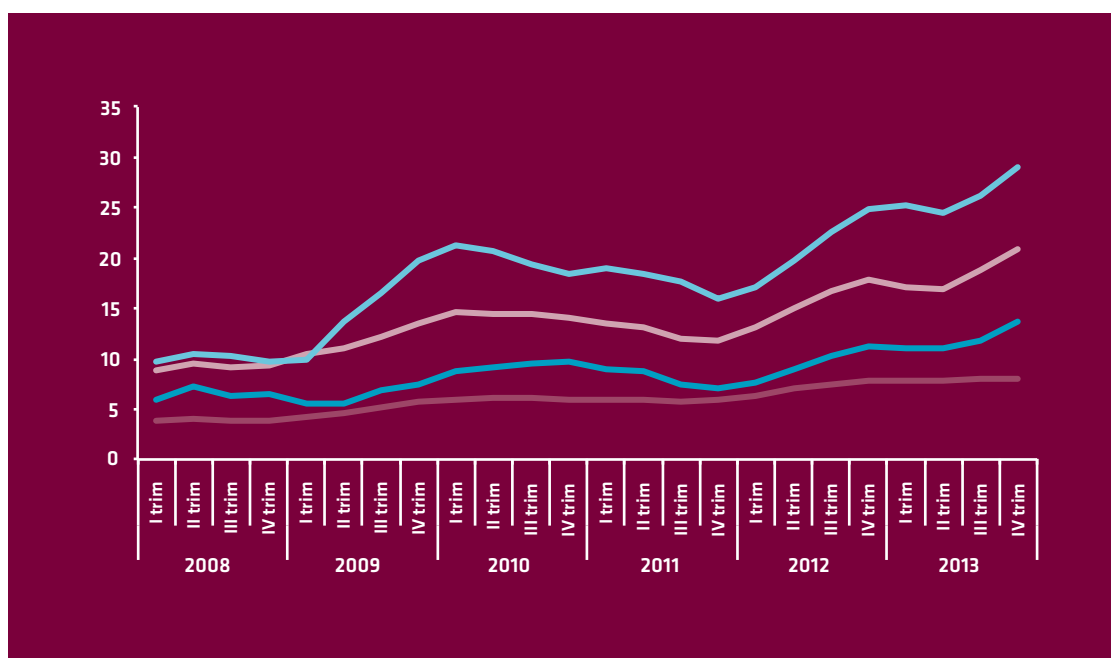
Come già lo scorso anno, la disoccupazione risulta più elevata per i ragazzi che per

TABELLA 4 - Giovani minori di 30 anni per posizione occupazionale in provincia di Milano

(anni 2009-2013 – valori assoluti in migliaia e valori percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su microdati ISTAT

Posizione occupazionale	2009		2010		2011		2012		2013	
	Valori assoluti	Pesi %	Valori assoluti	Pesi %	Valori assoluti	Pesi %	Valori assoluti	Pesi %	Valori assoluti	Pesi %
Occupati	243	44,5	236	43,2	239	43,3	224	40,2	211	37,5
Persone in cerca di occupazione	38	7,0	39	7,0	32	5,8	49	8,8	56	10,0
Inattivi	265	48,5	273	49,8	281	50,9	284	51,0	295	52,5
Totale popolazione	546	100	548	100	552	100	557	100	562	100
Tasso disoccupazione (%)	13,6	-	14,0	-	11,8	-	17,9	-	21,0	-



le ragazze. Queste ultime hanno performance lievemente migliori, grazie a una maggiore scolarizzazione (il 55% delle ragazze ha almeno un diploma secondario, contro il 48% dei ragazzi).

Il possesso di un diploma superiore o di un titolo universitario garantisce infatti maggiori possibilità occupazionali. La laurea tuttavia non appare premiante rispetto al diploma, ma va considerato che nel primo caso l'ingresso è più tardivo e quindi il confronto a parità di età è sfavorevole.

Come già lo scorso anno, anche tra i minori di 30 anni, il numero di chi ha perso un lavoro supera quello di chi è alla ricerca di una prima occupazione. A causa della grande diffusione di contratti che è un eufemismo chiamare 'temporanei', accanto alle difficoltà di chi non è ancora entrato nel mercato del lavoro, sono sempre più

GRAFICO 7
Tasso di disoccupazione giovanile e totale per trimestre in provincia di Milano

(anni 2008-2013 – medie mobili)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su microdati ISTAT

- Giovani < 30 anni
- Giovani 20-24
- Giovani 25-29
- Totale

6. Struttura e andamento dell'occupazione

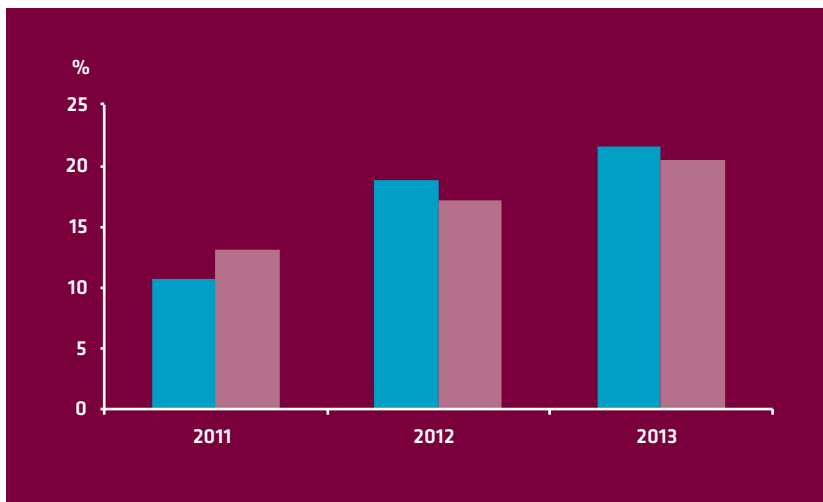


GRAFICO 8
Tasso di disoccupazione dei giovani minori di 30 anni in provincia di Milano per genere (anni 2011-2013 - valori percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su microdati ISTAT

■ Uomini
■ Donne

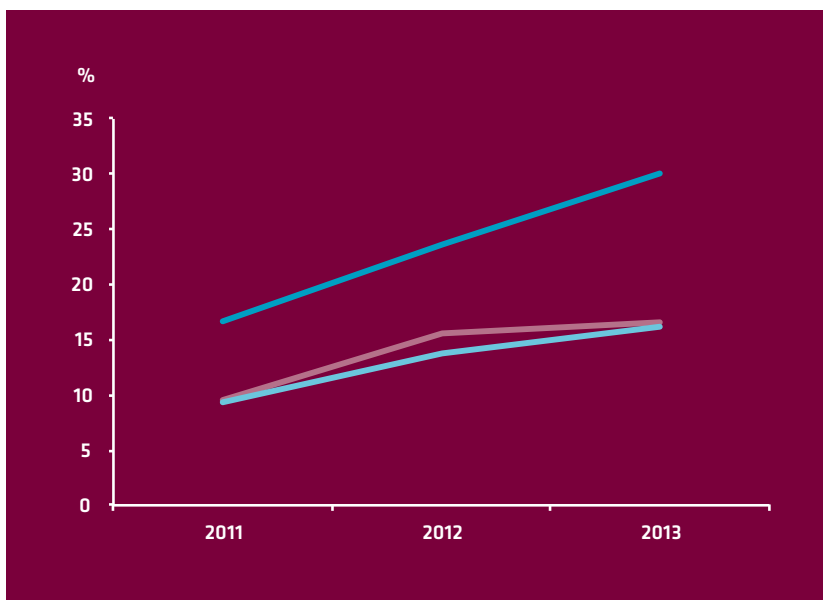


GRAFICO 9
Tasso di disoccupazione dei giovani minori di 30 anni in provincia di Milano per titolo di studio (anni 2011-2013 - valori percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su microdati ISTAT

■ Max professionale 2-3 anni
■ Diploma o qualifica 4-5 anni
■ Titolo universitario

rilevanti i problemi di chi è effettivamente entrato, ma non in maniera continuativa, e cioè con contratti che non sono stati rinnovati.

Tra i giovani continua la riduzione del lavoro dipendente, sia a tempo indeterminato (che include l'apprendistato) sia a termine. Diminuiscono anche le collaborazioni, in seguito all'introduzione di norme più stringenti definite con la Legge Fornero. Aumenta invece l'insieme degli autonomi, in particolare entro il lavoro professionale. Il lavoro autonomo è sempre più spesso l'unica alternativa alla disoccupazione, in parte perché i disoccupati si inventano un lavoro (qualche volta anche un prodotto o un servizio e un mercato), in parte perché aumenta l'uso imposto della partita IVA.

Sempre con riferimento alla fascia 15-29 anni, abbiamo calcolato quanti tra questi

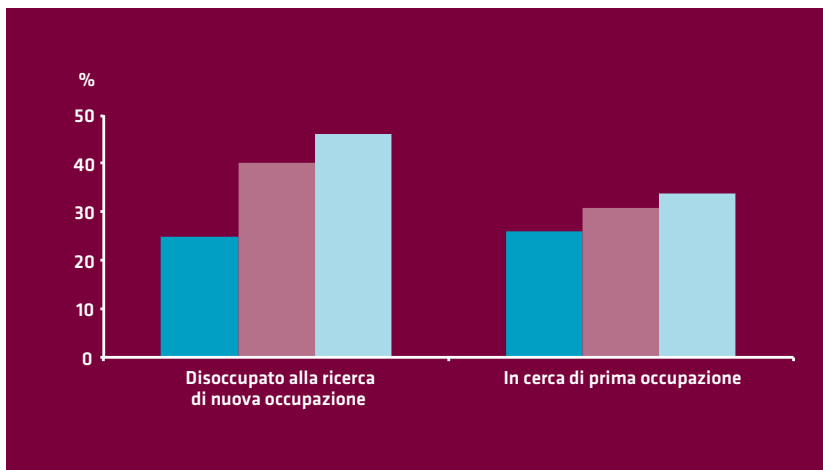


GRAFICO 10
Tasso di disoccupazione dei giovani minori di 30 anni in provincia di Milano per tipologia di disoccupazione

(anni 2011-2013 - valori percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su microdati ISTAT

