

Aprile | 2012

L'evoluzione economica e  
competitiva delle imprese, dei  
settori e dei distretti del Friuli  
Venezia Giulia.

Di Andrea Tracogna e Guido Bortoluzzi

DEAMS "Bruno de Finetti"  
Università degli Studi di Trieste



# Indice

<b>INTRODUZIONE</b>	<b>5</b>
<b>1 PARTE PRIMA. IL QUADRO DI FONDO</b>	<b>7</b>
1.1 Le dinamiche relative alla creazione di ricchezza	7
1.2 Le dinamiche relative alla competitività	11
1.3 Il grado di apertura internazionale	13
1.4. Le dinamiche relative alla generazione di conoscenza	17
1.5 Verso la definizione di un quadro di sintesi	20
<b>2 PARTE SECONDA. L'ECONOMIA DEI SETTORI DEL FVG: ANDAMENTO DEMOGRAFICO E ANALISI DELLE PERFORMANCE</b>	<b>23</b>
2.1 I dati statistici a livello macro: l'andamento delle unità locali e degli addetti	23
2.2 L'analisi delle performance delle imprese del FVG attraverso i dati di bilancio	27
2.3 Il comparto manifatturiero	30
2.3.1 <i>Industrie alimentari (ATECO 10)</i>	30
2.3.2 <i>Industria del legno (ATECO 16)</i>	34
2.3.3 <i>Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche (ATECO 22)</i>	38
2.3.4 <i>Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (ATECO 23)</i>	42
2.3.5 <i>Fabbricazione di prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature (ATECO 25)</i>	46
2.3.6 <i>Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi (ATECO 26)</i>	50
2.3.7 <i>Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche (ATECO 27)</i>	54
2.3.8 <i>Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature (ATECO 28)</i>	58
2.3.9 <i>Fabbricazione di mobili (ATECO 31)</i>	62
2.4 I Knowledge Intensive Business Services (KIBS)	66
2.4.1 <i>Produzione di software, consulenza informatica e attività connesse (ATECO 62)</i>	66
2.4.2 <i>Attività dei servizi d'informazione e altri servizi informatici (ATECO 63)</i>	69
2.4.3 <i>Ricerca scientifica e sviluppo (ATECO 72)</i>	71
2.4.4 <i>Attività di design specializzate (ATECO 74.1)</i>	73
2.5 Un quadro riassuntivo	75
<b>3 PARTE TERZA. LE DINAMICHE DISTRETTUALI</b>	<b>77</b>
3.1 Introduzione	77
3.2 Il distretto della sedia	80
3.3 Il distretto del mobile	83
3.4 Il distretto dell'alimentare	85
3.5 Il distretto del coltello	88
3.6 Il distretto Comet	90
3.7 Il distretto del caffè	92
3.8 Il distretto delle tecnologie digitali	95
3.9 Il distretto tecnologico Ditenave	97
3.10 Un quadro riassuntivo	99

<b>4 PARTE QUARTA. DISCUSSIONE E PROPOSTE</b>	<b>101</b>
4.1 Discussione dei principali risultati emersi	101
4.1.1 <i>L'economia nei settori del Friuli Venezia Giulia</i>	102
4.1.2 <i>L'economia nei distretti del Friuli Venezia Giulia</i>	104
4.2 Proposte per attività e politiche di sostegno	106
<b>APPENDICE STATISTICA</b>	<b>109</b>

# Introduzione

La presente ricerca si pone l'obiettivo di analizzare i cambiamenti avvenuti nella struttura economica della Regione Friuli Venezia Giulia nel periodo 2002-2010 e di cogliere le tendenze evolutive che stanno caratterizzando il comparto manifatturiero regionale, nei principali settori e distretti industriali in cui esso è articolato.

La finalità non è puramente di tipo conoscitivo, ma quella di fornire al policy maker delle più raffinate chiavi di lettura dei cambiamenti in atto, su cui dare fondamento più solido agli interventi di sostegno alle imprese.

Più in particolare, la ricerca intende consentire ad Area di Science Park - il committente di questo studio - di effettuare delle puntuali valutazioni riguardo all'adeguatezza della struttura della propria offerta di servizi alle imprese sul territorio regionale, in funzione di un'eventuale ridefinizione degli assetti e delle funzioni della rete di centri di competenza (Innovation Network).

Lo studio è stato articolato in tre parti e in un capitolo conclusivo.

Nella prima parte viene svolta una riflessione sui fattori di competitività e di debolezza strutturale del sistema economico regionale, attraverso l'analisi critica di alcuni specifici indicatori macro e micro-economici. Lo scopo è quello di individuare - in senso generale - le aree di criticità del modello di sviluppo imprenditoriale regionale e le possibili basi per il suo rilancio.

La seconda parte della ricerca ha per oggetto il comparto industriale e dei servizi avanzati del FVG. L'intento è quello di individuare i settori nei quali si esprimono le maggiori dinamiche di sviluppo dimensionale e i maggiori livelli di performance economica. Per realizzare questa analisi è stato necessario attingere ad informazioni disponibili nei bilanci delle imprese. La ricerca è stata pertanto condotta attraverso i database di Bureau Van Dijk, messi a disposizione dalla società Modefinance.

Nella terza parte della ricerca ci siamo concentrati sui distretti industriali e tecnologici regionali, con l'obiettivo di verificare la sussistenza e la misura del vantaggio competitivo derivante dall'agglomerazione delle imprese su uno stesso territorio (cd. effetto distretto). La nostra valutazione si è basata sul confronto delle performance e degli indicatori dimensionali delle imprese distrettuali con le imprese non distrettuali. I risultati mettono parzialmente in discussione la presenza, nella Regione FVG, di un vantaggio competitivo a base territoriale e quindi - implicitamente - anche la stessa efficacia delle politiche industriali orientate ai distretti.

Nella parte finale del lavoro abbiamo sintetizzato i risultati ottenuti e abbiamo tratto da essi alcune indicazioni sulle linee di intervento che Area di Ricerca potrebbe adottare per promuovere più efficacemente - e coerentemente con la propria *mission* di sostegno dei processi di innovazione e di trasferimento tecnologico - lo sviluppo del sistema imprenditoriale regionale.



# Parte Prima

## IL QUADRO DI FONDO

### Premessa

Questo rapporto di ricerca si pone l'obiettivo di comprendere, al di là della difficile congiuntura che l'economia regionale e nazionale sta affrontando, com'è cambiata nell'ultimo decennio la struttura economica e competitiva delle aziende del Friuli Venezia Giulia, nei suoi settori e distretti di riferimento e, in particolare, nei comparti del manifatturiero e dei servizi avanzati.

Si tratta di un obiettivo più complesso di quanto sembri, perché se da un lato i dati statistici non mancano, dall'altro lato ciò che sembra spesso mancare sono delle chiavi di lettura forti, capaci di ricondurre questi dati a valutazioni di prospettiva, utili per le decisioni degli imprenditori e dei *policy maker*.

Proprio per questa ragione, prima di dedicarci all'analisi specifica dei settori e dei distretti su cui è articolata l'economia del FVG, nelle pagine che seguono procederemo alla costruzione di un percorso ragionato originale che faccia leva su una stretta selezione di indicatori economici – rispetto alle decine di potenzialmente disponibili – al fine di costruire una cornice interpretativa entro la quale calare l'analisi settoriale e distrettuale, che rappresenta il cuore di questo rapporto di ricerca.

Gli indicatori che saranno utilizzati in questo capitolo sono stati aggregati nelle seguenti categorie:

- indicatori relativi alla creazione di ricchezza;
- indicatori relativi alla competitività aziendale;
- indicatori relativi al grado di apertura ai mercati esteri;
- indicatori relativi alle dinamiche cognitive.

La selezione effettuata è finalizzata alla discussione delle dinamiche economiche e competitive del sistema imprenditoriale regionale del FVG. In questo rapporto non ci occupiamo, pertanto, di consumi, di (dis)occupazione, di redditi, risparmio e/o di altri indicatori, di indubbia rilevanza economica ma estranei ai nostri obiettivi.

E' bene inoltre sottolineare che la nostra è una chiave di lettura che non pretende in alcun modo di essere esaustiva. Il suo obiettivo è semplicemente quello di introdurre le analisi puntuali che fanno parte di questo rapporto di ricerca e di stimolare un dibattito utile alla definizione di strumenti e di politiche di supporto utili allo sviluppo del sistema imprenditoriale locale.

### 1.1 Le dinamiche relative alla creazione di ricchezza

La capacità di un sistema economico di creare nuova ricchezza viene comunemente approssimata dalla variazione del Prodotto Interno Lordo (PIL). La misurazione del PIL e delle sue variazioni può essere compiuta in diversi modi (a prezzi correnti, a prezzi costanti, a valori concatenati) e con diverse metodologie (in valori pro-capite, in valori assoluti, in valori indice). In caso, poi, di comparazioni internazionali è importante adottare dei criteri di misurazione che permettano di neutralizzare gli effetti derivanti dal valore di concambio delle valute.

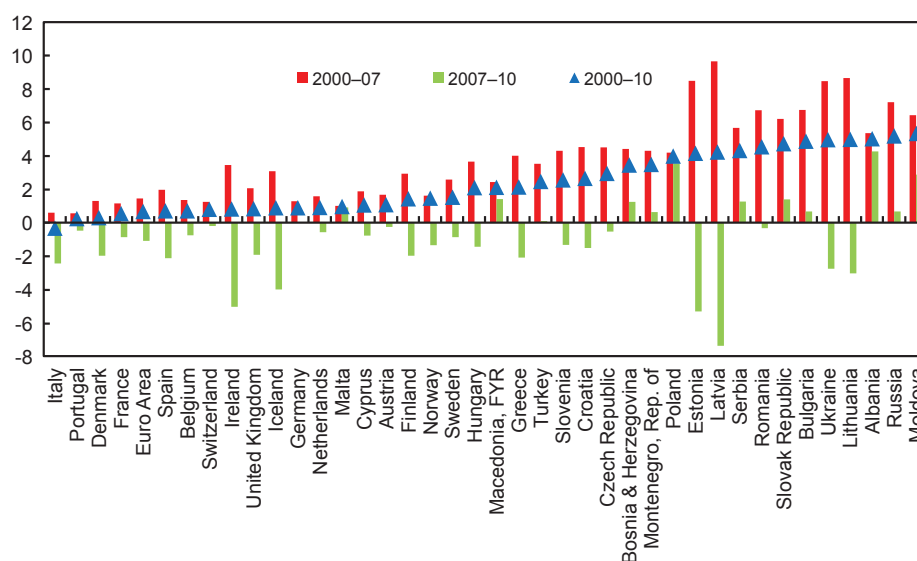
Ciascuna metodologia di misurazione risulta intrinsecamente imperfetta e passibile di critiche. D'altra parte, diverse angolature di osservazione offrono altrettanti spunti interpretativi. Per questi motivi, è consigliabile adottare diverse prospettive e

metodologie di misurazione al fine di giungere ad una sintesi il quanto più possibile convergente.

Un punto di partenza stimolante viene offerto dal Fondo Monetario Internazionale (FMI o IMF) che nel Regional Economic Outlook 2011 relativo al continente europeo propone una comparazione relativa ai tassi di crescita del PIL pro-capite in tutti gli stati che compongono il mosaico europeo per il decennio 2000-2010.

In particolare, l'IMF opera un'intelligente distinzione tra periodo *pre-crisi* e periodo *di crisi* permettendo in questo modo di confrontare le dinamiche precedenti all'attuale congiuntura (periodo 2000-2007) con la congiuntura stessa (2007-2010).

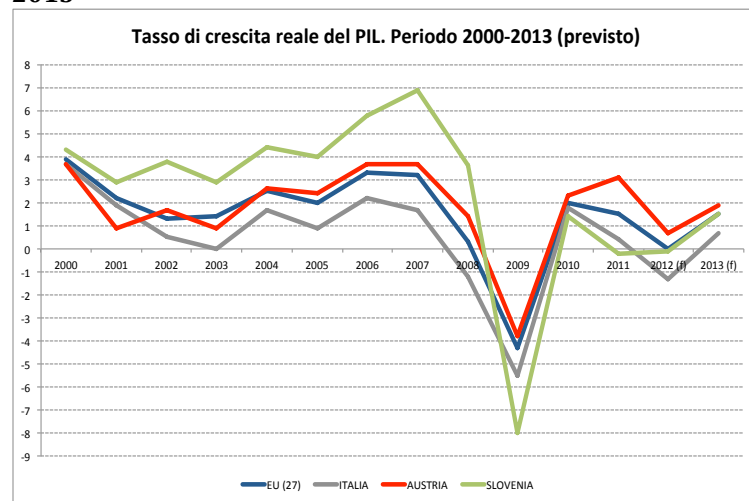
**Figura 1.1: Andamento del PIL pro-capite in termini reali nei paesi europei. Periodo 2000-2010**



Fonte: IMF; Regional Economic Outlook: Europe (2011)

I dati presentati in Figura 1.1 sono eloquenti: l'Italia ne esce come un Paese dove l'attuale contrazione del PIL pro-capite determinata dalla situazione di crisi post-2007 si viene ad aggiungere ad un lungo periodo di scarsa (se non nulla) crescita che perdura almeno dal 2000.

**Figura 1.2: Tasso di crescita reale del PIL. EU (27), Italia, Austria e Slovenia. Periodo 2000-2013**



Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat

La figura 1.2 (dati Eurostat) riporta invece i tassi di crescita reale del PIL (passati, attuali e prospettici) di Italia, UE a 27 e di Austria e Slovenia, le due nazioni confinanti con il Friuli Venezia Giulia.

Anche in questo caso, la lettura comparata degli andamenti lascia poco spazio alle interpretazioni. Il trend del PIL relativo al "sistema Italia" risulta da oltre un decennio sistematicamente inferiore rispetto a quello dei Paesi presi a confronto.

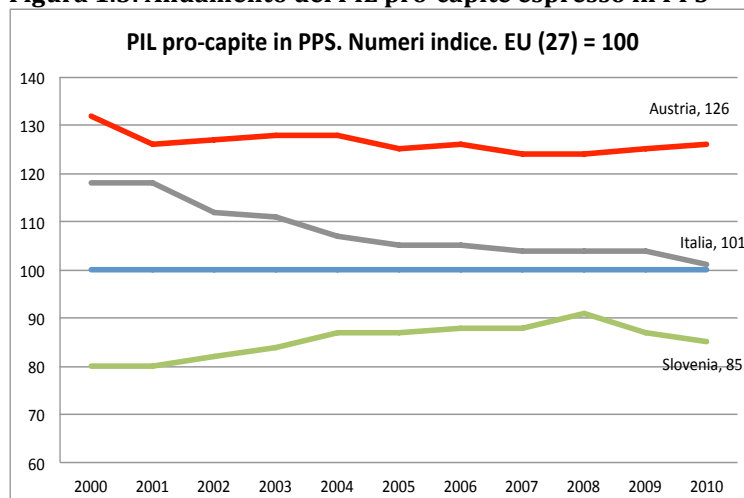
La distanza tra i grafici di tendenza dei livelli di PIL nei Paesi esaminati si amplifica progressivamente a partire dal 2001, per raggiungere il culmine nel corso del 2007. Questa divaricazione appare significativa non solo se valutata rispetto ad un'economia relativamente emergente – e per tale motivo caratterizzata da elevati tassi di crescita – come quella slovena, ma anche nei confronti di un'economia tradizionalmente avanzata come quella austriaca.

La crisi del 2008-2010 ri-allinea solo temporaneamente le performance delle quattro aree, che riprendono a distanziarsi già a partire dal 2011 (ultimo dato osservato benché provvisorio; il 2012 ed il 2013 fanno riferimento a previsioni di crescita tutt'altro che certe nella fase attuale).

La figura 1.3 illustra invece l'andamento del PIL pro-capite – misurato secondo la metodologia PPS (Purchasing Power Standard) ed espresso in numeri indice al fine di facilitare la comparazione dei trend – nelle stesse aree precedenti: EU 27, Italia, Austria e Slovenia (EU 27 = 100 per tutti gli anni presi a riferimento).

Anche in questo caso, il trend dei valori di PIL pro-capite segnala la costante perdita relativa di ricchezza disponibile in capo a ciascun cittadino italiano. Una perdita progressiva e sistematica dal 2001 al 2010 (ultimo dato disponibile per questa statistica) che disegna un andamento che non trova paragoni nelle due nazioni confinanti.

**Figura 1.3: Andamento del PIL pro-capite espresso in PPS**



**Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat**

Ci sembra che queste prime evidenze empiriche, benché limitate in numero, forniscano indicazioni sufficienti per fissare un primo punto all'interno del nostro ragionamento complessivo, che è il seguente: lo scarso dinamismo dell'economia Italiana negli ultimi 10 anni è un fatto. Un fatto che ha origini non recenti e una sintomatologia che l'attuale congiuntura economica tende ad amplificare, ma non certo a spiegare totalmente.

Diventa a questo punto interessante capire quanto le dinamiche relative al Friuli Venezia Giulia risultino allineate, piuttosto che in controtendenza, rispetto ai dati nazionali.

La Tabella 1.1 propone una comparazione tra l'andamento del PIL pro-capite su scala internazionale (EU 27, Italia, Austria, Slovenia) e locale (Friuli Venezia Giulia, Provincia Autonoma di Trento, Veneto ed aggregato Nord Est).

Gli spunti che emergono sono diversi. Il primo è che in termini assoluti l'economia Friulana rimane la più "povera" del Nord Est, benché il livello di PIL pro-capite risulti significativamente superiore al dato medio nazionale.

In chiave comparativa, nel periodo 2000-2007 le dinamiche di crescita regionali appaiono vivaci rispetto alle regioni confinanti, ma evidenziano anche un arretramento superiore alle stesse nel triennio 2007-2009.

Anche la comparazione internazionale non risulta particolarmente premiante. Si prenda a riferimento l'Austria: nel periodo 2000-2007 l'economia friulana cresce alla medesima velocità di quella austriaca, ma ripiega considerevolmente nell'ultimo triennio nel quale il differenziale di (de)crescita tra le due aree sfiora i 7 punti percentuali.

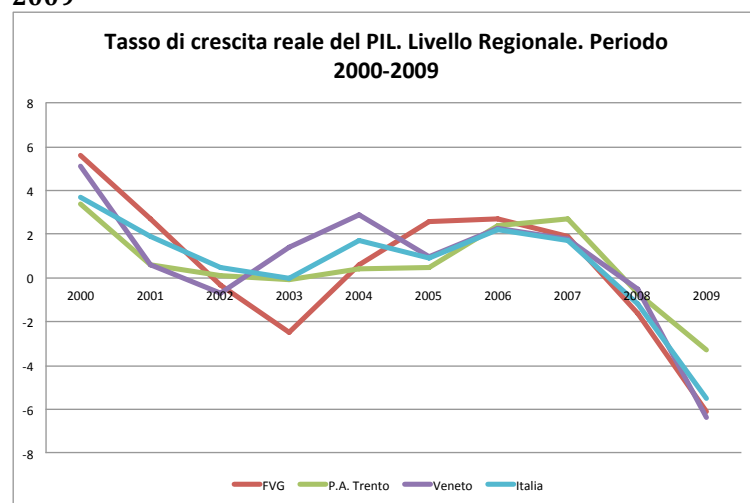
**Tabella 1.1: Variazione del PIL pro-capite in aree selezionate. Periodo 2000-2009**

	Var. % 00-07	2007	2008	2009	Var. % 07-09
EU (27)	30,9%	25.000	25.000	23.500	-6,0%
ITALIA	24,8%	26.200	26.300	25.400	-3,1%
Nord Est	21,3%*	31.700	31.500	30.100	-5,0%
P.A. Trento	19,8%*	31.000	31.100	30.400	-1,9%
Veneto	21,7%*	30.800	30.500	29.200	-5,2%
Friuli Venezia Giulia	26,6%*	30.400	29.900	28.200	-7,2%
AUSTRIA	26,9%	33.000	33.900	32.900	-0,3%
SLOVENIA	58,3%	17.100	18.400	17.300	1,2%

Fonte: nostra elaborazione su dati Istat (\*) ed Eurostat

La Figura 1.4 che compara i tassi di crescita reale del PIL a livello interregionale sembra in questo senso confermare che nei periodi di recessione (in particolare, i trienni 2001-2003 e 2007-2009) la contrazione dell'economia reale in Friuli Venezia Giulia tende ad amplificarsi rispetto a quanto accade nelle regioni geograficamente e/o economicamente limitrofe.

**Figura 1.4: Tasso di crescita reale del PIL. Comparazione inter-regionale. Periodo 2000-2009**



Fonte: nostra elaborazione su dati Istat

Date queste premesse, fissiamo un secondo punto all'interno del nostro ragionamento introduttivo che è il seguente: la crescita dell'economia friulana nell'ultimo decennio è

stata vivace ma non compensativa rispetto al ritardo strutturale che tuttora la separa dalle altre regioni del Nord Est.

Sia a livello interregionale che internazionale emerge, poi, una maggiore esposizione dell'economia regionale agli effetti negativi delle recessioni economiche.

## 1.2 Le dinamiche relative alla competitività

In questo paragrafo ci avviciniamo ad una prospettiva più propriamente aziendale. Le nostre prime considerazioni sono relative ad alcuni indicatori di nati-mortalità imprenditoriale. Si tratta di indicatori spesso relegati in anonime tavole statistiche, ma che possiedono, in realtà, un formidabile valore segnaletico in quanto sintetizzano il livello di vivacità di un sistema imprenditoriale e la sua capacità di adattarsi alle mutazioni del contesto economico circostante.

La nati-mortalità imprenditoriale dipende, infatti, sia da fattori interni ad un sistema economico (tra questi, la pressione fiscale, il costo del lavoro, l'esistenza di barriere all'ingresso e di tutele normative in specifici settori) che esterni (tra questi, la concorrenza internazionale, l'apertura di nuovi mercati di sbocco).

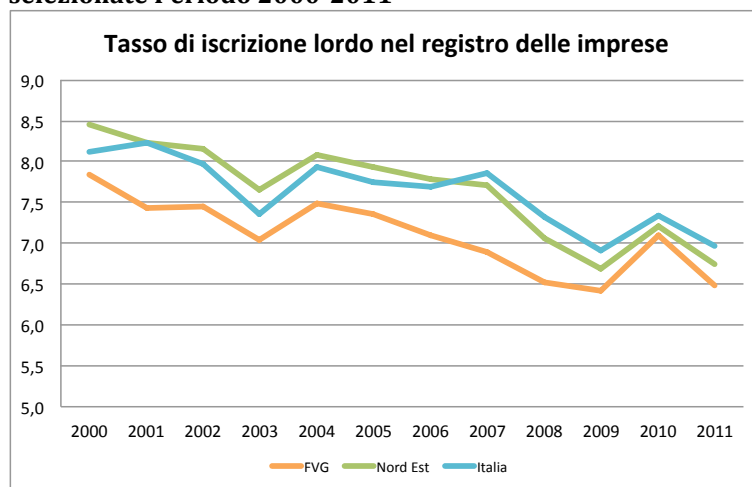
La figura 1.5 propone una comparazione tra il tasso di iscrizione lordo (=rapporto percentuale tra nuove imprese iscritte in un dato anno e lo stock di imprese iscritte nell'anno precedente) al registro delle imprese relativamente al Friuli Venezia Giulia, il Nord Est e l'Italia nel periodo 2000-2011.

L'andamento dei grafici relativi all'Italia e al Nord Est risulta sostanzialmente appaiato, a testimonianza di una generalizzata, progressiva, diminuzione nell'intensità dei processi di creazione di nuova imprenditorialità. Il grafico relativo al Friuli Venezia Giulia mostra invece una dinamica sistematicamente peggiore.

Tale fatto diviene ancor più manifesto in figura 1.6, che utilizza il tasso di iscrizione netto al registro delle imprese (=differenza tra nuove iscrizioni e cessazioni rapportato allo stock di imprese attive nell'anno precedente). Si tratta di un indicatore che diventa negativo quando il numero delle imprese cessate supera quello delle nuove iscritte.

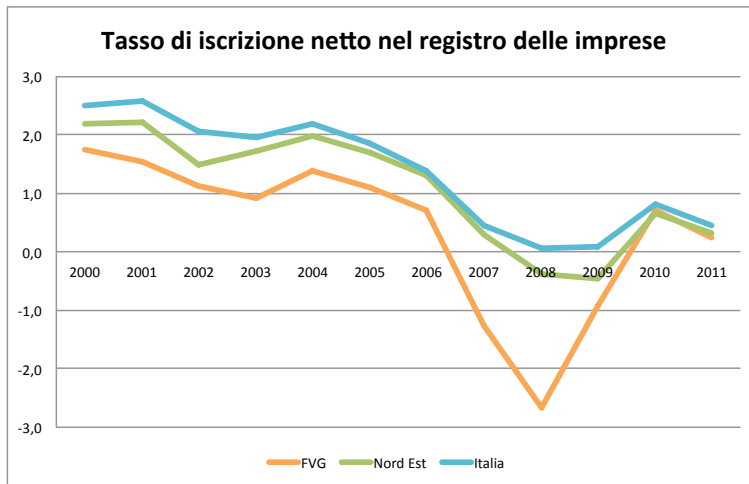
Nel caso del Friuli Venezia Giulia, l'indicatore vira nettamente in negativo nel triennio 2006-2009, salvo poi riallinearsi ai trend nordestino e nazionale nel 2010. L'andamento decennale rimane comunque più negativo rispetto ai due riferimenti.

**Figura 1.5: Tasso di iscrizione lordo nel registro delle imprese. Comparazione tra aree selezionate Periodo 2000-2011**



Fonte: nostra elaborazione su dati Istat e Infocamere

**Figura 1.6: Tasso di iscrizione netto nel registro delle imprese. Comparazione tra aree selezionate Periodo 2000-2011**

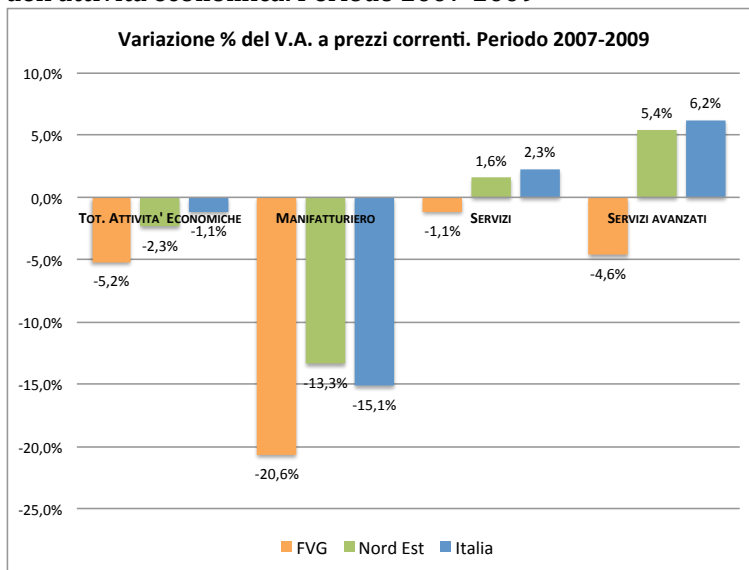


Fonte: nostra elaborazione su dati Istat e Infocamere

Quali sono le spiegazioni che possiamo dare a questi dati così deludenti relativamente alla dinamica imprenditoriale del FVG? Tra i fattori che impattano sulle dinamiche di nati-mortalità imprenditoriale, la competitività delle imprese e il grado di contendibilità dei settori di attività economica occupano una posizione estremamente rilevante. In questo senso, la capacità delle imprese di generare valore aggiunto costituisce una buona *proxy* del loro stato di salute e della loro capacità di difendersi rispetto alla concorrenza internazionale.

La figura 1.7 aggiunge, pertanto, un pezzo di informazione importante all'analisi fin qui svolta, attuando una scomposizione per comparti economici del valore aggiunto generato dal sistema economico nel triennio 2007-2009. Si tratta di un periodo di particolare interesse per la nostra analisi, dato che proprio nel corso del 2008 si iniziano a percepire gli effetti della crisi economico-finanziaria globale, che raggiungeranno il loro picco negativo nel corso del 2009.

**Figura 1.7: Variazione % del valore aggiunto a prezzi correnti. Comparazione tra comparti dell'attività economica. Periodo 2007-2009**



Fonte: nostra elaborazione su dati Istat

Come si evince dalla lettura dei grafici, la creazione di valore aggiunto segue trend molto diversi da comparto a comparto. Mentre il manifatturiero evidenzia una variazione ampiamente negativa (-15,1% a livello nazionale), nei servizi le variazioni risultano addirittura positive, specialmente nei settori che fanno riferimento ai cosiddetti servizi avanzati.

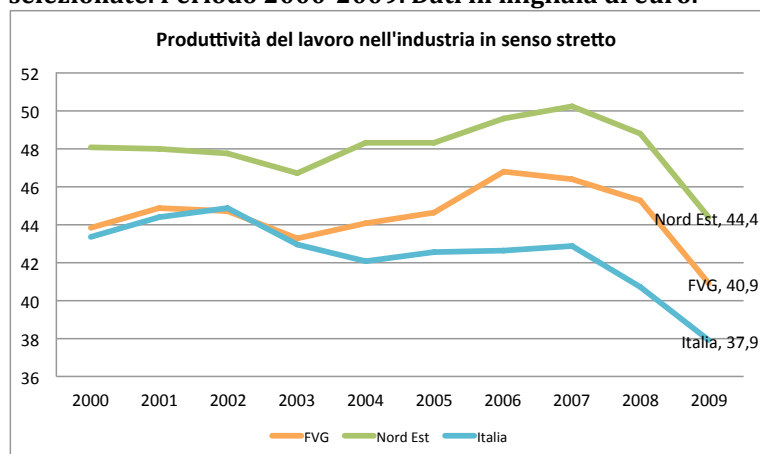
Ancor più interessante – nella stessa Figura 1.7 – è il confronto tra il dato del FVG e quello di Nord Est e Italia. Da tale comparazione emerge la tendenza del Friuli Venezia Giulia ad ampliare le performance negative ed attenuare quelle positive. Emblematico, in questo senso, il dato relativo ai servizi avanzati, nel quale la variazione dell'aggregato macroeconomico raggiunge valori particolarmente elevati (-4,6%, a fronte di un +5,4% per il Nord Est).

Le dinamiche relative al comparto secondario possiedono una rilevanza critica in una regione storicamente industriale quale il Friuli Venezia Giulia. Un altro indicatore di competitività estremamente rilevante è in questo senso rappresentato dalla produttività del lavoro, comunemente approssimato dal valore aggiunto per addetto.

La figura 1.8 ben evidenzia come le difficoltà delle imprese industriali abbiano radici lontane e possano essere solo in parte attribuibili agli effetti della crisi economica.

In relazione agli aggregati Nord Est e Friuli Venezia Giulia, che più ci interessano, si nota chiaramente che fino al 2007 l'andamento della produttività nel comparto industriale rimane altalenante e l'aumento complessivo (2007 su 2000) alquanto modesto. A partire dal 2007 i valori crollano drasticamente.

**Figura 1.8: Produttività del lavoro nell'industria in senso stretto. Comparazione tra aree selezionate. Periodo 2000-2009. Dati in migliaia di euro.**



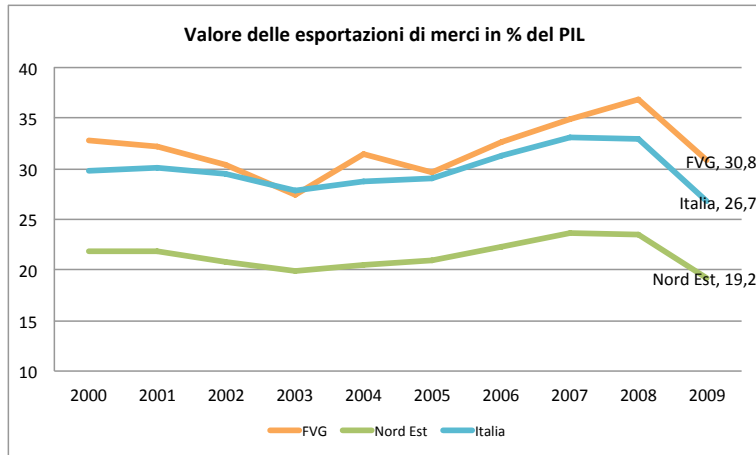
Fonte: nostra elaborazione su dati Istat

Gli effetti degenerativi della crisi economica si innestano, pertanto, in un quadro già deteriorato e caratterizzato dalla progressiva difficoltà del sistema economico regionale di generare nuova imprenditorialità e nuovo valore aggiunto (non solo nel comparto manifatturiero) e contraddistinto da una debole e declinante produttività del fattore lavoro. Si tratta, questo, di un terzo punto che fissiamo all'interno del nostro ragionamento introduttivo.

### 1.3 Il grado di apertura internazionale

L'economia del Friuli Venezia Giulia dipende in misura significativa dalle esportazioni. La figura 1.9 evidenzia, in questo senso, l'incidenza dell'export sul prodotto interno lordo regionale. Un'incidenza che risulta sistematicamente superiore al dato medio nazionale ed anche a quello del Nord Est.

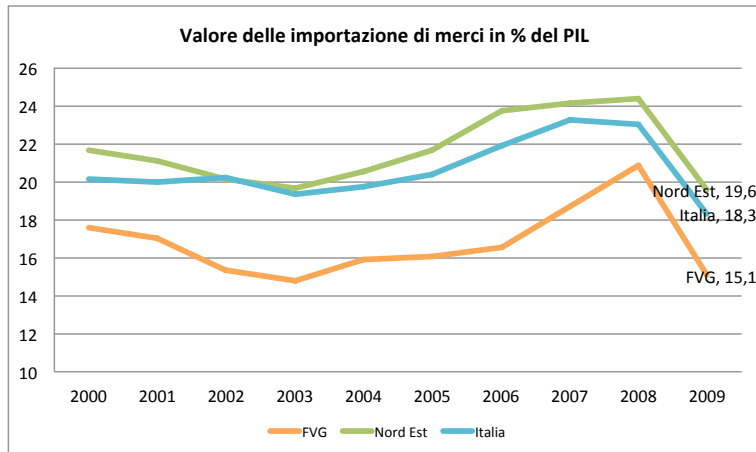
**Figura 1.9: Valore delle esportazioni di merci in % del PIL. Confronto tra aree selezionate. Periodo 2000-2009**



Fonte: nostra elaborazione su dati Istat

Ciò però non implica che quella regionale possa definirsi automaticamente un'economia aperta, semmai semi-aperta. Questo per due motivi. Il primo è legato all'andamento dei flussi di import (misurati in % sul PIL), che risultano modesti rispetto al riferimento nazionale e a quello del Nord Est (Figura 1.10).

**Figura 1.10: Valore delle importazioni di merci in % del PIL. Confronto tra aree selezionate. Periodo 2000-2009**



Fonte: nostra elaborazione su dati Istat

L'aumento delle importazione di beni costituisce tuttora per molti una sorta di campanello d'allarme per l'economia domestica. In realtà, in un economia aperta i flussi importativi risultano fondamentali al fine di difendere la competitività di un sistema economico. Si pensi, in questo senso, alla crescente tendenza osservata nell'industria del legno di importare elementi segati e componenti semi-finiti, piuttosto che tavolame grezzo. Indubbiamente, ciò mette in difficoltà una parte della filiera produttiva nazionale (in particolare, le imprese che operano nelle fasi di segazione ed essiccazione dei componenti), ma consente anche ai produttori di beni finiti di beneficiare di riduzioni significative dei costi di produzione, le quali risultano necessarie al fine di mantenere in condizioni di competitività complessiva le imprese del settore.

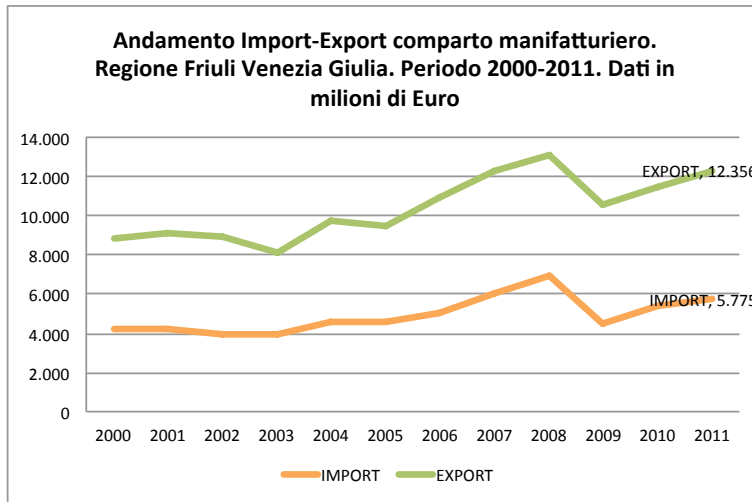
Inoltre, i flussi di importazione celano spesso traffici di perfezionamento passivo, che consistono nell'esportazione temporanea di materie prime e componenti finalizzata all'effettuazione di alcune lavorazioni. A ciò segue la successiva re-importazione del prodotto finito o semi-finito.

Anche in questo caso, si tratta di processi fondamentali al fine di preservare il livello di competitività di imprese e di interi settori.

Per quanto concerne il Friuli Venezia Giulia, nel periodo 2000-2011 (Figura 1.11) l'importazione di beni manifatturieri (che rappresentano la quota preponderante del totale delle importazioni regionali) evidenzia un andamento sostanzialmente allineato a quello dei flussi di export. Il rapporto tra i due indicatori si mantiene, infatti, sistematicamente al di sotto della soglia del 50% in tutto il periodo (salvo per il 2008 nel quale tale valore raggiunge il 53%).

Questo allineamento, per le ragioni sopra dette, non costituisce un segnale positivo, relativamente alla capacità del sistema regionale di sfruttare pienamente le opportunità offerte dalla globalizzazione.

**Figura 1.11: Andamento comparato import-export in Friuli Venezia Giulia. Periodo 2000-2011**



**Fonte: nostra elaborazione su dati Istat**

Il secondo indicatore dello stato di semi-apertura dell'economia del FVG è legato alla limitata capacità della Regione di attrarre investimenti esteri (IDE). Si tratta, più in generale, di un limite tutto italiano come evidenzia il rapporto "Italia Multinazionale 2010". Al 2009 (ultimo dato disponibile) il rapporto tra stock di IDE in entrata e il PIL Italiano risultava pari al 18,6%, un valore assai modesto se confrontato con quello dei principali partner industriali europei come Germania (21,0%), Francia (42,8%), Spagna (45,9%) e Regno Unito (51,7%).

Entro questa cornice, rileviamo che nel 2009 il Friuli Venezia Giulia ospitava solo 103 imprese a maggioranza di capitale estero, pari all'1,4% del totale nazionale (7.608 imprese) per un monte addetti di 19.193 lavoratori, pari al 2,1% del totale addetti di imprese estere ubicate sul territorio nazionale (931.924).

A questa scarsa capacità attrattiva si accompagna una altrettanto limitata capacità di internazionalizzazione attiva delle imprese del FVG attraverso gli investimenti diretti esteri. Tale indicatore, per quanto speculare al precedente, non ha nulla a che vedere con l'attrattività di un territorio, ma semmai con la capacità competitiva delle imprese appartenenti ad un determinato territorio.

**Figura 1.12: Imprese a partecipazione estera e loro addetti in Friuli Venezia Giulia per comparto di attività economica. Comparazione dati al 2003 e al 2009**

Friuli Venezia Giulia	Imprese a partecipazione estera					Dipendenti delle imprese a partecipazione estera					
	2003	Europa	America	Asia e MO	Altro	Totale	Europa	America	Asia e MO	Altro	Totale
Industria estrattiva	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Industria manifatturiera	49	6	2	0	57	16.116	1.635	179	0	17.930	
Energia, gas e acqua	2	0	0	0	2	3	0	0	0	3	
Costruzioni	1	2	0	0	3	7	19	0	0	26	
Commercio all'ingrosso	22	4	0	0	26	403	44	0	0	447	
Logistica e trasporti	8	1	1	0	10	1.652	189	633	0	2.474	
Servizi di telecomunicazione e di informatica	1	0	0	0	1	3	0	0	0	3	
Altri servizi professionali	5	0	1	0	6	148	0	34	0	182	
<b>Totale</b>	<b>88</b>	<b>13</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>105</b>	<b>18.332</b>	<b>1.887</b>	<b>846</b>	<b>0</b>	<b>21.065</b>	
2009	Europa	America	Asia e MO	Altro	Totale	Europa	America	Asia e MO	Altro	Totale	
Industria estrattiva	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Industria manifatturiera	37	9	4	0	50	12.524	1.804	498	0	14.826	
Energia, gas e acqua	2	0	0	0	2	187	0	0	0	187	
Costruzioni	0	2	0	0	2	0	14	0	0	14	
Commercio all'ingrosso	24	4	0	0	28	655	49	0	0	704	
Logistica e trasporti	10	1	3	0	14	2.266	107	536	0	2.909	
Servizi di telecomunicazione e di informatica	1	1	0	0	2	4	38	0	0	42	
Altri servizi professionali	3	1	1	0	5	104	372	35	0	511	
<b>Totale</b>	<b>77</b>	<b>18</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>103</b>	<b>15.740</b>	<b>2.384</b>	<b>1.069</b>	<b>0</b>	<b>19.193</b>	
Var % 2003-2009	-12,5%	38,5%	100,0%	-	-1,9%	-14,1%	26,3%	26,4%	-	-8,9%	

Fonte: Nostra rielaborazione su Banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

La capacità delle imprese del FVG di gestire processi di internazionalizzazione “pesante” (questa la dicitura spesso utilizzata in ambito economico e manageriale, per distinzione rispetto alle forme di internazionalizzazione “leggera” attuate attraverso l’export) risulta preoccupante, soprattutto se paragonata a quella di altre regioni settentrionali, come Veneto ed Emilia Romagna.

Definiamo tale situazione “preoccupante” perché la capacità delle imprese di crescere rapidamente e profittevolmente sui nuovi mercati esteri (come i BRIC) è strettamente connessa al grado di controllo che tali imprese riescono ad esercitare sulle loro attività internazionali. Maggiore è il grado di controllo, maggiore la capacità di cogliere le opportunità che tali mercati possono offrire agli investitori Occidentali.

**Tabella 1.2: Andamento delle imprese estere partecipate da imprese italiane. Periodo 2005-2009**

	2005	2006	2007	2008	2009	Peso % su 2009
Italia Nord-Occidentale	9.508	9.640	9.925	10.319	10.631	46,8%
Italia Nord-Orientale	6.348	6.652	6.908	7.205	7.323	32,2%
Veneto	2.788	2.926	3.027	3.117	3.168	13,9%
Trentino-Alto Adige	357	375	379	400	404	1,8%
Friuli Venezia Giulia	513	539	568	601	610	2,7%
Emilia-Romagna	2.690	2.812	2.934	3.087	3.141	13,8%
Italia Centrale	3.135	3.190	3.256	3.846	3.907	17,2%
Italia Meridionale	536	569	652	682	691	3,0%
Italia Insulare	160	157	155	155	163	0,7%
<b>Totale</b>	<b>19.687</b>	<b>20.208</b>	<b>20.896</b>	<b>22.207</b>	<b>22.715</b>	

Fonte: ICE

Il quarto punto che fissiamo all’interno del nostro ragionamento introduttivo è pertanto il seguente: a fronte di buoni flussi esportativi, il Friuli Venezia Giulia si caratterizza per una modesta apertura all’import, soprattutto in relazione al comparto manifatturiero. Ma ciò che più conta è che la capacità attrattiva del territorio nei confronti degli investitori esteri risulta marginale.

Quello della scarsa attrattività territoriale (o, come dimostra il recente caso Daniela-Serbia, ai nuovi investimenti produttivi in genere) costituisce un serio problema, perché vengono a mancare le dinamiche compensative rispetto agli investimenti esteri -

soprattutto delocalizzativi – effettuati dalle imprese locali. E ciò provoca un progressivo deterioramento, piuttosto che un rinnovamento, della base produttiva regionale, che si innesta su dinamiche di nati-mortalità imprenditoriale negative.

Di fronte a tali problematiche si registrano spesso posizioni pregiudiziali, talvolta condite da un certo grado di analfabetismo economico. Da un lato c'è chi vorrebbe impedire i processi di delocalizzazione produttiva *tout-court* che risultano, invece, fondamentali per la difesa della competitività internazionale delle imprese. Dall'altro c'è chi ancora sposa una visione riduttiva, ed alquanto ingenua, della globalizzazione, ritenendo possibile che le imprese delocalizzino le sole “braccia produttive” per mantenere la “testa” in loco.

#### 1.4. Le dinamiche relative alla generazione di conoscenza

Concludiamo questa prima parte introducendo nel nostro ragionamento alcune considerazioni relative al ruolo e alle dinamiche connesse alla generazione di nuova conoscenza.

A livello macroeconomico, è oramai ampiamente accettata la prospettiva offerta dalla cosiddetta “Teoria della crescita endogena” secondo la quale la creazione di nuova ricchezza all'interno di un sistema economico dipende soprattutto da elementi interni al sistema stesso – come la quantità e la qualità degli investimenti in R&D e la qualità del capitale umano impiegato nei processi produttivi, – piuttosto che da elementi esogeni – come i fattori produttivi disponibili sui mercati internazionali.

Anche a livello microeconomico, le dinamiche connesse alla produzione di valore contemplano in misura crescente elementi connessi all'immaterialità delle funzioni produttive aziendali.

Secondo l'economista Enzo Rullani, viviamo un'era produttiva “post-fordista” caratterizzata da nuove regole di generazione del valore. Regole che Rullani riassume nel paradigma della “Economia della conoscenza”. Nell'ambito di questo paradigma, la fabbrica è chiamata a confrontarsi in misura crescente con fattori produttivi immateriali e dall'elevato contenuto cognitivo: il design, il marchio, la comunicazione, il marketing.

Gli stessi prodotti, se letti in quest'ottica, diventano oggetti il cui valore di mercato viene a dipendere più dal loro contenuto simbolico che dalla loro utilità funzionale.

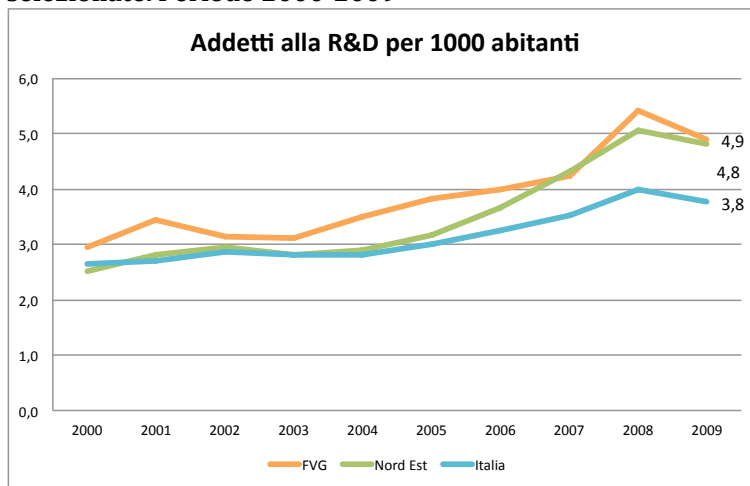
Ciò premesso, riteniamo utile commentare alcune dinamiche relative alla produzione di nuova conoscenza in ambito regionale. Lo facciamo prendendo in considerazione soprattutto i fattori di input di una ipotetica funzione cognitiva, come gli investimenti in ricerca e sviluppo (R&D) e il capitale umano.

Le nostre prime considerazioni muovono da alcuni dati di “stock”: in Friuli Venezia Giulia la percentuale di abitanti (compresi tra i 25 e i 64 anni) che possiedono un titolo di studio universitario, o assimilabile, risulta tra le più basse d'Italia e d'Europa: appena il 13,5% (dato 2010, fonte Eurostat). Basti pensare che in Slovenia ed Austria lo stesso indicatore raggiunge il più ragguardevole valore di 23,7% per la Slovenia e di 19,3% per l'Austria.

Nonostante ciò, la numerosità degli addetti dedicati a funzioni di ricerca e sviluppo risulta elevata (4,9 ogni mille abitanti; ben oltre il livello nazionale) e in crescita nel corso dell'ultimo decennio (Figura 1.13).

Si può obiettare che l'imponenza del polo scientifico triestino (Università, SISSA, Area Science Park, CBM, ecc.) contribuisca ad innalzare tali valori medi in misura significativa, ma ciò non rappresenta un limite per la nostra analisi. Semmai questo dato dovrebbe aumentare la consapevolezza di come questo polo possa rappresentare una risorsa strategica per la regione Friuli Venezia Giulia.

**Figura 1.13: Addetti a funzioni di Ricerca e Sviluppo per 1000 abitanti. Confronto tra aree selezionate. Periodo 2000-2009**

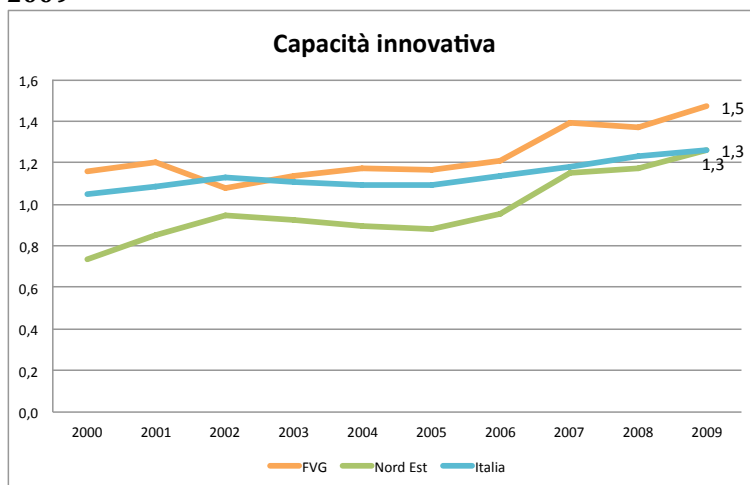


Fonte: nostra elaborazione su dati Istat

Relativamente più elevata rispetto alla media nazionale risulta anche la spesa per attività di ricerca e sviluppo *intra muros*<sup>1</sup> della Pubblica Amministrazione, dell'Università e delle imprese pubbliche e private in percentuale al PIL altresì riassunta da Istat con il termine di "capacità innovativa" (Figura 1.14).

Si tratta di indicatori che collocano la Regione FVG in posizioni di relativo vantaggio rispetto ad altre. Tuttavia, è bene ricordare che il rapporto dell'1,5% sul PIL è esattamente pari alla metà dell'obiettivo originariamente fissato dall'Agenda di Lisbona per il 2010.

**Figura 1.14: Indice di "capacità innovativa". Confronto tra aree selezionate. Periodo 2000-2009**



Fonte: nostra elaborazione su dati Istat

Veniamo ora all'analisi degli output del processo cognitivo. La misura più frequentemente impiegata per analisi di questo tipo è il numero di depositi brevettuali. A ben vedere, l'attività di brevettazione non costituisce un punto di approdo, quanto piuttosto un punto di snodo tra dinamiche cognitive di tipo "esplorativo" (produzione e codificazione di nuova conoscenza) e dinamiche di valorizzazione economica ("*market exploitation*", ovvero lo sfruttamento economico di una nuova idea). E' inoltre bene

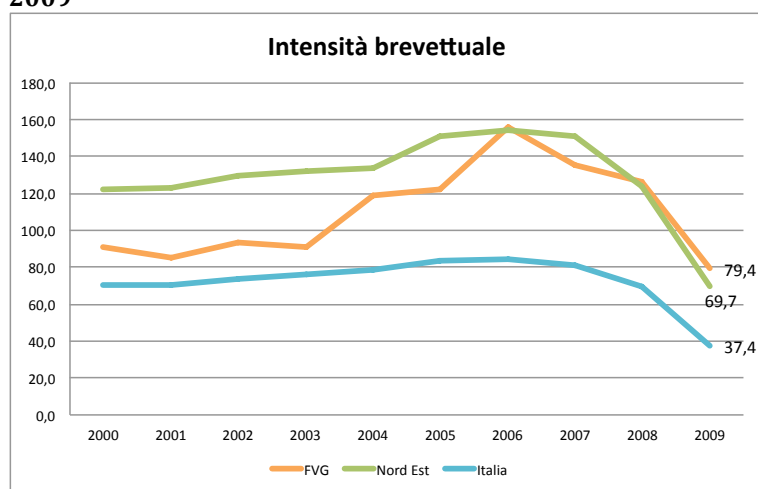
<sup>1</sup> Spesa per attività di Ricerca scientifica e Sviluppo sperimentale (R&S) svolta con proprio personale e con proprie attrezzature.

ricordare che non esiste alcun automatismo tra la generazione di nuova conoscenza ed il suo sfruttamento economico. Le competenze manageriali e commerciali delle organizzazioni economiche rimangono, in questo senso, una risorsa insostituibile al fine di completare il passaggio dalla fase di *exploration* a quella di *exploitation*.

Ciò non toglie che gli indicatori brevettuali possano fornirci utili spunti per la nostra analisi. La figura 1.15 mostra l'andamento dell'intensità brevettuale (data dal numero di brevetti depositati all'European Patent Office per milione di abitanti) della Regione Friuli Venezia Giulia nel periodo 2000-2009, rispetto ai riferimenti Nord Est e Italia. Il grafico riferito alla nostra regione evidenzia una crescita intensa fino al 2006, anno nel quale raggiunge i medesimi livelli di intensità brevettuale dell'aggregato Nord Est, pari a circa il doppio di quelli nazionali medi.

Da lì in poi, inizia una progressiva caduta, verosimilmente spiegabile dalle dinamiche della crisi economico-finanziaria delle imprese che, tra i loro effetti, hanno provocato una diminuzione e/o una posticipazione degli investimenti in R&D all'interno delle aziende.

**Figura 1.15: Indice di intensità brevettuale. Confronto tra aree selezionate. Periodo 2000-2009**



Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat

La contrazione dei depositi di brevetti relativa al Friuli Venezia Giulia risulta leggermente inferiore rispetto a quella registrata nelle aree circostanti, anche su scala internazionale, come evidenziano i dati riassunti in tabella 1.3, relativi proprio al triennio 2007-2009.

**Tabella 1.3: Richieste di deposito all'EPO per milione di abitanti. Confronto tra aree selezionate. Periodo 2007-2009**

	2007	2008	2009	Var % 07-09
ITALIA	81,6	69,9	37,7	-53,8%
Nord Est	151,8	124,2	70,0	-53,9%
P.A. Trento	67,2	51,8	31,6	-52,9%
Veneto	139,9	110,5	61,8	-55,8%
Friuli Venezia Giulia	135,5	126,5	79,5	-41,3%
AUSTRIA	201,6	171,5	94,6	-53,1%
SLOVENIA	59,2	58,6	19,4	-67,3%

Fonte: nostra elaborazione su dati Istat e Eurostat

Tutto ciò premesso, il quinto e ultimo punto che fissiamo all'interno del nostro ragionamento introduttivo è quindi il seguente: in Friuli Venezia Giulia le dinamiche

relative alla produzione di nuova conoscenza risultano positive sia in termini assoluti che relativamente agli andamenti delle Regioni (e Nazioni) limitrofe. Il recente calo relativo al numero di addetti dedicati a funzioni di ricerca ed al numero di brevetti depositati, appare, in questo caso, largamente imputabile agli effetti della crisi economica.

## 1.5 Verso la definizione di un quadro di sintesi

Proviamo quindi a tracciare un *fil-rouge* tra i dati presentati nelle pagine precedenti, al fine di definire la cornice entro la quale si inserisce l'analisi economico-finanziaria dei settori e dei distretti del Friuli Venezia Giulia.

Per farlo, ricapitoliamo i punti di sintesi emersi nelle pagine precedenti partendo dalle dinamiche di generazione di nuova ricchezza.

L'analisi dell'andamento del PIL ha evidenziato lo scarso dinamismo che accomuna l'economia italiana a quella regionale. Se a livello nazionale la creazione di ricchezza risulta sostanzialmente al palo da un decennio (ricordiamo che secondo IMF, l'Italia evidenzia le peggiori performance di lungo periodo in termini di PIL pro-capite rispetto a tutti gli altri Paesi del continente europeo), a livello regionale l'andamento comparato del PIL evidenzia una maggiore esposizione agli effetti negativi delle recessioni economiche, rispetto a quanto accade in Veneto, Trentino e nelle nazioni confinanti (Austria e Slovenia).

Su queste già fragili basi si innestano le dinamiche relative alla competitività. La vitalità imprenditoriale del Friuli Venezia Giulia, espressa dalla capacità del sistema economico di generare nuova imprenditorialità, appare in tracollo. Se gli andamenti di nati-mortalità futuri replicheranno il trend visto nell'ultimo decennio, dobbiamo aspettarci per i prossimi anni una significativa erosione della base imprenditoriale esistente. Un'erosione che ha due componenti interne: una congiunturale, connessa agli effetti della crisi, e una strutturale, connessa ai saldi di nati-mortalità che stanno virando in territorio negativo (le attività economiche in chiusura superano le nuove aperture).

Le dinamiche relative alla generazione di valore aggiunto ci restituiscono, poi, l'immagine di una Regione che manifesta elevati livelli di debolezza nel comparto manifatturiero rispetto al *benchmark* Nord Est e al dato medio nazionale. O addirittura dei valori in aperta controtendenza (negativa) relativamente ai comparti dei servizi e dei servizi avanzati.

Date la scarsa dinamicità nella generazione di nuova ricchezza e la difficoltà strutturale di generare nuova imprenditorialità, dobbiamo quindi attenderci il peggio nel prossimo futuro?

Non necessariamente. Da un lato il sistema economico regionale è sostenuto da livelli di export che si mantengono elevati, sia rispetto alla media nazionale che al sistema Nord Est. Ciò rappresenta, indubbiamente, un punto di forza dell'economia regionale.

Dall'altro lato, il Friuli Venezia Giulia si contraddistingue per buoni risultati connessi ai processi di generazione di nuova conoscenza (spesa in R&D, brevetti depositati) che stanno alla base della competitività di un sistema economico.

Sul fronte dell'internazionalizzazione, occorre porre rimedio alla scarsa capacità attrattiva del territorio rispetto agli Investimenti Diretti Esteri. Investimenti che risultano fondamentali al fine di compensare le dinamiche di mortalità aziendale e quelle (necessarie) di delocalizzazione di alcune produzioni in paesi a minor costo della manodopera.

Sul fronte delle dinamiche cognitive, appare necessario rafforzare il legame tra le dinamiche di produzione di nuova conoscenza e quelle relativa al suo sfruttamento economico attraverso l'intensificazione delle pratiche di trasferimento di conoscenza.

In ultima sintesi, il quadro che emerge dalla lettura comparata dei diversi indicatori proposti appare piuttosto negativo.

La difficoltà di generare nuova ricchezza, nuovo valore aggiunto e lo scarso dinamismo imprenditoriale locale sono tendenze di lungo periodo, che non iniziano pertanto con l'attuale crisi economica, e che probabilmente non scompariranno con la fine di quest'ultima.

L'economia regionale rimane ancorata ad elevati livelli di export e sorretta da buone dinamiche cognitive. E' proprio su queste basi, internazionalizzazione e dinamiche cognitive, che appare necessario agire al fine di stimolare una ripartenza che non sia solo congiunturale ma che miri a fornire al sistema imprenditoriale locale quella "cassetta degli attrezzi" necessaria per affrontare un sistema economico globale in rapida e profonda mutazione.



# Parte Seconda

## L'ECONOMIA DEI SETTORI DEL FVG: ANDAMENTO DEMOGRAFICO E ANALISI DELLE PERFORMANCE

### 2.1 I dati statistici a livello macro: l'andamento delle unità locali e degli addetti

Il presente capitolo ha la finalità di esaminare i trend evolutivi e la situazione attuale dei settori manifatturiero e dei servizi avanzati della Regione FVG.

Al di là del loro rilievo economico in senso assoluto (peso sul PIL regionale, livelli di occupazione), la scelta di focalizzarci su questi comparti è motivata anche dalla convinzione che siano questi gli ambiti dove, in prospettiva, sarà necessario sostenere con più vigore dei processi di trasferimento tecnologico finalizzati a promuovere i processi di innovazione e la competitività delle imprese.

Sono state escluse dalla nostra analisi le attività del settore primario, come pure quelle di carattere commerciale, i trasporti, il settore delle costruzioni, il settore turistico e quello dei servizi alle persone. La ragione dell'esclusione non sta nella minore rilevanza che questi settori hanno nel tessuto economico regionale, ma per la loro dipendenza da variabili competitive che hanno meno a che fare con l'innovazione in senso tecnologico.

Quella che proponiamo è pertanto una analisi parziale dell'economia regionale, che non intende proporsi come fondamento per alcuna proposta di politica economica unitaria.

Peraltro, il comparto industriale secondario e in particolare la sua componente "manifatturiera" rappresentano storicamente gli ambiti in cui la Regione FVG ha espresso delle dinamiche di sviluppo di particolare intensità, a partire dalla seconda metà del secolo scorso.

Sono questi i settori nell'ambito dei quali sono emersi quei fenomeni di agglomerazione produttiva che sono stati definiti "distretti industriali" e che tanto hanno contribuito ad alimentare i vantaggi competitivi delle imprese regionali.

L'obiettivo che ci poniamo è dunque quello di esaminare lo stato di salute di questa fondamentale parte del tessuto economico del FVG, per individuare le direzioni di evoluzione, i fenomeni emergenti, le aree di difficoltà e le opportunità prospettiche.

La nostra analisi parte con la lettura di indicatori a grana "grossa", come il numero di unità locali.

La tabella della pagina seguente rappresenta, in un arco di tempo significativo (2004-2009) il numero di unità locali riferibili ad ognuno dei settori censiti dall'Istat nell'ambito del comparto secondario e del terziario avanzato.

Il cambiamento di codificazione dei settori, intervenuto nel 2007, ha reso necessario, da parte nostra, proporre i dati in due "tranche", riferendoli prima al periodo precedente al cambiamento di codifica (2004-2006) e "raccordandoli" poi a quelli riferiti al triennio successivo (2007-2009). L'operazione, che rende un po' meno agevole la lettura dei dati tabellari, non ha tuttavia impedito di evidenziare alcune tendenze di fondo dei settori analizzati.

I dati tabellari (Tabella 2.1) evidenziano, sia per il periodo 2004-2006, che soprattutto per il periodo 2007-2009, una tendenziale caduta del numero delle unità locali riferibili al settore industriale. In particolare, le unità locali si riducono, nel primo triennio, del -3,1% e calano addirittura del -8,6% nel triennio successivo.

Diversa è invece la dinamica del comparto dei servizi avanzati alle imprese, che crescono del 5,7% nel primo triennio e del 1,5% in quello successivo.

Ovviamente, una lettura basata sul numero di unità locali non può portarci a sostenere alcuna conclusione relativa allo stato di salute di questi settori.

Sappiamo infatti che la riduzione delle imprese può essere determinata, ad esempio, da fenomeni di aggregazione e non necessariamente da situazioni di crisi.

Tuttavia, la tendenza negativa generalizzata, riscontrata in quasi tutti i settori industriali esaminati, ci porta a valutare questi dati con preoccupazione e a cercare di indagare più a fondo sul reale stato di salute delle imprese regionali.

Per farlo, siamo andati a raccogliere e ad analizzare i dati relativi al numero di addetti per ognuno dei settori industriali e dei servizi avanzati (Tabella 2.2). Ne emerge un quadro estremamente negativo: tutti i settori industriali, senza alcuna eccezione, hanno subito perdite occupazionali, variabili tra il 2,5% e il 77,6%, nel triennio 2007-2009.

Anche il triennio precedente 2004-2006, è stato caratterizzato da una caduta del numero di addetti in una maggioranza di settori, a dimostrazione del fatto che trattasi di andamenti tendenziali, e non riferibili alla semplice congiuntura attuale sfavorevole. In tal senso, i dati di trend occupazionale del settore dei servizi avanzati alle imprese, pur tra alti e bassi, tra valori positivi e negativi, rappresentano evidenze di notevole interesse.

**Tabella 2.1: Andamento delle unità locali per settore di specializzazione. Regione Friuli Venezia Giulia. Periodo 2004-2009.**

ATECO 2002	2004	2005	2006	VAR % 2004-2006	DESCRIZIONE SINTETICA	ATECO 2007	2007	2008	2009	VAR % 2007-2009
15	1.278	1251	1292	1,1%	INDUSTRIE ALIMENTARI	10	1075	1039	980	-8,8%
					INDUSTRIA DELLE BEVANDE	11	81	82	78	-3,7%
					<i>INDUSTRIE ALIMENTARI E DELLE BEVANDE</i>	<b>10+11</b>	1156	1121	1058	-8,5%
17	266	264	265	-0,4%	INDUSTRIE TESSILI	13	228	233	226	-0,9%
18	273	262	272	-0,4%	CONFEZIONE DI ARTICOLI DI ABBIGLIAMENTO	14	264	236	242	-8,3%
19	97	87	73	-24,7%	ARTICOLI IN PELLE	15	64	60	59	-7,8%
20	1.568	1520	1458	-7,0%	INDUSTRIA DEL LEGNO	16	1348	1205	1121	-16,8%
21	79	71	76	-3,8%	CARTA E DI PRODOTTI DI CARTA	17	78	68	74	-5,1%
22	575	576	566	-1,6%	EDITORIA, STAMPA	18	391	361	344	-12,0%
23	15	15	12	-20,0%	COKE, RAFFINERIE	19	12	5	5	-58,3%
24	129	127	128	-0,8%	PRODOTTI CHIMICI	20	107	106	104	-2,8%
					PRODOTTI FARMACEUTICI	21	19	18	11	-42,1%
					<i>CHIMICA E FARMACEUTICA</i>	<b>20+21</b>	126	124	115	-8,7%
25	265	243	248	-6,4%	ARTICOLI IN GOMMA E MATERIE PLASTICHE	22	238	238	246	3,4%
26	621	595	564	-9,2%	LAVORAZIONE DI MINERALI NON METALLIFERI	23	565	581	566	0,2%
27	96	94	96	0,0%	METALLURGIA	24	98	92	84	-14,3%
28	2.390	2342	2314	-3,2%	FABBRICAZIONE E LAVORAZIONE DEI PRODOTTI IN METALLO	25	1994	1908	1752	-12,1%
29	1.096	1091	1125	2,6%	MACCHINE ED APPARECCHI MECCANICI	28	654	599	628	-4,0%
30	76	74	69	-9,2%	MACCHINE PER UFFICIO, DI ELABORATORI E SISTEMI INFORMATICI	32				
32	217	201	189	-12,9%	APPARECCHI RADIOTELEVISIVI E PER LE COMUNICAZIONI					
33	652	649	652	0,0%	APPARECCHI MEDICALI, DI PRECISIONE, STRUMENTI OTTICI E OROLOGI					
30+32+33	945	924	910	-3,7%	<i>COMPUTER, ELETTRONICA, OTTICA; ELETTRONICA, MISURAZIONE E OROLOGI</i>	26	203	195	179	-11,8%
31	381	364	380	-0,3%	MACCHINE ED APPARECCHI ELETTRICI	27	226	222	212	-6,2%
34	27	24	29	7,4%	AUTOVEICOLI, RIMORCHI E SEMIRIMORCHI	29	34	34	33	-2,9%
35	250	280	279	11,6%	ALTRI MEZZI DI TRASPORTO	30	126	113	109	-13,5%
36	2.067	2000	1949	-5,7%	MOBILI	31	1547	1499	1335	-13,7%
37	62	73	63	1,6%	RECUPERO E PREPARAZIONE PER IL RICICLAGGIO	38	169	170	179	5,9%
	-	-	-	-	ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	32	677	676	680	0,4%
	-	-	-	-	RIPARAZIONE, MANUTENZIONE ED INSTALLAZIONE DI MACCHINE ED APPARECCHIATURE	33	1044	1042	1027	-1,6%
	<b>12.480</b>	<b>12.203</b>	<b>12.099</b>	<b>-3,1%</b>	<b>TOTALE SETTORE INDUSTRIALE</b>		<b>11.242</b>	<b>10.782</b>	<b>10.274</b>	<b>-8,6%</b>
64	443	466	460	3,8%	POSTE	53	385	379	377	-2,1%
					TELECOMUNICAZIONI	61	97	106	119	22,7%
					POSTE E TELECOMUNICAZIONI	<b>53+61</b>	482	485	496	2,9%
72	2.146	2.153	2.188	2,0%	PRODUZIONE DI SOFTWARE, CONSULENZA INFORMATICA E ATTIVITÀ CONNESSE	62	1007	1018	992	-1,5%
					ATTIVITÀ DEI SERVIZI D'INFORMAZIONE E ALTRI SERVIZI INFORMATICI	63	1022	1042	989	-3,2%
					<i>INFORMATICA E ATTIVITÀ CONNESSE</i>	<b>62+63</b>	2029	2060	1981	-2,4%
73	254	274	275	8,3%	RICERCA E SVILUPPO	72	231	246	253	9,5%
74	14.777	15401	15708	6,3%	SERVIZI LEGALI E DI CONTABILITÀ	69	4153	4298	4349	4,7%
					ATTIVITÀ DI DIREZIONE AZIENDALE E DI CONSULENZA GESTIONALE	70	981	988	960	-2,1%
					ATTIVITÀ DEGLI STUDI DI ARCHITETTURA E D'INGEGNERIA; COLLAUDI ED ANALISI TECNICHE	71	4766	4755	4739	-0,6%
					PUBBLICITÀ E RICERCHE DI MERCATO	73	487	454	426	-12,5%
					ALTRE ATTIVITÀ PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE	74	3247	3337	3405	4,9%
					<i>ATTIVITÀ DI SERVIZI ALLE IMPRESE</i>	<b>69+70+71+73+74</b>	13634	13832	13879	1,8%
	<b>17.620</b>	<b>18.294</b>	<b>18.631</b>	<b>5,7%</b>	<b>TOTALE SERVIZI AVANZATI</b>		<b>15.991</b>	<b>16.244</b>	<b>16.232</b>	<b>1,5%</b>

Fonte: nostra elaborazione su dati Istat- Asia

**Tabella 2.2: Andamento degli addetti alle unità locali per settore di specializzazione. Regione Friuli Venezia Giulia. Periodo 2004-2009.**

ATECO 2002	2004	2005	2006	VAR % 2004-2006	DESCRIZIONE SINTETICA	ATECO 2007	2007	2008	2009	VAR % 2007-2009
15	9.266	9.186	9.349	0,9%	INDUSTRIE ALIMENTARI	10	8.156	7.706	7.574	-7,1%
					INDUSTRIA DELLE BEVANDE	11	858	766	750	-12,6%
					INDUSTRIE ALIMENTARI E DELLE BEVANDE	10+11	9.014	8.472	8.323	-7,7%
17	3.049	2.589	2.519	-17,4%	INDUSTRIE TESSILI	13	2.241	2.179	1.885	-15,9%
18	977	961	926	-5,3%	CONFEZIONE DI ARTICOLI DI ABBIGLIAMENTO	14	931	884	908	-2,5%
19	938	853	771	-17,7%	ARTICOLI IN PELLE	15	689	681	635	-7,9%
20	9.445	9.371	9.598	1,6%	INDUSTRIA DEL LEGNO	16	8.834	8.001	7.246	-18,0%
21	2.904	2.827	3.019	3,9%	CARTA E DI PRODOTTI DI CARTA	17	2.686	2.529	2.422	-9,8%
22	3.244	3.179	3.139	-3,2%	EDITORIA, STAMPA	18	2.457	2.379	2.191	-10,8%
23	121	167	110	-9,4%	COKE, RAFFINERIE	19	189	42	42	-77,6%
24	2.031	2.079	1.993	-1,9%	PRODOTTI CHIMICI	20	1.529	1.542	1.426	-6,7%
					PRODOTTI FARMACEUTICI	21	478	476	456	-4,6%
					CHIMICA E FARMACEUTICA	20+21	2.007	2.018	1.882	-6,2%
25	5.061	4.775	4.896	-3,3%	ARTICOLI IN GOMMA E MATERIE PLASTICHE	22	4.714	4.632	4.606	-2,3%
26	6.395	6.486	6.344	-0,8%	LAVORAZIONE DI MINERALI NON METALLIFERI	23	6.582	6.675	6.215	-5,6%
27	5.336	5.153	5.766	8,1%	METALLURGIA	24	6.029	6.105	5.866	-2,7%
28	20.935	20.900	21.036	0,5%	FABBRICAZIONE E LAVORAZIONE DEI PRODOTTI IN METALLO	25	20.404	20.175	18.767	-8,0%
29	22.351	20.768	20.791	-7,0%	MACCHINE ED APPARECCHI MECCANICI	28	15.900	16.616	16.350	2,8%
30	569	598	492	-13,6%	MACCHINE PER UFFICIO, DI LABORATORI E SISTEMI INFORMATICI	26	3.599	3.760	3.073	-14,6%
32	2.619	2.149	1.994	-23,9%	APPARECCHI RADIOTELEVISIVI E PER LE COMUNICAZIONI					
33	4.162	4.250	4.609	10,7%	APPARECCHI MEDICALI, DI PRECISIONE, STRUMENTI OTTICI E OROLOGI					
30+32+33	7.350	6.997	7.095	-3,5%	COMPUTER, ELETTRONICA, OTTICA; ELETTRONICA, MISURAZIONE E OROLOGI					
31	5.344	5.032	5.115	-4,3%	MACCHINE ED APPARECCHI ELETTRICI	27	6.921	6.512	6.037	-12,8%
34	886	855	1.209	36,5%	AUTOVEICOLI, RIMORCHI E SEMIRIMORCHI	29	1.673	1.577	1.842	10,1%
35	4.107	4.260	4.578	11,5%	ALTRI MEZZI DI TRASPORTO	30	3.653	3.690	3.937	7,8%
36	22.723	21.842	20.860	-8,2%	MOBILI	31	19.956	19.685	17.820	-10,7%
37	354	440	412	16,4%	RECUPERO E PREPARAZIONE PER IL RICICLAGGIO	38	2.180	2.065	2.112	-3,1%
	-	-	-	-	ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	32	3.857	3.616	3.660	-5,1%
	-	-	-	-	RIPARAZIONE, MANUTENZIONE ED INSTALLAZIONE DI MACCHINE ED APPARECCHIATURE	33	5.642	5.604	5.356	-5,1%
	132.818	128.721	129.527	-2,5%	<b>TOTALE SETTORE INDUSTRIALE</b>		<b>130.157</b>	<b>127.893</b>	<b>121.177</b>	<b>-6,9%</b>
64	5.168	4.871	4.805	16,4%	POSTE	53	3.605	3.563	3.528	-2,1%
					TELECOMUNICAZIONI	61	1.254	1.220	1.194	-4,8%
					POSTE E TELECOMUNICAZIONI	53+61	4.858	4.783	4.722	-2,8%
72	6.527	6.524	6.689	16,4%	PRODUZIONE DI SOFTWARE, CONSULENZA INFORMATICA E ATTIVITÀ CONNESSE	62	3.181	3.685	3.566	12,1%
					ATTIVITÀ DEI SERVIZI D'INFORMAZIONE E ALTRI SERVIZI INFORMATICI	63	3.429	3.652	3.506	2,2%
					INFORMATICA E ATTIVITÀ CONNESSE	62+63	6.610	7.337	7.072	7,0%
73	720	702	746	3,6%	RICERCA E SVILUPPO	72	707	829	857	21,2%
74	43.103	45.719	47.990	16,4%	SERVIZI LEGALI E DI CONTABILITÀ	69	8.294	8.628	8.743	5,4%
					ATTIVITÀ DI DIREZIONE AZIENDALE E DI CONSULENZA GESTIONALE	70	2.325	2.363	2.458	5,7%
					ATTIVITÀ DEGLI STUDI DI ARCHITETTURA E D'INGEGNERIA; COLLAUDI ED ANALISI TECNICHE	71	6.592	6.621	6.563	-0,4%
					PUBBLICITÀ E RICERCHE DI MERCATO	73	1.159	1.074	1.062	-8,4%
					ALTRE ATTIVITÀ PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE	74	4.911	5.056	5.056	3,0%
					69+70+71+73+74	23.281	23.742	23.881	2,6%	
	55.518	57.816	60.230	8,5%	<b>TOTALE SERVIZI AVANZATI</b>		<b>35.457</b>	<b>36.691</b>	<b>36.532</b>	<b>3,0%</b>

Fonte: nostra elaborazione su dati Istat- Asia

## 2.2 L'analisi delle performance delle imprese del FVG attraverso i dati di bilancio

In questa sezione del lavoro di ricerca saranno esaminati i dati settoriali e distrettuali raccolti attraverso un'estrazione dalla banca dati Orbis di Bureau Van Dijk.

Tale estrazione è stata necessaria perché i dati macroeconomici di fonte secondaria, relativi al FVG, precedentemente esaminati, non sono in grado di fornirci elementi sufficienti per comprendere i cambiamenti anche strutturali che le imprese della nostra regione stanno realizzando in questi anni.

La nostra ricerca, vuole infatti indagare contemporaneamente l'evoluzione dimensionale dei comparti dell'economia regionale, i cambiamenti nei modelli di specializzazione produttiva delle imprese, la trasformazione nei loro modelli di business e l'evoluzione delle performance economico-finanziarie. Tali obiettivi articolati ci hanno richiesto la raccolta di ulteriori dati primari, della cui elaborazione renderemo conto in questo capitolo (settori) e in quello successivo (distretti).

Per sfuggire ad una ricorrente preferenza per le analisi di natura congiunturale, cioè riferite alla cornice temporale (di medio-breve termine) entro cui si sta sviluppando il ciclo economico in corso, abbiamo preferito allargare il nostro orizzonte ad un periodo di tempo medio-lungo, che ci consentisse di individuare e interpretare le tendenze più profonde dell'evoluzione del sistema economico del FVG e dei fenomeni di natura strutturale che lo stanno segnando.

Nell'ambito di questa ricerca, abbiamo pertanto individuato come arco di tempo significativo per la nostra analisi il periodo 2002-2010 e abbiamo seguito l'evoluzione dei settori attraverso i cambiamenti che hanno interessato le singole imprese a questi appartenenti. Più in particolare, per ognuno dei settori principali dell'economia regionale abbiamo individuato un campione "chiuso" di imprese che, già operanti nel 2002, fossero ancora operative nell'anno 2010. Queste imprese sono state esaminate sul piano degli indicatori dimensionali, di quelli di struttura economica e delle performance reddituali.

L'utilizzo di un campione "chiuso" nel periodo 2002-2010 è motivato dal fatto che nel corso degli anni Duemila il grado di copertura sulla popolazione delle società di capitali da parte dei database di Bureau van Dijk è aumentato significativamente, contemplando un numero sempre maggiore di imprese di piccole dimensioni. L'utilizzo di questi dati avrebbe pertanto provocato una caduta dei valori medi e mediani non spiegabile dai reali trend in corso.

I settori esaminati sono soltanto una parte di quelli che compongono il sistema economico regionale. La selezione è stata fatta anche in considerazione della numerosità offerta dai database disponibili, andando quindi a preferire quei settori che ci consentivano di lavorare su gruppi sufficientemente numerosi di imprese, per garantire una maggiore significatività alle nostre inferenze.

Sul piano degli indicatori utilizzati, ci siamo concentrati su quelli dimensionali, come il valore della produzione e il totale attivo (che ci hanno offerto utili indicazioni sui trend di crescita di queste imprese) e inoltre su variabili atte a rappresentare la composizione del conto economico e a misurare la redditività operativa della produzione (EBIT su Valore della Produzione) e del capitale proprio investito (ROE).

Abbiamo inoltre misurato gli altri indici in cui viene di consueto scomposta la redditività del capitale proprio investito (ROE) e cioè la redditività netta della produzione (Reddito Netto su valore della produzione), la rotazione dell'attivo (Valore della produzione su Totale Attivo) e il rapporto di *leverage* (Totale Attivo su Patrimonio Netto).

I dati relativi al periodo 2002-2010 sono stati ulteriormente arricchiti con una serie di dati di carattere congiunturale, relativi al triennio 2008-2010. Lo scopo è stato quello di valutare - al di là delle tendenze strutturali - anche l'impatto che il ciclo economico in corso sta avendo sulle performance delle imprese regionali.

Di seguito si fornisce l'elenco dei settori economici che abbiamo analizzato (Ateco 2007).

Settori industriali:

- Industrie alimentari (Ateco 10)
- Industria del legno (Ateco 16)
- Articoli in gomma e materie plastiche (Ateco 22)
- Lavorazione di minerali non metalliferi (Ateco 23)
- Fabbricazione e lavorazione di prodotti in metallo (Ateco 25)
- Computer, elettronica, ottica, elettromedicale, misurazione e orologi (Ateco 26)
- Macchine ed apparecchi elettrici (Ateco 27)
- Macchine ed apparecchi meccanici (Ateco 28)
- Mobili (Ateco 31)

Servizi avanzati per le imprese

- Produzione di software, consulenza informatica e attività connesse (Ateco 62)
- Attività dei servizi di informazione e altri servizi informatici (Ateco 63)
- Attività degli studi di architettura e d'ingegneria, collaudi e analisi tecniche (Ateco 71)
- Ricerca e sviluppo (Ateco 72)
- Attività di design specializzate (Ateco 74.1)

I settori da 62 a 74 rappresentano – nelle nostre intenzioni - quelli che a livello internazionale vengono chiamati KIBS, Knowledge Intensive Business Services, cioè i servizi di supporto alle imprese, caratterizzati da elevata intensità di conoscenza. Si tratta di un terziario al servizio del mondo industriale, che fornisce alle imprese dei servizi ad alto valore aggiunto. Lo sviluppo di questo macro-comparto rappresenta una naturale conseguenza del fenomeno di terziarizzazione dell'economia dei Paesi occidentali e dei processi di esternalizzazione di attività specialistiche della catena del valore. Con l'esame di questi settori abbiamo pertanto voluto esaminare quale sia attualmente, a livello regionale, il ruolo di questi settori e la loro velocità e direzione di sviluppo.