2011
2012
2013

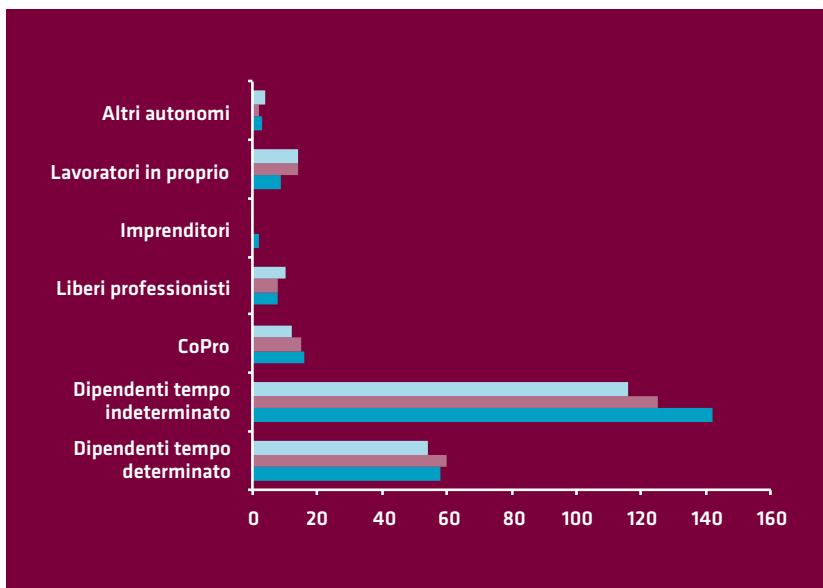


GRAFICO 11
Giovani minori di 30 anni occupati in provincia di Milano per tipologia professionale

(anni 2011-2013 - valori assoluti)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su microdati ISTAT

2011
2012
2013

TABELLA 5 - NEET in provincia di Milano sui giovani 15-29 anni (anni 2009-2013 - valori assoluti in migliaia e valori percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su dati OML, Provincia di Milano

	2009		2010		2011		2012		2013	
	Valori assoluti	Pesi %	Valori assoluti	Pesi %	Valori assoluti	Pesi %	Valori assoluti	Pesi %	Valori assoluti	Pesi %
NEET	75	13,8	76	13,9	72	13,1	89	15,9	100	17,8
In cerca di occupazione per l'ISTAT	38	7,0	39	7,0	32	5,8	49	8,8	56	10,0
Inattivi non studenti che si dichiarano in cerca di occupazione	17	3,2	19	3,5	20	3,6	22	4,0	29	5,2
Altri inattivi non studenti	20	3,6	18	3,3	20	3,7	17	3,1	15	2,7
Totale popolazione 15-29 anni	546	100,0	548	100,0	552	100,0	557	100,0	562	100,0

6. Struttura e andamento dell'occupazione

sono classificabili come NEET, ovvero come giovani che non studiano, non lavorano e non fanno formazione.

Nel 2013 i NEET di 15-29 anni residenti nella provincia di Milano hanno raggiunto i 100mila, pari al 17,8% della popolazione di questa fascia di età (se consideriamo i giovani 15-24 anni la percentuale è di poco superiore). L'85% di essi non lavora perché non ha trovato un'occupazione. Tra il 2011 e il 2013, dunque in soli due anni, i NEET sono aumentati di 28mila unità, ovvero del 38,9%. La crescita principale ha riguardato chi sta cercando attivamente un'occupazione (+24mila, con un incremento percentuale del 75%), ma anche i cosiddetti 'scoraggiati', ovvero coloro che non hanno fatto un'azione di ricerca nell'ultimo mese perché ritengono che non ci siano possibilità (quasi 30mila nel 2013). Continuano invece a diminuire i giovani realmente inattivi, che non studiano, non lavorano e non desiderano lavorare (15mila nel 2013, erano 20mila nel 2011).

AVVIAMENTI E AVVIATI IN DIMINUZIONE

Come sempre, utilizziamo anche i dati sulle comunicazioni obbligatorie COB dell'Osservatorio del mercato del lavoro della Provincia di Milano (OML), che ci forniscono importanti indicazioni sul numero di contratti avviati (avviamenti) e sul numero di persone avviate (avviati)⁸, con cui anticipano le tendenze che poi si rifletteranno sugli stock occupazionali.

Anche nel 2013 i dati COB registrano un calo degli avviamenti (-1%) e ancor di più degli avviiati (-3,5%), con una ulteriore crescita del rapporto avviamenti/avviati, indice del ricorso crescente a rapporti di lavoro di breve durata.

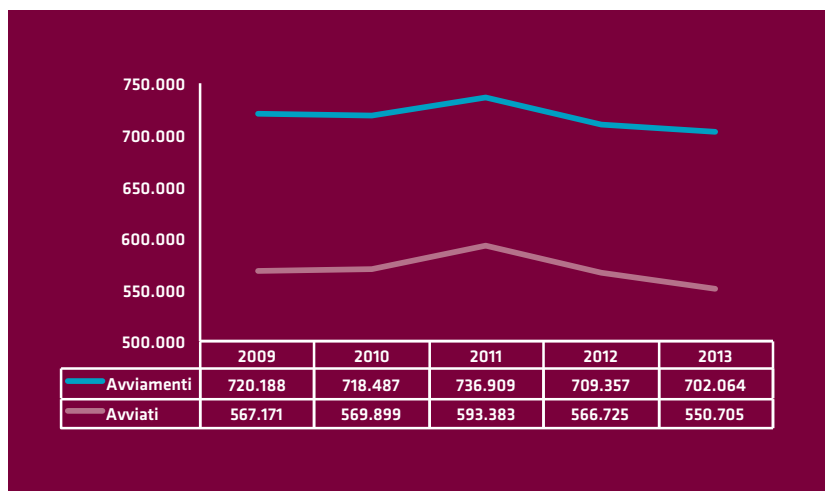


GRAFICO 12
Avviamenti e avviiati
in provincia di Milano

(anni 2009-2013 - valori assoluti)
Fonte: elaborazione Area ricerca
Formaper Camera di Commercio
di Milano su dati OML, Provincia
di Milano

⁸ I dati su avviamenti e avviiati vanno tenuti distinti perché la stessa persona può essere avviata al lavoro più volte nello stesso anno. L'analisi dei flussi dovrebbe considerare anche le cessazioni dei rapporti di lavoro, in modo da valutare se si tratta di nuova occupazione o di semplice turnover, oltre che per misurare l'effettivo impatto dell'occupazione creata (l'avviamento di un giorno ha un diverso impatto rispetto all'avviamento di un contratto di tre anni).

TABELLA 6 - Avviamenti in provincia di Milano per durata dei contratti (anni 2012-2013 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su dati OML Provincia di Milano

Avviamenti	Valori assoluti		Variazioni 2013/2012	
	2012	2013	Absolute	Percentuali
Avviamenti 1-2 giorni	166.357	175.284	8.927	5,4
Avviamenti > 2 giorni	543.000	526.780	-16.220	-3,0
Totale avviamenti	709.357	702.064	-7.293	-1,0
% avviamenti 1-2 giorni	23,5	25,0	1,5	-
di cui a tempo determinato				
Avviamenti 1-2 giorni	141.205	157.574	16.369	11,6
Avviamenti > 2 giorni	246.447	267.794	21.347	8,7
Totale avviamenti tempo determinato	387.652	425.368	37.716	9,7
% avviamenti 1-2 giorni	36,4	37,0	0,6	-

TABELLA 7 - Avviamenti e avviati in provincia di Milano (anni 2012-2013 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su dati OML Provincia di Milano

	Valori assoluti		Variazioni 2013/2012	
	2012	2013	Absolute	Percentuali
Avviamenti				
Avviamenti totali	709.357	702.064	-7.293	-1,0
<i>Avviamenti lavoro domestico</i>	<i>31.948</i>	<i>24.371</i>	<i>-7.577</i>	<i>-23,7</i>
<i>Avviamenti, escluse famiglie</i>	<i>677.409</i>	<i>677.693</i>	<i>284</i>	<i>0,0</i>
Avviamenti donne	348.342	348.950	608	0,2
Avviamenti uomini	361.015	353.114	-7.901	-2,2
Avviamenti giovani 15-29	260.339	253.371	-6.968	-2,7
Avviati				
Avviati totali	412.639	398.183	-14.456	-3,5
Avviati uomini	219.801	210.414	-9.387	-4,3
Avviate donne	192.838	187.769	-5.069	-2,6
Avviati stranieri	119.656	113.348	-6.308	-5,3
Avviati giovani 15-29 anni	119.259	126.191	6.932	5,8

6. Struttura e andamento dell'occupazione

E infatti aumentano i rapporti di lavoro brevissimi, di solo 1-2 giorni, che rappresentano ormai un quarto del totale degli avviamenti e il 37% del totale dei contratti a tempo determinato.

La riduzione di avviamenti e avviati colpisce di più gli uomini, un dato apparentemente in contrasto con quanto emerso dai dati ISTAT, che registrava un trend più sfavorevole per le donne. Occorre tuttavia ricordare che i dati sugli avviamenti monitorano solo i flussi in entrata, mentre le performance occupazionali registrate dall'ISTAT sono state profondamente influenzate soprattutto dai cambiamenti nei flussi in uscita e, tra questi, dalla diminuzione della popolazione immigrata maschile.

I dati COB disponibili sui contratti, relativi ai soli avviamenti, appaiono in contrasto con quelli ISTAT.

L'ISTAT segnalava un aumento del lavoro dipendente a tempo indeterminato, non motivabile esclusivamente con la permanenza sul lavoro degli anziani. Stupisce pertanto che i dati COB registrino una diminuzione degli avviamenti a tempo indeterminato. Va tuttavia ricordato che i dati occupazionali dell'ISTAT si riferiscono alla popolazione residente, mentre quelli COB sono relativi a chi lavora nella provincia. A questo proposito va anche evidenziato che molti nuovi avviamenti sfuggono alle rilevazioni COB, in seguito al crescente impiego di manodopera, nella forma del 'distacco temporaneo' di lavoratori dipendenti di imprese comunitarie, un fenomeno che si sta diffondendo specialmente nell'edilizia, come segnala la cassa edile di Milano.