Gli indicatori che abbiamo misurato sono i seguenti:

- Valore della produzione
- Acquisti
- Costi per servizi e godimento beni di terzi
- Costo del lavoro
- Ammortamenti
- Valore aggiunto
- EBIT
- Reddito netto
- Totale attivo
- Valore aggiunto/Valore della produzione
- EBIT/Valore della produzione
- Reddito Netto/Valore della produzione
- Rotazione dell'attivo (Valore della produzione/Totale attivo)
- Leverage (Totale attivo/Patrimonio Netto)
- ROE (Reddito Netto/Patrimonio Netto)

Si tratta di indicatori che possiamo raggruppare in due famiglie:

- Voci di conto economico
- Indicatori di performance

La prima famiglia di indicatori è servita a valutare la tendenza evolutiva delle imprese e dei settori rispetto a tipici parametri di dimensione aziendale (come il Valore della produzione) e di struttura dei costi.

La seconda famiglia di indicatori ha avuto invece lo scopo di fornirci una rappresentazione completa e a più dimensioni della redditività delle imprese.

Per ognuno dei settori esaminati abbiamo inoltre fornito una lista delle prime 10 imprese in essi operanti.

I dati raccolti sono stati utilizzati per il calcolo dei valori mediani (si è preferito il valore mediano al valore medio perché quest'ultimo indicatore risente meno dei valori estremi, cd. *outlier*, specialmente quando la numerosità delle osservazioni non è molto elevata, come è il nostro caso).

Oltre al valore mediano centrale, abbiamo anche fornito i valori mediani per il primo e il quarto quartile delle distribuzioni relative agli indicatori sopra descritti. Ciò per tenere conto anche del *range* di variabilità della stessa variabile all'interno dei campioni esaminati, indice della coesistenza - all'interno di uno stesso settore - di situazioni strutturali e risultati economici anche fortemente diversi tra loro. La distanza tra i valori del primo e del quarto quartile si propone dunque di segnalare la misura della diversità esistente tra le imprese regionali, pur appartenenti allo stesso settore.

## 2.3 Il comparto manifatturiero

### 2.3.1 Industrie alimentari (ATECO 10)

E' noto che l'industria alimentare rappresenta uno dei settori più significativi dell'economia del FVG. Le imprese più importanti riconducibili a questo codice Ateco (codice 10) vanno da quelle caffeicole (Illycaffè) ai produttori di prosciutti e salumi (Morgante, tra gli altri), ai produttori di prodotti surgelati (Roncadin).

**Tabella 2.3: Valore della produzione e addetti delle principali imprese del settore. Ateco 10**

Nome Azienda	Valore della produzione (000 euro) 2010	Valore della produzione (000 euro) 2009	Valore della produzione (000 euro) 2008	Numero di occupati 2010	Numero di occupati 2009	Numero di occupati 2008
<b>ILLYCAFFE SPA</b>	315.003	287.250	286.712	795	798	765
<b>RONCADIN SPA</b>	37.626	18.662	9.497	197	147	n.a.
<b>QUALITY FOOD GROUP SPA</b>	34.629	34.697	31.082	157	154	176
<b>IGINO MAZZOLA SPA</b>	34.036	38.335	49.345	65	88	90
<b>DE FRANCESCHI SPA MONFALCONE</b>	33.979	42.851	40.914	59	61	65
<b>TESTA &amp; MOLINARO S.P.A.</b>	30.172	27.451	27.656	n.a.	28	28
<b>MORGANTE SPA</b>	29.102	23.973	28.699	132	138	140
<b>LA GIULIA IND SPA</b>	27.322	23.088	23.127	108	120	119
<b>OLEIFICIO SAN GIORGIO SPA</b>	26.033	627	324	4	n.d.	1
<b>VENCHIAREDO SPA</b>	25.256	22.270	22.392	75	71	71

Non è possibile, evidentemente, né per il settore alimentare, né per qualsiasi altro settore economico, formulare giudizi sullo stato di salute generale delle imprese esaminandone soltanto quelle maggiori.

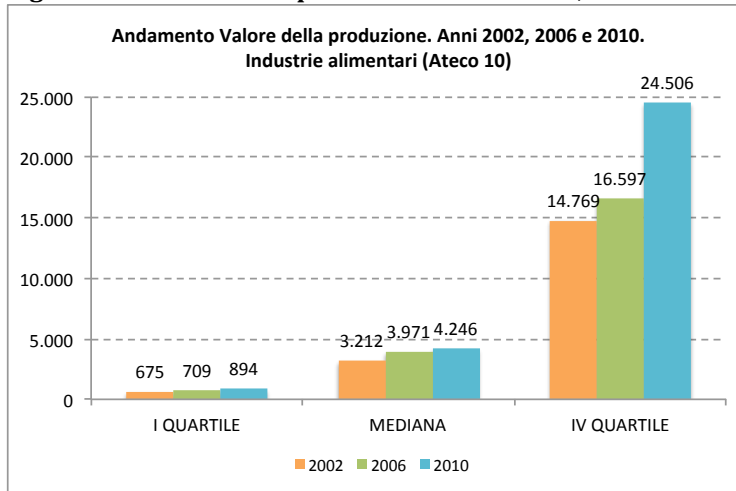
Pertanto, nella tabella successiva abbiamo raccolto i dati relativi a 150 imprese (società di capitali), appartenenti al settore alimentare del FVG, che erano già operanti nel 2002 e che hanno chiuso i bilanci al 31 dicembre 2010.

**Tabella 2.4: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Ateco 10. Anni 2002, 2006 e 2010.**

Principali voci del conto economico	I QUARTILE				MEDIANA				IV QUARTILE			
	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10
Valore della produzione	675	709	894	32,5%	3.212	3.971	4.246	32,2%	14.769	16.597	24.506	65,9%
Acquisti	296	328	431	45,5%	2144	2583	2638	23,0%	9929	11613	15858	59,7%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	93	120	158	70,0%	530	665	931	75,9%	2521	3224	3252	29,0%
Costo del lavoro	84	133	162	93,0%	372	502	562	51,1%	2174	2240	2246	3,3%
Ammortamenti	19	21	22	13,7%	147	148	174	18,3%	759	901	641	-15,5%
Valore aggiunto	119	186	263	120,5%	749	855	900	20,0%	4092	3666	3238	-20,9%
EBIT	1	-75	-76	-13002,8%	92	73	57	-38,6%	802	643	477	-40,5%
Reddito netto	-24	-230	-156	559,1%	4	1	6	47,7%	283	229	208	-26,5%
<b>Indicatori di performance</b>												
Totale Attivo	514	612	724	40,9%	3.071	3.703	4.948	61,1%	14.208	16.961	19.959	40,5%
Valore aggiunto/Valore della produzione	8,7%	8,5%	9,2%		20,0%	19,9%	19,8%		39,0%	38,0%	34,8%	
EBIT/Valore della produzione	0,1%	-1,7%	-2,7%		3,1%	2,3%	1,4%		7,9%	8,0%	4,5%	
Reddito Netto/Valore della produzione	-1,1%	-3,6%	-3,2%		0,2%	0,0%	0,2%		3,4%	2,2%	3,0%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	0,7	0,7	0,5		1,2	1,1	1,0		2,3	2,7	2,5	
Leverage (Totale Attivo/P.N.)	2,02	1,75	1,69		4,33	3,92	3,76		20,46	13,53	12,97	
ROE (Reddito Netto/P.N.)	-10,6%	-17,1%	-25,2%		1,1%	0,7%	0,7%		16,9%	12,1%	10,9%	

Come risulta dalla lettura del valore mediano centrale relativo al valore della produzione, le imprese del settore sono caratterizzate, nel periodo 2002-2010, da un trend positivo di crescita dimensionale (+32,2%).

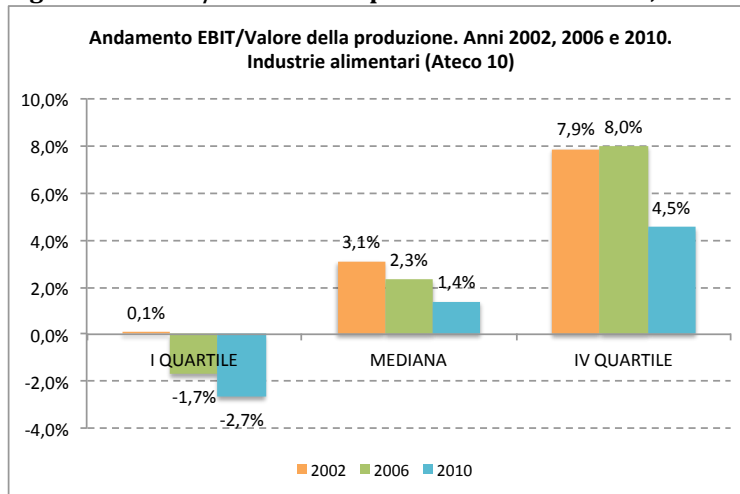
**Figura 2.1: Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 10**



La crescita dimensionale porta con sé anche una crescita dei “costi esterni” (acquisti e costi per servizi). Significativa è anche la crescita del costo del lavoro, che supera quella del Valore della produzione, mentre il Totale attivo cresce di oltre il 60% nel periodo 2002-2010.

Nonostante il trend dimensionale positivo, gli indicatori di performance reddituale sono tuttavia di segno opposto. In particolare, l’EBIT è in riduzione, sia in valore assoluto che in relazione al valore della produzione, passando dal 3,1% al 1,4% nel periodo 2002-2010. Questa netta caduta di redditività operativa è evidente anche nei valori mediani relativi al primo e al quarto quartile delle distribuzione.

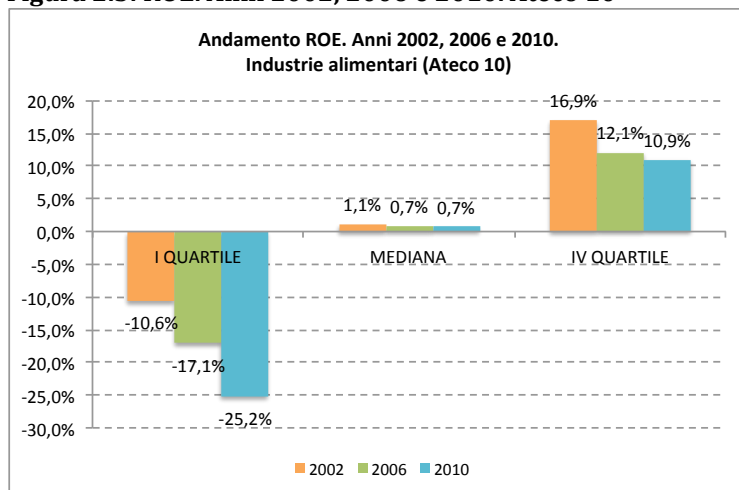
**Figura 2.2: EBIT/Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 10**



Più stabile, anche se in tendenziale riduzione, è il valore di redditività netta in rapporto alla produzione. In lieve caduta è anche il ROE che passa, al livello della mediana centrale, dal 1,1% al 0,7%. Trattasi di valori significativamente inferiori al costo del capitale, ad eccezione del quartile superiore, dove per il 2010 si mantengono sopra il 10%.

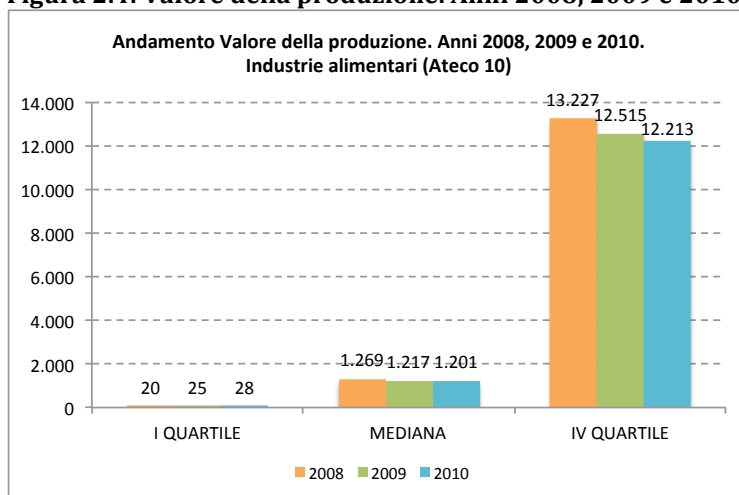
Anche la rotazione dell’attivo è in riduzione, seppur marginale, come pure il rapporto di leverage. Questi indicatori, assieme al valore, in calo, della redditività netta della produzione, concorrono a spiegare la caduta tendenziale del ROE.

**Figura 2.3: ROE. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 10**



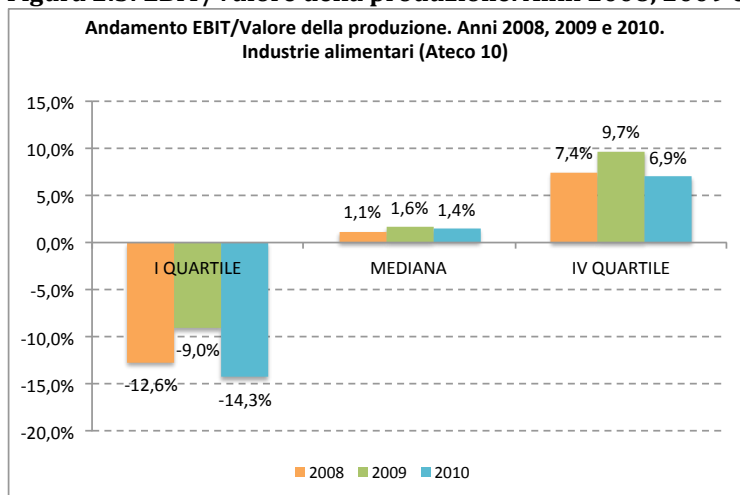
Se dal dato tendenziale di medio-lungo termine passiamo al dato congiunturale, riferito al periodo 2008-2010, vediamo che anche il valore della produzione è in lieve caduta nel triennio considerato.

**Figura 2.4: Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 10**

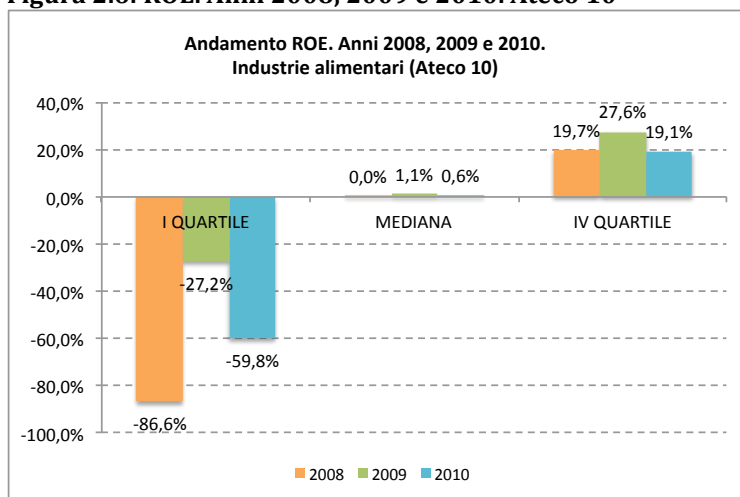


L'effetto negativo del ciclo si riscontra anche nei dati di redditività, con la particolarità rappresentata, per la redditività operativa sulla produzione e per il ROE, da un recupero nel 2009 seguito da una nuova caduta nel 2010.

**Figura 2.5: EBIT/Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 10**



**Figura 2.6: ROE. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 10**



## 2.3.2 Industria del legno (ATECO 16)

L'industria del legno (Ateco 16) rappresenta, assieme al comparto del mobile (Ateco 31), uno dei settori più significativi dell'economia del FVG, dando origine a due distretti industriali di rilevanza internazionale: il distretto della "sedia" (Manzano) e il distretto del "mobile" (Alto Livenza).

Di seguito si fornisce l'elenco delle imprese maggiori riferibili a questo codice Istat.

**Tabella 2.5: Valore della produzione e addetti delle principali imprese del settore. Ateco 16**

Nome Azienda	Valore della produzione (000 euro) 2010	Valore della produzione (000 euro) 2009	Valore della produzione (000 euro) 2008	Numero di occupati 2010	Numero di occupati 2009	Numero di occupati 2008
<b>FANTONI S.P.A.</b>	290.792	233.669	330.261	974	1.121	1.230
<b>BIPAN SPA</b>	91.392	80.219	108.091	200	201	199
<b>PIERO DELLA VALENTINA &amp; C SPA</b>	31.743	29.875	41.986	167	174	174
<b>COLOMBIN &amp; FIGLIO SOCIETA' PER AZIONI</b>	23.794	23.403	26.360	130	155	235
<b>PERLARREDI SRL</b>	22.255	21.964	22.390	18	21	18
<b>DOOR 2000 SRL</b>	21.124	23.848	32.538	95	99	106
<b>LEGNOLUCE SPA</b>	15.575	15.577	13.538	33	34	33
<b>SITTA SRL</b>	14.130	14.117	10.262	20	19	n.a.
<b>STRATEX SPA</b>	11.273	11.500	10.128	45	45	44
<b>LASOLE EST SRL</b>	10.149	9.655	4.833	23	23	n.a.

L'analisi degli indicatori è stata condotta su un gruppo di 168 imprese (società di capitali) che erano già operanti nel 2002 e che hanno chiuso i bilanci al 31 dicembre 2010.

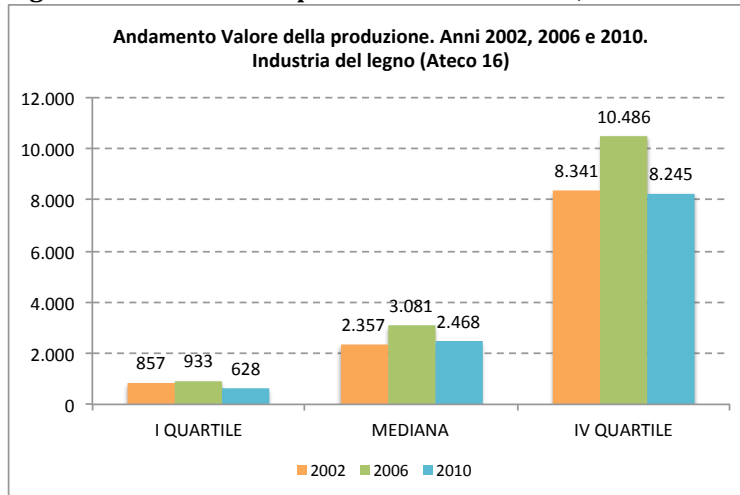
**Tabella 2.6: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Ateco 16. Anni 2002, 2006 e 2010.**

Principali voci del conto economico	I QUARTILE				MEDIANA				IV QUARTILE			
	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10
Valore della produzione	857	933	628	-26,7%	2.357	3.081	2.468	-4,7%	8.341	10.486	8.245	-1,2%
Acquisti	259	304	201	-22,6%	1246	1560	1067	-14,4%	5125	6771	5397	5,3%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	217	223	196	-9,8%	618	687	496	-19,7%	2205	2141	2164	-1,8%
Costo del lavoro	118	153	153	29,5%	404	396	404	0,0%	945	1271	1287	36,2%
Ammortamenti	16	21	15	-2,4%	69	62	66	-4,3%	245	229	396	61,7%
Valore aggiunto	185	211	156	-15,9%	623	776	528	-15,3%	1584	2004	2020	27,5%
EBIT	14	5	-156	-1202,9%	125	105	30	-76,1%	417	523	225	-46,1%
Reddito netto	-4	-33	-299	6960,8%	21	14	-2	-109,9%	212	276	60	-71,7%
<b>Indicatori di performance</b>												
Totale Attivo	568	763	682	20,1%	1.629	2.331	2.633	61,6%	7.354	10.274	10.357	40,8%
Valore aggiunto/Valore della produzione	13,4%	12,2%	11,1%		22,3%	22,6%	24,5%		40,1%	39,4%	41,3%	
EBIT/Valore della produzione	1,4%	0,2%	-6,8%		4,2%	3,9%	1,6%		9,5%	8,0%	5,8%	
Reddito Netto/Valore della produzione	-0,3%	-1,5%	-7,3%		0,9%	0,6%	0,0%		4,3%	3,9%	2,5%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	0,8	0,7	0,5		1,4	1,2	0,9		2,0	1,8	1,5	
Leverage (Tot Attivo/P.N.)	2,11	1,96	1,66		4,13	4,52	3,73		19,60	12,72	17,17	
ROE	-3,4%	-7,8%	-43,9%		5,1%	4,3%	-0,7%		32,6%	30,0%	12,0%	

Possiamo notare che il valore della produzione è in caduta tendenziale su tutti i quartili della distribuzione, nel periodo 2002-2010. Tale caduta è particolarmente accentuata se riferita al periodo 2006-2010, visto che il quadriennio precedente è stato un periodo di significativa crescita per queste imprese.

La caduta tendenziale è inoltre più fortemente accentuata per le imprese di più piccola dimensione. Questo dato è coerente con le note difficoltà riscontrate negli ultimi anni dalle imprese minori nei sistemi di subfornitura, su cui è ancora principalmente articolato il settore del legno.

**Figura 2.7: Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 16**

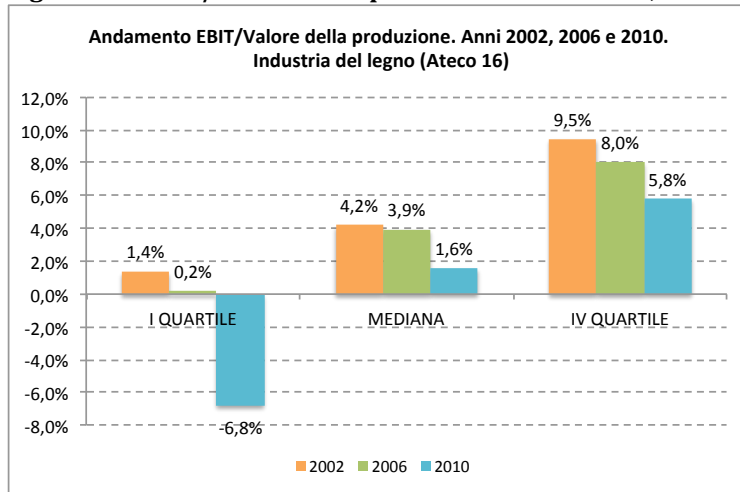


Anche il valore degli acquisti cala a livello mediano e nel primo quartile, a indicare, forse, una internalizzazione di attività da parte delle imprese, come modalità di conservazione del valore aggiunto prodotto in una cornice di decrescita della produzione. Si tratta di un comportamento tipico delle imprese operanti in questi settori e finalizzato a garantire la saturazione degli investimenti anche di fronte a cadute delle vendite.

Si spiega così, forse, la sostanziale stabilità del costo del lavoro, al livello della mediana centrale, mentre la crescita del totale attivo su tutti i quartili è probabilmente da imputarsi più alla dinamica del capitale circolante che a nuovi investimenti in capitale fisso.

La redditività operativa è in caduta (da 4,2% a 1,6%) a livello mediano, come pure nei quartili estremi.

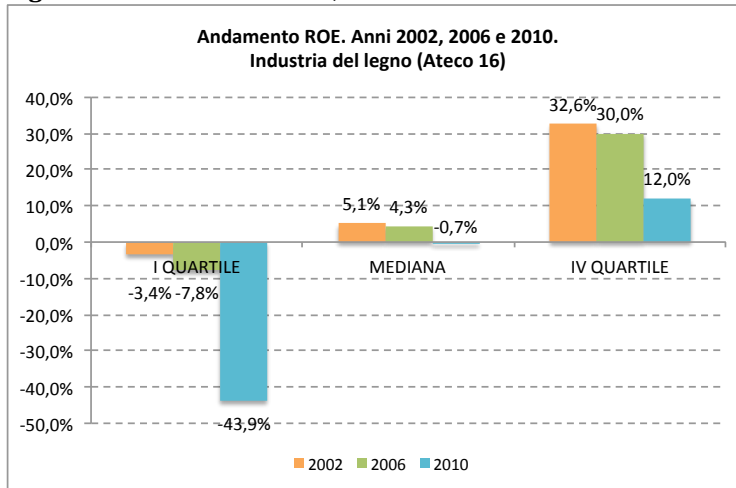
**Figura 2.8: EBIT/Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 16**



In tendenziale riduzione anche la redditività netta, che raggiunge nel 2010 un valore mediano pressoché nullo, mentre il ROE passa dal 2002 al 2010 dal 5,1% al - 0,7%. Tale ultimo indicatore assume invece un valore superiore al 12% nel quarto quartile, segnando tuttavia una forte caduta rispetto al 2002 e al 2006, quando esso assumeva valori superiori al 30%.

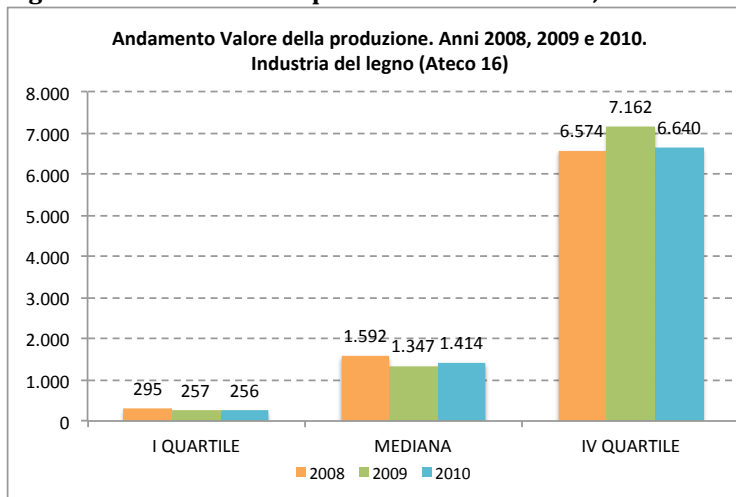
La diminuzione del ROE è determinata anche dalla riduzione del rapporto di leverage e della rotazione dell'attivo.

**Figura 2.9: ROE. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 16**



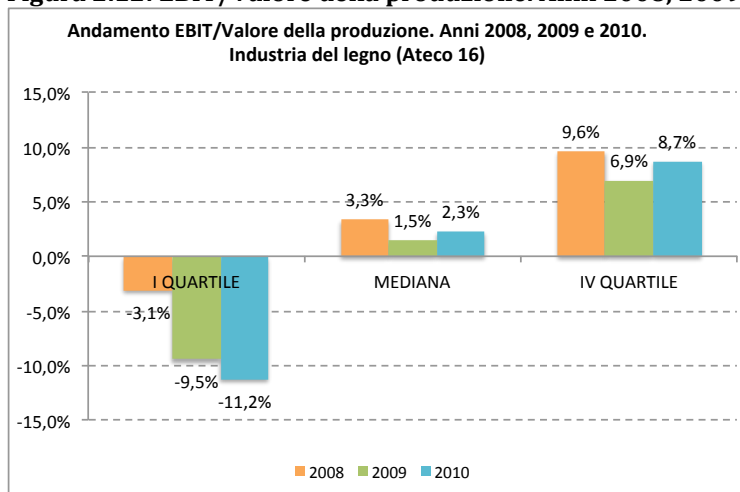
Sul piano dell'analisi congiunturale, i dati relativi al periodo 2008-2010 evidenziano un leggero recupero dei livelli di produzione nel 2010, anche se non sul quarto quartile (imprese maggiori).

**Figura 2.11: Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 16**



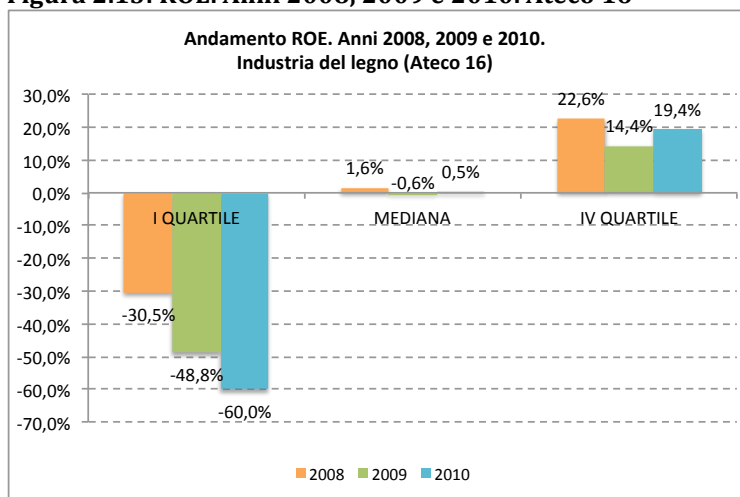
Sul piano della redditività operativa, il 2010 è stato segnato da un recupero rispetto al 2009. Un recupero, però, non omogeneo che non ha interessato le imprese del primo quartile.

**Figura 2.12: EBIT/Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 16**



I dati di ROE confermano il recupero di redditività nel 2010, ad eccezione del primo quartile. Trattasi tuttavia di variazioni marginali, che non sono in grado di indicare una inversione di tendenza.

**Figura 2.13: ROE. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 16**



### 2.3.3 Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche (ATECO 22)

Il settore degli articoli in gomma e delle materie plastiche è un settore intermedio, nel senso che le sue produzioni sono prevalentemente destinate non ai mercati finali di consumo, ma ad essere impiegate da altri settori industriali.

La natura "Business to Business" (B2B) di questo codice Ateco è confermata dall'individuazione delle principali imprese regionali, come Coveme e Taghleef, che producono principalmente pellicole in materiale plastico per diverse applicazioni industriali. Nonostante queste due significative realtà abbiano avuto negli anni scorsi una importante crescita sul piano dimensionale, il settore non può certamente dirsi in tendenziale sviluppo, come vedremo analizzando i dati riferiti alle imprese di capitali del nostro campione, riportati nella tabella successiva.

**Tabella 2.7: Valore della produzione e addetti delle principali imprese del settore. Ateco 22**

Nome Azienda	Valore della produzione (000 euro) 2010	Valore della produzione (000 euro) 2009	Valore della produzione (000 euro) 2008	Numero di occupati 2010	Numero di occupati 2009	Numero di occupati 2008
<b>COVEME SPA</b>	185.468	82.490	109.250	147	132	124
<b>TAGHLEEF INDUSTRIES SOCIETA' PER AZIONI</b>	163.076	118.486	6.397	260	257	261
<b>AMB SRL</b>	51.462	43.751	45.730	158	134	124
<b>IFAP SPA</b>	25.389	20.535	21.153	34	31	29
<b>ISEO GOMMA SPA</b>	23.179	20.978	25.570	162	164	172
<b>LACON SPA</b>	17.777	16.613	22.071	54	56	63
<b>MARTONI SPA</b>	17.350	18.451	23.790	58	56	58
<b>AFG SRL</b>	17.108	14.334	12.991	48	29	21
<b>KEMICA SRL</b>	15.922	11.821	n.d.	23	19	n.d.
<b>PONTAROLO ENGINEERING SPA</b>	9.634	9.053	9.510	15	12	8

L'analisi degli indicatori è stata condotta su un gruppo di 81 imprese (società di capitali) che erano già operanti nel 2002 e che hanno chiuso i bilanci al 31 dicembre 2010.

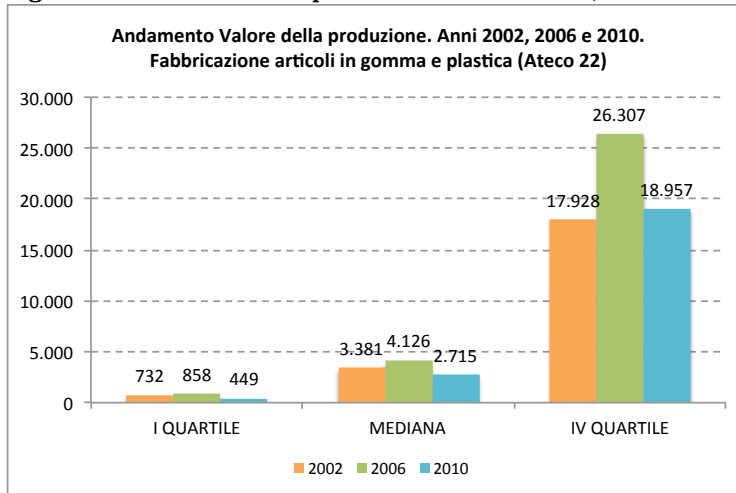
**Tabella 2.8: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Ateco 22. Anni 2002, 2006 e 2010.**

	I QUARTILE				MEDIANA				IV QUARTILE			
	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10
<b>Principali voci del conto economico</b>												
Valore della produzione	732	858	449	-38,7%	3.381	4.126	2.715	-19,7%	17.928	26.307	18.957	5,7%
Acquisti	265	173	50	-81,1%	1798	2172	1073	-40,3%	12230	15504	11987	-2,0%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	169	188	161	-4,7%	714	874	799	11,8%	3203	3619	4020	25,5%
Costo del lavoro	167	158	170	1,7%	452	563	533	17,9%	2494	3819	2778	11,4%
Ammortamenti	25	28	19	-21,6%	123	107	108	-12,6%	693	816	563	-18,8%
Valore aggiunto	246	295	200	-18,5%	790	885	773	-2,2%	5132	5489	3496	-31,9%
EBIT	-5	-29	-127	2251,2%	122	120	59	-51,7%	785	718	558	-28,9%
Reddito netto	-43	-179	-151	253,6%	27	8	24	-9,1%	401	368	282	-29,8%
<b>Indicatori di performance</b>												
Totale Attivo	575	643	606	5,4%	2.316	2.710	3.146	35,8%	14.054	15.861	19.303	37,4%
Valore aggiunto/Valore della produzione	13,9%	12,3%	13,8%		27,6%	28,5%	29,2%		47,4%	44,2%	48,2%	
EBIT/Valore della produzione	-0,4%	-0,8%	-8,6%		4,3%	3,5%	2,6%		14,4%	13,4%	9,8%	
Reddito Netto/Valore della produzione	-4,0%	-2,9%	-10,1%		0,8%	0,2%	0,5%		8,0%	7,2%	6,7%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	0,8	0,8	0,3		1,4	1,3	1,0		1,7	1,8	1,4	
Leverage (Tot Attivo/P.N.)	2,01	2,34	1,44		4,05	5,29	3,35		17,11	16,88	12,23	
ROE	-25,6%	-18,8%	-33,3%		6,0%	2,6%	1,8%		48,3%	25,1%	19,7%	

Il valore della produzione per le imprese esaminate è in forte caduta tendenziale (-19,7%) nel periodo 2002-2010.

Fanno eccezione le imprese del quartile superiore (+ 5,7%), cioè quelle dimensionalmente più rilevanti. Il che non sorprende, se si pensa che il settore plastico è più di altri settori sensibile alle economie di scala.

**Figura 2.14: Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 22**

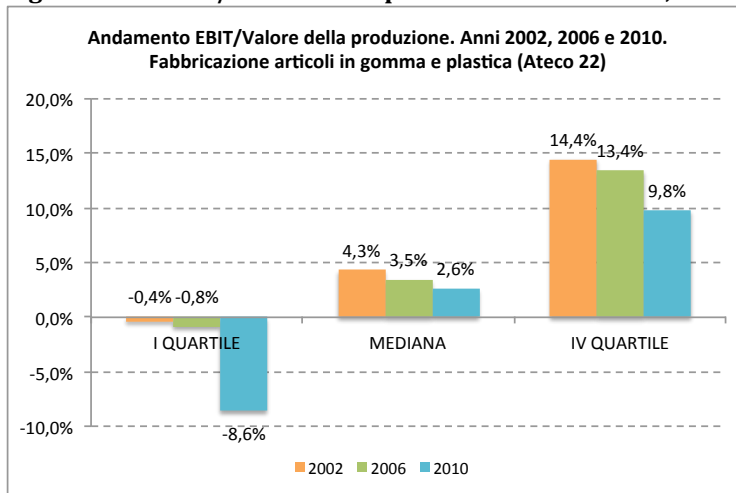


Parallelamente alla caduta del valore della produzione, vediamo che anche il valore degli acquisti cala fortemente, quasi proporzionalmente alla produzione, mettendo forse in evidenza una internalizzazione di attività da parte delle imprese.

Il costo del lavoro segue invece un trend opposto, risultando addirittura in crescita in tutti i quartili, come pure il totale attivo.

Tuttavia, la redditività operativa è in caduta, passando dal 4,3% del 2002 al 2,6% del 2010. La redditività netta passa, nello stesso periodo, dallo 0,5% allo 0,2%.

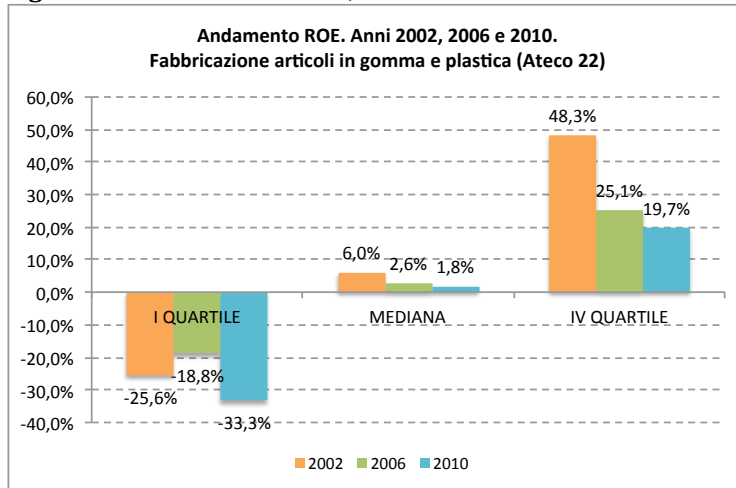
**Figura 2.15: EBIT/Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 22**



Il ROE passa invece, a livello di mediana centrale, dal 6,0% all'1,8%, una caduta più attenuata di quella del quarto quartile, dove si passa da valori superiori al 40% a valori prossimi al 19%.

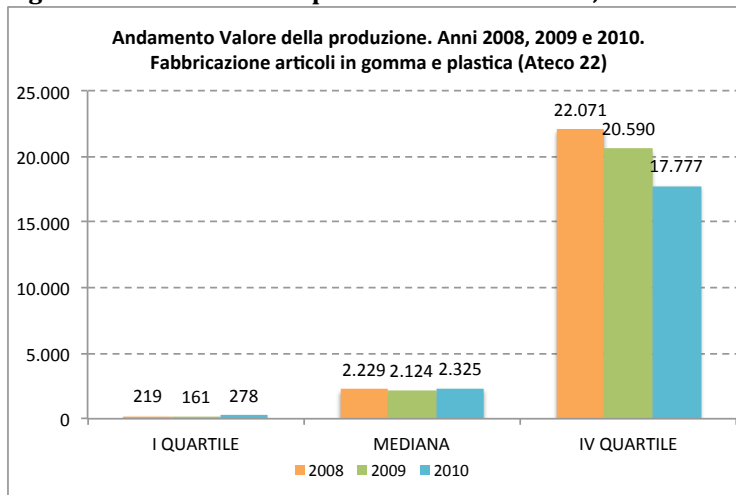
Alla caduta del ROE contribuiscono anche la riduzione tendenziale del rapporto di leverage e della rotazione dell'attivo.

**Figura 2.16: ROE. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 22**



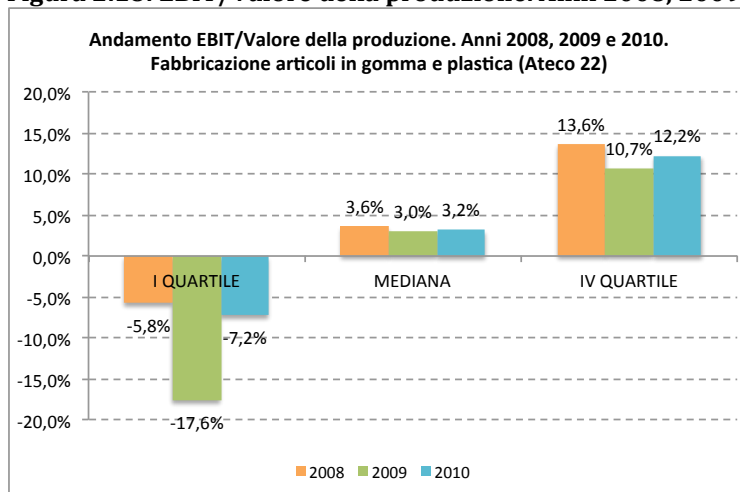
Andando ora ad esaminare i dati relativi al triennio più recente (2008-2010), vediamo che la caduta della produzione appare particolarmente significativa proprio nel quarto quartile (quello che a livello tendenziale presentava invece la dinamica più favorevole di crescita del valore della produzione).

**Figura 2.17: Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 22**

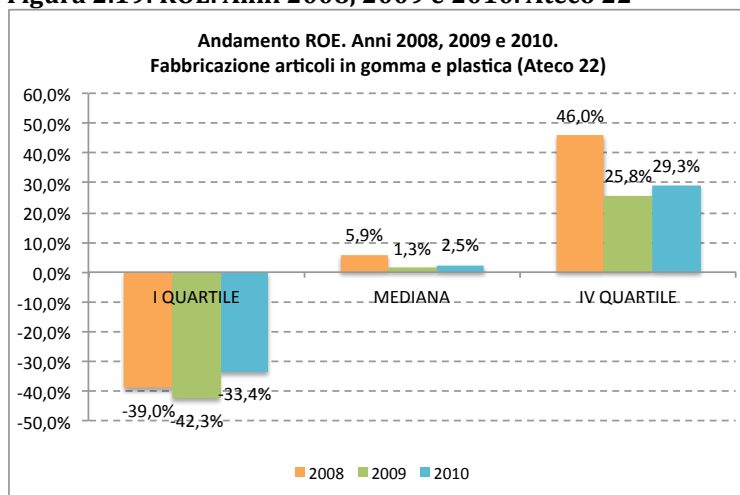


In termini di redditività, quella operativa del 2010 appare in recupero rispetto al 2009. Anche il ROE risulta in risalita rispetto al 2009.

**Figura 2.18: EBIT/Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 22**



**Figura 2.19: ROE. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 22**



### 2.3.4 Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (ATECO 23)

Le attività economiche riconducibili al codice Ateco 23 risultano piuttosto eterogenee, comprendendo imprese produttrici di manufatti come stufe e caminetti (Palazzetti e MCZ), di sanitari e vasche (Domino) e di rivestimenti stradali (Adriastrade). Si tratta di un settore caratterizzato dalla lavorazione di materiali "poveri", e che risente particolarmente della concorrenza internazionale.

**Tabella 2.9: Valore della produzione e addetti delle principali imprese del settore. Ateco 23**

Nome Azienda	Valore della produzione (000 euro) 2010	Valore della produzione (000 euro) 2009	Valore della produzione (000 euro) 2008	Numero di occupati 2010	Numero di occupati 2009	Numero di occupati 2008
<b>PALAZZETTI LELIO SPA</b>	70.606	80.779	55.740	359	344	357
<b>MCZ GROUP SPA</b>	62.600	56.085	49.990	234	219	216
<b>ITALIANA MEMBRANE SPA</b>	58.420	57.552	63.422	152	149	151
<b>REFEL S.P.A.</b>	21.574	20.697	25.041	152	157	n.a.
<b>DOMINO SRL</b>	21.198	24.282	32.777	133	166	181
<b>ZANETTE PREFABBRICATI SRL</b>	20.736	13.722	24.788	82	80	91
<b>W&amp;P CEMENTI SPA</b>	19.731	25.028	32.836	58	61	60
<b>ADRIA PLM SPA</b>	17.982	4.787	4	n.a.	n.a.	n.a.
<b>PRE SYSTEM SPA</b>	17.956	18.134	21.530	77	n.a.	87
<b>ADRIASTRADE SRL</b>	16.878	16.074	12.074	56	52	48

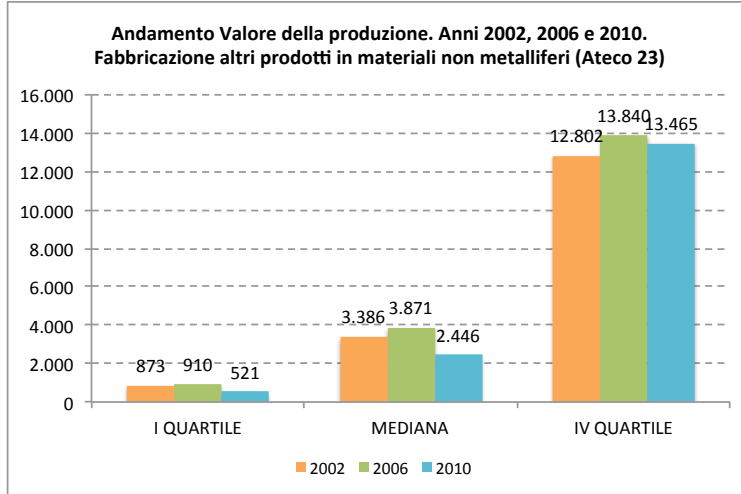
L'analisi degli indicatori è stata condotta su un gruppo di 115 imprese (società di capitali) che erano già operanti nel 2002 e che hanno chiuso i bilanci al 31 dicembre 2010.

**Tabella 2.10: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Ateco 23. Anni 2002, 2006 e 2010.**

	I QUARTILE				MEDIANA				IV QUARTILE			
	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10
<b>Principali voci del conto economico</b>												
Valore della produzione	873	910	521	-40,3%	3.386	3.871	2.446	-27,8%	12.802	13.840	13.465	5,2%
Acquisti	322	475	252	-21,7%	1221	1449	1075	-11,9%	4689	6027	4775	1,8%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	170	210	224	31,5%	942	1197	966	2,6%	3982	5292	3507	-11,9%
Costo del lavoro	135	185	203	50,0%	558	724	693	24,2%	2522	3048	3420	35,6%
Ammortamenti	20	20	19	-1,8%	139	140	120	-13,9%	904	983	927	2,6%
Valore aggiunto	220	259	206	-6,4%	1083	1011	701	-35,3%	5586	5362	4986	-10,7%
EBIT	18	-56	-310	-1871,3%	237	107	27	-88,8%	1342	655	375	-72,0%
Reddito netto	-12	-104	-523	4118,0%	61	13	-13	-121,0%	922	311	157	-83,0%
<b>Indicatori di performance</b>												
Totale Attivo	627	862	843	34,4%	3.765	4.903	4.169	10,7%	15.649	19.519	20.452	30,7%
Valore aggiunto/Valore della produzione	20,3%	14,1%	12,9%		30,8%	28,0%	30,6%		45,8%	41,2%	42,4%	
EBIT/Valore della produzione	1,6%	-4,8%	-27,7%		6,4%	4,5%	1,3%		13,6%	9,5%	6,1%	
Reddito Netto/Valore della produzione	-0,6%	-4,8%	-32,1%		2,4%	0,6%	-0,6%		9,8%	4,6%	5,0%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	0,7	0,6	0,2		1,0	0,9	0,7		1,5	1,4	1,2	
Leverage (Tot Attivo/P.N.)	1,97	2,17	1,60		4,75	4,53	3,26		16,10	16,34	13,66	
ROE	-4,5%	-14,0%	-45,6%		17,1%	3,6%	-1,4%		38,3%	16,3%	10,3%	

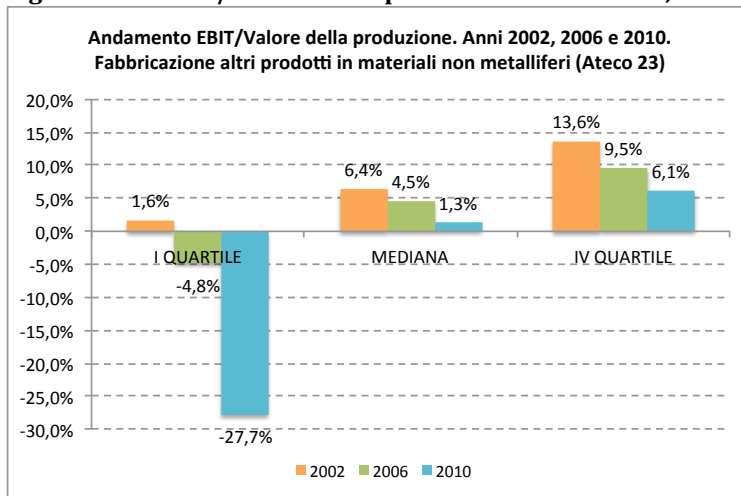
La tabella evidenzia una forte caduta del valore della produzione delle imprese analizzate, soprattutto nel quadriennio 2006-2010. Tale caduta è stata solo parzialmente assorbita dalla riduzione dei costi di acquisto, quasi ad indicare anche una dinamica sfavorevole relativa al costo delle materie prime.

**Figura 2.20: Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 23**



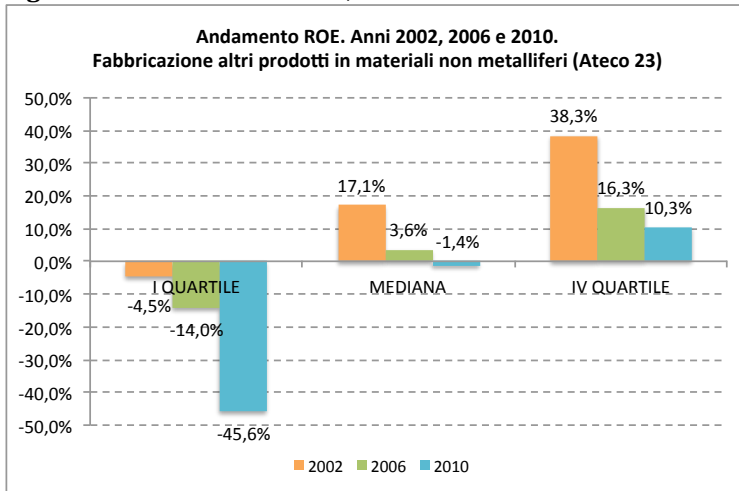
Il costo del lavoro risulta in significativa crescita, come pure il totale dell'attivo. Ci troviamo in sostanza di fronte ad un settore dove il valore della produzione cala, gli acquisti non riescono a contrarsi e dove i costi del lavoro e gli investimenti di capitale hanno una dinamica opposta. E' del tutto scontato, dunque, che gli indicatori di redditività risultino in forte caduta, sia a livello operativo (dal 6,4% del 2002 all'1,3% del 2010) che di redditività netta sulla produzione (dal 2,4% al -0,6%) che di redditività sul patrimonio netto (il ROE passa addirittura dal 17,1% del 2002 al -1,4% del 2010).

**Figura 2.21: EBIT/Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 23**



Alla caduta del ROE hanno contribuito sia la riduzione tendenziale del rapporto di leverage che la caduta della rotazione dell'attivo.

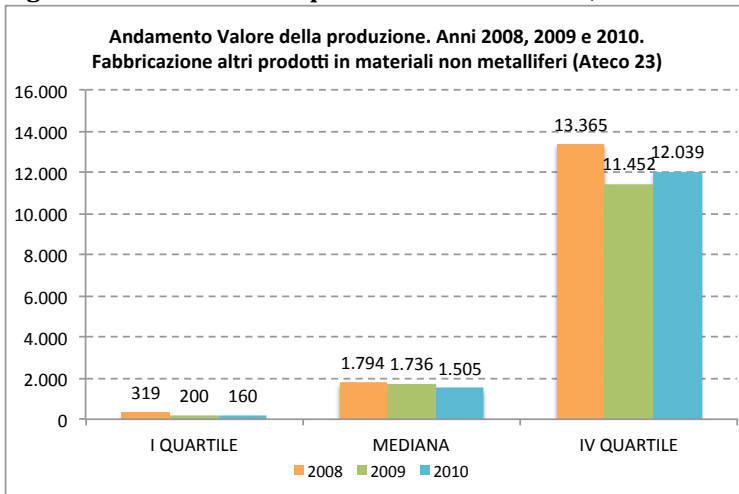
**Figura 2.22: ROE. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 23**



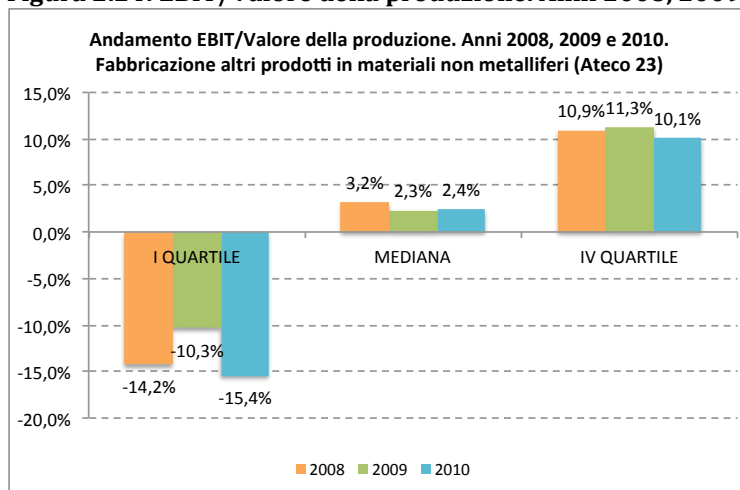
I dati relativi all'ultimo triennio evidenziano l'effetto negativo del ciclo, sia sul valore della produzione che sulla redditività.

La redditività del 2010 risulta in lieve risalita a livello operativo, mentre cala ulteriormente in termini di ROE.

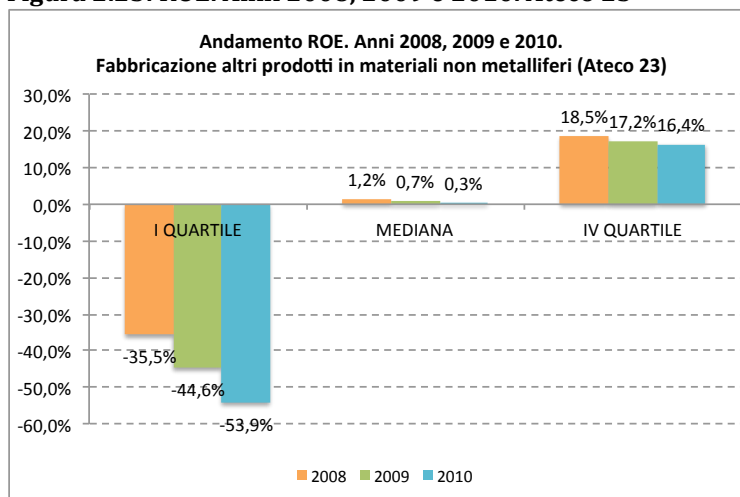
**Figura 2.23: Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 23**



**Figura 2.24: EBIT/Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 23**



**Figura 2.25: ROE. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 23**



## 2.3.5 Fabbricazione di prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature (ATECO 25)

Quella dei prodotti in metallo rappresenta una delle vocazioni elettive della regione FVG. Le produzioni meccaniche, e in particolare quelle di "precisione", rappresentano inoltre uno dei pochi comparti del manifatturiero in relativa "salute".

Di seguito si fornisce un elenco delle principali imprese appartenenti a questo settore.

**Tabella 2.11: Valore della produzione e addetti delle principali imprese del settore. Ateco 25**

Nome Azienda	Valore della produzione (000 euro) 2010	Valore della produzione (000 euro) 2009	Valore della produzione (000 euro) 2008	Numero di occupati 2010	Numero di occupati 2009	Numero di occupati 2008
<b>CIMOLAI SPA</b>	228.454	264.289	231.342	430	401	378
<b>EVRAZ PALINI E BERTOLI SPA</b>	225.233	168.632	320.166	142	147	143
<b>FABER INDUSTRIE SPA</b>	120.432	147.155	159.577	426	447	448
<b>SOCIETA BULLONERIA EUROPEA SBE SOCIETA PER AZIONI</b>	117.772	59.608	118.460	329	318	296
<b>SBE VARVIT SOCIETA PER AZIONI</b>	117.772	59.608	118.460	329	318	296
<b>PMP INDUSTRIES SPA</b>	77.566	31.594	45.412	436	367	n.a.
<b>BROVEDANI SPA</b>	61.422	43.626	64.988	350	320	376
<b>ATOMAT HOLDING SRL</b>	42.523	38.881	48.772	206	208	207
<b>PIETRO ROSA TBM SRL</b>	41.701	45.299	90	215	n.a.	n.a.
<b>RO SA PLAST SPA</b>	38.664	34.430	42.735	161	159	162

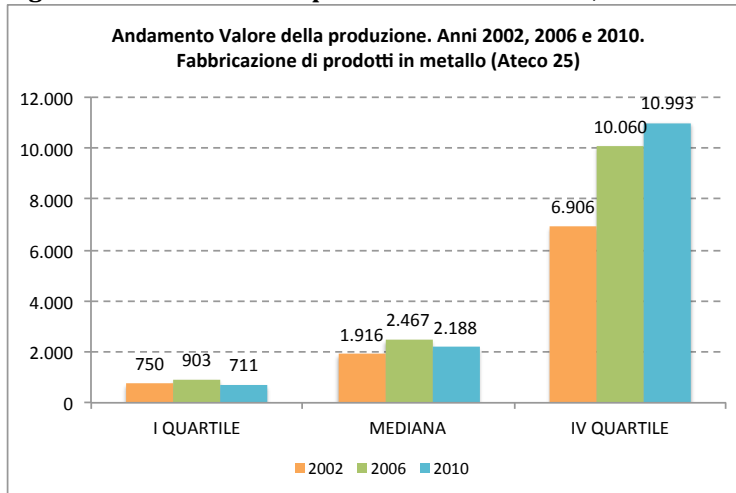
L'analisi degli indicatori è stata condotta su un gruppo di ben 524 imprese (società di capitali) che erano già operanti nel 2002 e che hanno chiuso i bilanci al 31 dicembre 2010. Già la numerosità delle imprese analizzate è indice della forte densità di queste imprese sul territorio regionale.

**Tabella 2.12: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Ateco 25. Anni 2002, 2006 e 2010.**

Principali voci del conto economico	I QUARTILE				MEDIANA				IV QUARTILE			
	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10
Valore della produzione	750	903	711	-5,2%	1.916	2.467	2.188	14,2%	6.906	10.060	10.993	59,2%
Acquisti	151	234	150	-0,9%	584	869	650	11,3%	2834	4665	4960	75,0%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	193	226	184	-4,6%	539	681	650	20,7%	2001	2431	2732	36,5%
Costo del lavoro	145	197	196	34,7%	431	572	549	27,4%	1360	1797	2027	49,1%
Ammortamenti	17	24	20	16,9%	67	78	75	12,1%	413	401	476	15,3%
Valore aggiunto	258	335	311	20,6%	679	845	809	19,2%	2231	3206	3386	51,8%
EBIT	21	38	-48	-326,6%	125	163	74	-40,7%	478	674	634	32,7%
Reddito netto	-16	-7	-89	470,8%	32	33	15	-52,2%	277	315	324	17,0%
<b>Indicatori di performance</b>												
Totale Attivo	583	765	795	36,3%	1.563	2.191	2.399	53,5%	6.451	9.284	12.844	99,1%
Valore aggiunto/Valore della produzione	19,7%	20,9%	21,4%		35,7%	34,6%	36,0%		55,4%	52,6%	54,6%	
EBIT/Valore della produzione	1,6%	2,5%	-5,9%		6,4%	6,0%	3,8%		14,6%	15,9%	14,1%	
Reddito Netto/Valore della produzione	-0,7%	-0,4%	-5,5%		1,5%	1,5%	0,6%		10,4%	8,4%	9,8%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	0,7	0,7	0,5		1,2	1,2	1,0		1,8	1,8	1,5	
Leverage (Tot Attivo/P.N.)	1,81	1,83	1,49		4,55	4,18	3,31		18,47	20,51	13,42	
ROE	-5,9%	-2,5%	-17,3%		10,3%	10,5%	3,1%		42,5%	34,0%	26,2%	

Lo stato di salute del settore è ben testimoniato dai valori della produzione, che sono in tendenziale crescita nel periodo 2002-2010, sia a livello di mediana centrale che sul quarto quartile. Negativo è invece il trend sulle imprese di minori dimensioni (primo quartile), che scontano molto probabilmente anche la debolezza dei propri modelli di business, riconducibili alla tradizionale subfornitura di lavorazioni.

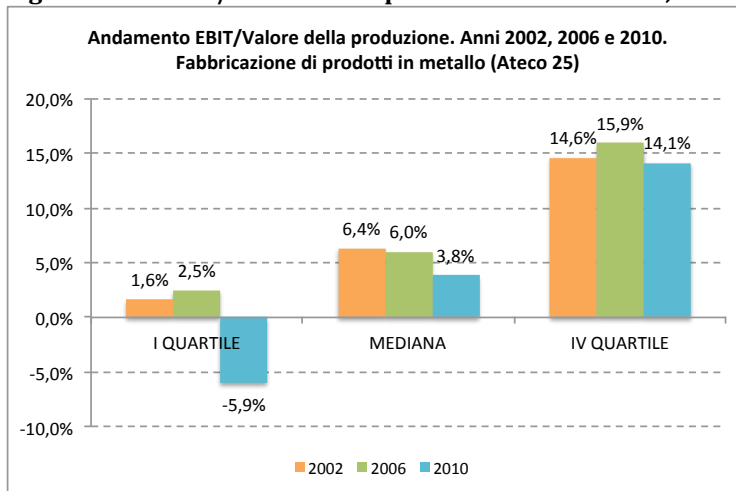
**Figura 2.26: Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 25**



Anche il valore degli acquisti cresce in proporzione alla crescita della produzione, trattandosi di un settore fortemente soggetto ai vincoli relativi all'approvvigionamento delle materie prime e alla dinamica, spesso sfavorevole in questi ultimi anni, dei loro prezzi. Lo stesso dicasi per il costo del lavoro che è in crescita in tutti i quartili e a livello mediano e così pure il totale attivo.

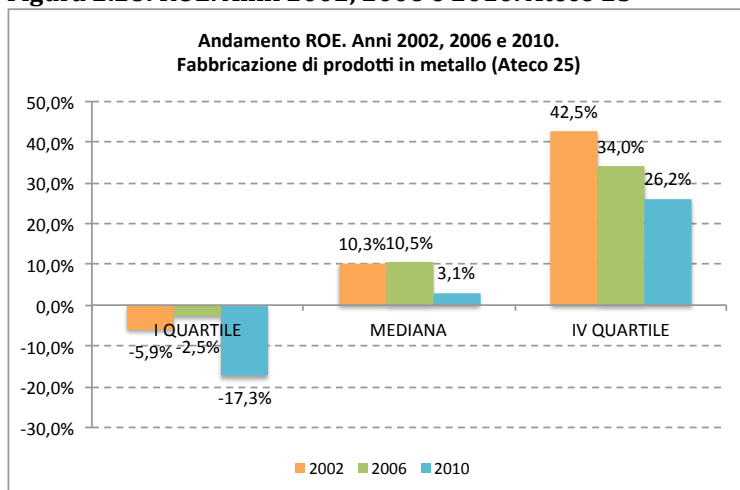
Tuttavia, la redditività operativa e la redditività netta sono in lieve caduta. La prima passa dal 6,4% al 3,8% dal 2002 al 2010, mentre la seconda passa dall'1,5% al 0,6%.

**Figura 2.27: EBIT/Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 25**



Anche il ROE è in caduta, ancora più accentuata a livello di mediana centrale (dal 10,3% del 2002 al 3,1% del 2010).

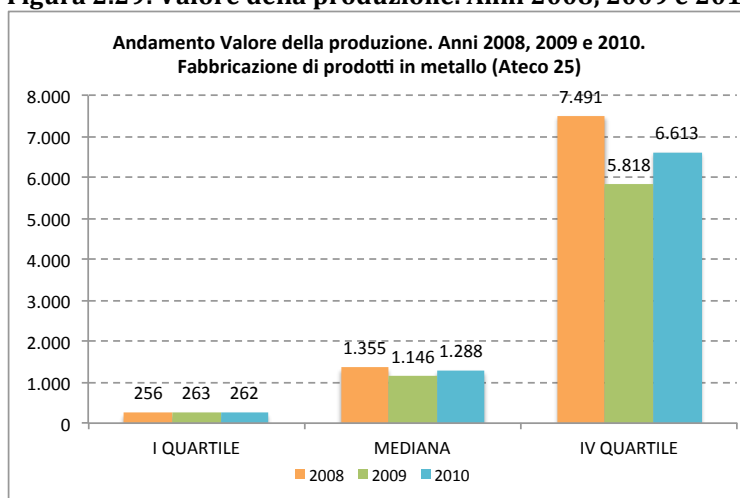
**Figura 2.28: ROE. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 25**



Eppure, la redditività delle imprese “prime della classe” è ancora molto alta (26,2% nel 2010 per le imprese del quarto quartile), mentre la caduta del ROE appare determinata soprattutto dal concomitante calo del rapporto di leverage e della rotazione dell’attivo. Nel complesso, gli indicatori evidenziano che il settore risulta ancora capace di crescere e di generare valore economico.

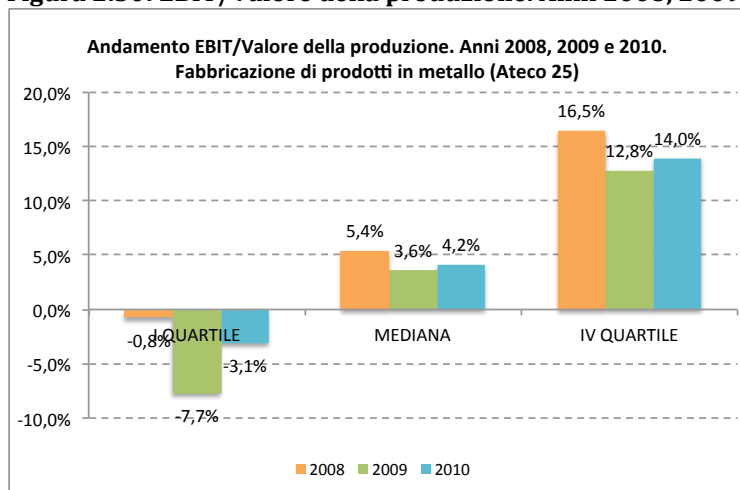
Il dato congiunturale, relativo all’ultimo triennio, evidenzia l’impatto del ciclo economico sul valore della produzione, con una caduta dal 2008 al 2009 e un parziale recupero nel 2010.

**Figura 2.29: Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 25**

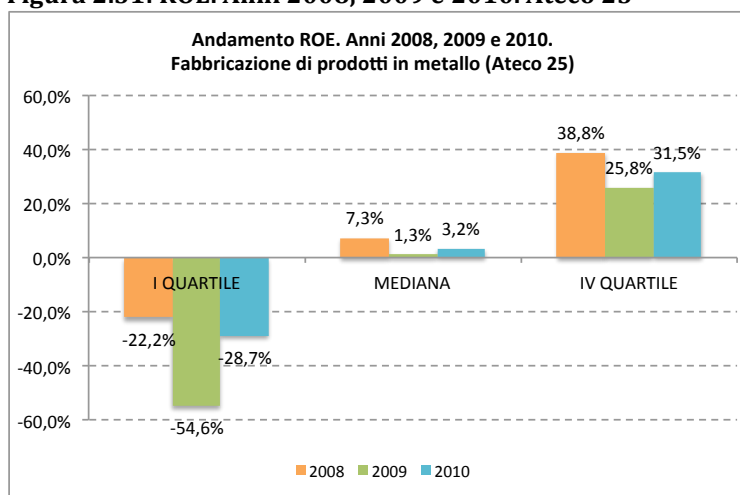


Questo effetto “rimbalzo” si nota anche con riferimento alla redditività operativa della produzione e sul ROE.

**Figura 2.30: EBIT/Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 25**



**Figura 2.31: ROE. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 25**



## 2.3.6 Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi (ATECO 26)

Le produzioni elettroniche non rappresentano certamente una delle specializzazioni tradizionali dell'economia del FVG. Eppure la dinamica settoriale appare particolarmente interessante, su base tendenziale. Anche dall'elenco delle maggiori imprese si evidenzia una significativa crescita dimensionale nell'ultimo triennio, pur in un quadro economico generale non favorevole.

**Tabella 2.13: Valore della produzione e addetti delle principali imprese del settore. Ateco 26**

Nome Azienda	Valore della produzione (000 euro) 2010	Valore della produzione (000 euro) 2009	Valore della produzione (000 euro) 2008	Numero di occupati 2010	Numero di occupati 2009	Numero di occupati 2008
<b>EUROTECH S.P.A.</b>	100.718	84.621	93.366	455	530	599
<b>MWFEP SPA</b>	75.073	48.880	37.104	460	445	260
<b>TELIT COMMUNICATIONS S.P.A.</b>	71.852	48.325	40.871	190	187	180
<b>ONDA COMMUNICATION SPA</b>	62.760	17.935	n.a.	42	7	n.a.
<b>BPT SPA</b>	47.416	49.103	55.367	324	348	342
<b>SOLARI DI UDINE SPA</b>	38.813	40.896	40.176	n.a.	n.a.	n.a.
<b>MADDALENA SPA</b>	31.008	26.320	27.873	114	107	103
<b>QBELL TECHNOLOGY SRL</b>	28.679	14.052	17.697	14	9	7
<b>ASEM SPA</b>	20.025	16.176	24.422	105	112	117
<b>SIM2 S.P.A.</b>	14.660	14.672	21.061	n.a.	74	81

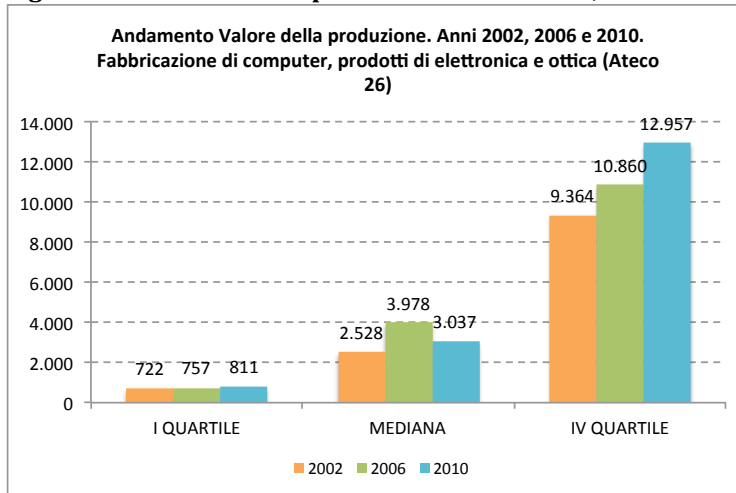
L'analisi degli indicatori è stata condotta su un gruppo di 104 imprese (società di capitali) che erano già operanti nel 2002 e che hanno chiuso i bilanci al 31 dicembre 2010.

**Tabella 2.14: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Ateco 26. Anni 2002, 2006 e 2010.**

Principali voci del conto economico	I QUARTILE				MEDIANA				IV QUARTILE			
	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10
Valore della produzione	722	757	811	12,4%	2.528	3.978	3.037	20,1%	9.364	10.860	12.957	38,4%
Acquisti	193	195	158	-18,3%	1346	1402	1485	10,4%	5897	7377	5717	-3,0%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	226	231	251	11,5%	675	834	741	9,8%	1906	2764	3028	58,8%
Costo del lavoro	91	96	146	61,0%	567	557	641	13,0%	2261	2872	3048	34,8%
Ammortamenti	8	14	18	129,9%	66	94	152	128,5%	312	442	735	135,9%
Valore aggiunto	173	193	215	24,4%	918	917	1002	9,2%	3613	5060	4174	15,5%
EBIT	19	22	-26	-232,8%	182	176	109	-39,9%	1036	1366	1329	28,3%
Reddito netto	1	-75	-69	-6276,7%	24	31	14	-41,9%	672	720	721	7,3%
<b>Indicatori di performance</b>												
Totale Attivo	572	693	869	51,9%	1.996	2.759	3.520	76,3%	7.503	11.751	13.070	74,2%
Valore aggiunto/Valore della produzione	16,7%	14,3%	15,2%		30,4%	29,3%	29,2%		48,1%	49,0%	55,3%	
EBIT/Valore della produzione	2,2%	2,3%	-0,4%		6,3%	5,5%	4,2%		15,4%	15,2%	12,7%	
Reddito Netto/Valore della produzione	0,1%	-1,7%	-2,9%		1,9%	1,1%	0,7%		11,1%	8,1%	6,7%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	0,9	0,7	0,6		1,3	1,3	1,1		2,1	1,7	1,7	
Leverage (Tot Attivo/P.N.)	1,84	1,88	1,85		4,08	4,28	3,05		12,15	9,71	10,62	
ROE	0,7%	-4,9%	-20,2%		18,6%	6,3%	2,4%		46,6%	37,8%	22,0%	

Il valore della produzione risulta in crescita di oltre il 20% al livello mediano, nel periodo 2002-2010. Esso è fortemente in crescita sul quartile superiore (+38,4%) e in crescita più contenuta sulle imprese più piccole (+12,4%).

**Figura 2.32: Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 26**

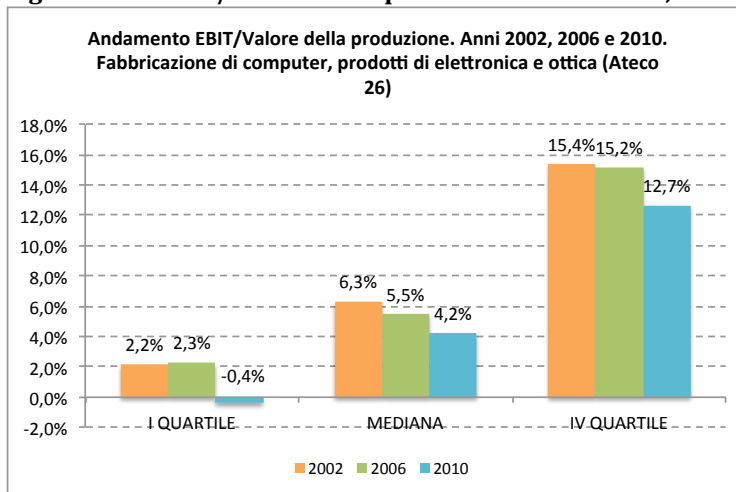


Il valore degli acquisti cresce meno che proporzionalmente a livello mediano e addirittura cala nei quartili estremi. Ciò è probabilmente dovuto ad una favorevole dinamica nel costo della componentistica elettronica sui mercati internazionali di approvvigionamento.

Si rileva anche una crescita del costo del lavoro, sia a livello mediano che, soprattutto, nei quartili estremi. Significativa è anche la crescita del totale attivo (+76,3% a livello mediano).

Tuttavia, la redditività operativa è in lieve caduta (dal 6,3% del 2002 al 4,2% del 2010) come pure quella netta (dall'1,9% al 0,7%).

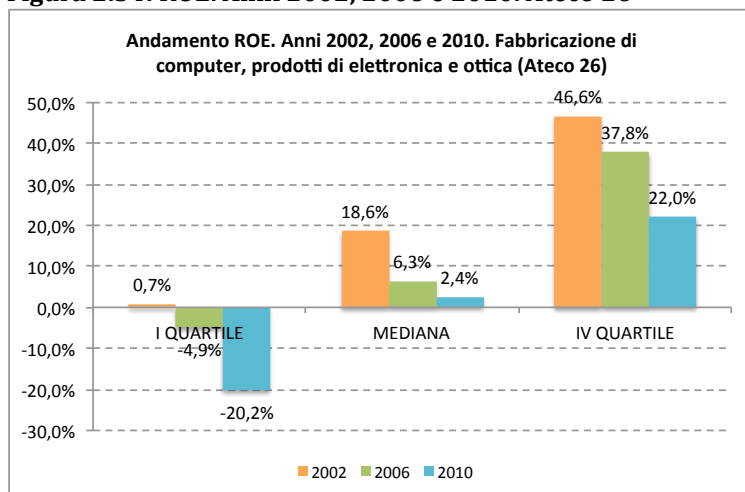
**Figura 2.33: EBIT/Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 26**



Il ROE è in forte caduta a livello mediano (dal 18,6% del 2002 al 2,4% del 2010).

Nel quartile superiore il ROE si mantiene su valori pari al 22%, ma i dati del 2002 e del 2006 erano pari al 46,6% e 37,8% rispettivamente).

**Figura 2.34: ROE. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 26**

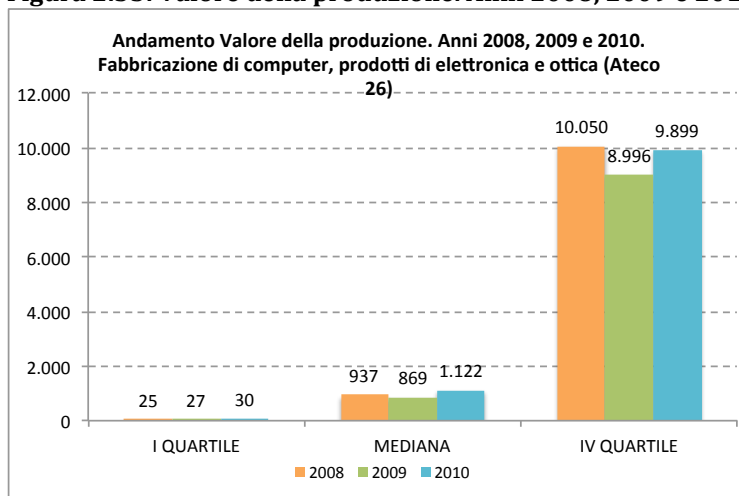


Alla caduta del ROE hanno contribuito la riduzione del rapporto di leverage e dell'indice di rotazione dell'attivo.

In sintesi, il settore evidenzia un trend positivo sul piano del valore della produzione, ma non riesce a tradurre i crescenti volumi di produzione in una rilevante redditività.

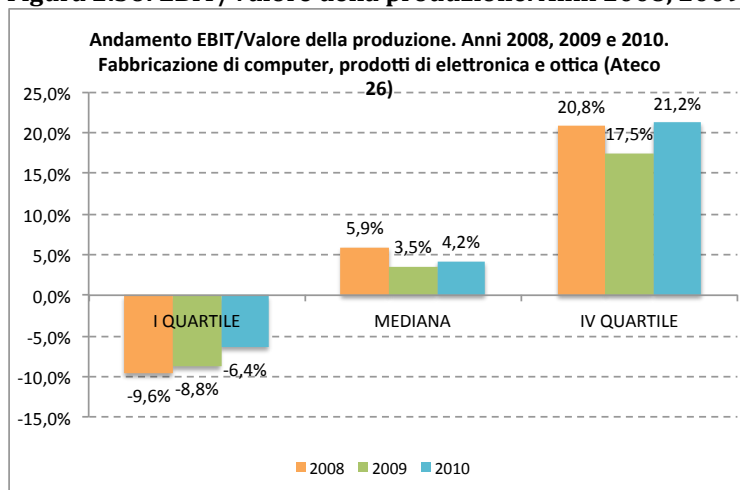
I dati di congiuntura evidenziano una capacità del settore di assorbire gli effetti negativi del ciclo, presentando nel 2010 dei valori mediani di produzione addirittura superiori al 2008.

**Figura 2.35: Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 26**

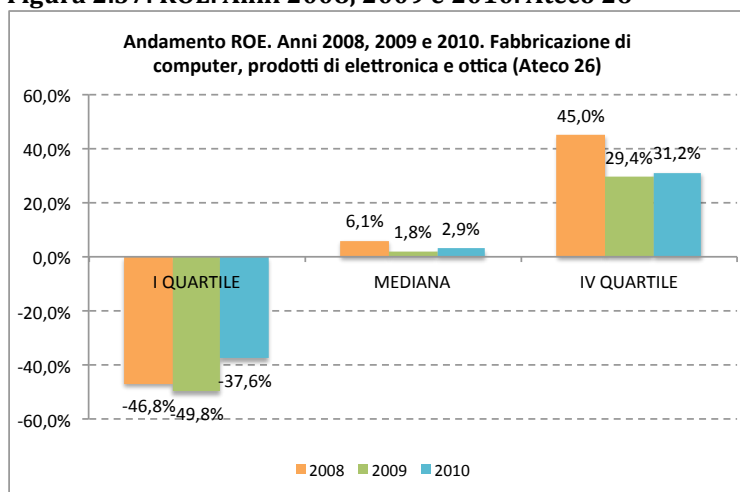


La redditività operativa è però in diminuzione rispetto al 2008, con un parziale recupero nel 2010 (rispetto al 2009). Lo stesso effetto di recupero si evidenzia per il ROE.