I ripetuti interventi legislativi, in particolare la legge 92/2012 (legge Fornero del luglio 2012) e la legge 99/2013 (decreto Giovannini del giugno 2013), hanno influenzato l'uso dei contratti modificati dalle riforme, determinandone una ricomposizione. Per effetto della legge Fornero scompare il contratto di inserimento e crollano le

TABELLA 8 - Avviamenti in provincia di Milano per tipologia di contratto (anni 2012-2013 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su dati OML Provincia di Milano

	Valori assoluti		Variazioni 2013/2012	
	2012	2013	Absolute	Percentuali
Apprendistato	16.443	16.924	481	2,9
Inserimento	2.895	4	-2.891	-99,9
Tempo determinato	387.652	425.368	37.716	9,7
Tempo indeterminato	124.541	118.091	-6.450	-5,2
Lavoro domestico	31.948	24.371	-7.577	-23,7
Intermittente	28.791	32.662	3.871	13,4
Collaborazioni	117.087	84.644	-32.443	-27,7
Totale	709.357	702.064	-7.293	-1,0

TABELLA 9 - Avviamenti di giovani minori di 30 anni per tipologia di contratto in provincia di Milano
(anni 2012-2013 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su dati OML Provincia di Milano

	Valori assoluti		Variazioni 2013/2012	
	2012	2013	Absolute	Percentuali
Apprendistato	16.379	16.845	466	2,8
Inserimento	2.628	3	-2.625	-99,9
Tempo determinato	148.376	159.273	10.897	7,3
Tempo indeterminato	35.031	31.954	-3.077	-8,8
Lavoro domestico	5.510	3.622	-1.888	-34,3
Intermittente	15.274	15.600	326	2,1
Parasubordinato	37.141	26.074	-11.067	-29,8
Totale	260.339	253.371	-6.968	-2,7

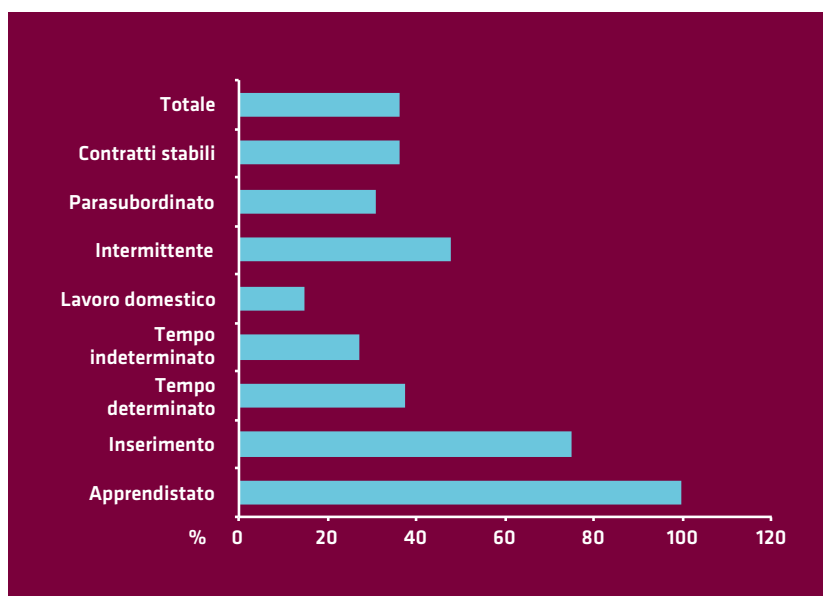


GRAFICO 13
Peso degli avviamenti di giovani minori di 30 anni sul totale avviamenti

(anno 2013 - valori percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su dati OML Provincia di Milano

collaborazioni, mentre nonostante i limiti e i vincoli burocratici introdotti al suo utilizzo continua ad aumentare il ricorso al contratto intermittente.

L'apprendistato, che è stato incentivato con più iniziative, è aumentato, ma senza decollare e senza neppure riuscire ad assorbire la cancellazione del contratto di inserimento. Cresce invece significativamente il tempo determinato, reso più agevole dalla legge Giovannini.

6. Struttura e andamento dell'occupazione

La diminuzione degli avviamenti ha danneggiato in maggior misura i giovani, che registrano variazioni più negative (maggiore calo o minore crescita) per tutte le tipologie di contratto. Piuttosto consistente soprattutto la caduta del contratto a tempo indeterminato, utilizzato in ormai meno del 13% del totale degli avviamenti. La presenza giovanile è ovviamente più elevata nell'apprendistato, espressamente studiato per i giovani, ma è interessante vedere che il peso dei giovani sul totale di avviamenti stabili (definito come somma di tempo indeterminato, inserimento lavorativo e apprendistato) è esattamente in linea con il peso dei giovani sul totale degli avviamenti. Detto altrimenti, la probabilità di essere avviati con un contratto stabile è bassa per i giovani (19,3%), ma è altrettanto bassa per le persone più *âgées* (19,2%). In entrambi i casi interessa meno di una persona su cinque.

TABELLA 10 - Avviamenti in provincia di Milano per settore (anni 2012-2013 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formper Camera di Commercio di Milano su dati oML Provincia di Milano

Settori	Valori assoluti						Variazioni % 2013/2012		
	2012			2013			Uomini	Donne	Totale
	Uomini	Donne	Totale	Uomini	Donne	Totale			
Agricoltura	1.475	579	2.054	1.440	464	1.904	-2,4	-19,9	-7,3
Minerali	638	204	842	581	185	766	-8,9	-9,3	-9,0
Manifatturiero	30.668	17.786	48.454	29.559	16.277	45.836	-3,6	-8,5	-5,4
Energia	552	445	997	465	401	866	-15,8	-9,9	-13,1
Acqua	1.114	278	1.392	1.143	284	1.427	2,6	2,2	2,5
Costruzioni	38.182	2.364	40.546	35.884	1.986	37.870	-6,0	-16,0	-6,6
Commercio	31.955	53.762	85.717	31.774	57.100	88.874	-0,6	6,2	3,7
Logistica	25.733	8.881	34.614	24.454	8.270	32.724	-5,0	-6,9	-5,5
Alloggio ristorazione pubblici esercizi	55.772	44.548	100.320	56.989	47.197	104.186	2,2	5,9	3,9
Informatica e comunicazioni	61.803	30.354	92.157	58.691	28.894	87.585	-5,0	-4,8	-5,0
Finanza e assicurazioni	3.685	3.768	7.453	3.383	3.566	6.949	-8,2	-5,4	-6,8
Immobiliari	2.088	2.146	4.234	1.928	1.918	3.846	-7,7	-10,6	-9,2
Attività professionali	17.035	33.430	50.465	17.423	33.523	50.946	2,3	0,3	1,0
Servizi alle imprese	46.849	61.090	107.939	43.858	51.868	95.726	-6,4	-15,1	-11,3
Pubblica Amministrazione	937	1.418	2.355	1.353	1.916	3.269	44,4	35,1	38,8
Istruzione	9.313	24.098	33.411	13.042	39.679	52.721	40,0	64,7	57,8
Sanità	3.971	12.296	16.267	4.472	12.924	17.396	12,6	5,1	6,9
Attività artistiche	13.185	11.297	24.482	9.494	7.237	16.731	-28,0	-35,9	-31,7
Altri servizi	7.439	11.740	19.179	7.020	11.108	18.128	-5,6	-5,4	-5,5
Famiglie	6.082	24.655	30.737	7.689	21.467	29.156	26,4	-12,9	-5,1
Organizzazioni extraterritoriali	107	161	268	114	183	297	6,5	13,7	10,8
N.d.	2.432	3.042	5.474	2.358	2.503	4.861	-3,0	-17,7	-11,2
Totale	361.015	348.342	709.357	353.114	348.950	702.064	-2,2	0,2	-1,0

TABELLA 11 - Avviati in provincia di Milano per nazionalità (anni 2012-2013 - valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su dati OML Provincia di Milano

	Valori assoluti		Variazioni 2013/2012	
	2012	2013	Assolute	Percentuali
Uomini				
Italiani	145.713	139.479	-6.234	-4,3
Comunitari	12.109	10.388	-1.721	-14,2
Extracomunitari	58.681	57.379	-1.302	-2,2
N.d.	3.298	3.168	-130	-3,9
Totale uomini	219.801	210.414	-9.387	-4,3
Donne				
Italiani	142.462	140.685	-1.777	-1,2
Comunitari	11.531	10.437	-1.094	-9,5
Extracomunitari	37.335	35.144	-2.191	-5,9
N.d.	1.510	1.503	-7	-0,5
Totale donne	192.838	187.769	-5.069	-2,6
Totali uomini e donne				
Italiani	288.175	280.164	-8.011	-2,8
Comunitari	23.640	20.825	-2.815	-11,9
Extracomunitari	96.016	92.523	-3.493	-3,6
N.d.	4.808	4.671	-137	-2,8
Totale	412.639	398.183	-14.456	-3,5

I dati settoriali sugli avviamenti segnalano una diminuzione nella manifattura e anche nell'edilizia, nonostante i lavori per l'Expo (probabilmente a causa del crescente ricorso al 'distacco temporaneo' di lavoratori dipendenti di imprese comunitarie), nella logistica, nell'ICT, nella finanza, nei servizi alle imprese e nelle attività artistiche. In aumento commercio, alloggio ristorazione attività professionali, oltre che PA, sanità e istruzione. Alcune delle variazioni registrate sono molto consistenti, soprattutto per quanto concerne l'istruzione, mentre altre non sono coerenti con quanto indicato dall'ISTAT (la PA è in calo secondo l'ISTAT, in aumento secondo le COB). Tuttavia si tratta di dati relativi agli avviamenti, non agli avviati, e potrebbero essere quindi l'effetto di un accorciamento dei nuovi contratti, che nei settori pubblici sono ormai quasi esclusivamente a termine.

L'ISTAT segnalava una diminuzione della popolazione e degli occupati stranieri. Le COB confermano una forte caduta degli avviati comunitari, specialmente rumeni (che rappresentano oltre i tre quarti degli avviati comunitari). Diminuiscono anche

gli avviati extracomunitari, soprattutto donne (in particolare provenienti da Filippine, Sri Lanka, Perù ed Ecuador) che risentono della caduta dei servizi alle famiglie.

LA CASSA INTEGRAZIONE GUADAGNI E I LICENZIAMENTI

Le difficili condizioni occupazionali sono denunciate anche dall'andamento della cassa integrazione che a Milano, nel corso del 2013, si è presentata in ulteriore salita, con una dinamica decisamente più accentuata rispetto alla media lombarda (+20,9 rispetto al +5,5) e in controtendenza al dato nazionale, totalizzando quasi 64,5 milioni di ore autorizzate⁹.

In particolare, rispetto all'anno prima, sul territorio milanese è cresciuto specialmente il ricorso alla CIGO (circa il 60% in più rispetto al +6% della Lombardia), ma è stato significativo anche l'incremento della CIGS (+46,8% contro il +22,4% della regione)¹⁰. A un raffronto con il dato regionale, il quadro provinciale mostra quindi una maggior estensione della crisi al tessuto industriale (che in quest'analisi è comprensivo anche del territorio Brianzolo)¹¹, ma anche il suo maggior radicalizzarsi in forma strutturale e la compromissione delle realtà produttive di maggiori dimensioni in comparti non industriali, anche in rapporto alla specializzazione produttiva dell'economia locale.

Al contrario, nel 2013 la CIG in deroga è complessivamente calata di quasi un terzo a livello provinciale (-30,8% rispetto al -19,8% della media lombarda), dato che non smentisce peraltro la gravità della recessione, ma che segnala piuttosto la carenza di finanziamenti dedicati (specie nella prima parte dell'anno) e, di conseguenza, l'impatto che ciò ha avuto in termini di chiusura di attività¹², soprattutto con riferimento alle realtà terziarie di minori dimensioni e alle piccole realtà artigiane (trasversalmente ai diversi settori produttivi).

Con l'aprirsi del 2014 i dati del primo bimestre consentono di osservare un quadro che in parte si discosta da quello regionale, pur nel comune incremento delle ore di CIG complessivamente autorizzate¹³. Infatti, a un raffronto con l'analogo periodo dell'anno precedente, uno sguardo alle diverse tipologie di ammortizzatori mostra nell'area milanese un incremento della CIGO, sia pur modesto, che viene in parte compensato dalla contrazione della CIGS, in evidente controtendenza rispetto all'andamento regionale di entrambi gli ammortizzatori.

⁹ Tra le province italiane che nel 2013 hanno presentato il più alto numero di ore autorizzate, Milano è stata superata solo da Torino.

¹⁰ Si ricorda qui brevemente che il ricorso alla CIGO (cassa integrazione guadagni ordinaria) riflette un atteggiamento volto a tamponare la criticità della situazione senza modifiche sostanziali degli assetti occupazionali, quindi in un'ottica di temporaneità rispetto alle difficoltà nuovamente registrate. L'adozione della CIGS (cassa integrazione guadagni straordinaria) risponde invece al complessificarsi prolungato della crisi, con un'estensione anche a settori diversi dall'industria. Va, peraltro, considerato che le variazioni che intervengono su valori numerici decisamente più contenuti (come nel caso del territorio di Milano rispetto a quello regionale) si traducono in scostamenti percentuali più consistenti.

¹¹ Poiché la fonte INPS non distingue l'attuale provincia di Monza e Brianza da quella di Milano, le elaborazioni sulla cassa integrazione guadagni e i relativi commenti riportati al presente paragrafo si riferiscono all'area comprensiva di entrambe.

¹² Comunicato del Dipartimento politiche contrattuali della CIGL Lombardia, 16 gennaio 2014.

¹³ La Lombardia resta sempre la regione italiana con il maggior numero di ore di CIG autorizzate, anche in rapporto al ricco tessuto produttivo regionale.

TABELLA 12 - Cassa integrazione guadagni (in ore) in Lombardia e in provincia di Milano

(I bimestre 2013 e I bimestre 2014 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su dati INPS

	Milano			Lombardia		
	Valori assoluti		Variazioni %	Valori assoluti		Variazioni %
	I bimestre			I bimestre		
	2013	2014	2014/2013	2013	2014	2014/2013
Ordinaria	2.632.382	2.933.817	11,5	18.244.114	14.360.559	-21,3
Straordinaria	5.972.398	5.622.242	-5,9	19.637.109	23.811.062	21,3
Deroga	1.058.446	2.553.531	141,3	4.474.732	8.065.245	80,2
Totale	9.663.226	11.109.590	15,0	42.355.955	46.236.866	9,2
Totale nazionale				169.822.467	164.618.658	-3,1
% Lombardia/totale nazionale				24,9	28,1	-

Nonostante il tiraggio, ossia il numero di ore effettivamente utilizzate, sia intorno al 50%¹⁴, si tratta di segnali poco rassicuranti, che sembrano indicare come nel territorio milanese, diversamente dal complesso della regione, non sia ancora possibile cogliere i segnali del sopraggiunto leggero miglioramento della congiuntura a breve. Al contrario, il relativo intensificarsi del ricorso alla CIG pare indicare che la morsa della crisi non demorde dal ricco tessuto industriale di una parte dell'area provinciale, estendendosi anche a nuove realtà. Sarebbe poi fuorviante interpretare la flessione della CIGS come un primo segnale positivo, indice di una migliore tenuta nel Milanese dei settori che vi possono ricorrere, tanto più che essa si presenta in ripresa rispetto al bimestre antecedente. Piuttosto, considerati la richiesta di tale ammortizzatore nel corso del 2013, la consistente contrazione dei consumi interni e lo stato di recessione che continua tuttora a gravare sull'economia, il calo tendenziale della CIGS appare verosimilmente in relazione con l'incremento della disoccupazione. I dati sui licenziamenti mostrerebbero, d'altra parte, che molte aziende sopra i 15 dipendenti, ultimato il ricorso agli ammortizzatori sociali (o dopo aver deciso di non ricorrervi ancora), tendono ora a decidere per l'interruzione dei rapporti lavorativi, procedendo alla messa in mobilità¹⁵. Nella provincia di Milano i dati dei primi due mesi del 2014 sui lavoratori licenziati in mobilità attraverso la legge 223/91¹⁶ presentano un incremento del 67% rispetto allo stesso periodo del 2013, uno degli aumenti percentuali più consistenti tra le provincie lombarde, senza dimenticare che, in numeri assoluti, Milano vanta il primato regionale¹⁷. Tale panorama rende conto, quindi, della preoccupante difficoltà a mantenersi sul mercato dopo anni di caduta della domanda interna e di riduzione degli ordini e dei

¹⁴ In Italia nel periodo gennaio-dicembre 2013 il tiraggio è stato pari al 51,13% per il totale delle ore CIG, con valori leggermente inferiori per la CIGO (47,69%) e leggermente superiori per CIG straordinaria e in deroga (52,74%). Fonte: INPS, CIG - cassa integrazione guadagni ore autorizzate per trattamenti di integrazione salariale, Focus febbraio 2014.

¹⁵ Comunicato CIGL Lombardia, marzo 2014.

¹⁶ Come noto, essa riguarda i lavoratori licenziati da aziende che occupano più di 15 dipendenti.

¹⁷ Comunicato CIGL Lombardia, 3 marzo 2014.

6. Struttura e andamento dell'occupazione

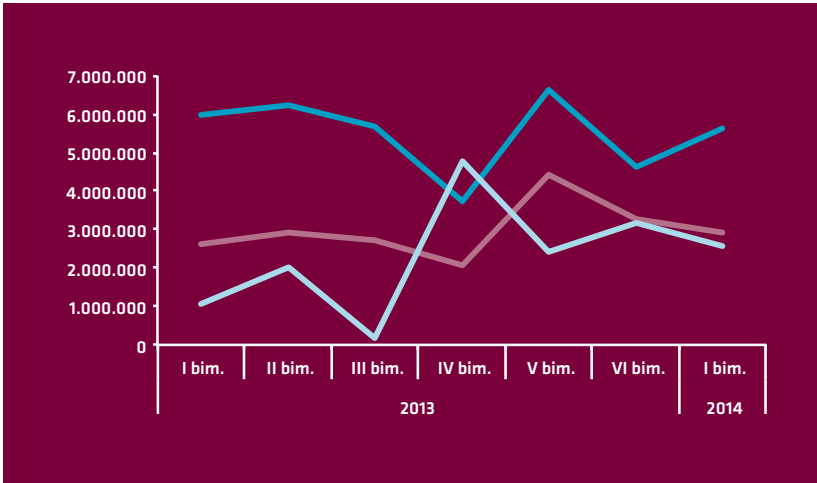


GRAFICO 14
Cassa integrazione guadagni (in ore) in provincia di Milano

(dati bimestrali 2013 e 2014 - valori assoluti)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su dati INPS

Ordinaria
Straordinaria
Deroga

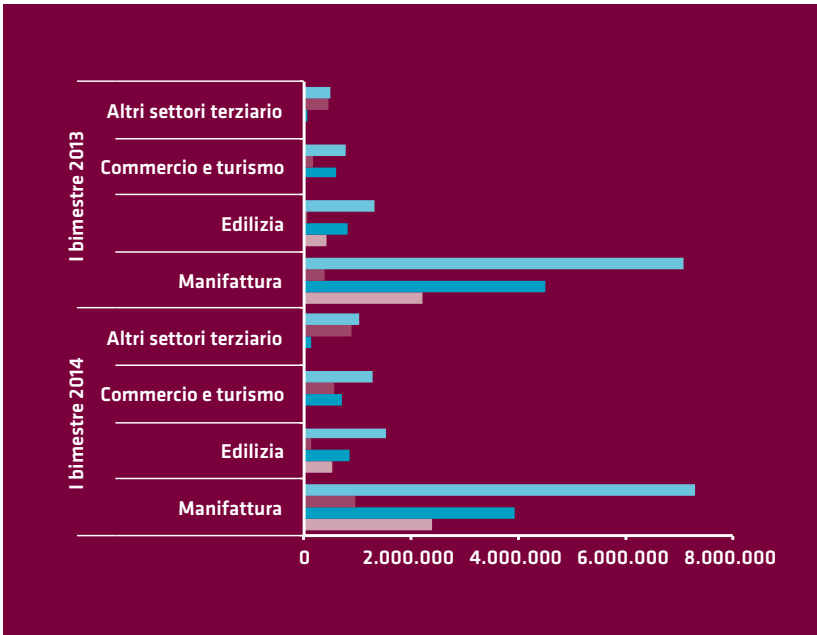


GRAFICO 15
Cassa integrazione guadagni (in ore) in provincia di Milano per macrosettore