**Figura 2.36: EBIT/Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 26**



**Figura 2.37: ROE. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 26**



## 2.3.7 Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche (ATECO 27)

Il codice Ateco 27 individua principalmente le produzioni elettromeccaniche. Anche qui ci troviamo di fronte ad un settore dalle produzioni e dagli sbocchi di mercato estremamente eterogenei, che però è dominato dalla presenza di Electrolux, notoriamente specializzata nelle produzioni di elettrodomestici. Sebbene siano note le difficoltà che quest'impresa sta attraversando con riferimento alle sue attività in Italia (difficoltà che si evidenziano anche nella tabella sottostante, che indica i valori calanti di produzione per lo scorso triennio), sarebbe scorretto valutare lo stato di salute di un intero settore sulla base della situazione di una sola impresa.

**Tabella 2.15: Valore della produzione e addetti delle principali imprese del settore. Ateco 27**

Nome Azienda	Valore della produzione (000 euro) 2010	Valore della produzione (000 euro) 2009	Valore della produzione (000 euro) 2008	Numero di occupati 2010	Numero di occupati 2009	Numero di occupati 2008
<b>ELECTROLUX ITALIA SPA</b>	930.264	1.033.856	1.256.263	5.785	6.319	7.002
<b>PITWAY TECNOLOGICA SRL</b>	39.067	37.912	53.287	352	371	394
<b>CORTEM SPA</b>	35.375	29.548	42.109	232	244	251
<b>L &amp; S SPA</b>	24.155	20.752	23.951	116	114	115
<b>PMA SPA</b>	17.723	12.692	16.073	88	102	112
<b>SATA ENERGY SPA</b>	17.213	9.104	5.124	30	25	17
<b>IES BIOGAS SRL</b>	16.736	3.954	636	11	3	n.a.
<b>F GURIAN SRL</b>	13.541	13.494	11.130	48	51	n.a.
<b>NEDIS ITALIA SRL</b>	10.419	11.089	11.068	22	23	23
<b>INTRA SRL</b>	9.169	8.334	9.078	9	8	7

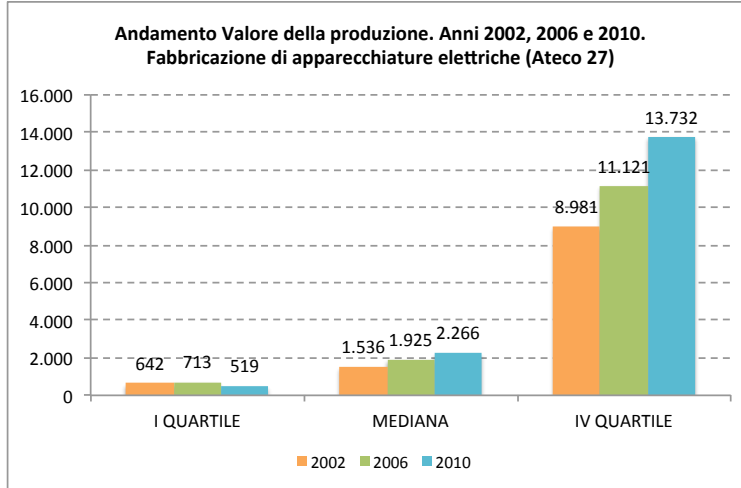
L'analisi degli indicatori è stata condotta su un gruppo di 108 imprese (società di capitali) che erano già operanti nel 2002 e che hanno chiuso i bilanci al 31 dicembre 2010.

**Tabella 2.16: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Ateco 27. Anni 2002, 2006 e 2010.**

Principali voci del conto economico	I QUARTILE				MEDIANA				IV QUARTILE			
	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10
Valore della produzione	642	713	519	-19,1%	1.536	1.925	2.266	47,5%	8.981	11.121	13.732	52,9%
Acquisti	239	149	186	-22,3%	967	990	1172	21,2%	4158	5586	7759	86,6%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	123	162	151	22,8%	319	439	461	44,4%	1951	2219	2608	33,7%
Costo del lavoro	117	152	139	18,9%	346	398	389	12,5%	1709	2638	2819	64,9%
Ammortamenti	11	9	11	4,2%	34	38	43	26,8%	419	359	306	-26,9%
Valore aggiunto	205	225	212	3,5%	434	558	494	14,0%	2747	3352	2466	-10,2%
EBIT	13	3	-83	-735,4%	75	86	64	-15,5%	458	569	735	60,5%
Reddito netto	-30	-43	-116	289,3%	22	14	12	-44,7%	214	236	461	115,6%
<b>Indicatori di performance</b>												
Totale Attivo	491	696	575	17,0%	1.434	1.838	2.137	49,0%	7.925	8.874	11.782	48,7%
Valore aggiunto/Valore della produzione	17,5%	14,7%	15,7%		28,5%	30,8%	29,0%		38,4%	41,2%	36,2%	
EBIT/Valore della produzione	1,4%	0,1%	-5,8%		4,6%	4,2%	3,0%		12,1%	10,0%	8,5%	
Reddito Netto/Valore della produzione	-1,2%	-3,1%	-7,3%		1,0%	0,3%	0,6%		7,1%	4,9%	5,3%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	0,8	0,7	0,6		1,2	1,3	1,3		1,7	1,7	1,8	
Leverage (Tot Attivo/P.N.)	2,09	1,80	1,47		3,97	5,27	3,03		28,69	13,83	12,50	
ROE	-7,2%	-23,7%	-30,8%		6,6%	3,3%	4,1%		44,6%	30,5%	20,6%	

In effetti, a differenza del trend negativo evidenziato da Electrolux, vediamo che il gruppo delle imprese analizzate è cresciuto nel periodo 2002-2010 di quasi il 50% a livello mediano. Inoltre, unico caso tra i settori industriali da noi esaminati, il valore della produzione 2010 risulta addirittura superiore a quello del 2006, sia al livello della mediana centrale che nel quarto quartile. A non crescere nel periodo considerato sono state soltanto le imprese di minori dimensioni, che anche sul piano della redditività hanno addirittura raggiunto un livello di ROE pari a -30,8%.

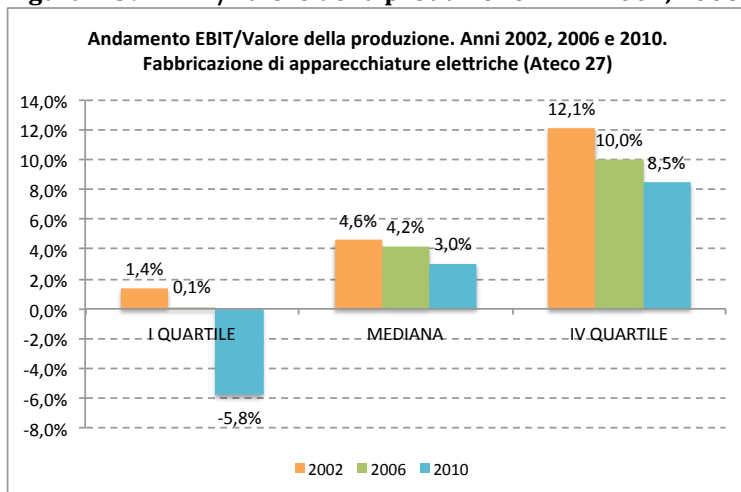
**Figura 2.38: Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 27**



La crescita della produzione è accompagnata da una crescita meno che proporzionale negli acquisti e soprattutto nel costo del lavoro.

Il totale attivo cresce invece in misura significativa in tutti i quartili e a livello mediano. Come nel caso degli altri settori esaminati in precedenza, i dati di redditività sono in peggioramento, seppur contenuto.

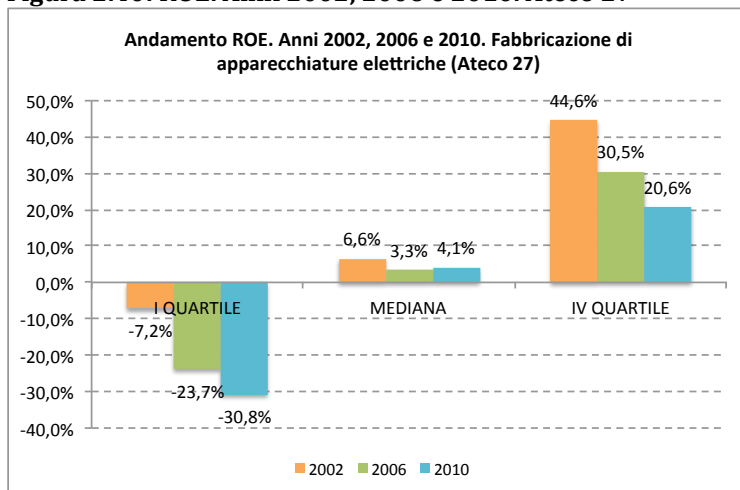
**Figura 2.39: EBIT/Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 27**



La redditività operativa è diminuita dal 4,6% al 3,0% dal 2002 al 2010, mentre quella netta è passata nello stesso periodo dall'1,0% al 0,6%, ma con una lieve inversione di tendenza tra il 2006 e il 2010.

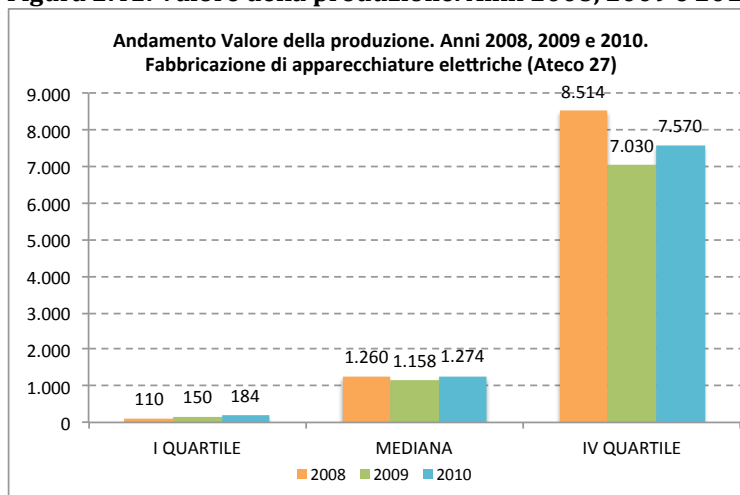
Il ROE è in riduzione dal 6,6% al 4,1% ma si mantiene su valori comunque superiori a quelli di molti degli altri settori presi in considerazione. Nel quartile superiore esso è addirittura superiore al 20%.

**Figura 2.40: ROE. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 27**



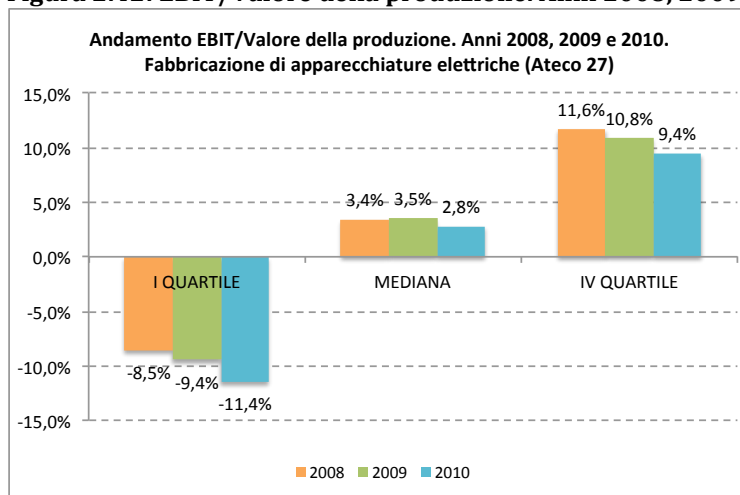
I dati congiunturali evidenziano un ridotto impatto della crisi sui valori di produzione, con un dato 2010 che è addirittura superiore al 2008, a livello di mediana centrale.

**Figura 2.41: Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 27**

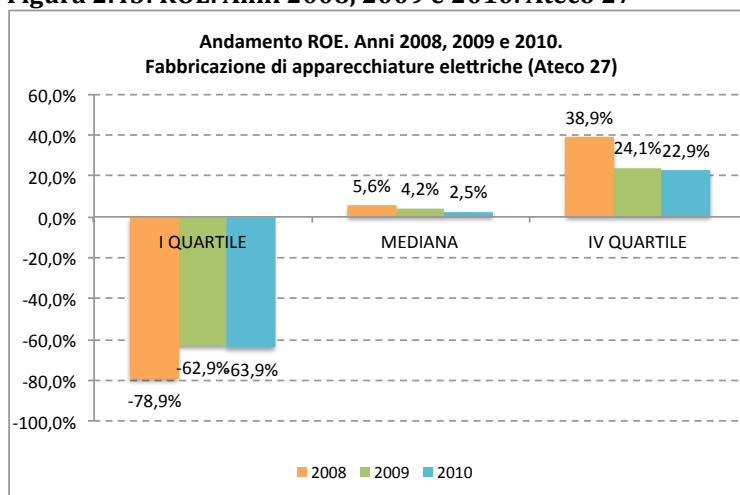


Il dato di EBIT sul valore della produzione è invece in calo anche nel triennio, come pure il dato di ROE.

**Figura 2.42: EBIT/Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 27**



**Figura 2.43: ROE. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 27**



## 2.3.8 Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature (ATECO 28)

Il settore della fabbricazione di macchinari ed apparecchiature (Ateco 28) rappresenta uno dei settori più interessanti e promettenti dell'economia regionale. Si tratta di un settore rappresentato da imprese ben conosciute e di rilevante dimensione, come ACC e Wartsila, ma fortemente articolato al suo interno, dove troviamo anche imprese di piccole e piccolissime dimensioni.

**Tabella 2.17: Valore della produzione e addetti delle principali imprese del settore. Ateco 28**

Nome Azienda	Valore della produzione (000 euro) 2010	Valore della produzione (000 euro) 2009	Valore della produzione (000 euro) 2008	Numero di occupati 2010	Numero di occupati 2009	Numero di occupati 2008
<b>ACC COMPRESSORS SPA</b>	419.765	n.a.	n.a.	643	n.a.	n.a.
<b>WARTSILA ITALIA SPA</b>	329.220	343.253	359.335	1.503	1.532	1.452
<b>ELECTROLUX PROFESSIONAL SPA</b>	301.984	281.025	346.915	863	892	965
<b>SMS MEER SPA</b>	168.679	125.601	100.171	152	151	141
<b>CASAGRANDE S.P.A.</b>	111.734	111.604	297.007	501	505	429
<b>LUVATA ITALY S.R.L.</b>	110.236	88.839	64.594	962	n.a.	549
<b>MANGIAROTTI SPA</b>	83.513	n.a.	137.761	288	n.a.	301
<b>MEP MACCHINE ELETTRONICHE PIEGATRICI SPA</b>	75.150	55.440	113.208	295	260	264
<b>LIEBHERRITALIA SPA</b>	60.877	53.248	64.887	56	56	55
<b>SMS CONCAST ITALIA SPA</b>	58.126	38.131	5.700	63	57	49

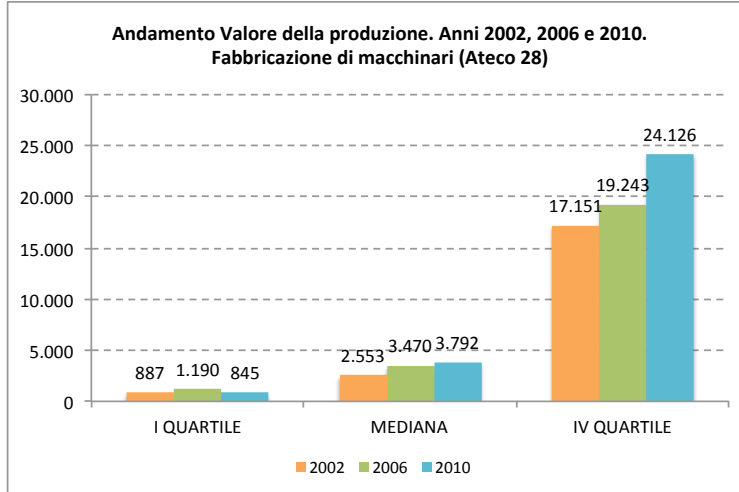
La nostra analisi degli indicatori è stata condotta su un gruppo di 288 imprese (società di capitali) che erano già operanti nel 2002 e che hanno chiuso i bilanci al 31 dicembre 2010.

**Tabella 2.18: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Ateco 28. Anni 2002, 2006 e 2010.**

	I QUARTILE				MEDIANA				IV QUARTILE			
	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10
<b>Principali voci del conto economico</b>												
Valore della produzione	887	1.190	845	-4,7%	2.553	3.470	3.792	48,5%	17.151	19.243	24.126	40,7%
Acquisti	270	376	308	14,4%	1143	1666	2033	77,8%	7749	9785	10970	41,6%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	212	229	271	27,8%	602	820	856	42,3%	3352	4048	4844	44,5%
Costo del lavoro	115	162	182	58,3%	457	653	812	77,8%	2570	3815	4181	62,7%
Ammortamenti	14	22	21	49,8%	66	83	98	47,9%	577	593	791	36,9%
Valore aggiunto	210	266	243	15,5%	745	998	1074	44,1%	4584	6947	6950	51,6%
EBIT	22	5	-140	-738,7%	122	179	104	-14,9%	1048	1214	1114	6,3%
Reddito netto	-2	-53	-107	4823,5%	36	51	25	-29,9%	391	580	512	30,8%
<b>Indicatori di performance</b>												
Totale Attivo	660	949	1.121	69,8%	2.290	3.406	4.040	76,4%	15.533	19.215	27.428	76,6%
Valore aggiunto/Valore della produzione	15,5%	15,8%	16,0%		28,6%	27,1%	28,3%		46,6%	43,3%	41,6%	
EBIT/Valore della produzione	1,8%	0,4%	-3,5%		5,3%	5,1%	3,2%		12,3%	14,5%	11,6%	
Reddito Netto/Valore della produzione	-0,2%	-1,7%	-5,0%		1,4%	1,3%	0,6%		7,7%	8,0%	7,3%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	0,7	0,7	0,5		1,2	1,2	0,9		1,7	1,7	1,4	
Leverage (Tot Attivo/P.N.)	2,18	1,94	1,71		5,06	5,14	3,94		16,45	17,92	16,66	
ROE	-1,6%	-7,5%	-16,3%		7,4%	8,8%	3,4%		39,1%	34,6%	22,8%	

Come per il settore dell'elettromeccanica, anche per il settore dei macchinari il valore della produzione è in forte crescita, sia nel periodo 2002-2010 che nel sotto-periodo 2006-2010. Il livello della mediana cresce infatti del 48.5% negli otto anni considerati.

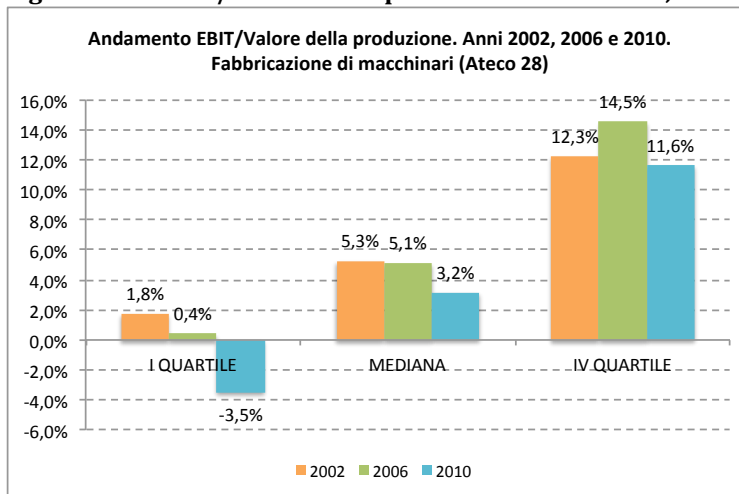
**Figura 2.44: Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 28**



La crescita dimensionale del gruppo di imprese analizzato sfiora dunque il 50% sui valori di mediana centrale, ma con una crescita più che proporzionale (+77%) sia dei costi di acquisto, che dei costi del lavoro e del totale attivo.

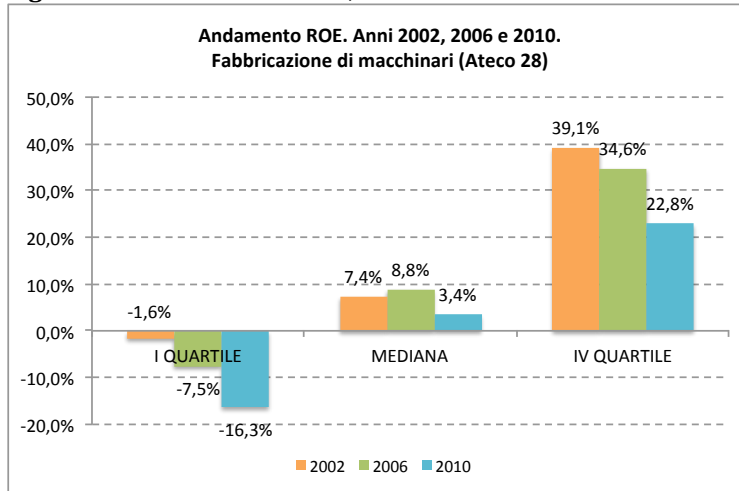
La redditività operativa è pertanto in diminuzione, nonostante la crescita dei volumi di produzione, passando dal 5,3% del 2002 al 3,2% del 2010.

**Figura 2.45: EBIT/Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 28**



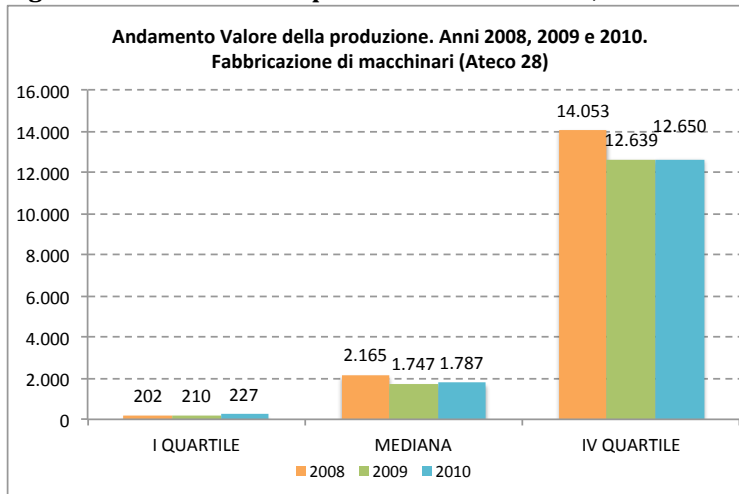
La redditività netta passa, nello stesso periodo, dall'1,4% al 0,6%, mentre il ROE, che subisce anche la riduzione del rapporto di leverage e la caduta dell'indice di rotazione dell'attivo, passa dal 7,4% del 2002 al 3,4% del 2010.

**Figura 2.46: ROE. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 28**



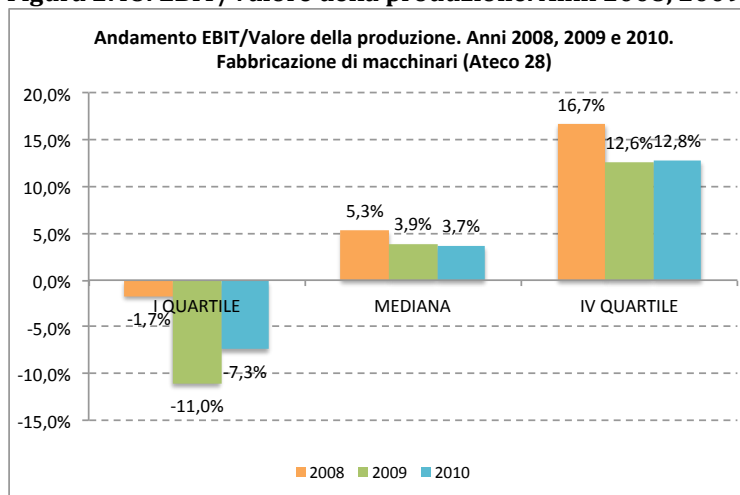
Se prendiamo in considerazione i dati riferiti all'ultimo triennio, vediamo che i valori della produzione del 2009 e del 2010 sono inferiori di circa il 20% a quelli del 2008 (livelli di mediana centrale), con una caduta più ridotta sul quartile superiore e con valori in controtendenza sul primo quartile.

**Figura 2.47: Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 28**



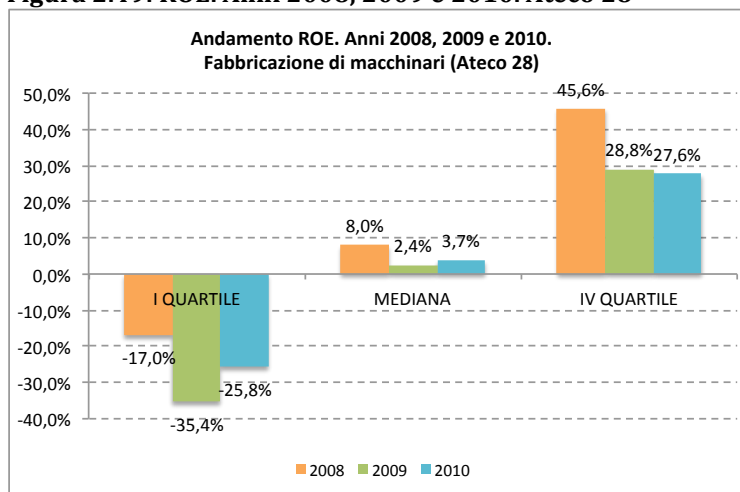
Anche la redditività del 2009 e del 2010 è inferiore a quella del 2008, sul piano operativo.

**Figura 2.48: EBIT/Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 28**



In relazione all'andamento del ROE si nota invece una leggera inversione di tendenza tra 2009 e 2010.

**Figura 2.49: ROE. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 28**



### 2.3.9 Fabbricazione di mobili (ATECO 31)

Per il ruolo che ha storicamente avuto nell'economia regionale, il settore della fabbricazione dei mobili rappresenta uno dei pilastri del sistema produttivo del FVG. Vi fanno parte imprese di prestigio e di rilevanza internazionale come Snaidero, Calligaris, Moroso, Valcucine, come pure grandi produttori di componenti di mobili (Ilcam).

E' noto che questo settore sta subendo un rallentamento, sia sul piano strutturale (trend) che su quello congiunturale.

**Tabella 2.19: Valore della produzione e addetti delle principali imprese del settore. Ateco 31**

Nome Azienda	Valore della produzione (000 euro) 2010	Valore della produzione (000 euro) 2009	Valore della produzione (000 euro) 2008	Numero di occupati 2010	Numero di occupati 2009	Numero di occupati 2008
<b>SNAIDERO RINO S.P.A.</b>	179.758	184.642	228.270	1.268	1.579	1.601
<b>CALLIGARIS S.P.A.</b>	141.422	n.a.	n.a.	580	n.a.	n.a.
<b>ILCAM SPA</b>	105.789	103.590	97.143	740	760	947
<b>VALCUCINE SPA</b>	44.230	36.521	41.988	171	172	171
<b>MOROSO SPA</b>	31.015	30.579	35.903	147	150	n.a.
<b>ARRITAL CUCINE SPA</b>	30.809	30.700	37.534	144	149	152
<b>SACA INDUSTRIE SPA</b>	29.128	24.866	27.340	219	202	203
<b>COPAT SPA</b>	23.037	23.571	28.488	123	129	142
<b>LICAR INTERNATIONAL SPA</b>	21.783	15.103	17.916	101	100	n.a.
<b>LA VENUS SPA</b>	21.584	20.583	26.571	114	114	94

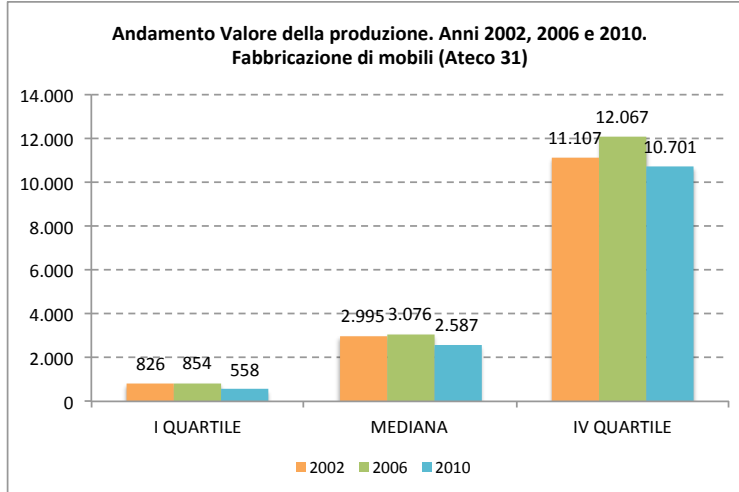
L'analisi degli indicatori è stata condotta su un gruppo di 432 imprese (società di capitali) che erano già operanti nel 2002 e che hanno chiuso i bilanci al 31 dicembre 2010.

**Tabella 2.20: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Ateco 31. Anni 2002, 2006 e 2010.**

	I QUARTILE				MEDIANA				IV QUARTILE			
	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10
<b>Principali voci del conto economico</b>												
Valore della produzione	826	854	558	-32,5%	2.995	3.076	2.587	-13,6%	11.107	12.067	10.701	-3,7%
Acquisti	270	264	193	-28,3%	1177	1315	1092	-7,2%	6132	6379	5373	-12,4%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	272	278	213	-21,9%	958	1104	976	1,8%	3108	3972	3392	9,2%
Costo del lavoro	148	156	148	0,6%	516	610	590	14,2%	1810	1974	2047	13,1%
Ammortamenti	13	18	16	18,6%	92	82	83	-9,2%	368	371	451	22,5%
Valore aggiunto	195	200	152	-22,3%	736	810	660	-10,3%	2384	2469	2327	-2,4%
EBIT	-31	-46	-292	842,6%	99	91	19	-80,8%	519	439	205	-60,4%
Reddito netto	-100	-103	-369	267,0%	5	9	-4	-173,9%	176	111	66	-62,2%
<b>Indicatori di performance</b>												
Totale Attivo	624	651	557	-10,8%	2.051	2.353	2.435	18,7%	8.904	10.543	12.695	42,6%
Valore aggiunto/Valore della produzione	10,6%	12,0%	13,8%		23,6%	23,2%	24,0%		40,4%	40,0%	40,0%	
EBIT/Valore della produzione	-0,8%	-2,4%	-9,4%		3,2%	3,2%	1,1%		8,3%	6,7%	4,4%	
Reddito Netto/Valore della produzione	-3,5%	-3,2%	-10,1%		0,2%	0,2%	-0,3%		4,1%	2,7%	1,4%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	0,9	0,8	0,5		1,4	1,3	1,0		2,1	2,0	1,7	
Leverage (Tot Attivo/P.N.)	2,13	2,10	1,61		4,82	4,93	3,65		21,98	22,92	23,73	
ROE	-33,8%	-24,3%	-64,3%		1,8%	2,0%	-1,0%		34,0%	19,6%	10,1%	

Il valore della produzione è in caduta, nel periodo 2002-2010, a tutti i livelli, con una valore di mediana centrale che si riduce del -13,6% e con una caduta del -32,5% con riferimento alle imprese di minori dimensioni (primo quartile). Sembra siano proprio le imprese minori a subire maggiormente i contraccolpi di una tendenza al ridimensionamento che sta caratterizzando questo settore da diverso tempo. La caduta più accentuata si è avuta nel periodo 2006-2010, anche a causa della crisi economica che ha segnato l'ultimo triennio.

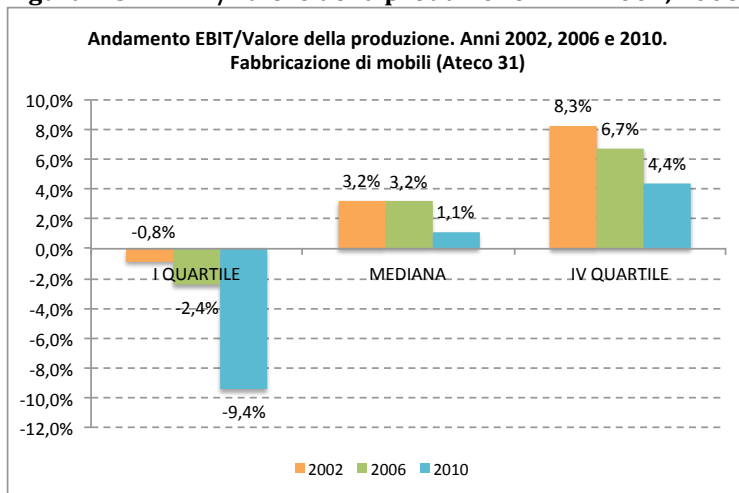
**Figura 2.50: Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 31**



Il valore degli acquisti si riduce nel corso del periodo considerato (anche se in misura minore rispetto alla caduta della produzione) mentre il costo del lavoro risulta addirittura in crescita a livello mediano e nel quartile superiore, come pure il totale attivo.

I dati più preoccupanti sono quelli relativi alla redditività, che risultava già bassa all'inizio del periodo di osservazione (3,2% di EBIT nel 2002). La redditività operativa passa dal 3,2% all'1,1% nel 2010 mentre quella netta sulla produzione diventa negativa, passando dal 0,2% al -0,3%.

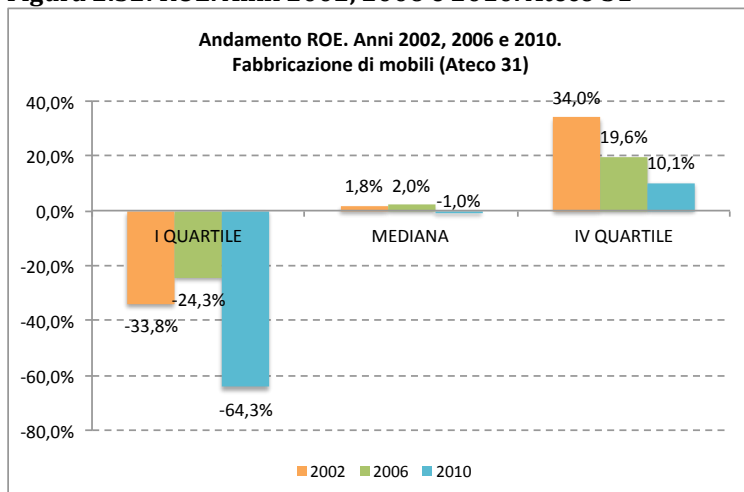
**Figura 2.51: EBIT/Valore della produzione. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 31**



Anche il ROE è in forte caduta ed è negativo nel 2010 (-1,0%) a livello mediano, mentre nel quartile superiore supera di poco il 10%.

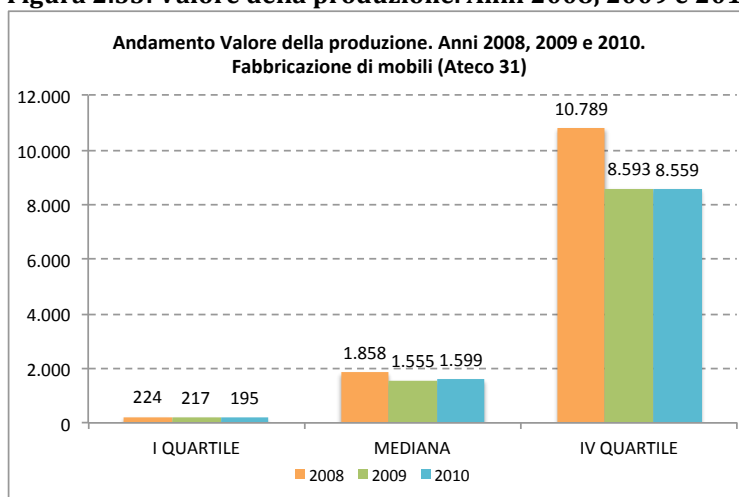
Il rapporto di leverage e la rotazione dell'attivo sono in diminuzione, contribuendo alla riduzione del ROE.

**Figura 2.52: ROE. Anni 2002, 2006 e 2010. Ateco 31**



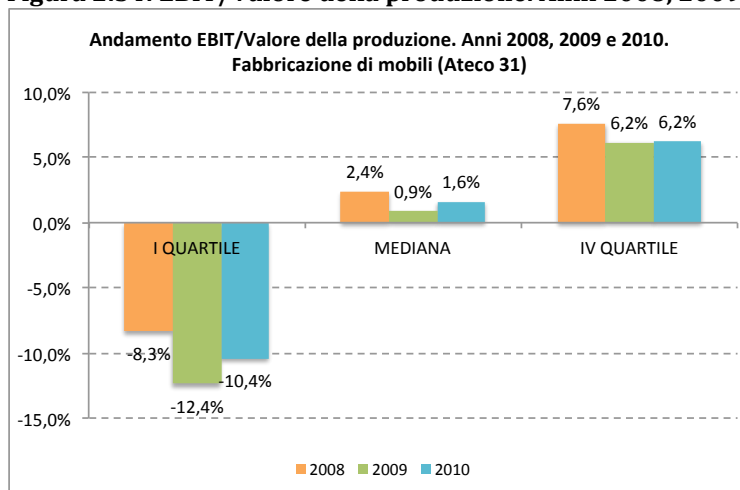
I dati congiunturali, riferiti all'ultimo triennio, evidenziano una forte caduta del valore della produzione dal 2008 al 2010 (quasi - 20% a livello mediano). Non si registrano inversioni di tendenza, anche se i valori 2009-2010 appaiono stabilizzarsi.

**Figura 2.53: Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 31**

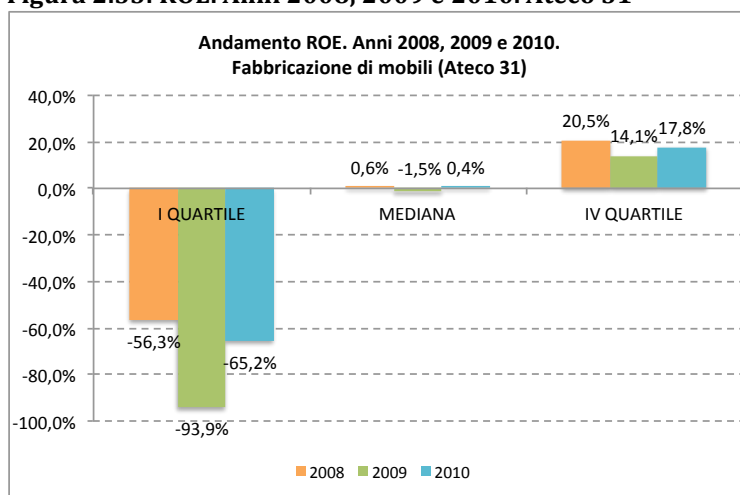


Sul piano degli indicatori di redditività, si registra un lieve miglioramento dell'EBIT/Valore della produzione e del ROE tra il 2009 e il 2010.

**Figura 2.54: EBIT/Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 31**



**Figura 2.55: ROE. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 31**



## 2.4 I Knowledge Intensive Business Services (KIBS)

Come già anticipato nell'introduzione al capitolo, ci occuperemo ora di alcuni settori identificati con i codici Ateco da 62 a 74, rappresentativi di quelli che a livello internazionale vengono denominati KIBS, cioè Knowledge Intensive Business Services, ovvero servizi di supporto alle imprese caratterizzati da elevata intensità di conoscenza. Lo sviluppo di questo macro-comparto rappresenta una naturale conseguenza del fenomeno di terziarizzazione dell'economia dei Paesi Occidentali e dei processi di esternalizzazione di attività specialistiche della catena del valore. Con l'esame di questi settori abbiamo pertanto voluto esaminare quale sia attualmente, a livello regionale, il ruolo di questi settori e la loro velocità e direzione di sviluppo.

### 2.4.1 Produzione di software, consulenza informatica e attività connesse (ATECO 62)

Il primo comparto KIBS esaminato è quello delle società di software e di consulenza informatica. Trattasi del cd. settore ICT. In questo settore troviamo imprese di rilievo dimensionale notevole, come Ital Tbs e Insiel, ma anche imprese di ridotta o ridottissima dimensione.