(I bimestre 2013 e I bimestre 2014 - valori assoluti)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su dati INPS

Totale
Deroga
CIGS
CIGO

fatturati, nonché del clima di incertezza che caratterizza le prospettive di ripresa. A riprova del problematico quadro congiunturale che grava sulle imprese, vi è il fatto che il principale motivo che ancora giustifica la richiesta di CIGS continua a coincidere con lo stato di crisi aziendale (che, nelle sue implicazioni più sfavorevoli, non esclude l'eventuale cessazione dell'attività imprenditoriale stessa), interessando a inizio anno oltre la metà dei casi provinciali (il 55%, percentuale che sale di un ulteriore punto includendo il territorio di Monza e Brianza). Al contrario, si mantiene sempre insignificante il ricorso alla CIGS per ragioni di riconversione o ristrutturazioni.

turazione: in altri termini, gli interventi che prevedono percorsi di reinvestimento e di rinnovamento strutturale dell'impresa si mostrano nettamente minoritari¹⁸. Peraltro, la strutturalità della crisi e il suo impatto anche sulle piccole realtà produttive del Milanese sono dimostrati anche dall'entità dell'utilizzo della CIG in deroga che, pur in leggera flessione rispetto al bimestre precedente (grafico 14), presenta un evidente incremento tendenziale, proporzionalmente più marcato rispetto al complesso della Lombardia. Su tale dinamica hanno presumibilmente influito le risorse affluite dal governo, a valere sul 2014, e va inoltre ricordato che la recente intesa a livello regionale ha reso possibile proseguire con il ricorso a tale ammortizzatore (almeno fino al 31 marzo); al contrario, l'inizio del 2013 ha scontato in misura più significativa la ridotta disponibilità degli stanziamenti dedicati, una criticità che comunque tuttora persiste, resa manifesta dai continui allarmi delle parti sociali¹⁹. Un'analisi più di dettaglio conferma, raffrontando il primo bimestre dell'anno in corso con lo stesso periodo del 2013, innanzitutto il permanere in uno stato di sofferenza del comparto industriale provinciale, con riferimento sia alla manifattura (che appare ancora refrattaria ai blandi ritmi di uscita dalla recessione) sia dell'edilizia²⁰ (dove la tiepida ripresa che pare profilarsi nel settore, ormai raggiunto il punto di minimo, stenta ancora a riflettersi sulle condizioni lavorative). Infatti, per entrambe il moderato incremento della CIGO (più pronunciato nel caso dell'edilizia) è indicativo di come ancora esse non riescano a beneficiare della fragile crescita dell'attività economica, diversamente da quanto invece sembra accadere, almeno per il settore manifatturiero, a livello regionale. D'altra parte, gli elevati livelli di ricorso alla CIGS segnalano le conseguenze strutturali della recessione che, a seguito del processo di progressiva deindustrializzazione in atto e del forte ridimensionamento degli investimenti immobiliari, nel medio periodo indurranno presumibilmente una significativa riconfigurazione del comparto industriale. In particolare, in termini di monte ore complessivo di CIG autorizzata, i settori colpiti in misura più evidente dalla flessione dell'attività economica, con un interessamento diffuso delle piccole realtà artigiane, risultano essere il metalmeccanico e il chimico; nonché quello di carta, stampa ed editoria che, gravato dalla crisi dei grandi gruppi imprenditoriali, presenta anche una pronunciata crescita tendenziale. Più in generale, tassi di crescita significativi si rinvergono a carico della CIG in deroga un po' per tutte le attività artigianali, così come avviene nel resto della Lombardia, e ciò, confermandosi nei prossimi mesi questa tendenza, desta preoccupazione per i possibili licenziamenti che potrebbero conseguire al mancato rifinanziamento di tale ammortizzatore.

Ma il deterioramento della struttura produttiva non risparmia nemmeno i servizi

¹⁸ Importante è anche la richiesta legata ai contratti di solidarietà, pari a oltre un quarto del totale (fonte: CIGL, Osservatorio CIG del Dipartimento Settori Produttivi CIGL, *CIG febbraio 2014*).

¹⁹ In realtà le risorse stanziate dal governo Letta, con cui la Regione sta approvando le richieste dell'ultimo trimestre 2013 (ottobre/dicembre), non bastano neppure per decretare tutte le domande di cassa in deroga relative allo scorso anno. Nel corso del primo trimestre 2014, dopo aver rinnovato l'accordo quadro regionale *in extremis*, nel dicembre scorso, sono arrivate oltre 6mila domande di altrettante aziende lombarde che al momento non trovano copertura economica (fonte: Comunicato CIGL Lombardia, marzo 2014).

²⁰ Nelle elaborazioni qui riportate il settore dell'edilizia risulta comprensivo del comparto 'installazione impianti per l'edilizia', che la fonte INPS classifica diversamente entro la manifattura.

6. Struttura e andamento dell'occupazione

TABELLA 13 - Cassa integrazione guadagni (in ore) in Lombardia e in provincia di Milano per macrosettore
(I bimestre 2013 e I bimestre 2014 – valori assoluti e percentuali)

Fonte: elaborazione Area ricerca Formaper Camera di Commercio di Milano su dati INPS

Milano												
Settore	CIGO			CIGS			CIG in deroga			CIG		
	Valori assoluti		Var. % 14/13	Valori assoluti		Var. % 14/13	Valori assoluti		Var. % 14/13	Valori assoluti		Var. % 14/13
	I bimestre			I bimestre			I bimestre			I bimestre		
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014		
Manifattura	2.209.288	2.395.921	8,4	4.500.942	3.916.494	-13,0	383.728	970.081	152,8	7.093.958	7.282.496	2,7
Edilizia	423.094	537.896	271	811.779	858.154	5,7	67.690	129.406	91,2	1.302.563	1.525.456	171
Commercio				612.343	711.558	16,2	159.669	558.724	249,9	772.012	1.270.282	64,5
Altri settori terziario				47.334	136.036	187,4	447.359	895.320	100,1	494.693	1.031.356	108,5
Totale	2.632.382	2.933.817	11,5	5.972.398	5.622.242	-5,9	1.058.446	2.553.531	141,3	9.663.226	11.109.590	15,0

Lombardia												
Settore	CIGO			CIGS			CIG in deroga			CIG		
	Valori assoluti		Var. % 14/13	Valori assoluti		Var. % 14/13	Valori assoluti		Var. % 14/13	Valori assoluti		Var. % 14/13
	I bimestre			I bimestre			I bimestre			I bimestre		
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014		
Manifattura	16.073.497	11.909.850	-25,9	15.939.472	19.649.391	23,3	2.490.670	3.943.294	58,3	34.503.639	35.502.535	2,9
Edilizia	2.170.617	2.450.709	12,9	1.662.715	2.698.939	62,3	316.910	615.928	94,4	4.150.242	5.765.576	38,9
Commercio				1.603.663	1.098.231	-31,5	722.318	1.512.810	109,4	2.325.981	2.611.041	12,3
Altri settori terziario				431.259	364.501	-15,5	944.834	1.993.213	111,0	1.376.093	2.357.714	71,3
Totale	18.244.114	14.360.559	-21,3	19.637.109	23.811.062	21,3	4.474.732	8.065.245	80,2	42.355.955	46.236.866	9,2

che, come noto, connotano fortemente la specializzazione economica del territorio milanese. Nel terziario commerciale, la cui tenuta è pesantemente compromessa dal crollo dei consumi interni, la radicalizzazione della crisi è leggibile non solo nella dinamica della CIGS, in moderato incremento tra i due bimestri di raffronto (in controtendenza rispetto alla media regionale)²¹, ma soprattutto in quella della CIG in deroga: quest'ultima denuncia la condizione di difficoltà a cui tentano di opporsi soprattutto le imprese meno strutturate e quelle che hanno ormai esaurito la possibilità di utilizzare la CIGS²². Il ricorso agli ammortizzatori in deroga continua a mostrarsi nettamente prevalente nel terziario non commerciale, ribadendo i contraccolpi della recessione sulle realtà del settore, e particolarmente su quelle più piccole, che vedono crescere il rischio di uno sbocco verso le procedure di licenziamento, visti i ridotti stanziamenti a copertura di tale tipologia di cassa. Più in generale, si

²¹ Ciò peraltro non indica necessariamente un quadro settoriale regionale maggiormente positivo: come già esplicitato nel paragrafo, la dinamica negativa della CIGS sarebbe in correlazione con la riduzione di tessuto produttivo e/o con l'interruzione dei rapporti lavorativi attraverso la messa in mobilità.

²² In realtà, nel confrontare i due bimestri gennaio-febbraio, va detto che il dato del 2013 non consentiva di cogliere appieno l'intensità della situazione di crisi del settore in quanto falsato dalla mancata erogazione della cassa integrazione in deroga.

tratta di una minaccia che tende a concretizzarsi crescentemente a carico delle imprese di ridotte dimensioni, come dimostrano anche i dati relativi all'ASPI (ex L. 236/97)²³, indicativi di un consistente ricorso ad essa su tutto il territorio regionale. Con l'inizio del nuovo anno si profila quindi, per il mercato del lavoro, un quadro evolutivo non certo privo di ombre. Come già accennato all'inizio di questo capitolo, per quanto i dati più recenti sembrano segnalare il superamento del punto di minimo da parte della nostra economia, i ritmi con cui ciò sta avvenendo appaiono ancora molto contenuti e le prospettive incerte, tanto che alcune fonti preannunciano, piuttosto, una «una ripresa senza crescita»²⁴. Considerati i ritardi usuali con cui la ripresa economica si trasmette alla domanda di lavoro²⁵, nonché gli effetti della riforma degli ammortizzatori sociali²⁶, ci vorrà ancora del tempo prima che il mercato del lavoro, dopo una fase di stabilizzazione, possa finalmente imboccare un trend favorevole.

²³ Entrata in funzione dal 1° gennaio 2013, essa ingloba anche l'indennità di disoccupazione ordinaria ex L. 236/97 prevista per i lavoratori di aziende che occupano meno di 15 dipendenti. I dati provvisori definiti sulla base dei dati di archivio INPS al 2 febbraio 2014 (comunque non confrontabili con quelli relativi alla ex L. 236/97 degli anni precedenti) mostrano, per il periodo gennaio-dicembre 2013, un numero di domande ASPI pari a 168.128 in Lombardia, mentre nei primi due mesi di quest'anno sono 35.291 le domande di ricorso all'ASPI (fonte: CIGL, Comunicato CIGL Lombardia, 21 marzo 2014).

²⁴ Circolo ref. ricerche, dicembre 2013.

²⁵ La ripresa del ciclo economico è accompagnata inizialmente da un riassorbimento delle unità poste in CIG e dal maggiore utilizzo dello straordinario. Solo con il consolidarsi della fase espansiva e con il miglioramento delle aspettative le imprese tendono ad assumere nuovo personale.

²⁶ Per esempio, dal 2014 sarà in atto una stretta sulla durata degli ammortizzatori sociali in deroga, che andranno a esaurirsi a fine 2016.

IL PUNTO DI VISTA

Taccuino per giovani e lavoro

Il testo propone una riflessione sulla problematica relazione che intercorre tra i giovani e il mercato del lavoro. La questione della disoccupazione giovanile è come sappiamo un tema di rilevanza nazionale, ma rappresenta anche una sfida cruciale per la crescita in Europa, che rischia una ripresa senza occupazione.

Il mercato del lavoro in Italia è molto più chiuso ai giovani che in altri Paesi e il divario tra le generazioni sta diventando la forma prevalente della disegualianza sociale. I divari sono evidenti quando si considerano i classici indicatori del mercato del lavoro, come i tassi di occupazione, disoccupazione e attività, ma anche se si osservano i livelli retributivi¹ e il grado di assicurazione sociale, molto bassi per i contratti di lavoro temporaneo che riguardano la grande maggioranza dei nuovi ingressi al lavoro. Tre ordini di fattori possono essere messi in campo per tentare di comprendere i motivi che intrappolano i giovani nell'accesso al sistema economico e produttivo italiano: a) la conformazione del sistema di istruzione superiore;

Note

¹ L'indagine sui bilanci delle famiglie della Banca d'Italia (2012) mostra che il divario tra la ricchezza detenuta dai giovani sul totale della popolazione si sia ulteriormente ampliato a partire dal 2004, ben prima dell'inizio della crisi economica; il reddito dei laureati è in flessione dal 2006 e tra i giovani dipendenti la differenza con i diplomati è scesa al 18%, e al di sotto dei 34 anni il reddito medio di un laureato è di 1.300 euro mensili. Una ricerca della Banca d'Italia («Il divario generazionale, un'analisi dei salari relativi dei lavoratori giovani e non giovani in Italia», di Rosolia e Torrini, 2007) rilevava che negli ultimi vent'anni il gap salariale tra i giovani (19-30 anni) e i lavoratori nella fascia di età centrale (31-60 anni) era quasi raddoppiato in termini relativi, arrivando al 35%. La spiegazione che fornivano era che, in un quadro di moderazione salariale, l'aggiustamento delle retribuzioni fosse stato asimmetrico e avesse penalizzato maggiormente le prospettive dei lavoratori neo-assunti. I salari di ingresso sia per la fascia 21-22 anni (potenzialmente diplomata) sia per la fascia 25-26 anni (potenzialmente laureata) già nel 2002 erano tornati a quelli di vent'anni prima.

b) la qualità della domanda di lavoro; c) l'organizzazione sociale e i comportamenti dell'offerta di lavoro.

LA TRAPPOLA DELL'ISTRUZIONE

Il primo aspetto, di natura istituzionale, riguarda la conformazione del sistema di istruzione che, come altri modelli tipici dei Paesi del Sud Europa, è di tipo sequenziale (prima si studia e poi si lavora) e genera quella che viene definita una «disoccupazione da inserimento», non favorendo la transizione dei giovani dalla scuola al lavoro, come avviene invece nei sistemi fondati sul principio cardine dell'alternanza, su forme di apprendistato collaudate, su corsi di studio professionalizzanti, molto presenti in Germania e Austria, ma ben radicati anche in Danimarca e Francia. L'obbligo di tirocini nei luoghi di lavoro nella fase formativa di livello secondario e superiore (stage curriculare), recentemente introdotto in alcuni corsi di studio in Italia, andrebbe nella giusta direzione: tutta la letteratura empirica mette in luce infatti l'importanza di un'integrazione tra i due sistemi (istruzione e sistema economico), che si realizza attraverso un ventaglio ricco di soluzioni, come una condizione necessaria per consentire di mantenere basso il tasso di disoccupazione dei più giovani, siano essi diplomati o laureati. La disoccupazione giovanile è dunque una conseguenza certa del mancato raccordo tra istituzioni formative e mercato del lavoro. La difficile integrazione tra sistema educativo e sistema economico, in particolare riferita al settore tecnico-professionale, era stata oggetto di uno studio realizzato qualche anno fa proprio sulle imprese milanesi² e sulla domanda consistente di lavoro ad alto contenuto professionalizzante.

Nel caso italiano il distacco è ulteriormente aggravato dall'assenza di un'istruzione tecnica e professionalizzante di livello terziario³, che non è mai stata realmente realizzata, nonostante la riforma del ciclo universitario nella formula 3+2 – avviata dalle sollecitazioni prodotte dal processo di Bologna nel 1999 – avesse come obiettivo proprio quello di fornire ai laureati un percorso più breve di accesso al mercato del lavoro.

Vale forse la pena di soffermarsi brevemente sul processo di cambiamento del sistema universitario. Una volta le università dell'Europa continentale erano nelle mani dello Stato e delle comunità accademiche, avevano un'ampia autonomia didattica e svolgevano una funzione di socializzazione alla cultura dominante e di formazione delle élite. Poi è subentrata l'università di massa, frutto dell'accresciuto benessere, della ricerca di status sociale e di posizioni professionali elevate. Il boom delle domande di accesso scambussola il sistema universitario, pensato originariamente per formare un numero limitato di persone, e la proliferazione territoriale delle sedi universitarie provoca un effetto di balcanizzazione del sistema di istruzione terziaria. Le università sono pensate come motori dello sviluppo locale, come un mezzo per la creazione delle basi della conoscenza, oltre che un fattore di

² G. Ballarino, L. Perotti, «La Formazione tecnico-professionale e la domanda delle imprese milanesi», in *Milano Produttiva*, Camera di Commercio di Milano, Bruno Mondadori, Milano 2011. I risultati in quel caso avevano messo in luce delle incongruenze più di carattere qualitativo (*skill shortage*) che quantitativo (*labour shortage*), legate al tipo di competenze acquisite dai diplomati nel percorso di formazione.

³ Ci si riferisce alla formazione universitaria definita dal Sistema internazionale di classificazione standard dell'istruzione come ISCED 5b.

prestigio: da qui l'interesse crescente dei governi regionali verso i risultati della ricerca scientifica, il trasferimento delle tecnologie, la configurazione di nuove partnership istituzionali, con un ruolo di indirizzo del sapere. Parallelamente si sviluppa l'idea che, nell'epoca dell'economia della conoscenza, un'abbondanza di risorse umane qualificate sia indispensabile alla crescita economica. Cresce la pressione delle imprese e degli ordini professionali nei confronti dell'istruzione universitaria, a cui si richiedono non soltanto delle formazioni specialistiche e professionalizzanti, ma sempre di più anche delle competenze teoriche e trasversali (*skills* sociali, relazionali). Aumenta la domanda di controllo dei contenuti formativi e delle competenze utilizzabili da parte del mercato. L'insieme di queste trasformazioni contribuisce allo sviluppo quasi di un 'mercato' dell'istruzione universitaria: il sistema di governo delle università si complica, si apre maggiormente all'esterno (forte presenza di membri esterni nei consigli di amministrazione universitari) e, abbandonando la tradizionale vocazione di istituzione auto-referenziale, si mette alla ricerca di nuove logiche di gestione e di rapporti con l'ambiente esterno, ponendosi anche il problema dell'*employability* dei laureati.

Dal punto di vista economico, possiamo con sicurezza affermare che il fattore trainante della domanda di lavoratori con dei livelli alti di istruzione è legato al cambiamento tecnologico e alla competizione internazionale, che spiazza i lavoratori a bassa qualifica, quelli che H. Gans⁴ definisce i «lavoratori superflui». Ma sappiamo anche che l'espansione del sistema di istruzione universitaria non è stata incentivata solo dallo sviluppo economico e dai bisogni di qualificazione del mercato, come ipotizzavano le teorie degli anni sessanta, ma, come si è detto, anche da motivazioni sociali e politiche.

In altre parole, si può dire che il nesso tra la crescita del sistema universitario e lo sviluppo economico è divenuto più incerto e che il gap tra la domanda e l'offerta di risorse umane qualificate rappresenta una delle possibili spiegazioni del *mismatch* verticale (quando i posti di lavoro disponibili non richiedono la laurea) e del *mismatch* orizzontale (quando le occupazioni non sono coerenti con il campo di studi), entrambi fenomeni diffusi in modo crescente nei mercati del lavoro europei.

LA TRAPPOLA DELL'IMPRESA

Il secondo aspetto del problema si riferisce alla domanda di lavoro, vale a dire al comportamento e alla cultura degli imprenditori, alla conformazione del sistema produttivo italiano, alla qualità del lavoro domandato, che naturalmente è variabile in riferimento al settore economico, alla dimensione di impresa e all'area geografica. In senso molto generale è possibile chiedersi: perché in Italia le imprese tendono a non assumere i giovani? Proviamo a immaginare alcune ipotesi.