**Tabella 2.21: Valore della produzione e addetti delle principali imprese del settore. Ateco 62**

Nome Azienda	Valore della produzione (000 euro) 2010	Valore della produzione (000 euro) 2009	Valore della produzione (000 euro) 2008	Numero di occupati 2010	Numero di occupati 2009	Numero di occupati 2008
<b>TBS GROUP S.P.A.</b>	190.661	158.414	126.019	1.948	1.473	1.149
<b>INSIEL-SPA</b>	89.604	84.441	92.091	n.a.	727	n.a.
<b>INSIEL MERCATO SPA</b>	20.781	16.483	n.a.	133	135	n.a.
<b>PARTNERS ASSOCIATES SPA</b>	15.946	15.448	10.779	102	97	17
<b>OVER I.T. S.R.L.</b>	10.183	n.a.	7.468	91	n.a.	71
<b>ACRITAS SRL</b>	5.425	763	892	n.a.	n.a.	n.a.
<b>WHYDOTCOM SPA</b>	4.557	4.161	4.090	9	10	7
<b>TEOREMA ENGINEERING S.R.L.</b>	4.429	3.786	3.974	n.a.	n.a.	n.a.
<b>DEC SPA DATA ELABORATION CONSULTING</b>	4.425	3.279	3.181	36	37	40
<b>ESTECO SOCIETA PER AZIONI</b>	4.365	3.147	3.294	n.a.	26	n.a.

L'analisi degli indicatori è stata condotta su un gruppo di 228 imprese (società di capitali) che erano già operanti nel 2002 e che hanno chiuso i bilanci al 31 dicembre 2010.

**Tabella 2.22: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Ateco 62. Anni 2002, 2006 e 2010.**

	I QUARTILE			var % 02-10	MEDIANA			var % 02-10	IV QUARTILE			var % 02-10
	2002	2006	2010		2002	2006	2010		2002	2006	2010	
<b>Principali voci del conto economico</b>												
Valore della produzione	650	604	347	-46,7%	1.109	1.307	1.357	22,4%	2.971	3.327	4.418	48,7%
Acquisti	24	15	9	-61,9%	145	103	77	-47,2%	661	832	559	-15,5%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	230	235	219	-4,6%	514	451	474	-7,8%	931	1631	1776	90,7%
Costo del lavoro	73	85	81	12,1%	278	384	477	71,9%	1048	1363	1933	84,5%
Ammortamenti	9	6	7	-24,7%	39	31	44	13,7%	124	128	261	109,5%
Valore aggiunto	134	136	120	-10,9%	412	584	711	72,3%	1546	1720	2536	64,0%
EBIT	14	8	4	-69,8%	67	98	69	2,9%	209	291	606	190,3%
Reddito netto	-5	-11	-21	362,8%	10	8	8	-23,3%	72	145	206	184,5%
<b>Indicatori di performance</b>												
Totale Attivo	290	359	285	-1,8%	734	1.022	1.274	73,6%	1.902	2.890	4.768	150,7%
Valore aggiunto/Valore della produzione	16,3%	18,4%	24,0%		37,5%	45,0%	50,2%		61,1%	67,7%	69,8%	
EBIT/Valore della produzione	1,3%	1,8%	0,5%		6,3%	6,6%	5,5%		13,7%	15,6%	20,7%	
Reddito Netto/Valore della produzione	-0,6%	-2,1%	-3,2%		0,8%	0,6%	0,9%		5,5%	8,0%	8,4%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	1,1	0,9	0,7		1,6	1,3	1,1		2,6	2,2	1,6	
Leverage (Tot Attivo/P.N.)	2,72	2,58	2,06		7,22	5,86	4,91		18,70	16,25	19,07	
ROE	-3,0%	-13,1%	-23,0%		11,6%	6,6%	5,1%		51,1%	36,9%	41,6%	

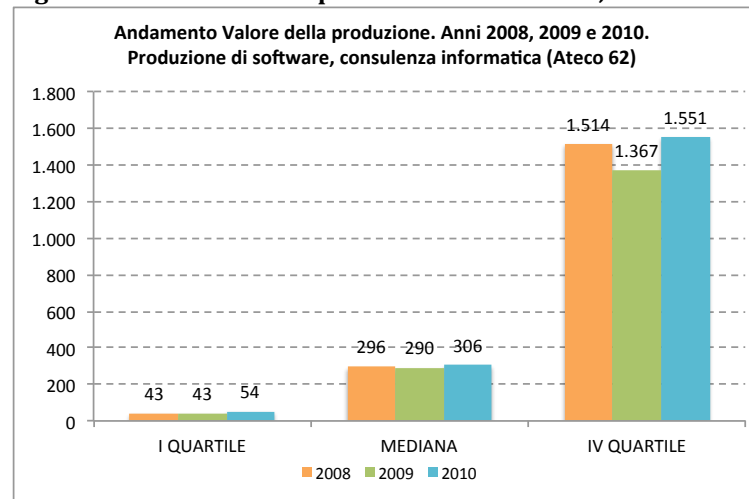
Il settore è caratterizzato da una tendenziale crescita sul piano dimensionale, nel periodo 2002-2010, riferibile sia al valore della mediana centrale che al quarto quartile. In diminuzione, invece, la dimensione media delle imprese più piccole.

La redditività sull'EBIT è sostanzialmente stabile nel periodo 2002-2010, con livelli superiori rispetto ai settori manifatturieri (5,5% nel 2010). Questo indice di redditività è addirittura in crescita sull'ultimo quartile.

L'andamento del ROE è invece in caduta rispetto alla redditività operativa. I valori mediani sono comunque interessanti, anche per il 2010 (oltre il 5%) e addirittura superiori al 40% nell'ultimo quartile.

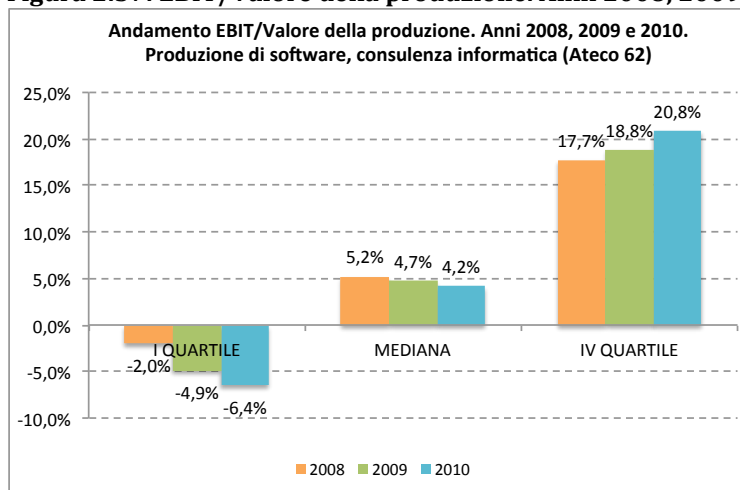
Sul piano dei dati congiunturali (2008-2010), si evidenzia una sostanziale stabilità del valore della produzione negli ultimi tre anni

**Figura 2.56: Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 62**

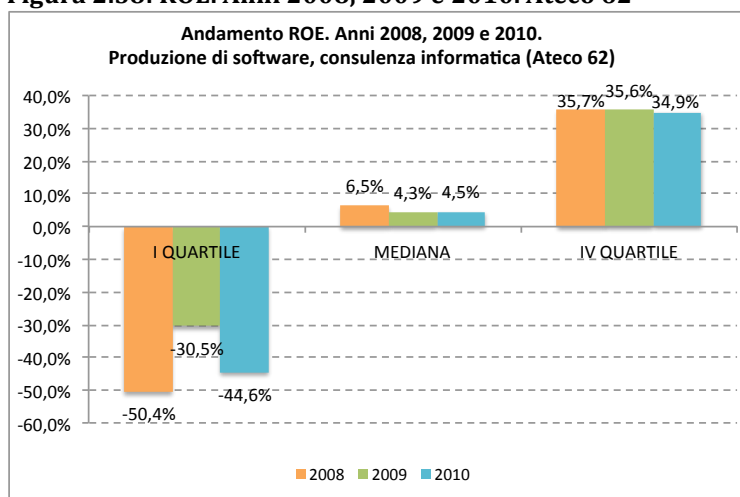


La redditività operativa e il ROE seguono dinamiche diverse nei diversi quartili, mantenendosi a livello di mediana centrale su valori interessanti.

**Figura 2.57: EBIT/Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 62**



**Figura 2.58: ROE. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 62**



## 2.4.2 Attività dei servizi d'informazione e altri servizi informatici (ATECO 63)

Il comparto fa riferimento ad una varietà di servizi riconducibili al trattamento e alla gestione dell'informazione aziendale. Le imprese più rappresentative sono elencate nella tabella seguente.

**Tabella 2.23: Valore della produzione e addetti delle principali imprese del settore. Ateco 63**

Nome Azienda	Valore della produzione (000 euro) 2010	Valore della produzione (000 euro) 2009	Valore della produzione (000 euro) 2008	Numero di occupati 2010	Numero di occupati 2009	Numero di occupati 2008
EST SERVICE SRL	4.654	5.331	7.376	n.a.	7	7
SERVIZI IMPRESE UDINE SRL	3.150	2.943	2.157	56	52	49
LOGIC PA SOCIETA PER AZIONI	1.984	1.950	2.164	15	14	14
CNA UDINE SERVIZI SOC COOP A RL	1.741	1.832	1.735	n.a.	n.a.	38
FINTEL ENGINEERING SRL FISCALITA INNOVAZIONE TERRITORIO ENTI LOCALI	1.572	1.784	900	13	12	12
CENTRO SERVIZI PROFESSIONALI SRL	1.280	1.344	1.426	n.a.	22	n.a.
ITALFISCONT SRL	1.165	1.111	1.088	16	15	14
AM SERVIZI SRL	1.124	1.298	1.144	n.a.	6	7
ANT2WORK SRL	1.106	1.129	239	1	n.a.	n.a.
SBS SERVIZI PROFESSIONALI SRL	800	751	782	n.a.	n.a.	6

L'analisi degli indicatori è stata condotta su un gruppo di 252 imprese (società di capitali) che erano già operanti nel 2002 e che hanno chiuso i bilanci al 31 dicembre 2010.

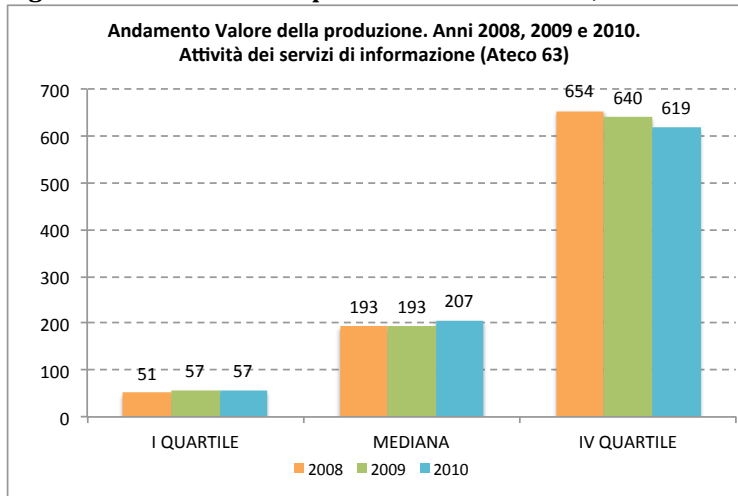
**Tabella 2.24: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Ateco 63. Anni 2002, 2006 e 2010.**

Principali voci del conto economico	I QUARTILE				MEDIANA				IV QUARTILE			
	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10
Valore della produzione	521	516	212	-59,4%	902	1.005	960	6,4%	3.188	4.518	4.338	36,1%
Acquisti	2	7	7	219,1%	37	28	22	-39,7%	583	501	95	-83,6%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	138	219	183	32,9%	325	398	425	30,8%	800	624	775	-3,0%
Costo del lavoro	102	103	75	-26,5%	251	347	373	48,7%	1102	1145	1227	11,4%
Ammortamenti	6	10	4	-21,8%	28	28	17	-40,7%	73	73	98	34,3%
Valore aggiunto	156	181	116	-25,3%	369	381	409	10,9%	1320	1463	1441	9,2%
EBIT	-33	24	-43	30,9%	57	84	57	0,7%	279	186	192	-31,1%
Reddito netto	-53	-8	-73	37,0%	6	18	2	-63,2%	146	86	112	-23,4%
<b>Indicatori di performance</b>												
Totale Attivo	368	400	270	-26,7%	557	690	940	69,0%	1.157	1.330	1.588	37,3%
Valore aggiunto/Valore della produzione	9,0%	6,3%	12,7%		56,2%	53,0%	56,8%		69,1%	68,7%	69,3%	
EBIT/Valore della produzione	-2,5%	1,3%	-3,1%		6,3%	7,9%	4,9%		25,0%	16,4%	17,2%	
Reddito Netto/Valore della produzione	-3,9%	-0,6%	-5,7%		0,9%	1,4%	0,2%		13,1%	7,9%	10,4%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	1,1	0,9	0,3		1,4	1,4	1,0		2,8	3,4	2,9	
Leverage (Tot Attivo/P.N.)	1,76	1,63	1,33		4,20	3,80	2,80		32,96	8,86	13,64	
ROE	-88,8%	-18,1%	-42,3%		7,9%	8,9%	2,2%		56,3%	25,2%	33,3%	

Il settore è in leggera crescita tendenziale, come si evidenzia nella figura seguente, relativa alla dinamica del valore della produzione. Tuttavia, la redditività operativa è in riduzione, dal 6,3% del 2002 al 4,9% del 2010. Più accentuata la caduta del ROE mediano, che passa dal 7,9% al 2,2% nello stesso periodo.

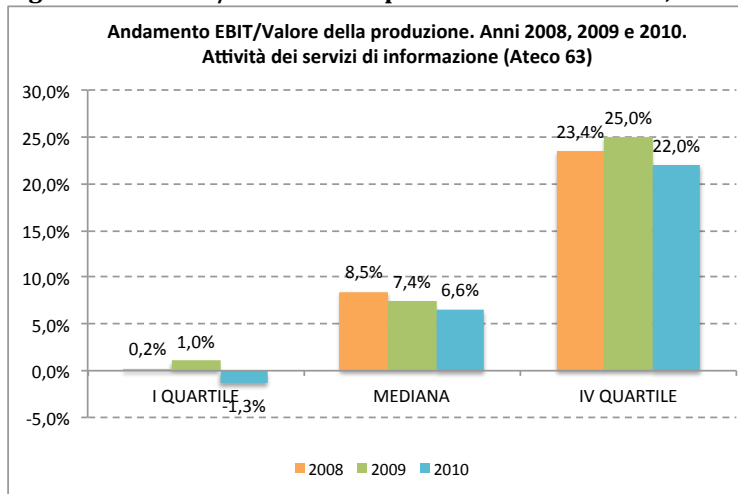
Sul piano congiunturale si segnala una sostanziale stabilità dei valori di mediana centrale della produzione, con andamenti di segno opposto sui quartili estremi.

**Figura 2.59: Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 63**

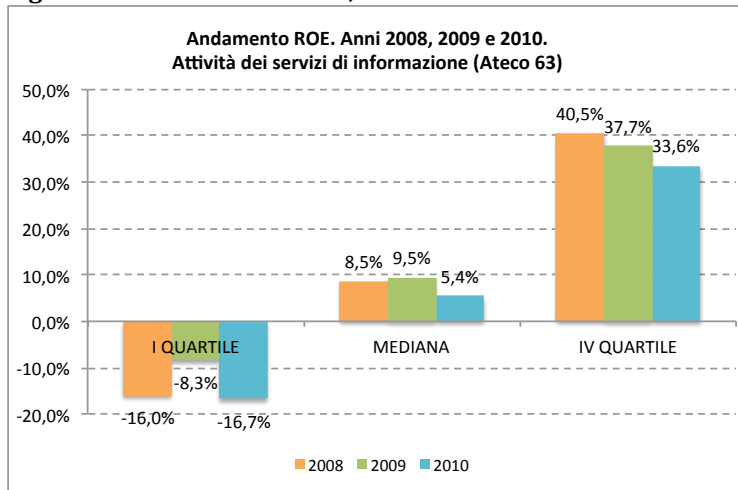


I dati di redditività operativa e di ROE sono in caduta nel periodo 2008-2010, con un lieve recupero tra 2009 e 2010. Rimangono, comunque, estremamente elevati tra le imprese appartenenti al IV quartile.

**Figura 2.60: EBIT/Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 63**



**Figura 2.61: ROE. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 63**



### 2.4.3 Ricerca scientifica e sviluppo (ATECO 72)

Il settore risulta ancora largamente marginale nell'economia regionale. Le imprese leader sono di ridotta dimensione, come si può rilevare dalla tabella seguente. Tuttavia, i dati che abbiamo raccolto ci inducono a considerare questo comparto come estremamente promettente.

**Tabella 2.25: Valore della produzione e addetti delle principali imprese del settore. Ateco 72**

Nome Azienda	Valore della produzione (000 euro) 2010	Valore della produzione (000 euro) 2009	Valore della produzione (000 euro) 2008	Numero di occupati 2010	Numero di occupati 2009	Numero di occupati 2008
<b>KONNER SRL SOCIETA UNIPERSONALE</b>	5.893	2.943	1.332	n.a.	8	5
<b>OFFICINE BELLETTI SRL</b>	3.228	3.852	3.189	n.a.	n.a.	19
<b>GEOTECHNOS SRL</b>	1.804	962	885	n.a.	n.a.	2
<b>GENETICLAB SRL</b>	1.175	587	341	n.a.	n.a.	9
<b>POLO TECNOLOGICO DI PORDENONE SOCIETA CONSORTILE PER AZIONI</b>	973	723	232	3	1	1
<b>EMILAB SRL</b>	655	509	507	5	4	2
<b>ZETA RESEARCH SRL</b>	597	468	69	n.a.	n.a.	n.a.
<b>SET SISTEMI EVOLUTI PER I TRASPORTI SRL</b>	502	574	606	7	8	8
<b>IGA TECHNOLOGY SERVICES SRL</b>	459	50	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
<b>DEMUS LAB SRL</b>	431	459	395	5	5	5

L'analisi degli indicatori è stata condotta su un gruppo di 53 imprese (società di capitali) che erano già operanti nel 2002 e che hanno chiuso i bilanci al 31 dicembre 2010.

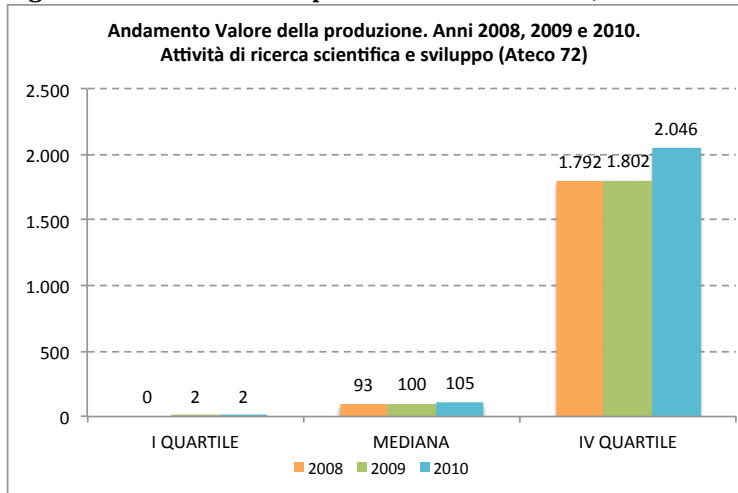
**Tabella 2.26: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Ateco 72. Anni 2002, 2006 e 2010.**

	I QUARTILE				MEDIANA				IV QUARTILE			
	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10
<b>Principali voci del conto economico</b>												
Valore della produzione	511	800	563	10,1%	1.479	2.108	2.205	49,1%	2.651	2.573	3.515	32,6%
Acquisti	9	28	25	179,1%	38	306	285	644,5%	1095	766	937	-14,4%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	167	486	545	226,5%	590	799	931	57,8%	1324	1558	2173	64,1%
Costo del lavoro	122	177	277	126,8%	312	478	634	103,1%	938	1172	1212	29,1%
Ammortamenti	94	52	72	-23,4%	160	164	137	-14,6%	599	330	483	-19,3%
Valore aggiunto	242	174	145	-39,9%	410	925	919	124,2%	1283	1690	1578	23,0%
EBIT	-910	-409	-630	-30,8%	61	120	55	-9,8%	349	221	282	-19,2%
Reddito netto	-745	-380	-628	-15,6%	15	5	41	170,8%	122	179	85	-30,5%
<b>Indicatori di performance</b>												
Totale Attivo	1.180	1.239	1.714	45,3%	1.678	1.972	3.506	109,0%	18.898	21.555	26.056	37,9%
Valore aggiunto/Valore della produzione	21,3%	13,9%	12,0%		39,4%	43,0%	44,0%		73,5%	68,8%	57,9%	
EBIT/Valore della produzione	-103,9%	-46,8%	-86,3%		3,4%	4,7%	2,9%		13,0%	23,6%	10,8%	
Reddito Netto/Valore della produzione	-86,1%	-43,5%	-89,0%		0,8%	0,2%	2,4%		5,2%	13,8%	5,4%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	0,1	0,1	0,1		0,6	0,8	0,5		1,3	1,7	0,9	
Leverage (Tot Attivo/P.N.)	1,30	1,51	1,32		1,94	1,97	1,97		5,45	4,74	7,92	
ROE	-15,8%	-2,4%	-3,0%		1,0%	0,7%	2,4%		18,2%	19,3%	6,1%	

Il valore della produzione è in crescita tendenziale nel periodo 2002-2010, con un incremento del 49,1%. La redditività operativa appare in lieve caduta nel periodo 2002-2010, passando dal 3,4% al 2,9%, mentre il ROE mediano è invece in crescita (dal 1,0% al 2,4%).

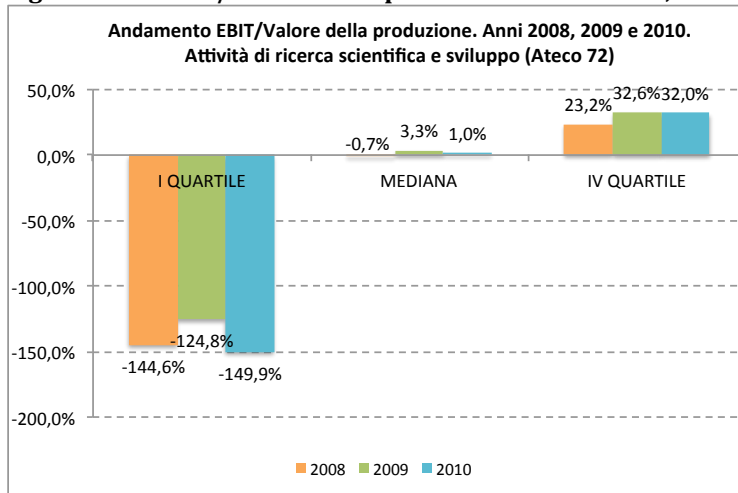
Sul piano dell'analisi congiunturale (2008-2010), si evidenzia una sostanziale stabilità del settore sul piano del valore della produzione, con una significativa crescita sul quartile superiore.

**Figura 2.62: Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 72**

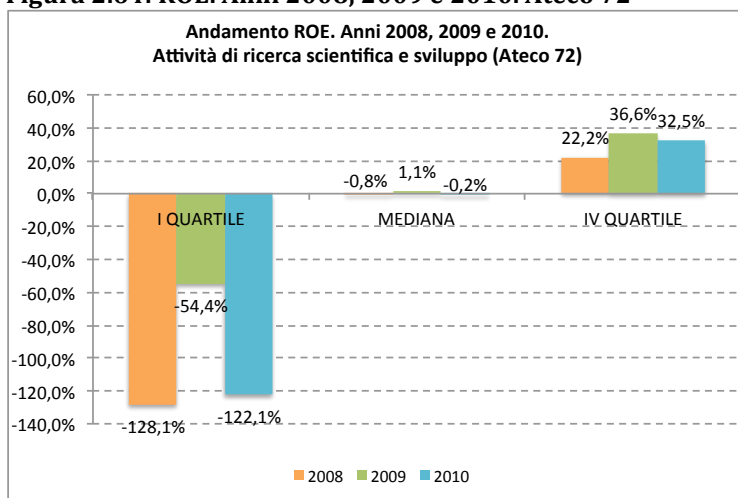


I dati di redditività operativa e di ROE sono estremamente variabili tra i quartili estremi e risultano sostanzialmente nulli a livello mediano.

**Figura 2.63: EBIT/Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 72**



**Figura 2.64: ROE. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 72**



## 2.4.4 Attività di design specializzate (ATECO 74.1)

Si tratta dell'ultimo settore di servizi avanzati (KIBS) da noi esaminato. La dimensione media delle imprese, comprese le migliori, rimane estremamente contenuta. Ciò nonostante le attività di design specializzate rappresentino un fattore di importanza competitiva crescente per le imprese manifatturiere. Tra le imprese leader notiamo anche la presenza di Creativando srl, una microimpresa con sede a Udine che rappresenta un efficace punto d'incontro tra il mondo del design e le produzioni manifatturiere.

**Tabella 2.27: Valore della produzione e addetti delle principali imprese del settore. Ateco 74.1**

Nome Azienda	Valore della produzione (000 euro)	Valore della produzione (000 euro)	Valore della produzione (000 euro)	Numero di occupati	Numero di occupati	Numero di occupati
	2010	2009	2008	2010	2009	2008
<b>FIDEMA PROGETTI SRL</b>	2.217	2.566	2.811	n.a.	n.a.	n.a.
<b>MEG INDUSTRY SRL</b>	1.497	1.341	1.006	n.a.	17	14
<b>NAVALPROGETTI SRL</b>	1.487	2.097	2.379	n.a.	n.a.	5
<b>CPIENG SRL</b>	1.222	1.225	1.214	19	19	19
<b>G ENGINEERING SRL</b>	1.137	885	453	6	8	11
<b>CREATIVANDO SRL</b>	1.061	1.054	1.092	n.a.	1	2
<b>ADRIATEC PROGETTAZIONI SRL</b>	1.006	328	59	n.a.	n.a.	n.a.
<b>UNIDEA SRL</b>	974	1.081	1.049	8	7	11
<b>HATTIVA COOP SOC</b>	915	845	908	25	28	24

L'analisi degli indicatori è stata condotta su un gruppo di 163 imprese (società di capitali) che erano già operanti nel 2002 e che hanno chiuso i bilanci al 31 dicembre 2010.

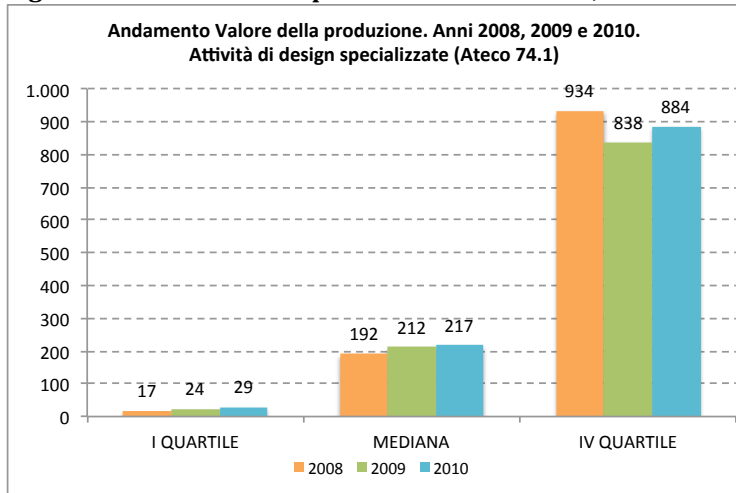
**Tabella 2.28: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Ateco 74.1. Anni 2002, 2006 e 2010.**

	I QUARTILE				MEDIANA				IV QUARTILE			
	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	var % 02-10
<b>Principali voci del conto economico</b>												
Valore della produzione	537	717	491	-8,6%	903	1.097	826	-8,5%	1.248	2.038	2.229	78,6%
Acquisti	9	8	3	-60,6%	73	88	39	-47,1%	634	1090	488	-22,9%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	209	272	160	-23,4%	393	516	435	10,8%	703	1316	1389	97,6%
Costo del lavoro	46	90	71	52,2%	129	201	234	82,0%	635	642	703	10,7%
Ammortamenti	8	8	5	-35,2%	26	25	35	36,9%	72	158	142	97,6%
Valore aggiunto	78	176	116	48,6%	238	347	253	6,2%	641	780	888	38,4%
EBIT	-128	-14	-22	-82,6%	42	39	22	-48,0%	154	139	125	-19,0%
Reddito netto	-121	-20	-44	-63,3%	3	8	-3	-184,0%	105	104	62	-41,3%
<b>Indicatori di performance</b>												
Totale Attivo	347	359	316	-8,9%	489	541	889	81,7%	1.145	1.875	2.746	139,8%
Valore aggiunto/Valore della produzione	9,0%	13,8%	11,4%		31,3%	32,4%	32,7%		51,3%	54,9%	60,0%	
EBIT/Valore della produzione	-14,4%	-0,8%	-3,8%		4,9%	4,7%	3,0%		18,0%	9,4%	8,1%	
Reddito Netto/Valore della produzione	-14,6%	-1,1%	-6,5%		0,4%	0,7%	-0,5%		10,3%	5,0%	5,4%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	0,9	0,8	0,3		1,7	1,6	1,2		2,4	2,5	1,9	
Leverage (Tot Attivo/P.N.)	-1,72	1,94	1,62		3,83	5,40	5,51		15,97	23,67	20,93	
ROE	-158,9%	-7,4%	-166,3%		7,5%	10,2%	-4,5%		58,3%	30,4%	15,8%	

I dati evidenziano una tendenziale caduta del valore mediano della produzione nel periodo 2002-2010 (- 8,5%), con una caduta particolarmente accentuata dal 2006 ad oggi. In controtendenza, invece, l'andamento delle imprese del quarto quartile, che crescono ben del 78,6% nello stesso periodo 2002-2010.

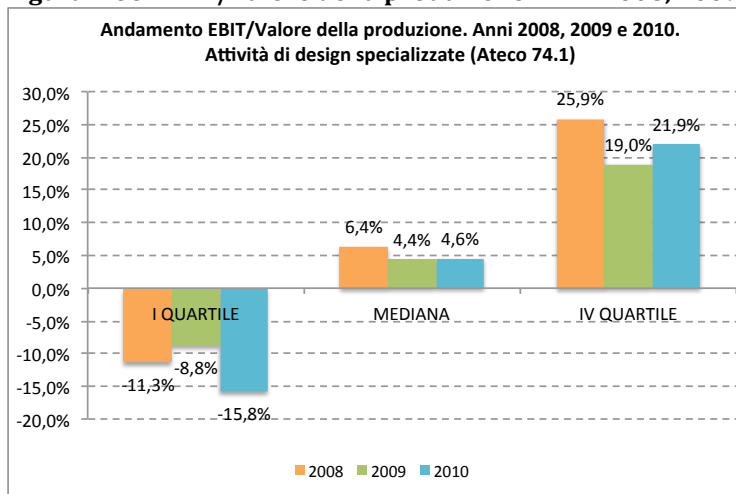
Il valore della redditività operativa risulta tendenzialmente in caduta (dal 4,9% al 3,0%), come pure il livello del ROE, che passa addirittura in territorio negativo (dal 7,5% del 2002 al -4,5% del 2010 a livello di mediana centrale).

**Figura 2.65: Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 74.1**

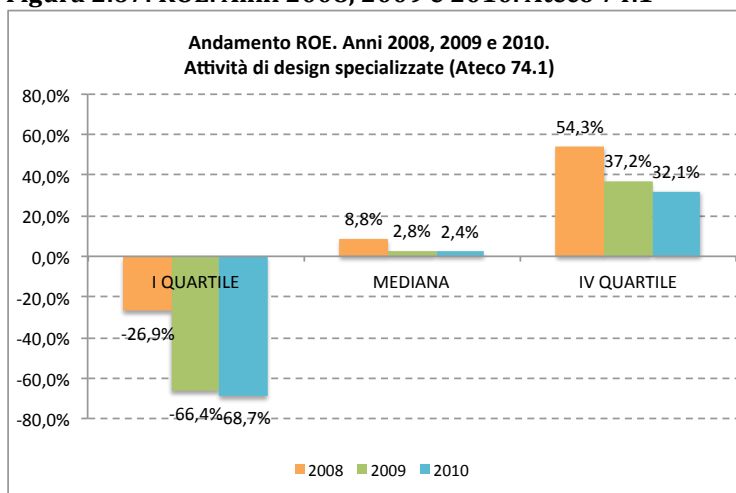


Anche sul piano dell'analisi congiunturale (2008-2010), il settore pare risentire della crisi, anche se più in termini di redditività (in caduta quella operativa e il ROE) che in termini di valore della produzione.

**Figura 2.66: EBIT/Valore della produzione. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 74.1**



**Figura 2.67: ROE. Anni 2008, 2009 e 2010. Ateco 74.1**



## 2.5 Un quadro riassuntivo

Con la doverosa premessa che la parte interpretativa dei dati presentati nella seconda e terza sezione di questo rapporto viene riservata alla quarta e conclusiva sezione, possiamo a questo punto proporre una tabella riassuntiva dei settori esaminati, per mettere a confronto una selezione di indicatori di dimensione (Valore della produzione) e di performance (redditività operativa e ROE). I valori proposti in tabella fanno riferimento alla mediana.

**Tabella 2.29: Valore della produzione e principali indicatori di performance. Comparazione intersettoriale. Anni 2002, 2006 e 2010.**

	Valore della produzione				EBIT/Valore della produzione			ROE		
	2002	2006	2010	var % 02-10	2002	2006	2010	2002	2006	2010
Ateco 10	3.212	3.971	4.246	32,2%	3,1%	2,3%	1,4%	1,1%	0,7%	0,7%
Ateco 16	2.357	3.081	2.468	4,7%	4,2%	3,9%	1,6%	5,1%	4,3%	-0,7%
Ateco 22	3.381	4.126	2.715	-19,7%	4,3%	3,5%	2,6%	6,0%	2,6%	1,8%
Ateco 23	3.386	3.871	2.446	-27,8%	6,4%	4,5%	1,3%	17,1%	3,6%	-1,4%
Ateco 25	1.916	2.467	2.188	14,2%	6,4%	6,0%	3,8%	10,3%	10,5%	3,1%
Ateco 26	2.528	3.978	3.037	20,1%	6,3%	5,5%	4,2%	18,6%	6,3%	2,4%
Ateco 27	1.536	1.925	2.266	47,5%	4,6%	4,2%	3,0%	6,6%	3,3%	4,1%
Ateco 28	2.553	3.470	3.792	48,5%	5,3%	5,1%	3,2%	7,4%	8,8%	3,4%
Ateco 31	2.995	3.076	2.587	-13,6%	3,2%	3,2%	1,1%	1,8%	2,0%	-1,0%
Ateco 62	1.109	1.307	1.357	22,4%	6,3%	6,6%	5,5%	11,6%	6,6%	5,1%
Ateco 63	902	1.005	960	6,4%	6,3%	7,9%	4,9%	7,9%	8,9%	2,2%
Ateco 70	1.040	1.130	803	-22,8%	3,8%	4,2%	2,1%	3,6%	4,7%	2,7%
Ateco 72	1.479	2.108	2.205	49,1%	3,4%	4,7%	2,9%	1,0%	0,7%	2,4%
Ateco 73	1.070	1.211	940	-12,2%	3,3%	5,1%	6,6%	3,1%	10,0%	3,4%
Ateco 74.1	903	1.097	826	-8,5%	4,9%	4,7%	3,0%	7,5%	10,2%	-4,5%

### Valore della produzione

Trattasi di un indicatore relativo alla dimensione mediana delle imprese analizzate. I settori con il valore mediano di produzione più elevato risultano nell'ordine (dati 2010):

- Industrie alimentari (Ateco 10), con una dimensione mediana superiore ai 4 milioni di euro.
- Macchine ed apparecchi meccanici (Ateco 28), con quasi 4 milioni di euro.
- Computer, elettronica, ottica, elettromedicale, misurazione e orologi (Ateco 26), con oltre 3 milioni di euro.
- Articoli in gomma e materie plastiche (Ateco 22) con valori inferiori ai 3 milioni di euro, come anche i settori successivi.
- Mobili (Ateco 31)
- Industria del legno (Ateco 16)
- Lavorazione di minerali non metalliferi (Ateco 23)
- Fabbricazione e lavorazione di prodotti in metallo (Ateco 25)
- Macchine ed apparecchi elettrici (Ateco 27)

In relazione all'andamento del valore della produzione nel periodo 2002-2010, proponiamo una sorta di graduatoria tra settori che sono cresciuti e tra quelli che si sono contratti.

Tra quelli che sono cresciuti:

- Macchine ed apparecchi meccanici (Ateco 28), + 48,5%
- Macchine ed apparecchi elettrici (Ateco 27), + 47,5%
- Industrie alimentari (Ateco 10), + 32,2%
- Computer, elettronica, ottica, elettromedicale, misurazione e orologi (Ateco 26), + 20,1%
- Fabbricazione e lavorazione di prodotti in metallo (Ateco 25), + 14,2%
- Industria del legno (Ateco 16), + 4,7%.

Tra i settori che hanno subito fenomeni di significativo ridimensionamento:

- Mobili (Ateco 31), - 13,8%.
- Articoli in gomma e materie plastiche (Ateco 22), - 19,7%,
- Lavorazione di minerali non metalliferi (Ateco 23), - 27,8%.

#### *Redditività operativa*

Sul piano della redditività operativa (EBIT/Valore della produzione), si nota che i settori industriali più capaci di generare valore economico sono nell'ordine (dati 2010):

- Computer, elettronica, ottica, elettromedicale, misurazione e orologi (Ateco 26), 4,2%
- Fabbricazione e lavorazione di prodotti in metallo (Ateco 25), 3,8%
- Macchine ed apparecchi meccanici (Ateco 28), 3,2%
- Macchine ed apparecchi elettrici (Ateco 27), 3,0%.

Molto bassa la redditività operativa mediana degli altri settori, con punte minime per le Industrie alimentari (Ateco 10), 1,4%, le lavorazioni di minerali non metalliferi (Ateco 23), 1,3% e per la produzione di mobili (Ateco 31), 1,1%.

#### *Redditività sul capitale netto*

A livello di ROE, sono ancora i settori Industria del legno (Ateco 16), della lavorazione di minerali non metalliferi (Ateco 23) e del mobile (Ateco 31) a evidenziare le performance peggiori (redditività negativa).

I settori più redditizi risultano, invece, nell'ordine (dati 2010):

- Macchine ed apparecchi elettrici (Ateco 27), 4,1%
- Macchine ed apparecchi meccanici (Ateco 28), 3,4%
- Fabbricazione e lavorazione di prodotti in metallo (Ateco 25), 3,1%

Dalle nostre analisi si evidenzia un migliore stato di salute dei settori cd. Business to Business, ed in particolare di quelli rappresentativi della quarta A del Made in Italy, cioè l'Automazione/Meccanica. Si tratta di settori fortemente orientati all'export, con esportazioni rivolte in misura significativa ai mercati emergenti. Si tratta dunque di settori meno condizionati dal pesante ciclo economico che l'economia Occidentale sta vivendo.

Ma poiché la lettura che intendiamo dare non vuole essere puramente statica, ma di tendenza, sotto tale profilo i nostri dati ci dicono che i cambiamenti che l'economia regionale sta subendo, nei diversi settori in cui è articolata, non sono stati avviati con la crisi del 2008, ma hanno un'origine più lontana nel tempo. Questi settori stanno scontando, in definitiva, la trasformazione in atto nelle economie Occidentali, dove l'antico primato del settore secondario sta venendo meno a favore di uno sviluppo terziario (KIBS) che però appare ancora da strutturare e consolidare.

In definitiva, i dati esaminati ci dicono che la Regione FVG sta subendo gli effetti dell'entrata in crisi del modello di specializzazione industriale tradizionale, con un timido sviluppo di un modello alternativo, che combina le attività del settore secondario con un settore dei servizi avanzati alle imprese.

# Parte Terza

## LE DINAMICHE DISTRETTUALI

### 3.1 Introduzione

In questa terza parte si presentano e commentano le performance economico-finanziarie dei distretti industriali regionali, così come riconosciuti dalla Regione Friuli Venezia Giulia, e del Ditenave (Distretto Tecnologico nazionale)<sup>2</sup>.

Rispetto alle analisi presentate nella seconda parte del rapporto, qui prendiamo in considerazione solamente il periodo 2008-2010 (ultimi dati disponibili). Anche in questo caso utilizzeremo un campione “chiuso” per le medesime ragioni metodologiche precedentemente illustrate.

Inoltre, al confronto tra diversi quartili viene qui preferita una comparazione tra imprese distrettuali e non distettuali. Intendiamo con “impresa non distrettuale” un’impresa che presenta la medesima specializzazione produttiva (espressa dal codice ATECO) di una impresa distrettuale, ma localizzata altrove rispetto ai confini amministrativi di un determinato distretto (es: un’impresa del legno-arredo localizzata a Manzano è distrettuale, non lo è un’impresa del legno-arredo di Paluzza, così come non è distrettuale un’impresa metalmeccanica localizzata nel manzanese).