Una prima ipotesi è che le imprese non li conoscono, non sono in grado di valutare il loro grado di produttività, le competenze tecniche, le potenzialità innovative di un neodiplomato o neolaureato, mancando come si è detto un sistema duale e integrato tra sistema di istruzione e mondo del lavoro. Questo porta a dinamiche perverse radicate in stereotipi culturali che penalizzano i giovani al primo ingresso nel mercato del lavoro, muniti soltanto delle loro credenziali educative (titolo di

■ ⁴ H. Gans, «Superfluous Workers», *Challenge* Vol 55, n. 4, luglio-agosto 2012.

studio). Nel lessico sociologico si fa riferimento al concetto di 'paradosso dell'esperienza': l'impresa non assume un giovane che non abbia già maturato una precedente esperienza di lavoro, meglio se nello stesso settore produttivo in cui opera; ma se il giovane non viene assunto non è in grado di maturarla. Nel lessico economico invece si fa riferimento al concetto di 'discriminazione statistica' che opera nel mercato del lavoro, vale a dire che in presenza di informazione scarsa la valutazione del candidato avviene sulla base delle presunte caratteristiche produttive attribuite al gruppo a cui appartiene. Soprattutto nelle piccole imprese e nei settori più tradizionali dell'economia, i metodi semplificati di selezione delle risorse umane risentono del pregiudizio secondo il quale i giovani che accedono al lavoro sono meno affidabili e meno produttivi dei lavoratori più maturi. Il risultato è che mediamente l'attesa del primo impiego dura 33 mesi (5 negli Stati Uniti), sia pure con delle differenze significative a seconda dell'area geografica e del livello di istruzione.

Una seconda ipotesi è che i giovani abbiano una formazione inadeguata, non rispondente cioè alla domanda del mercato. Non essendo i due sistemi (scuole e imprese) collegati e in grado di programmare e adeguare l'offerta formativa alle richieste di posizioni di lavoro e qualifiche professionali, si produce un effetto di *labour shortage*, vale a dire che non vi è la disponibilità (o la sufficiente disponibilità) di giovani candidati qualificati per riempire i posti di lavoro vacanti. Potrebbe trattarsi di risorse poco interessanti per le imprese sotto il profilo delle professionalità.

In parziale contraddizione con questa è la terza ipotesi: le imprese non assumono i giovani non essendo in grado di assorbire una forza lavoro crescentemente istruita. Questo ha provocato un effetto di sovra-qualificazione da un lato e di disoccupazione intellettuale dall'altro⁵, sebbene, come mostra il recente rapporto Anvur⁶, nel 2012 il numero di laureati in Italia sul totale della popolazione (13,8%) fosse sensibilmente inferiore a quello della media dell'Unione europea (25%).

In termini comparativi la situazione in Italia non migliora anche considerando il tasso di laureati nella fascia di popolazione tra i 25 e i 34 anni, pari al 22,3% contro una media europea del 35,5%. Il tasso di laureati dal 2000 è cresciuto di 5,7 punti percentuali, meno che in Spagna (+8,4%), Francia (+8,1%) e UK (+9%), ma più che in Germania (+2,7%). Si tenga conto che l'obiettivo proposto dal programma Europa 2020, già raggiunto da alcuni Paesi europei come il Regno Unito, è di portare al 40% la quota di laureati tra i 30 e i 34 anni di età.

Pochi laureati quindi in una prospettiva di comparazione europea, ma troppi per l'economia italiana.

I dati forniti dall'ultima indagine Excelsior (2013) sulla previsione espressa dalle imprese italiane sulle posizioni di lavoro disponibili confermano questa tendenza:

⁵ Il tema della disoccupazione intellettuale non è nuovo in Italia se lo si guarda in una prospettiva storica. Il bel libro di Marzio Barbagli (del 1974) sulla ricostruzione del sistema di istruzione in Italia dall'inizio del Novecento mostra una relazione ciclica tra economia e istruzione e, mettendo in luce gli stessi nodi problematici di oggi (surplus di laureati, sovra-istruzione, migrazione, ruolo delle università, numerosità delle stesse, leggi sull'autonomia delle università), aggiunge: «questi squilibri preoccuparono fortemente la classe dirigente italiana».

⁶ Rapporto Anvur 2013 sullo stato del sistema universitario e della ricerca.

quasi un terzo (30,5%) delle imprese non richiede un titolo di studio specifico; il 43,5% conta di avvalersi di personale diplomato e meno di un sesto (15,9%) prevede di inserire dei laureati.

D'altronde lo scenario che emerge dal 9° censimento ISTAT dell'industria e dei servizi (2013) non è incoraggiante. Il rapporto contiene una classificazione delle imprese italiane in cinque tipi, di cui quello prevalente (64%) è costituito dalle imprese 'conservatrici', che hanno una dimensione media di quasi 9 addetti (ma con una presenza cospicua di micro-imprese dei servizi), una bassa propensione all'innovazione e che operano essenzialmente nel mercato locale; le imprese classificate come 'aperte' verso mercati internazionali e innovazione rappresentano circa il 7% e la stessa percentuale riguarda il gruppo delle 'innovative', mentre soltanto il 2,6% (27mila unità, 1 milione di addetti) sono le imprese classificate come 'internazionalizzate spinte', aperte verso l'esterno e l'acquisizione di nuovi mercati, innovative, diversificate, localizzate prevalentemente nel Nord, con una dimensione media di 40 addetti.

La quarta ipotesi è che le imprese non assumono i giovani per abbattere i costi e perché trovano sul mercato delle competenze specialistiche (di carattere tecnico e intellettuale) già formate e di cui avvalersi temporaneamente, senza bisogno di stabilizzare il capitale umano, né di stimolare l'acquisizione di competenze specifiche all'attività dell'impresa, formandole internamente (formazione *on the job*). Per i giovani che escono dal sistema di istruzione e trovano lavoro, i contratti temporanei (a termine, di apprendistato, di collaborazione, a progetto, lavoro somministrato, a chiamata) sono ormai la norma.

I dati sugli avviamenti al lavoro ci mostrano la crescita inesorabile sia dei contratti di lavoro temporaneo a discapito dei contratti a tempo indeterminato (che sono diminuiti) sia dei contratti di lavoro part-time. Secondo i dati dell'Osservatorio provinciale di Milano, il 30% degli avviamenti al lavoro avvenuti nel 2011 è a tempo parziale; un approfondimento mostra inoltre che a Milano il 21% degli avviamenti al lavoro si è concentrato nella categoria dei 'tecnici e professioni intellettuali', giovani con diploma, laurea, master universitari, specializzazioni post-laurea e che il 79% di essi è stato avviato con un contratto a tempo determinato. L'economia milanese, caratterizzata dall'industria dei media, dello spettacolo e intrattenimento, della ristorazione, della moda, del design, dell'organizzazione di eventi, crea occupazioni temporanee, intermittenti e inevitabilmente precarie. L'economia della conoscenza sembrerebbe produrre dunque occupazioni di basso livello in termini di protezione sociale, durata dei contratti di lavoro e retribuzioni.

Nell'ambito dei rapporti di lavoro a termine si deve aggiungere lo stage *post lauream* (per laureati che hanno ottenuto il titolo da non oltre 18 mesi), ormai molto utilizzato dalle imprese italiane. Nella grande maggioranza dei casi si tratta di esperienze lavorative (anche non retribuite e con un basso o nullo contenuto formativo) che non si trasformano in un contratto di lavoro, ma che i giovani accettano in mancanza d'altro, per accumulare esperienza e sfuggire a quello che abbiamo definito più sopra come il 'paradosso dell'esperienza'.

Le imprese italiane, come è già successo in Spagna negli ultimi trent'anni, preferiscono affrontare gli svantaggi e i costi di un turnover elevato (alti tassi di assenteismo e minore produttività), pur di avere una riduzione dei costi retributivi e di licenziamento, e (forse) una migliore risposta alla gestione dei flussi produttivi e di servizio di fronte all'incertezza del ciclo economico.

Un recente studio finanziato dalla Commissione europea sui giovani qualificati e la precarietà⁷ in alcuni Paesi europei (UK, Spagna e Italia) ha messo in luce che l'occupazione giovanile è caratterizzata in modo generalizzato da alti livelli di contratti temporanei, bassi salari (in Germania stanno ora introducendo il salario minimo), lavoro non dichiarato, straordinari non retribuiti, che rendono vulnerabile la posizione dei giovani nel mercato del lavoro, a prescindere dal livello di istruzione.

Infatti, i giovani laureati hanno le stesse elevate probabilità di essere impiegati con contratti a termine. I giovani sono stati particolarmente colpiti durante la crisi economica e in particolare il non rinnovarsi dei contratti a termine per la fascia 15-24 anni ha innalzato i loro tassi di disoccupazione e inattività. I tempi di transizione dalla scuola a un'occupazione che garantisca un reddito continuativo, prospettive di crescita e assicurazione sociale si sono molto allungati, anche per i laureati. Questo è avvenuto non soltanto nei Paesi (come Italia e Spagna) che hanno liberalizzato soltanto i contratti di ingresso al mercato del lavoro, senza riformare l'intero sistema di regolazione dell'impiego, ma anche nel Regno Unito, che rappresenta il tipo ideale del modello liberista e flessibile del mercato del lavoro.

La crescita dei contratti temporanei ha ridotto la segmentazione all'ingresso (laureati e diplomati finiscono a competere per gli stessi posti di lavoro), innalzando il livello della competizione per il posto di lavoro e abbassando la qualità del lavoro. La stessa ricerca mostra che, da un lato, le transizioni dei giovani nel mercato del lavoro appaiono disconnesse, vale a dire che non seguono delle traiettorie di mobilità professionale e salariale ascendente, ma sono un accumulo di esperienze poco coerenti sotto il profilo professionale; dall'altro, segnala un problema importante di sovra-qualificazione dei giovani.

Il possedere un livello elevato di istruzione non sembra più rappresentare una garanzia contro la disoccupazione e soprattutto contro la precarietà occupazionale.

LA TRAPPOLA DELL'OFFERTA DI LAVORO

Il terzo aspetto si riferisce a un preciso modello di organizzazione della nostra società, fondato sull'impiego degli adulti (welfare assicurativo) nel quale il lavoro non è stato concepito come un diritto individuale, ma casomai come un diritto accordato al nucleo familiare (e al capofamiglia in particolare), che ha tradizionalmente assicurato socialmente i suoi membri, ma contemporaneamente offuscato le debolezze dei figli nel mercato del lavoro. Solo di recente, con l'innalzamento dell'età lavorativa, si comincia a delineare un quadro più preciso del conflitto generazionale e degli squilibri profondi che si stanno producendo sulla futura sostenibilità del Paese.

Questo modello si è combinato con un innalzamento delle aspettative sociali nella fase del benessere economico e con l'avvento dell'istruzione di massa, creando l'illusione di poter accrescere la mobilità sociale e ridurre le disuguaglianze.