La tesi generale che vogliamo verificare è se esista, tuttora, un qualche “effetto-distretto”. Una vasta e sostanzialmente concorde letteratura economico-manageriale pluridecennale teorizza, infatti, l’esistenza di cosiddette “economie esterne distrettuali” (derivanti dall’esistenza di un vasto ed efficiente mercato locale di lavorazioni di subfornitura, da elevate competenze produttive, da un mercato del lavoro estremamente efficiente, ecc.) capaci di impattare positivamente sui meccanismi di gestione delle stesse imprese, rendendoli più efficienti ed efficaci.

Se tale effetto esiste, ci attendiamo che esso emerga (almeno in parte) anche dai dati aziendali, nella forma di un qualche differenziale di performance, che dovrebbe andare teoricamente a vantaggio delle imprese distrettuali.

La tabella 3.1 illustra la numerosità campionaria relativa a ciascun distretto e a ciascun insieme complementare. Ricordiamo, infatti, che tali imprese rappresentano un campione del più vasto universo distrettuale che contempla anche imprese individuali e società di persone, non obbligate alla pubblicazione del bilancio.

Come evidenziano i dati riassunti nella seconda colonna di tabella 3.1, la rappresentatività campionaria a nostra disposizione risulta generalmente adeguata, con l’eccezione del distretto del coltello, ma ciò dipende dalla disponibilità originaria dei dati e non da scelte operate da chi scrive.

---

<sup>2</sup> Le normative regionali sono state, ove possibile, rispettate alla lettera. Nel caso del distretto delle tecnologie digitali, non risultando possibile ottenere dei dati a livello circoscrizionale, il Comune di Udine è stato considerato nella sua interezza. Lo stesso dicasi per il distretto del Caffè ed il Comune di Trieste. Per quanto riguarda l’individuazione geografica del distretto Ditenave, non essendo un distretto industriale riconosciuto con legge regionale, si è fatto riferimento alla lista dei comuni che hanno sottoscritto l’Accordo di programma, ai sensi dell’art. 19 della L.R. 20 marzo 2000, n. 7 per la definizione del modello organizzativo, della governance e delle modalità operative del Distretto Tecnologico Navale del Friuli Venezia Giulia.

**Tabella 3.1: Numerosità delle imprese distrettuali e non distrettuali. Copertura campionaria delle imprese distrettuali**

Distretto	Numero imprese distrettuali	Copertura campionaria (rispetto ad ASIA 2006)	Numero imprese non distrettuali
Distretto della sedia	171	18,3%	429
Distretto del mobile	209	34,5%	390
Distretto dell'alimentare	18	22,2%	168
Distretto del coltello	18	8,2%	813
Distretto Comet	191	18,5%	454
Distretto del caffè	26	>100% <sup>3</sup>	7
Distretto delle tecnologie digitali	150	33,0%	330
Distretto Ditenave	9	nd*	32

\* dato non disponibile.

**Fonte: nostra rielaborazioni su dati Istat e Modefinance**

La figura 3.1 riassume i principali indicatori demografici (unità locali e addetti) relativi ai distretti industriali regionali ed ai settori che li contengono. Si tratta di dati che, per il periodo a cui fanno riferimento (1996-2006), non scontano le dinamiche relative alla crisi economico-finanziaria globale che ha impattato considerevolmente sui processi di nati-mortalità imprenditoriale, come segnalato nella prima parte di questo rapporto.

**Figura 3.1: Andamento unità locali specializzate ed addetti. Comparazione distretti e non-distretti. Anni 1996, 2001 e 2006**

Distretto	Unità locali specializzate			Addetti specializzati		
	1996	2001	2006	1996	2001	2006
Sedia	1.069	1.080	933	10.976	10.606	8.173
FVG settore sedia	3.455	3.463	3.158	31.161	32.690	29.336
Mobile	608	649	605	9.784	10.799	10.277
FVG settore mobile	3.455	3.463	3.158	31.161	32.690	29.336
Agro-alimentare	79	76	81	685	1.056	1.163
FVG settore agro-alimentare	1.462	1.279	1.292	9.940	9.321	9.349
Coltello	266	261	219	2.736	3.008	2.886
FVG settore coltello	3.069	3.310	3.421	33.449	39.523	40.039
Caffè	15	16	12	305	393	503
FVG settore caffè	27	31	26	384	478	568
Componentistica e termoelettromeccanica	878	991	1.030	15.215	17.820	17.585
FVG settore component. e termoelettromecc.	3.293	3.611	3.687	40.121	47.623	46.724
Tecnologie digitali	289	392	454	1.129	1.567	1.584
FVG settore tecnologie digitali	1.231	1.893	2.188	4.205	6.367	6.689

**Fonte: Profilo economico dei distretti industriali e artigianali del FVG. Regione Friuli Venezia Giulia. Luglio 2009 (p: 27)**

<sup>3</sup> Le 26 società di capitali appartenenti al distretto del caffè sono il risultato di una selezione operata direttamente da Modefinance che ne ha fatto gentile concessione al gruppo di ricerca per gli scopi attinenti al presente rapporto. Per questa ragione la rappresentatività statistica risulta superiore al 100%, visto che Istat individuava per il 2006 appena 12 unità locali attive in questo distretto

Ciò nonostante, tali dati risultano comunque utili al fine di comprendere alcune dinamiche di lungo corso. Alcune fanno riferimento agli indicatori assoluti e ci consentono, in questo senso, di distinguere i distretti in forte espansione in termini di unità locali e/o di addetti - tra i quali annoveriamo il Comet, il distretto dell'alimentare o quello delle tecnologie digitali - da quelli in contrazione, come il distretto della sedia. Ma è dal rapporto tra addetti ed unità locali, e pertanto dall'indicatore della dimensione media delle imprese, che emergono a nostro giudizio delle informazioni ancor più rilevanti (tabella 3.2).

**Tabella 3.2: Dimensione media delle imprese distrettuali. Anni 1991, 2001 e 2006**

Distretto	1991	2001	2006
Distretto della sedia	10,3	9,8	8,8
Distretto del mobile	16,1	16,6	17,0
Distretto dell'alimentare	8,7	13,9	14,4
Distretto del coltello	10,3	11,5	13,2
Distretto Comet	17,3	18,0	17,1
Distretto del caffè	20,0	24,6	41,9
Distretto delle tecnologie digitali	3,9	4,0	3,5

**Fonte: nostra rielaborazioni su dati Istat**

Da un lato, la dimensione media costituisce un indicatore di competitività, specialmente se letto in chiave longitudinale, in quanto riassume la capacità delle imprese di saper cogliere nuove opportunità di mercato e di tradurle in percorsi di crescita dimensionale. Ciò è quanto sembra accadere nel distretto dell'alimentare o nel Comet.

Dall'altro lato, la variazione della dimensione media può segnalare l'esistenza di processi di selezione competitiva in corso. Una crescita della dimensione media delle imprese, accompagnata da una riduzione delle unità locali attive, potrebbe in questo senso segnalare una progressiva emarginazione delle imprese minori, meno adatte a sopravvivere in un contesto ambientale e competitivo più selettivo. Un fenomeno, quest'ultimo, che potrebbe spiegare gli andamenti rilevati per il distretto del mobile, del coltello e per quello del caffè.

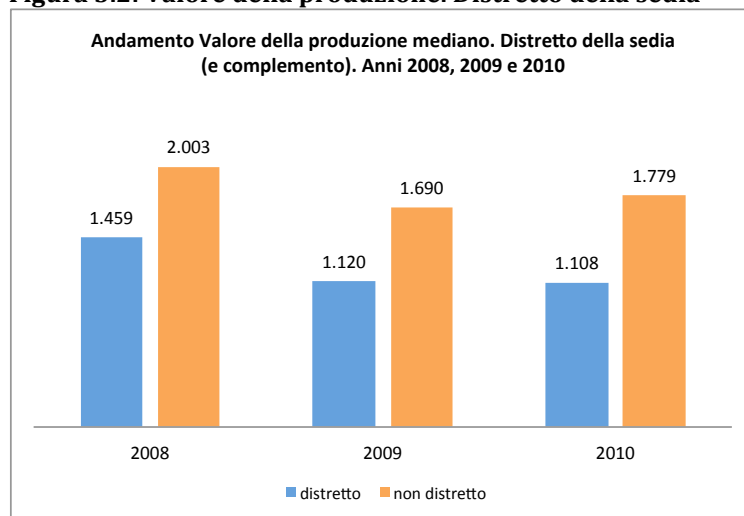
## 3.2 Il distretto della sedia

**Tabella 3.3: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Distretto della sedia e complemento. Anni 2008, 2009 e 2010.**

Principali voci del conto economico	DISTRETTO				COMPLEMENTO AL DISTRETTO			
	2008	2009	2010	var % 08-10	2008	2009	2010	var % 08-10
Valore della produzione	1.459	1.120	1.108	-24,1%	2.003	1.690	1.779	-11,2%
Acquisti	674	555	558	-17,3%	955	798	854	-10,6%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	489	412	416	-14,8%	677	586	559	-17,5%
Costo del lavoro	261	241	236	-9,6%	410	387	404	-1,4%
Ammortamenti	33	32	33	0,6%	52	61	63	20,9%
Valore aggiunto	346	278	298	-13,9%	531	478	530	-0,2%
EBIT	26	4	10	-61,9%	42	9	23	-45,7%
Reddito netto	1	-7	0	-83,7%	2	-3	2	-37,3%
<b>Indicatori di performance</b>								
Totale Attivo	1.090	1.082	1.090	0,0%	1.659	1.676	1.808	8,9%
Valore aggiunto/Valore della produzione	22,2%	24,3%	23,7%		23,3%	24,8%	24,5%	
EBIT/Valore della produzione	2,1%	0,7%	1,4%		2,9%	1,4%	1,8%	
Reddito Netto/Valore della produzione	0,1%	-0,6%	0,0%		0,1%	-0,2%	0,1%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	1,29	1,13	1,14		1,20	0,99	0,99	
Leverage (Totale Attivo/P.N.)	4,31	4,55	4,82		5,06	4,92	4,99	
ROE (Reddito Netto/P.N.)	0,8%	-3,5%	0,0%		0,8%	-0,9%	0,5%	

Alla fine del 2010 il valore della produzione mediano delle imprese distrettuali evidenziava una contrazione del 24,1% rispetto al dato del 2008. Nel corso del triennio preso in considerazione non si evidenzia, poi, alcun segnale di recupero, semmai un rallentamento dell'intensità della contrazione per il 2010 rispetto alla rovinosa caduta dell'anno precedente (Figura 3.2).

**Figura 3.2: Valore della produzione. Distretto della sedia**

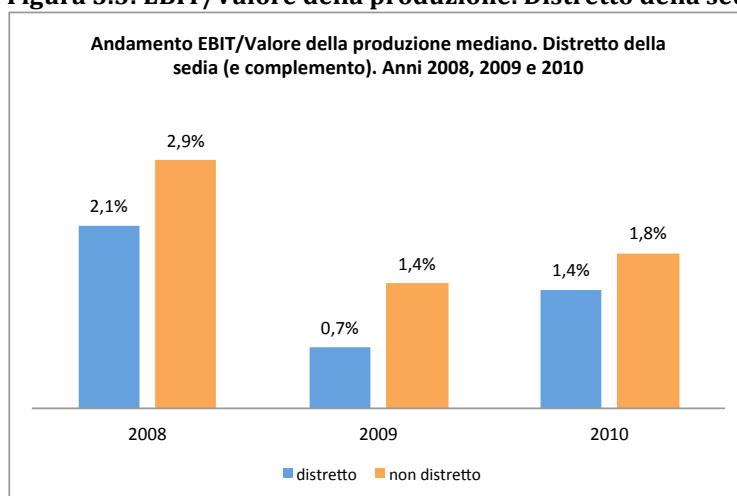


Tale andamento non è in linea con quello rilevato tra le imprese non distrettuali attive nelle medesime specializzazioni produttive. In queste ultime, la contrazione complessiva del Valore della produzione nell'intero triennio si attesta ad un più contenuto 11,2%. Ma, ciò che più conta, è che tra le imprese non distrettuali si evidenzia un rimbalzo nel corso del 2010. Si tratta di un recupero comunque non compensativo rispetto alla caduta del 2009.

Se si vanno a confrontare gli andamenti medi del valore della produzione con quelli relativi alle principali componenti di costo (Tabella 3.3), si noterà come sia proprio a causa della scarsa comprimibilità di alcuni costi di esercizio – costo del lavoro ed ammortamenti in *primis* – che la marginalità delle imprese viene a calare nel corso del triennio considerato. Ciò vale indifferentemente per le imprese distrettuali (- 62% la

contrazione dell'EBIT mediano nel periodo 2008-10 e - 84% circa quella del reddito netto mediano) sia per le imprese non distrettuali (- 46% EBIT, -37% reddito netto) benché con minor forza.

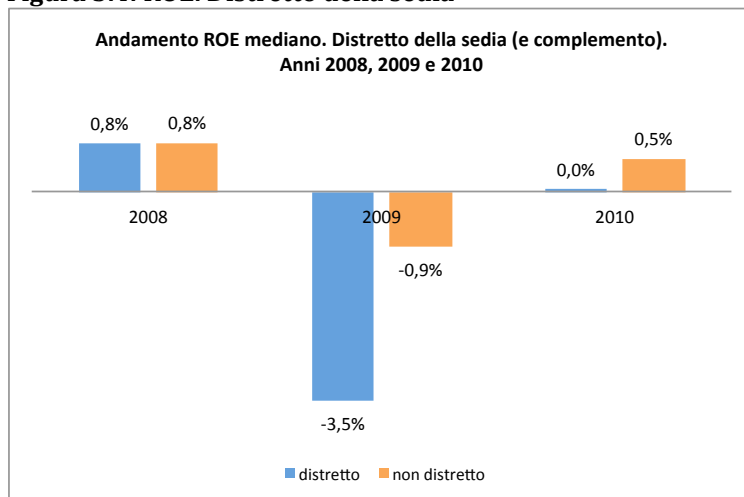
**Figura 3.3: EBIT/Valore della produzione. Distretto della sedia**



In termini relativi, la comparazione tra indicatori di redditività (Figura 3.3) appare nettamente sfavorevole alle imprese distrettuali, la cui capacità di generare marginalità (espressa in termini di EBIT/fatturato) risulta sistematicamente inferiore rispetto a quella delle imprese non distrettuali, benché contraddistinta da un andamento simile nel corso del triennio preso in considerazione.

Lo stesso dicasi per l'andamento del ROE, che tra le imprese distrettuali evidenzia una brusca caduta in corrispondenza del 2009 (-3,5%), salvo raggiungere la soglia relativa all'assenza di redditività (0%) nel 2010 (Figura 3.4).

**Figura 3.4: ROE. Distretto della sedia**



Una più attenta analisi della scomposizione del ROE, rivela come ciò sia principalmente dovuto all'andamento del rapporto tra Reddito netto e Valore della produzione (che esprime il livello di redditività netta aziendale) che in corrispondenza dell'anno 2009 assume un valore negativo.

Un minor contributo esplicativo viene offerto dalla rotazione dell'attivo, che risulta in diminuzione. Tale diminuzione appare spiegabile dalla contrazione del Valore della produzione, visto che gli attivi mediani sembrano rimanere sostanzialmente stabili nel corso del triennio. Per quanto concerne l'effetto leva esercitato dalle passività (e

leggibile nel rapporto tra totale Attivo e Patrimonio netto), esso appare in aumento. Si tratta di capire quanta parte di questo aumento sia davvero connesso a una maggiore capacità di indebitamento delle imprese distrettuali (ipotesi poco probabile), e quanta parte risulti invece imputabile ad altre cause, tra le quali la contrazione dei patrimoni netti aziendali derivanti da perdite pregresse. Un fatto che non costituisce certo un segnale positivo.

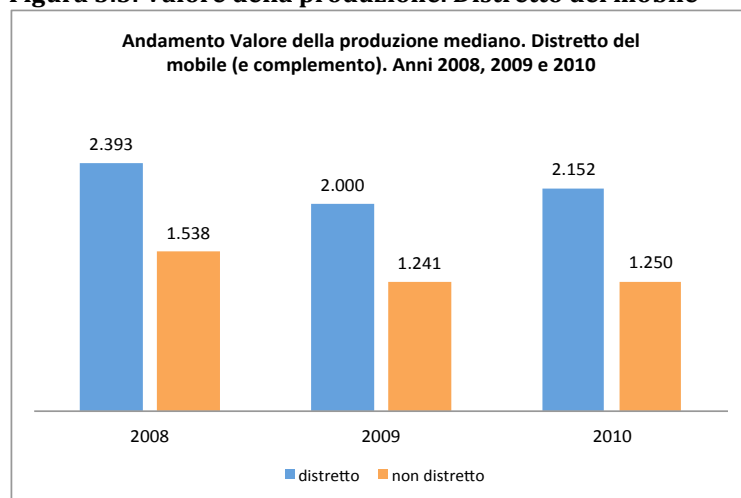
### 3.3 Il distretto del mobile

**Tabella 3.4: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Distretto del mobile e complemento. Anni 2008, 2009 e 2010.**

Principali voci del conto economico	DISTRETTO				COMPLEMENTO AL DISTRETTO			
	2008	2009	2010	var % 08-10	2008	2009	2010	var % 08-10
Valore della produzione	2.393	2.000	2.152	-10,1%	1.538	1.241	1.250	-18,7%
Acquisti	1.167	1.025	1.169	0,1%	708	594	620	-12,4%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	804	699	744	-7,5%	532	442	426	-19,8%
Costo del lavoro	559	550	557	-0,4%	281	260	268	-4,7%
Ammortamenti	78	71	75	-3,2%	40	42	44	9,4%
Valore aggiunto	748	618	625	-16,5%	388	330	344	-11,4%
EBIT	49	7	20	-60,0%	31	7	14	-53,1%
Reddito netto	2	-10	1	-29,1%	2	-3	1	-48,1%
<b>Indicatori di performance</b>								
Totale Attivo	2.033	1.965	2.054	1,1%	1.296	1.266	1.303	0,6%
Valore aggiunto/Valore della produzione	24,1%	24,8%	24,9%		22,3%	24,5%	23,8%	
EBIT/Valore della produzione	2,7%	0,9%	1,4%		2,7%	1,3%	1,9%	
Reddito Netto/Valore della produzione	0,1%	-0,9%	0,1%		0,2%	-0,2%	0,1%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	1,26	1,05	1,02		1,20	1,01	1,02	
Leverage (Totale Attivo/P.N.)	4,02	3,86	3,92		4,08	4,28	4,40	
ROE (Reddito Netto/P.N.)	0,4%	-2,5%	0,2%		1,4%	-1,0%	0,6%	

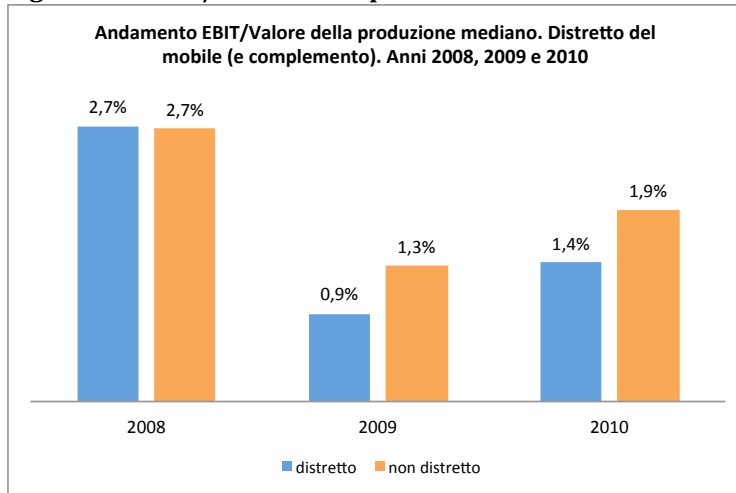
Al termine del 2010, le imprese appartenenti al distretto mobiliere del pordenonese evidenziavano un andamento del valore della produzione mediano in recupero rispetto alla caduta sofferta nel corso dell'anno precedente (Figura 3.5). Un recupero non totalmente compensativo delle perdite subite, ma comunque superiore, sia in termini assoluti che relativi, rispetto alla mediana del settore.

**Figura 3.5: Valore della produzione. Distretto del mobile**



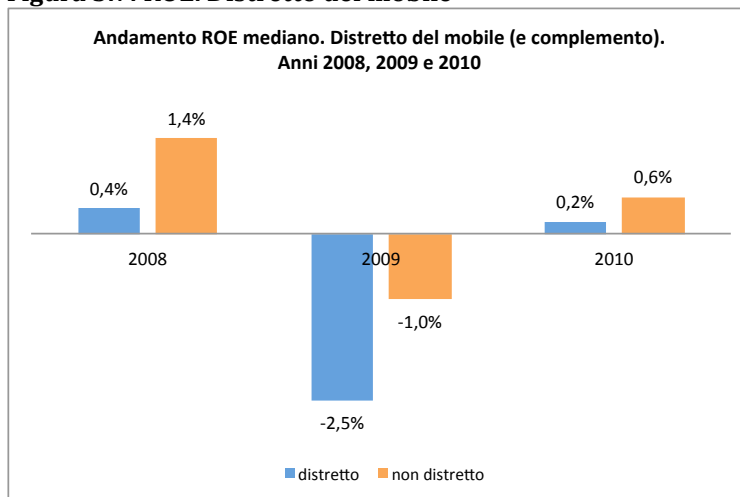
Nel corso del triennio esaminato, a fronte di un'elevata elasticità nei dati relativi al valore della produzione, si registra invece una discreta staticità delle principali voci di costo che compongono la parte superiore del conto economico (che riassume la gestione caratteristica d'impresa). Non variano i costi per acquisti ed i costi relativi al personale, variano di poco gli ammortamenti, variano in negativo i costi per servizi. Come se alla contrazione dei fatturati aziendali, le imprese distrettuali avessero opposto una (parziale) internalizzazione di talune produzioni precedentemente esternalizzate. L'andamento del rapporto tra Valore aggiunto e Valore della produzione si muove proprio in questa direzione (incremento = aumento del grado di internalizzazione), ma l'incremento complessivo subito dall'indice risulta davvero troppo modesto per supportare pienamente la nostra ipotesi (Tabella 3.4).

**Figura 3.6: EBIT/Valore della produzione. Distretto del mobile**



Alla modesta flessibilità dei costi di produzione corrisponde, nelle imprese distrettuali, anche una minore redditività in termini relativi. Al pari di quanto evidenziato per il distretto della sedia, il rapporto EBIT/Valore della produzione tra le imprese distrettuali si assottiglia maggiormente nel corso 2009 e del 2010 rispetto a quanto accada nel settore più in generale (Figura 3.6).

**Figura 3.7: ROE. Distretto del mobile**



Lo stesso dicasi per quanto concerne l'andamento del ROE (Figura 3.7). Tra le imprese distrettuali, l'indicatore subisce un deterioramento significativo nel corso del 2009. Un deterioramento che risulta largamente imputabile alle dinamiche di profittabilità, come mostra il dato relativo al Reddito netto che cala bruscamente nel 2009 sia in termini assoluti che in rapporto al Valore della produzione.

Similmente, anche in relazione agli effetti del *leverage* la comparazione risulta sfavorevole alle imprese distrettuali. Difficile, però, dire se l'aumento della leva finanziaria riscontrato tra le imprese non distrettuali possa davvero connettersi ad una maggiore capacità di indebitamento di queste ultime. Soprattutto in un periodo di forte stretta creditizia come quello considerato.

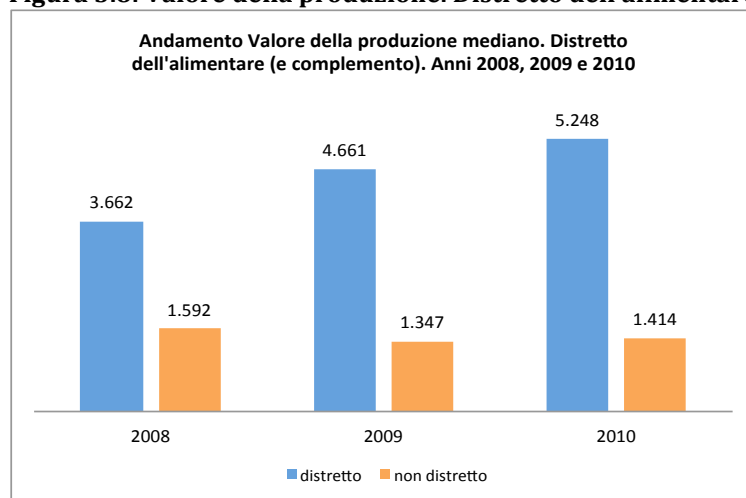
### 3.4 Il distretto dell'alimentare

**Tabella 3.5: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Distretto dell'alimentare e complemento. Anni 2008, 2009 e 2010.**

	DISTRETTO				COMPLEMENTO AL DISTRETTO			
	2008	2009	2010	var % 08-10	2008	2009	2010	var % 08-10
<b>Principali voci del conto economico</b>								
Valore della produzione	3.662	4.661	5.248	43,3%	1.592	1.347	1.414	-11,2%
Acquisti	1.971	2.950	2.824	43,3%	951	669	728	-23,4%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	1.345	1.325	1.370	1,9%	436	378	398	-8,8%
Costo del lavoro	505	519	513	1,5%	289	284	292	1,2%
Ammortamenti	277	247	233	-16,1%	40	45	49	21,7%
Valore aggiunto	1.043	925	966	-7,4%	405	351	353	-12,8%
EBIT	82	0	79	-2,8%	51	10	24	-52,0%
Reddito netto	21	0	28	36,5%	4	0	1	-72,9%
<b>Indicatori di performance</b>								
Totale Attivo	8.802	9.181	11.164	26,8%	1.402	1.455	1.501	7,1%
Valore aggiunto/Valore della produzione	17,6%	17,3%	19,4%		24,9%	25,3%	25,7%	
EBIT/Valore della produzione	3,3%	0,8%	2,8%		3,3%	1,5%	2,3%	
Reddito Netto/Valore della produzione	0,8%	0,1%	0,8%		0,2%	-0,1%	0,1%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	0,72	0,68	0,78		1,14	0,98	0,96	
Leverage (Totale Attivo/P.N.)	2,60	2,73	2,80		4,07	3,89	4,16	
ROE (Reddito Netto/P.N.)	2,3%	0,2%	1,7%		1,6%	-0,6%	0,5%	

Due sono i fenomeni che colpiscono istantaneamente alla lettura dei dati riportati in tabella 3.5. Il primo è il differenziale nella dimensione delle imprese, che risulta essere mediamente più elevata nel campione distrettuale. Il secondo è relativo alle dinamiche economiche, esemplificate dall'andamento del valore della produzione, che appaiono ampiamente positive tra le imprese distrettuali e negative al di fuori del distretto.

**Figura 3.8: Valore della produzione. Distretto dell'alimentare**

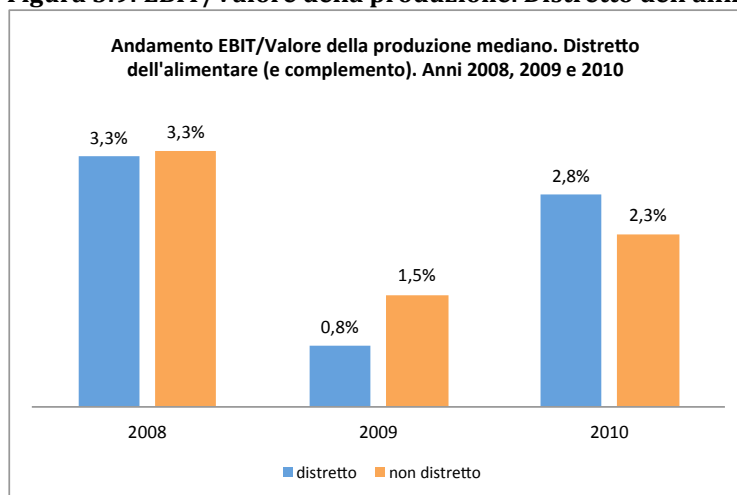


Due, però, sono anche i fattori di cautela da tenere in considerazione prima di derivare conclusioni affrettate. Il primo è relativo alla dimensione del campione distrettuale che si compone di sole 18 unità, contro le 168 imprese appartenenti al campione complementare. La scarsa numerosità campionaria è per propria natura associata ad una maggiore varianza dei risultati medi e, benché in minor misura, anche mediani.

Il secondo è relativo alla natura delle imprese appartenenti al distretto alimentare del FVG. In aggiunta alla produzione di prosciutti crudi ed insaccati (San Daniele), nel territorio distrettuale si concentrano, infatti, alcune produzioni tipicamente di larga scala, quali la produzione di prodotti dolci e salati da forno (Fagagna) e la realizzazione di prodotti caseari (Coseano, Fagagna). Si tratta, con tutta evidenza, di produzioni aventi una scala maggiore rispetto ad altre specializzazioni alimentari (come la produzione di frutta e ortaggi o di prodotti ittici) ampiamente diffuse sul territorio regionale.

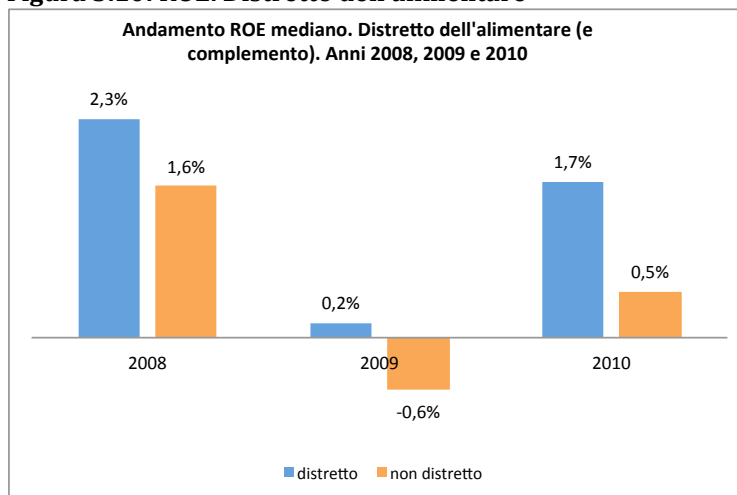
Ad uno sguardo più attento, non sfuggono però alcune dinamiche di non facile comprensione. All'incremento del valore mediano della produzione, corrisponde, tra le imprese distrettuali, un pari incremento dei soli costi per acquisti, mentre rimangono sostanzialmente ferme le rimanenti voci del conto economico. Ciò accade anche se si abbandonano i valori mediани e si utilizzano i valori totali (non riportati, per economia di lettura, in tabella 3.5).

**Figura 3.9: EBIT/Valore della produzione. Distretto dell'alimentare**



All'incremento del giro d'affari, non pare corrispondere, dunque, né un aumento degli organici aziendali (costi per il personale) né un innalzamento della marginalità del *core business* (Figura 3.9).

**Figura 3.10: ROE. Distretto dell'alimentare**



Tra le spiegazioni possibili, segnaliamo l'eventualità che la scarsa marginalità delle imprese sia da ricondursi alle dinamiche connesse alla distribuzione commerciale. Tali dinamiche risultano particolarmente "spietate" nel settore alimentare, soprattutto in corrispondenza della grande distribuzione.

Tra l'altro, anche tra le imprese non distrettuali si registra una diminuzione dei margini di profitto significativamente più elevata della contrazione subita dal valore della produzione nel medesimo periodo.

Per quanto concerne l'andamento del ROE, si rilevano differenze sensibili tra le imprese distrettuali e quelle non distrettuali, a favore delle prime (Figura 3.10). Tali differenze appaiono essenzialmente imputabili al rapporto tra Reddito netto e Valore della

produzione, che per quanto modesto in termini assoluti risulta comunque più elevato tra le imprese distrettuali. Sia la rotazione dell'attivo che il *leverage* risultano, infatti, inferiori nel campione distrettuale.

L'andamento del Totale attivo nel triennio considerato appare particolarmente pronunciato tra le imprese distrettuali. Ciò accade anche per i dati totali e non solo nella mediana. A fronte di una crescita non allineata delle immobilizzazioni (che in realtà calano, nel periodo considerato), è assai probabile che tale aumento risulti connesso ai movimenti del capitale circolante, e in particolare alle dinamiche dei crediti verso clienti.

### 3.5 Il distretto del coltello

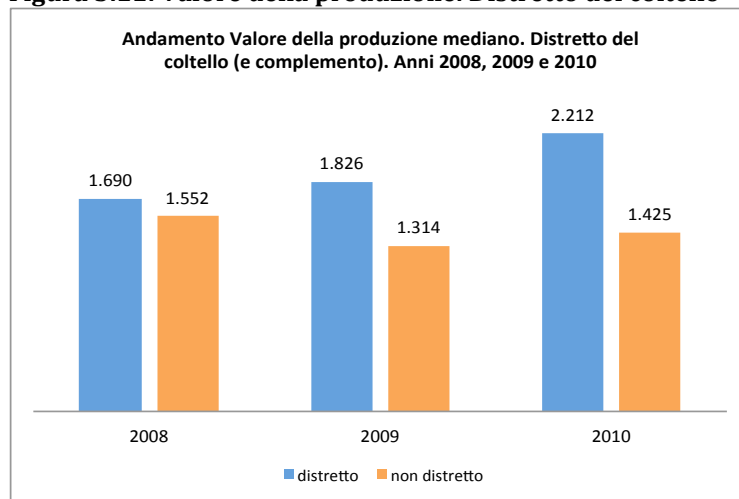
**Tabella 3.6: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Distretto del coltello e complemento. Anni 2008, 2009 e 2010.**

Principali voci del conto economico	DISTRETTO				COMPLEMENTO AL DISTRETTO			
	2008	2009	2010	var % 08-10	2008	2009	2010	var % 08-10
Valore della produzione	1.690	1.826	2.212	30,9%	1.552	1.314	1.425	-8,2%
Acquisti	385	631	779	102,3%	609	418	489	-19,6%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	573	478	562	-1,8%	469	431	442	-5,7%
Costo del lavoro	424	411	488	15,0%	398	381	392	-1,5%
Ammortamenti	58	61	91	56,2%	46	48	49	7,5%
Valore aggiunto	739	645	602	-18,6%	593	522	545	-8,1%
EBIT	70	28	48	-31,5%	75	37	51	-31,5%
Reddito netto	25	0	25	0,3%	17	3	8	-51,7%
<b>Indicatori di performance</b>								
Totale Attivo	3.030	3.072	3.421	12,9%	1.461	1.408	1.547	5,9%
Valore aggiunto/Valore della produzione	32,5%	37,2%	37,2%		32,6%	34,5%	34,1%	
EBIT/Valore della produzione	3,0%	1,6%	2,9%		5,4%	3,7%	3,9%	
Reddito Netto/Valore della produzione	1,0%	0,0%	0,4%		1,5%	0,4%	0,6%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	1,21	0,94	1,06		1,13	0,97	0,98	
Leverage (Totale Attivo/P.N.)	1,96	1,94	1,97		4,07	3,68	3,94	
ROE (Reddito Netto/P.N.)	3,9%	0,1%	2,6%		7,5%	1,7%	3,6%	

Valgono per il distretto del coltello le medesime avvertenze segnalate per il distretto dell'alimentare: anche in questo caso i dati distrettuali mediani fanno riferimento ad un campione limitato (18 imprese) che si confronta, tra l'altro, con un insieme complementare particolarmente ampio (813 imprese) di imprese meccaniche attive nelle medesime specializzazioni distrettuali.

Ciò premesso, le imprese distrettuali analizzate si caratterizzano per un incremento del valore della produzione mediano particolarmente elevato (Figura 3.11). Ci conforta che ciò accada anche con riferimenti ai valori totali, che salgono da 137 milioni di Euro (dato 2008) a 164 milioni (dato 2010).

**Figura 3.11: Valore della produzione. Distretto del coltello**

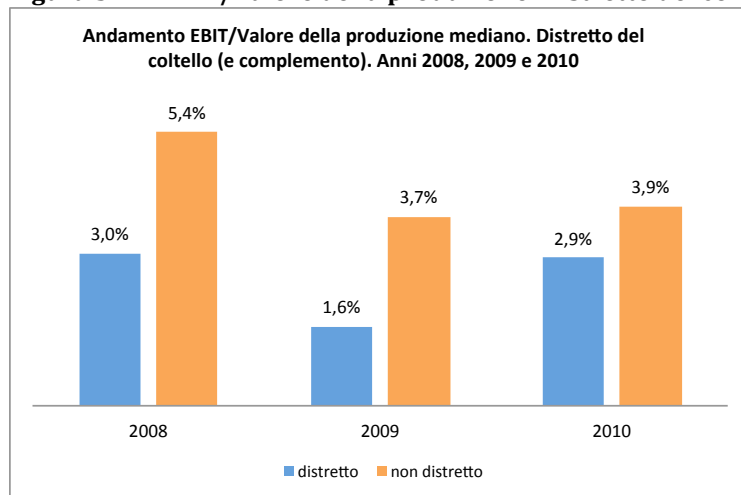


All'incremento del valore della produzione corrisponde comunque un aumento di quasi tutte le principali voci di conto economico (Tabella 3.6). In particolare, aumentano in misura significativa – sia in termini assoluti che in termini relativi – i costi per acquisti e i costi del lavoro, mentre rimangono sostanzialmente stabili i costi per servizi esterni (tipicamente composti da lavorazioni esterne).

Si tratta di dati compatibili con l'esistenza di percorsi di crescita attuati per linee interne, ossia fondati sull'assunzione di nuovo personale. Tra l'altro, anche il rapporto tra valore aggiunto e valore della produzione, tradizionalmente considerato una *proxy*

del grado di integrazione verticale delle imprese, si muove nella direzione di un generale incremento del livello di integrazione verticale delle imprese distrettuali sondate. Si tratta, in ogni caso, di supposizioni che muovono da dati non sufficienti a trarre conclusioni definitive e comunque non generalizzabili.

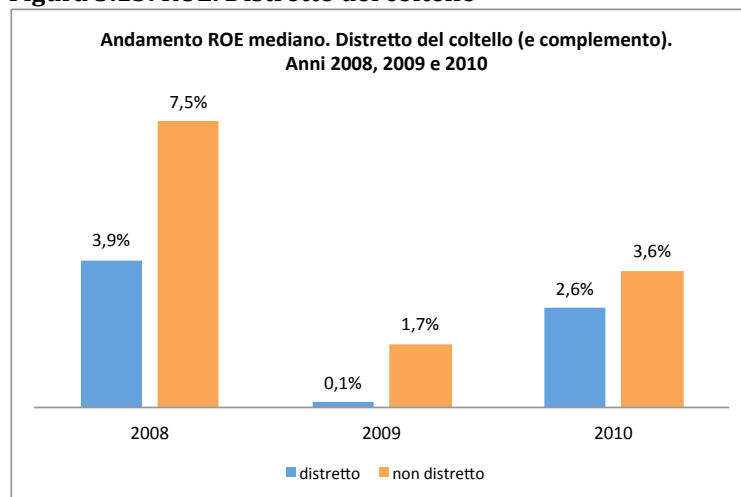
**Figura 3.12: EBIT/Valore della produzione. Distretto del coltello**



Al di fuori dei confini del distretto, l'andamento del comparto disegna una "U" incompiuta: rispetto ai livelli del 2008, quasi tutti gli indicatori calano in maniera vistosa nel corso del 2009, salvo riprendersi parzialmente nel 2010.

In termini relativi, le dinamiche di redditività aziendale (esprese attraverso il rapporto EBIT/Valore della produzione) delle imprese distrettuali analizzate rimangono buone nell'intero triennio considerato, ma comunque inferiori rispetto a quelle del campione complementare (Figura 3.12).

**Figura 3.13: ROE. Distretto del coltello**



Lo stesso dicasi per il ROE delle imprese distrettuali, il cui andamento risulta sostanzialmente spiegato dalle dinamiche di profittabilità. Rimangono, infatti, pressoché stabili gli indici di rotazione dell'Attivo e del *leverage* aziendale (Figura 3.13).

Molto elevate, invece, le dinamiche del ROE tra le imprese appartenenti al campione di complemento, per motivi connessi al positivo innestarsi dell'effetto leva del capitale di terzi: un effetto, come detto, assente tra le imprese distrettuali.