L'offerta di lavoro giovanile in Italia si è quindi orientata verso indirizzi di studio e aspirazioni professionali poco rispondenti a una domanda di lavoro povera, stagnante, poco in grado di assorbire giovani qualificati e poco disposta a investire e stimolare l'accumulazione di capitale umano.

⁷ «Precarious Work and High-Skilled Youth in Europe» (ed. by M. Samek, R. Semenza), European Commission, Franco Angeli, Milano 2012.

Una parte del dibattito politico sostiene che l'inizio del declino della produttività del sistema economico italiano abbia coinciso con l'introduzione via via crescente dei contratti di lavoro temporaneo e che il recupero della competitività debba necessariamente passare attraverso la tutela del capitale umano.

Di fronte alla consistente domanda di diplomati tecnico-professionali da parte delle imprese, gli studenti iscritti a quel tipo di scuola superiore erano diminuiti fino al 2008; l'indagine Eurobarometro⁸ segnalava l'Italia come il Paese europeo nel quale l'attrattività dell'istruzione tecnico-professionale era la più bassa tra gli studenti intervistati (50% contro il 93-95% di Finlandia, Austria, Germania).

Gli effetti della crisi economica sono già visibili nel cambiamento di orientamento dei giovani: si riscontra una diminuzione di iscritti ai licei e un aumento di iscritti agli istituti tecnici e professionali; una flessione delle immatricolazioni universitarie diffusa nelle diverse discipline e un calo delle specializzazioni *post lauream*⁹.

La posizione di svantaggio relativo dei giovani nel mercato del lavoro italiano si manifesta in una serie di effetti compositi: altissimi livelli di disoccupazione, scarraggiamento e inattività (uscita dai circuiti di studio e lavoro, crescita dei NEET), emigrazione e ripresa della mobilità interna (intellettuale e non); forme di sottoccupazione (persone che vorrebbero lavorare di più); precarietà sociale e posticipazione nei comportamenti demografici, cioè nel creare una famiglia e avere dei figli. Con la crisi economica la condizione occupazionale ha subito un peggioramento molto marcato per i giovani in ingresso nel mercato del lavoro e l'aumento della disoccupazione è stato nettamente maggiore per i giovani diplomati. Per evitare delle generalizzazioni rischiose, soprattutto in termini di risposte politiche, conviene scomporre l'universo giovanile in due distinti aggregati.

Da un lato i giovani non qualificati e i *drop-out*, che devono essere messi nelle condizioni di rientrare nel circuito dell'istruzione o della formazione professionale¹⁰; dall'altro i giovani qualificati (diplomati e laureati) che necessitano di politiche attive del lavoro mirate al sostegno della transizione scuola-lavoro e di politiche economiche che incentivino le assunzioni, come la riduzione del cuneo fiscale.

Anche considerando la condizione dei giovani in Lombardia¹¹, che non rispecchia i valori molto negativi riferiti alla media del Paese, questo dualismo è confermato: esistono due differenti situazioni a seconda della fascia di età che si considera, al di sopra o al di sotto dei 25 anni. Osservando la coorte compresa tra 15 e 24 anni, pur essendo il tasso di disoccupazione (26,6%) molto più basso della media italiana (35,5%), esso è comunque superiore al valore medio europeo (22,8%) e lo stesso vale se si esamina il tasso di occupazione, pari al 23,4%, inferiore di quasi dieci punti percentuali al valore medio dell'EU-27 (32,9%).

Se invece si prende in esame la fascia di età 25-29 anni la situazione appare molto più favorevole, con tassi di occupazione (73,5%) superiori anche alla media europea (71,1%). Valori diversi per i due gruppi si registrano anche considerando la di-

⁸ EC, Eurobarometer, «Youth on the move. Analytical Report», 2011.

⁹ Rapporto Anvur 2013 sullo stato del sistema universitario e della ricerca.

¹⁰ Uno degli obiettivi generali a cui punta la strategia Europa 2020 è proprio quello di ridurre la quota di abbandoni scolastici al di sotto del 10%, oltre al raggiungimento del 40% di laureati tra i 29 e i 34 anni e di un tasso di occupazione del 75% sul totale della popolazione attiva.

¹¹ Si veda la Nota congiunturale Unioncamere Lombardia 2013, curata da IRS (Istituto per la ricerca sociale), su micro-dati ISTAT (Rilevazione continua sulle forze di lavoro), dati non disponibili a livello provinciale e riferiti al 2012.

soccupazione: 26,6% per la fascia sotto i 25 anni e 10,9% tra i 25 e 29 anni; 23,9% è il tasso di disoccupazione dei diplomati e 11,7% il tasso di disoccupazione dei laureati. Si assiste a un peggioramento della qualità del lavoro, considerando che il 38,8% dei laureati ha un contratto a tempo determinato e che la quota di laureati occupati in posizioni che non richiederebbero un titolo universitario è aumentata. Il rendimento dell'istruzione terziaria si sta riducendo.

In ulteriore aumento è però un altro indicatore delle difficoltà dei giovani nel mercato del lavoro, aggravate dalla crisi, riferito a coloro che non lavorano e non studiano, che rappresentano il 21,1% in Italia e quasi il 15% in Lombardia: lo scoraggiamento e il rischio di esclusione sociale sembrano incidere maggiormente sui giovani con un basso titolo di studio (17,3%) e soprattutto sulle nuove generazioni di origine straniera (30,5%).

Il fatto nuovo e preoccupante è che la crescita della disoccupazione giovanile si accompagna oggi a una riduzione della partecipazione al mercato del lavoro (giovani che hanno smesso di cercare), sebbene il quadro nella regione Lombardia, e a maggior ragione a Milano, sia meno grave che nel resto d'Italia e negli altri Paesi europei.

LE POSSIBILI VIE DI USCITA

La mia opinione è che la discussione asfittica e senza fine sulle regole contrattuali, necessarie naturalmente, ma anche sperimentabili e migliorabili, non abbia dato risultati e che sia meglio concentrarsi sui modi per creare e incentivare nuova occupazione, riservandosi di apportare via via delle correzioni all'impianto regolativo e ai contratti di ingresso a tutela progressiva. Lo spreco di capitale umano giovane e spesso qualificato è socialmente inaccettabile oltre che economicamente costoso. Le prime riflessioni sugli effetti della riforma Fornero¹² ipotizzano che essa abbia ridotto le distorsioni e gli abusi di alcuni contratti flessibili (intermittente e para-subordinato), ma che abbia anche disincentivato ulteriormente le imprese ad assumere: quindi meno posti di lavoro ma più tutelati. Non basta.

Con l'insorgere della crisi economica quasi tutti i Paesi europei hanno introdotto delle politiche mirate a contrastare la disoccupazione giovanile¹³. I Paesi del Nord Europa, continentali e anglosassoni, stanno utilizzando un largo spettro di politiche integrate, basate sull'erogazione di sussidi e misure di attivazione, concentrandosi nel rafforzare la transizione scuola-lavoro. Il caso inglese è interessante perché ha seguito un metodo pragmatico di revisione annuale delle politiche per l'impiego (*Employment Reviews*), che sono diventate dei momenti importanti di confronto politico. Nel 2012 è stato introdotto lo *Youth Contract*, che ha offerto in due anni 500mila posti di lavoro o di formazione ai giovani tra 18 e 24 anni, prevedendo un sussidio di disoccupazione e incentivi alle imprese nel caso in cui il rapporto di lavoro duri almeno 27 settimane. Dal 1999 funziona il *National Minimum Wage*, rivalutato periodicamente in base all'andamento economico, alla produttività, ai prezzi e al consumo. Interessante è anche il modello dei servizi per l'impie-

¹² Cfr. «Il lavoro dopo la legge Fornero», *lavoce.info*, 21. 02.14.

¹³ M. Samek Lodovici, R. Semenza, «Le politiche per l'occupazione dei giovani: un confronto europeo», in C. Dell'Aringa, T. Treu (a cura di), *Giovani senza futuro? Proposte per una nuova politica*, Collana AREL, il Mulino, Bologna 2012.

go (*Job Center Plus*), dove si combina la funzione di incontro domanda-offerta con l'erogazione dei sussidi di disoccupazione (*Benefits Agency*), condizionata da un patto di attivazione con il lavoratore (*Jobseeker's Allowance*) che prevede un progetto di riqualificazione e avviamento al lavoro.

Anche il caso francese è interessante perché si è deciso di utilizzare per tappe i fondi europei del programma *Youth Guarantee*, partendo da schemi pilota in alcuni dipartimenti. Nel 2013 hanno selezionato 10mila giovani inattivi che entro il 2014 saranno interessati da progetti di inserimento occupazionale che dovrebbe riguardare 100mila giovani nel 2016. Lo Stato stanZIA 1.600 euro a persona e il giovane ottiene un sussidio di 440 euro mensili. Altre sperimentazioni sono in corso (*Emploi d'avenir*; *Emploi Francs* nelle zone periferiche; *Contrat de génération*).

Anche la sperimentazione del bonus per gli under 30¹⁴, introdotto dal governo Letta nel 2013, sembra aver creato nei primi 5 mesi 14mila assunzioni a tempo indeterminato, a una retribuzione di 1.000 euro netti al mese, che dovrebbe portare a 100mila nuovi ingressi stabili entro il 2015¹⁵.

Tuttavia, molti dei programmi di formazione, le start-up e gli incentivi alle assunzioni sono dedicati prioritariamente ai giovani meno istruiti e non qualificati e spesso falliscono nell'intercettare i bisogni di quelli qualificati a rischio di precarietà prolungata, come conseguenza della flessibilità dei contratti. Ciò avviene in particolare nei Paesi del Sud Europa, che scontano gli effetti negativi di una riduzione della crescita della produttività, dovuta al minore investimento in capitale umano specifico per l'impresa, che punta su lavoratori con contratto temporaneo, i quali rischiano di restare intrappolati in occupazioni di breve durata e a basso salario.

¹⁴ Il bonus consente alle aziende di scontare un terzo della retribuzione lorda, fino a un massimo di 650 euro al mese, per ogni assunzione stabile di giovani fino a 29 anni di età, privi di lavoro da sei mesi, o privi di diplomi e qualifiche.

¹⁵ Cfr. articolo di Valentina Conti, «Il bonus Letta per i giovani funziona, 14mila assunzioni in cinque anni», *la Repubblica*, 28 marzo 2014.