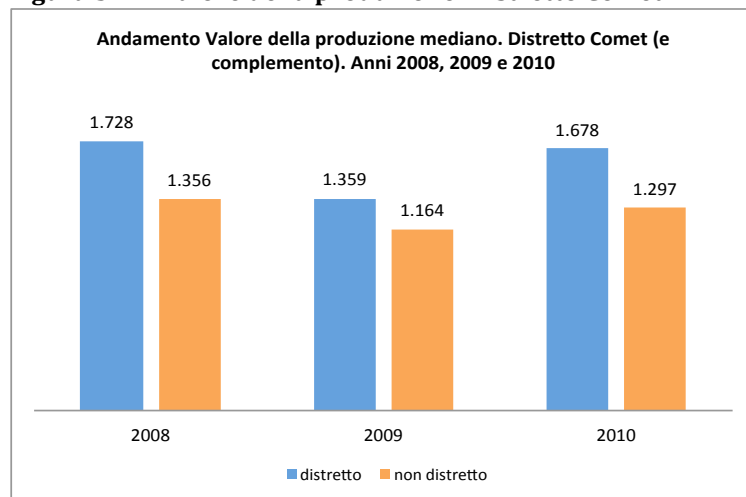
### 3.6 Il distretto Comet

**Tabella 3.7: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Distretto Comet e complemento. Anni 2008, 2009 e 2010.**

	DISTRETTO				COMPLEMENTO AL DISTRETTO			
	2008	2009	2010	var % 08-10	2008	2009	2010	var % 08-10
<b>Principali voci del conto economico</b>								
Valore della produzione	1.728	1.359	1.678	-2,9%	1.356	1.164	1.297	-4,3%
Acquisti	652	484	553	-15,2%	467	305	379	-18,9%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	482	436	478	-0,9%	424	381	390	-8,1%
Costo del lavoro	451	405	452	0,2%	385	367	375	-2,7%
Ammortamenti	60	63	62	4,4%	44	44	45	2,3%
Valore aggiunto	636	547	647	1,7%	540	483	501	-7,2%
EBIT	90	37	73	-18,8%	67	31	43	-36,2%
Reddito netto	22	3	20	-8,8%	18	2	6	-67,8%
<b>Indicatori di performance</b>								
Totale Attivo	1.635	1.650	1.794	9,7%	1.291	1.261	1.368	5,9%
Valore aggiunto/Valore della produzione	33,2%	34,5%	34,6%		34,0%	35,6%	35,1%	
EBIT/Valore della produzione	5,0%	3,3%	4,4%		5,2%	3,5%	3,8%	
Reddito Netto/Valore della produzione	1,1%	0,3%	0,8%		1,5%	0,3%	0,5%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	1,19	0,99	1,03		1,16	0,99	1,01	
Leverage (Totale Attivo/P.N.)	4,28	4,18	3,94		3,91	3,57	3,87	
ROE (Reddito Netto/P.N.)	6,8%	1,6%	5,4%		7,3%	1,2%	2,4%	

Il quadro riassunto in tabella 3.7 illustra – in particolare attraverso i valori mediani - ciò che è accaduto alle imprese del distretto Comet nel triennio 2008-10 e che è sintetizzabile nelle parole “caduta” e “rimbalzo”. L’andamento del valore della produzione mediano – in questo caso particolarmente significativo vista l’ampiezza del campione distrettuale (191 imprese) – evidenzia dapprima una flessione superiore al 20% (2009), per poi segnare un recupero (2010) e riposizionarsi sostanzialmente ai medesimi livelli del 2008.

**Figura 3.14: Valore della produzione. Distretto Comet**



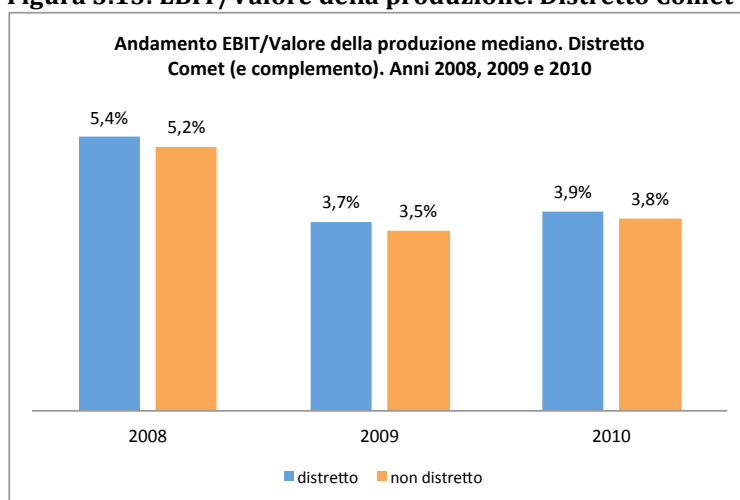
La Figura 3.14 mette in evidenza come tale andamento a fisarmonica caratterizzi, in realtà, anche l’insieme complementare e quindi l’intero comparto meccanico regionale. Ciò che in parte diverge è l’andamento di alcune componenti di costo. Ma tali differenze non appaiono particolarmente meritevoli di segnalazione e commento.

In entrambi i campioni diminuiscono fortemente i costi per acquisti. Ciò potrebbe connettersi alla necessità delle imprese di dare fondo alle scorte di magazzino accumulate, prima di procedere a nuovi acquisti di materie prime, sussidiarie e di consumo.

Per quanto concerne l’andamento dei principali indicatori di redditività aziendale, la buona notizia è che essi rimangono ampiamente in territorio positivo sia tra le imprese

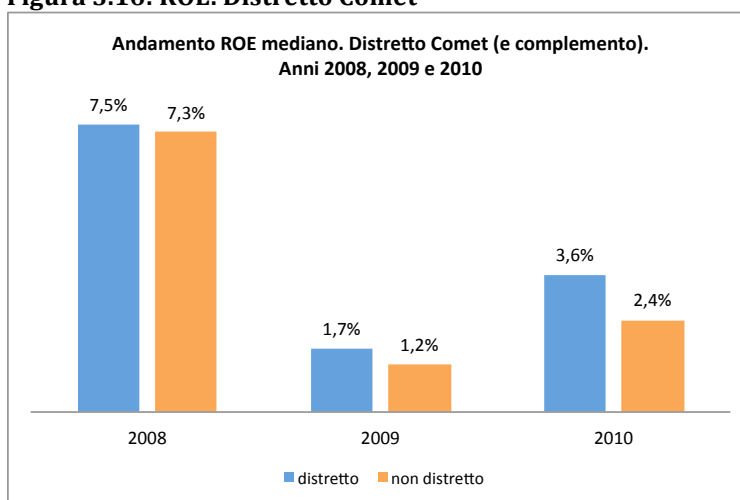
distrettuali che tra quelle non distrettuali (Figura 3.15). E ciò rappresenta, indubbiamente, un segnale del buon stato di salute che caratterizza l'intero comparto meccanico regionale.

**Figura 3.15: EBIT/Valore della produzione. Distretto Comet**



Per quanto concerne la redditività del capitale proprio (ROE), essa cala drasticamente nel corso del 2009 salvo riprendersi, ma solo in parte, nel corso del 2010. Tale andamento si riscontra sia tra le imprese distrettuali che tra quelle non distrettuali (Figura 3.16).

**Figura 3.16: ROE. Distretto Comet**



La scomposizione del ROE aggiunge, poi, ulteriori informazioni utili. E in particolare segnala che l'andamento dell'indicatore risulta quasi interamente spiegato dalle dinamiche di profittabilità aziendale (Reddito netto/Valore della produzione).

Non si riscontrano, infatti, variazioni significative nel tasso di rotazione dell'attivo (se non dovute alla variazione negativa del Valore della produzione del 2009, e pertanto ad un fenomeno strettamente congiunturale) e nell'effetto leva esercitato dai capitali di terzi, mediamente superiori a quattro volte il capitale proprio, sia tra le imprese distrettuali che tra quelle non distrettuali.

In generale, all'interno di un quadro settoriale complessivamente molto positivo, non emergono differenze sostanziali tra imprese distrettuali e non distrettuali. Quello del Comet è quindi un distretto in cui "l'effetto distretto" non emerge in alcuna direzione.

### 3.7 Il distretto del caffè

**Tabella 3.8: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Distretto del caffè e complemento. Anni 2008, 2009 e 2010.**

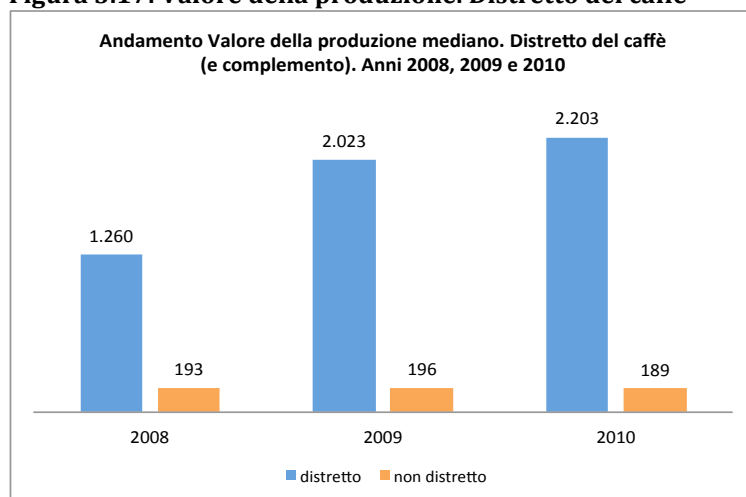
Principali voci del conto economico	DISTRETTO				COMPLEMENTO AL DISTRETTO			
	2008	2009	2010	var % 08-10	2008	2009	2010	var % 08-10
Valore della produzione	1.260	2.023	2.203	74,9%	193	196	189	-1,6%
Acquisti	310	418	497	60,5%	153	262	160	4,9%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	616	1.392	1.538	149,7%	136	388	113	-16,8%
Costo del lavoro	160	640	252	58,0%	105	321	134	27,2%
Ammortamenti	45	61	48	6,1%	26	36	47	78,1%
Valore aggiunto	257	647	735	186,1%	40	610	180	346,9%
EBIT	31	26	27	-12,8%	-2	-7	-33	1310,8%
Reddito netto	-5	1	1	-118,2%	0	-3	-32	-11444,2%
<b>Indicatori di performance</b>								
Totale Attivo	2.124	2.370	1.982	-6,7%	381	551	1.013	165,7%
Valore aggiunto/Valore della produzione	20,5%	16,8%	21,1%		29,9%	30,4%	33,1%	
EBIT/Valore della produzione	1,6%	1,7%	2,4%		-2,7%	-2,1%	-8,8%	
Reddito Netto/Valore della produzione	-0,4%	0,1%	0,1%		0,9%	-2,1%	-5,6%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	1,06	1,13	1,14		0,57	0,53	0,40	
Leverage (Totale Attivo/P.N.)	4,41	3,23	5,44		8,87	3,29	3,63	
ROE (Reddito Netto/P.N.)	-1,2%	0,5%	0,2%		-2,2%	-7,8%	-6,6%	

Nel commentare i dati relativi al distretto del caffè (e complemento) premettiamo che la tabella e i grafici fanno riferimento complessivamente a 33 imprese: 26 distrettuali e 7 non distrettuali. Per questo motivo, faremo spesso riferimento ai dati totali, piuttosto che a quelli mediani.

Il valore della produzione (totale) delle imprese distrettuali cresce senza interruzioni nel corso del triennio considerato (+5,2% nel 2009 e +8,1% nel 2010) per raggiungere un valore pari a circa 650 milioni di Euro al termine del 2010. Anche i valori mediani rispecchiano tale trend, pur caratterizzandosi per un andamento ancor più positivo (Figura 3.17).

Diversamente, le imprese non distrettuali subiscono una lieve contrazione del valore della produzione nel corso del 2009 (-2,1%) salvo riprendersi nel 2010 (+7,6%) ed attestarsi su valori complessivi di circa 7 milioni di Euro. Questo fenomeno appare evidente anche dai dati mediani, che confermano gli andamenti totali (Tabella 3.8).

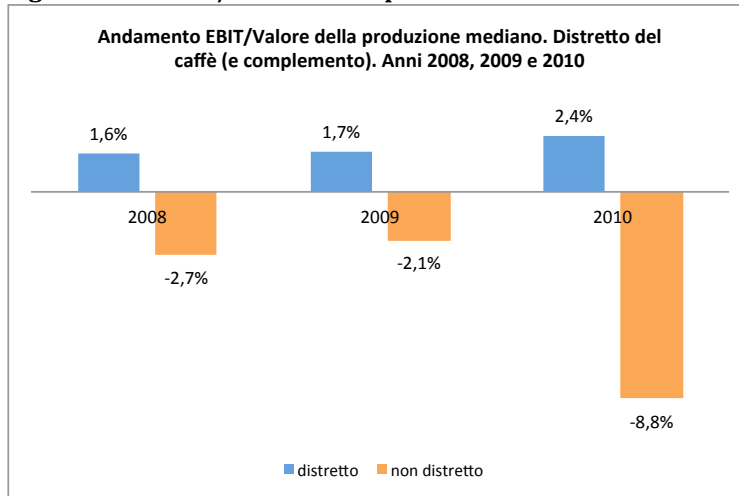
**Figura 3.17: Valore della produzione. Distretto del caffè**



In tema di redditività aziendale, riscontriamo per il distretto del caffè un fenomeno già descritto per il distretto dell'alimentare. In pratica, ad un aumento, spesso corposo, del giro di affari delle imprese non corrisponde, né in termini assoluti (EBIT) né in termini relativi (EBIT/Valore della produzione), un pari incremento della redditività aziendale.

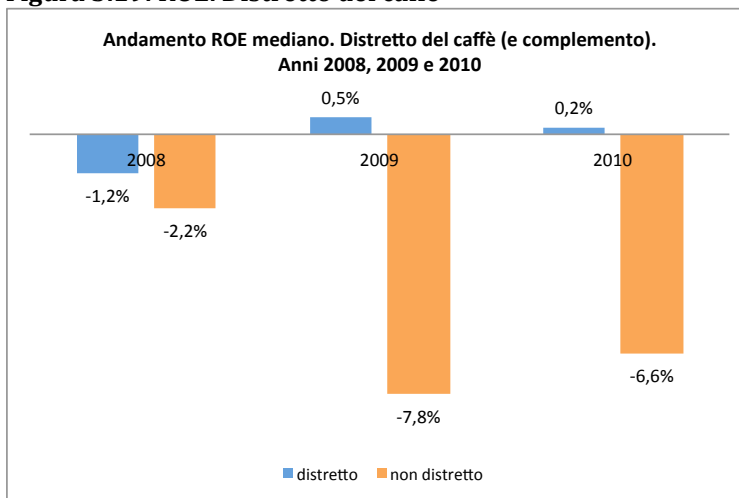
Con la differenza, non banale, che le imprese distrettuali generano EBIT positivi, anche se modesti, mentre le imprese non distrettuali nel complesso distruggono valore.

**Figura 3.18: EBIT/Valore della produzione. Distretto del caffè**



Tra le componenti di costo che incrementano in misura più significativa, segnaliamo tra le imprese distrettuali i costi per il personale, il cui incremento (calcolato con riferimento ai valori totali) risulta coerente con l'incremento del valore della produzione. Ciò indica con ogni probabilità l'esistenza di percorsi di crescita per linee interne attuati dalle stesse imprese.

**Figura 3.19: ROE. Distretto del caffè**



Tra le imprese non distrettuali, invece, l'andamento delle principali voci di costo risulta in costante aumento. In maggior misura aumentano i costi per servizi che risultano apparentemente in contrazione in Tabella 3.8.

Tale andamento nei costi, non allineato all'andamento altalenante del valore della produzione, determina un generale deterioramento dei margini di redditività. La redditività della gestione operativa si mantiene, invece, sempre positiva tra le imprese distrettuali benché, come detto, non elevata (Figura 3.18).

Ciò che rimane, invece, ampiamente deludente è la profittabilità complessiva delle imprese, sia distrettuali che non, espressa dal rapporto tra Reddito netto e Valore della produzione.

Allo stesso modo, del tutto insufficiente risulta la redditività del capitale proprio, pesantemente condizionata proprio dalla scarsa profittabilità aziendale complessiva (Figura 3.19).

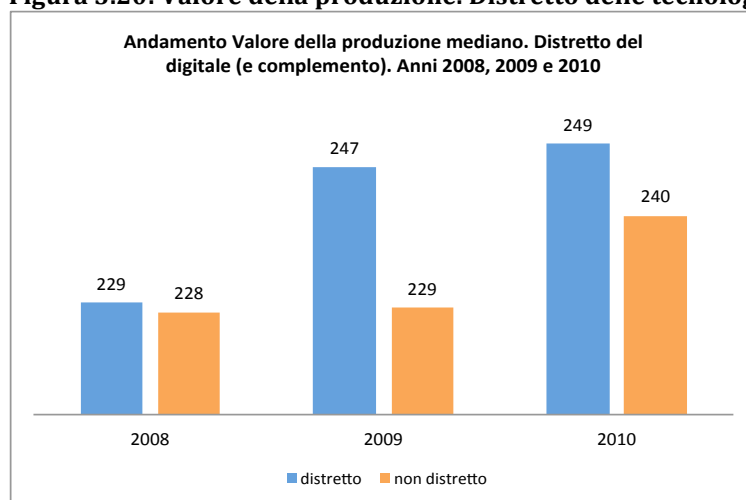
### 3.8 Il distretto delle tecnologie digitali

**Tabella 3.9: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Distretto delle tecnologie digitali e complemento. Anni 2008, 2009 e 2010.**

Principali voci del conto economico	DISTRETTO				COMPLEMENTO AL DISTRETTO			
	2008	2009	2010	var % 08-10	2008	2009	2010	var % 08-10
Valore della produzione	229	247	249	8,8%	228	229	240	5,4%
Acquisti	6	6	7	32,9%	6	5	5	-11,0%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	158	166	168	6,4%	132	132	133	0,8%
Costo del lavoro	100	106	105	5,0%	89	90	98	11,1%
Ammortamenti	8	8	9	13,8%	8	8	8	-7,8%
Valore aggiunto	163	160	169	3,8%	126	131	149	17,6%
EBIT	16	16	15	-5,5%	13	14	12	-7,6%
Reddito netto	3	5	3	-15,9%	3	4	3	-9,7%
<b>Indicatori di performance</b>								
Totale Attivo	236	244	269	13,8%	232	247	273	17,7%
Valore aggiunto/Valore della produzione	46,0%	49,2%	46,6%		49,1%	51,8%	49,7%	
EBIT/Valore della produzione	7,0%	5,9%	5,7%		6,4%	6,2%	5,0%	
Reddito Netto/Valore della produzione	1,9%	1,4%	1,1%		1,6%	1,7%	1,2%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	1,08	1,07	1,02		1,15	1,09	0,99	
Leverage (Totale Attivo/P.N.)	3,55	3,30	4,01		3,43	3,42	3,45	
ROE (Reddito Netto/P.N.)	7,7%	8,6%	4,6%		7,9%	7,0%	5,0%	

Quello del distretto delle tecnologie digitali è un secondo caso in cui il cosiddetto “effetto distretto” non emerge. Diversamente dal “caso” Comet, qui i dati relativi ai due campioni risultano quasi perfettamente simmetrici, salvo oscillazioni minime (Tabella 3.9).

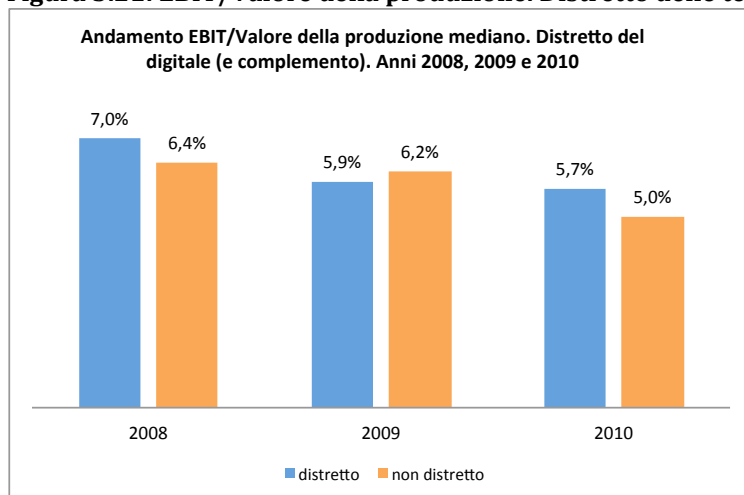
**Figura 3.20: Valore della produzione. Distretto delle tecnologie digitali**



L'azienda “digitale” mediana si attesta su valori della produzione relativamente moderati e inferiori ai 250 mila euro. Il trend di crescita risulta comunque positivo nell'intero triennio per entrambi i campioni (Figura 3.20).

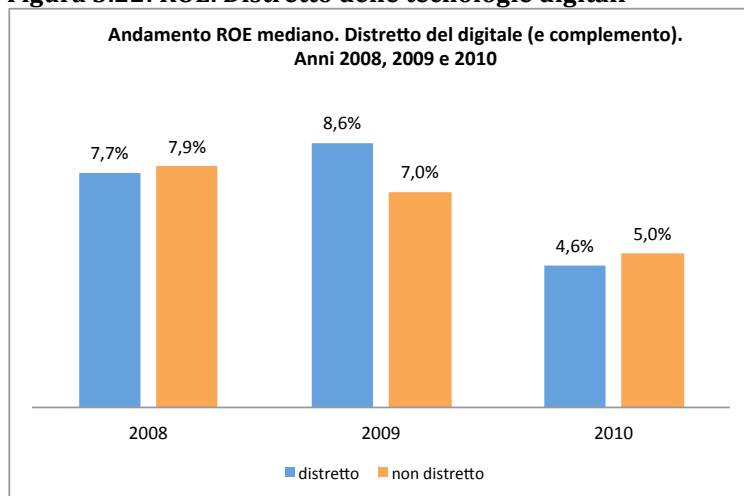
La Tabella 3.9 mette in evidenza che sono fondamentalmente due le componenti di costo a cui debbono far fronte tali imprese: i costi per servizi esterni ed il costi per il personale. Al netto di entrambi, la marginalità media del settore rimane, comunque, buona con valori di EBIT sul Valore della produzione compresi tra il 5 e il 7% (Figura 3.21).

**Figura 3.21: EBIT/Valore della produzione. Distretto delle tecnologie digitali**



Altrettanto elevato risulta il rendimento del patrimonio netto, compreso tra il 4,6% (valore minimo) ed il 8,6% (valore massimo) in entrambi i campioni nell'intero triennio 2008-10 (Figura 3.22). Si tratta di un rendimento ampiamente attribuibile all'effetto leva svolto dal capitale di terzi che funge letteralmente da moltiplicatore del rendimento netto aziendale (Reddito netto/Valore della produzione) già di per sé buono rispetto ai valori emersi negli altri distretti sin qui esaminati.

**Figura 3.22: ROE. Distretto delle tecnologie digitali**



### 3.9 Il distretto tecnologico Ditenave

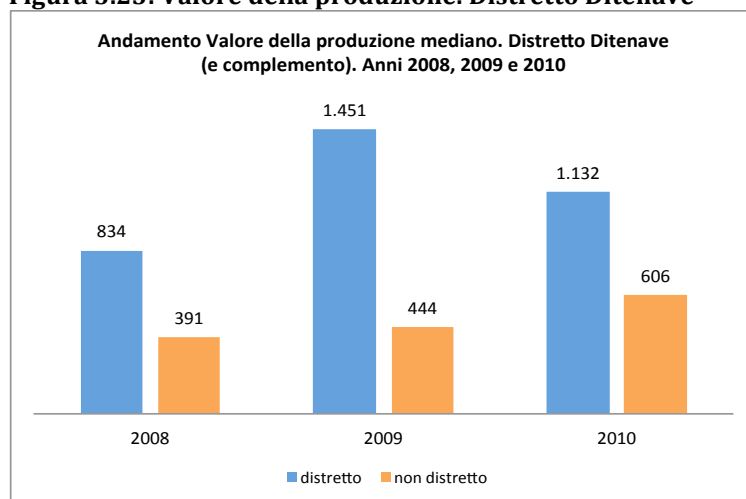
**Tabella 3.10: Principali voci di conto economico e indicatori di performance. Distretto Ditenave e complemento. Anni 2008, 2009 e 2010.**

Principali voci del conto economico	DISTRETTO				COMPLEMENTO AL DISTRETTO			
	2008	2009	2010	var % 08-10	2008	2009	2010	var % 08-10
Valore della produzione	834	1.451	1.132	35,8%	391	444	606	55,1%
Acquisti	348	266	96	-72,3%	59	70	38	-36,6%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	543	820	539	-0,8%	195	181	267	36,7%
Costo del lavoro	175	393	423	142,2%	246	273	285	15,7%
Ammortamenti	10	14	27	165,3%	13	12	15	23,9%
Valore aggiunto	281	440	462	64,1%	311	372	434	39,8%
EBIT	41	40	19	-52,6%	27	12	24	-10,9%
Reddito netto	5	1	0	-100,0%	2	0	0	-86,6%
<b>Indicatori di performance</b>								
Totale Attivo	625	477	821	31,4%	357	437	611	71,2%
Valore aggiunto/Valore della produzione	33,7%	29,2%	41,2%		47,5%	48,9%	52,5%	
EBIT/Valore della produzione	5,9%	4,3%	2,9%		4,4%	3,6%	4,4%	
Reddito Netto/Valore della produzione	0,5%	0,1%	0,1%		0,3%	0,4%	0,3%	
Rotazione dell'attivo (Val. Prod./T.A.)	1,30	1,73	1,51		1,05	0,99	0,88	
Leverage (Totale Attivo/P.N.)	4,50	5,23	4,90		5,73	4,67	4,59	
ROE (Reddito Netto/P.N.)	1,2%	-3,9%	0,0%		1,7%	2,2%	-0,2%	

Valgono per la nautica e la cantieristica navale le medesime avvertenze precedentemente segnalate in corrispondenza di distretti a scarsa numerosità campionaria: sono solo 9 le imprese distrettuali analizzate, tra l'altro di dimensioni medie particolarmente elevate, e 32 le non distrettuali, di dimensione media largamente inferiore. Inoltre, in questo settore, vige l'ulteriore cautela di considerare come fisiologiche elevate variazioni annue del valore della produzione e delle componenti di costo, a causa dell'elevato valore unitario delle commesse di produzione, specialmente nel navale.

Anche in questo caso, per ovviare a parte dei citati limiti, faremo talvolta ricorso ai dati totali (di distretto e di non distretto) a supporto o chiarificazione dei dati mediani.

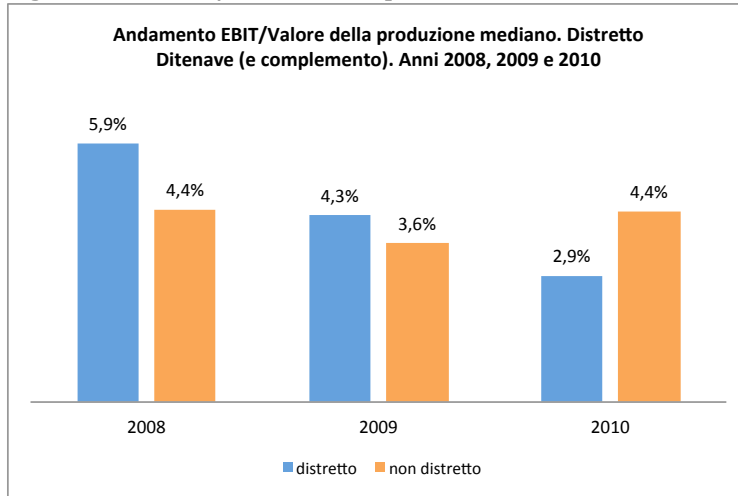
**Figura 3.23: Valore della produzione. Distretto Ditenave**



L'onda della crisi arriva tardi sul Ditenave. Gli effetti sul valore della produzione si leggono, infatti, solo a partire dal 2010, (-18%). Il dato è in questo caso in linea con l'andamento della mediana del valore della produzione riportato in Figura 3.23

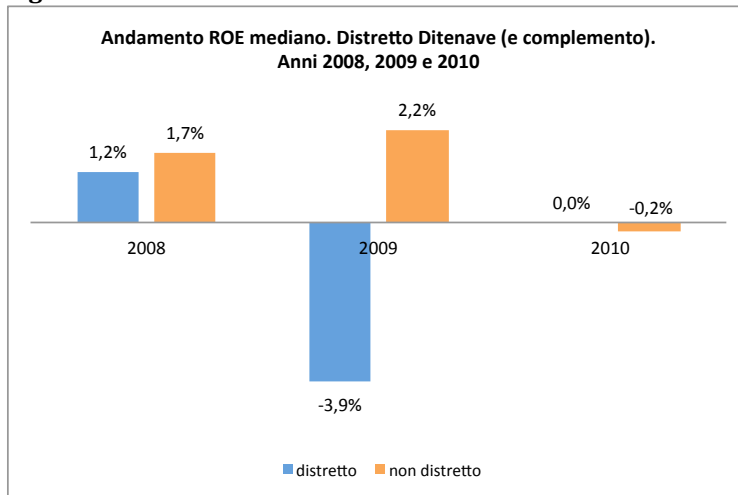
Diversamente, le imprese navali e nautiche non distrettuali evidenziano un trend positivo non (ancora) intaccato dagli effetti della crisi, pur muovendo da valori di partenza più contenuti. L'incremento del valore della produzione complessivo delle 32 imprese analizzate sale del 4,8% nel 2009 e ancora del 2,6% nel 2010.

**Figura 3.24: EBIT/Valore della produzione. Distretto Ditenave**



L'andamento dei costi di acquisto totali, principale voce di costo per le imprese del distretto, risulta sostanzialmente allineato a quello del valore della produzione: aumenta nel 2009 salvo contrarsi nel 2010 (in questo caso, i dati mediani risultano davvero poco utili se non addirittura fuorvianti). Anche tra le imprese non distrettuali si evidenzia un allineamento complessivo, visto che l'ammontare dei costi di acquisto non accenna a rallentare nel corso dell'intero triennio. Similmente si muovono i costi totali per il personale che, tra le imprese distrettuali, evidenziano una modesta contrazione relativa al solo 2010.

**Figura 3.25: ROE. Distretto Ditenave**



Per quanto concerne gli indicatori di redditività, si riscontra tra le imprese del Ditenave una progressiva erosione dei margini derivanti dalla gestione caratteristica (EBIT/Valore della produzione); un fenomeno che invece non pare interessare le imprese complementari (Figura 3.24).

La redditività del capitale proprio (ROE) appare, infine, variabile e fortemente condizionata dalla redditività netta, nonostante i discreti valori degli indicatori di rotazione del capitale investito (Valore della produzione/Totale attivo) e del *leverage* (Totale attivo/Patrimonio netto).

### 3.10 Un quadro riassuntivo

**Tabella 3.11: Valore della produzione, EBIT/Valore della produzione e ROE. Comparazione inter-distrettuale. Anni 2008, 2009 e 2010.**

	Valore della produzione			var % 08-10	EBIT/Valore della produzione			ROE		
	2008	2009	2010		2008	2009	2010	2008	2009	2010
Distretto della Sedia	1.459	1.120	1.108	-24,1%	2,1%	0,7%	1,4%	0,8%	-3,5%	0,0%
Complemento	2.003	1.690	1.779	-11,2%	2,9%	1,4%	1,8%	0,8%	-0,9%	0,5%
Distretto del Mobile	2.393	2.000	2.152	-10,1%	2,7%	0,9%	1,4%	0,4%	-2,5%	0,2%
Complemento	1.538	1.241	1.250	-18,7%	2,7%	1,3%	1,9%	1,4%	-1,0%	0,6%
Distretto dell'Alimentare	3.662	4.661	5.248	43,3%	3,3%	0,8%	2,8%	2,3%	0,2%	1,7%
Complemento	1.592	1.347	1.414	-11,2%	3,3%	1,5%	2,3%	1,6%	-0,6%	0,5%
Distretto del Coltello	1.690	1.826	2.212	30,9%	3,0%	1,6%	2,9%	3,9%	0,1%	2,6%
Complemento	1.552	1.314	1.425	-8,2%	5,4%	3,7%	3,9%	7,5%	1,7%	3,6%
Distretto Comet	1.728	1.359	1.678	-2,9%	5,0%	3,3%	4,4%	6,8%	1,6%	5,4%
Complemento	1.356	1.164	1.297	-4,3%	5,2%	3,5%	3,8%	7,3%	1,2%	2,4%
Distretto del caffè	1.260	2.023	2.203	74,9%	1,6%	1,7%	2,4%	-1,2%	0,5%	0,2%
Complemento	193	196	189	-1,6%	-2,7%	-2,1%	-8,8%	-2,2%	-7,8%	-6,6%
Distretto delle tecnologie digitali	229	247	249	8,8%	7,0%	5,9%	5,7%	7,7%	8,6%	4,6%
Complemento	228	229	240	5,4%	6,4%	6,2%	5,0%	7,9%	7,0%	5,0%
Distretto Ditenave	834	1.451	1.132	35,8%	5,9%	4,3%	2,9%	1,2%	-3,9%	0,0%
Complemento	391	444	606	55,1%	4,4%	3,6%	4,4%	1,7%	2,2%	-0,2%

La tabella 3.11 offre uno spaccato comparativo dei distretti industriali regionali rispetto ai principali indicatori di performance fin qui discussi.

Per tornare alla domanda con la quale abbiamo aperto questa sezione – esiste ancora un “effetto distretto”? – i dati evidenziano situazioni locali divergenti.

Se guardiamo al solo andamento del valore della produzione, si riconoscono delle specializzazioni produttive per le quali è individuabile un qualche effetto positivo connesso all'appartenenza distrettuale.

Ci riferiamo, in particolare, al distretto dell'alimentare, al distretto del coltello (con tutte le precauzioni sopra esplicitate) e al distretto del caffè. Nel caso del distretto della sedia, l'appartenenza distrettuale risulta invece connessa ad una contrazione dei valori della produzione mediani significativamente superiore alla media (o mediana) del settore di riferimento. In altri casi ancora, non si riscontrano differenze significative tra le dinamiche di crescita delle imprese distrettuali e di quelle non distrettuali. In pratica, non emerge alcun effetto distretto: è questo il caso del Comet e del distretto delle tecnologie digitali.

Se si vanno, però, a confrontare gli indicatori di redditività dell'attività caratteristica (EBIT/Valore della produzione), si scopre che sono spesso le imprese non distrettuali a realizzare performance reddituali superiori. Ciò accade simultaneamente nella meccanica, nell'alimentare e nell'arredamento, come se in un periodo caratterizzato dall'elevata contrazione media dei fatturati, le imprese distrettuali avessero goduto di una minore flessibilità nel manovrare le leve dei costi di produzione rispetto alle omologhe imprese non distrettuali.

In linea generale, i margini di redditività delle imprese rimangono ovunque contenuti. E ciò al di là dell'appartenenza ad uno specifico settore o distretto. Fanno in parte eccezione il Comet e il distretto delle tecnologie digitali.

Per quanto concerne, infine, la redditività del patrimonio netto (espressa dal ROE), è secondo noi dal confronto tra i dati 2008 e quelli 2010 che emergono gli aspetti più interessanti relativamente all'impatto della crisi economico-finanziaria.

La redditività del capitale di rischio delle aziende ne esce, infatti, ovunque profondamente segnata: dimezzata nel migliore delle ipotesi; azzerata in altri. E' chiaro come questo fenomeno, se prolungato nel tempo, non possa non impattare sugli equilibri dell'impresa.

Nella quarta e conclusiva parte di questo rapporto riassumeremo i principali andamenti osservati nei settori e nei distretti industriali regionali, anche alla luce delle evidenze emergenti da studi analoghi ed alla letteratura economico-manageriale più recente.



# Parte Quarta

## DISCUSSIONE E PROPOSTE

### 4.1 Discussione dei principali risultati emersi

La proposta progettuale inizialmente avanzata al committente si proponeva di “analizzare i cambiamenti avvenuti nella struttura economica della Regione Friuli Venezia Giulia nel periodo 2001-2010 al fine di consentire ad Area di Science Park di effettuare delle valutazioni riguardo all’adeguatezza della struttura della propria offerta di servizi alle imprese del territorio (*Innovation Network*)”.

Tale proposta risultava articolata in due fasi. La prima di queste fasi è anche l’oggetto di questo rapporto di ricerca. Tale fase, di tipo “desk”, era volta a “cogliere le principali evoluzioni economiche che stanno caratterizzando il comparto manifatturiero regionale (nei suoi settori e distretti industriali di riferimento)”.

Gli obiettivi specifici di questa fase consistevano pertanto (1) nell’analisi dell’evoluzione strutturale dei settori e dei distretti del Friuli Venezia Giulia (FVG) nel periodo 2001-2010 e (2) nello studio dell’evoluzione economica (performance) del tessuto imprenditoriale regionale (e dei settori e distretti che lo compongono) nel medesimo periodo.

Entrambi gli obiettivi possono dirsi complessivamente raggiunti, con le seguenti precisazioni:

- le attività previste per il raggiungimento del primo obiettivo vengono integrate rispettivamente: nella parte prima di questo rapporto da un’analisi interpretativa (e pertanto non semplicemente descrittiva) dei principali cambiamenti che hanno interessato l’economia ed il sistema produttivo del Friuli Venezia Giulia nell’ultimo decennio; nell’appendice statistica di questo rapporto da un’analisi mappale, settore per settore, dell’evoluzione degli indicatori di specializzazione produttiva del comparto manifatturiero (i medesimi utilizzati dalla normativa regionale al fine di riconoscere la presenza di concentrazioni territoriali nelle diverse specializzazioni settoriali);
- l’analisi delle evoluzioni economiche del comparto manifatturiero, secondo obiettivo di questo report, viene integrata da un’analisi delle evoluzioni in atto in alcuni tra i principali servizi avanzati di supporto alle imprese (KIBS). Inoltre, per entrambi i comparti dell’attività economica (manifatturiero e servizi avanzati), l’analisi di lungo periodo (2002-2010) viene affiancata ad una analisi dei trend più recenti riferiti a un periodo (triennio 2008-2010) caratterizzato dall’abbattersi degli effetti della crisi economico-finanziaria globale.

Diversamente da quanto inizialmente previsto, il periodo complessivamente considerato va dal 2002 (e non, pertanto, dal 2001) al 2010, questo esclusivamente per motivi di adeguatezza campionaria, vista la necessità di adottare dei campioni numericamente “chiusi” al fine di poter confrontare utilmente le dinamiche economiche in corso.

L’analisi distrettuale ha potuto giovare dei soli dati congiunturali (2008-2010) mancando la numerosità campionaria necessaria ad allargare lo spettro temporale di analisi.

#### 4.1.1 L'economia nei settori del Friuli Venezia Giulia

Daremo ora conto dei principali risultati emersi dall'analisi dei dati settoriali, sviluppata in dettaglio nel secondo capitolo.

Lo faremo guardando non agli indicatori "macro" relativi alle Unità Locali e agli Addetti, che pur significativi sul piano statistico, non sono a nostro avviso in grado di cogliere appieno la multidimensionalità dei percorsi di sviluppo di un'economia complessa, come quella del FVG, ma guardando ai dati relativi al "campionamento" effettuato sui dati di bilancio (Bureau Van Dijk).

Vogliamo subito ribadire che questa analisi ha avuto per oggetto soltanto una "selezione" dei settori del FVG, e in particolare quelli riferibili al comparto "manifatturiero", che meglio di altri settori industriali rappresenta la storia, il presente e anche il prossimo futuro dell'economia regionale.

In questa sezione conclusiva, per esigenze di sintesi, articoleremo la nostra analisi soltanto su due indicatori: Valore della Produzione e ROE.

L'andamento del valore della produzione nel periodo 2002-2010 mette in evidenza una netta dicotomia tra settori con un trend di crescita della produzione e settori che sono invece in caduta tendenziale.

Del primo gruppo fanno parte:

- Macchine ed apparecchi meccanici (Ateco 28), + 48,5%
- Macchine ed apparecchi elettrici (Ateco 27), + 47,5%
- Industrie alimentari (Ateco 10), + 32,2%
- Computer, elettronica, ottica, elettromedicale, misurazione e orologi (Ateco 26), + 20,1%
- Fabbricazione e lavorazione di prodotti in metallo (Ateco 25), + 14,2%

Del secondo gruppo fanno invece parte:

- Mobili (Ateco 31), - 13,8%.
- Articoli in gomma e materie plastiche (Ateco 22), - 19,7%,
- Lavorazione di minerali non metalliferi (Ateco 23), - 27,8%.

L'Industria del legno (Ateco 16), con un + 4,7% nel periodo 2002-2010 si colloca in una posizione intermedia tra questi due gruppi.

Si tratta di dati di contenuto inequivocabile: un gruppo di settori sta crescendo in misura significativa, in alcuni casi di circa il 50% su un arco di 8 anni (2002-2010), in termini di produzione, mentre un altro gruppo sta contraendo le proprie dimensioni.

Anche sul piano della redditività ROE, possiamo individuare due gruppi di settori. Il primo gruppo è costituito da quei settori che hanno un ROE negativo o pressoché nullo, come l'Industria del legno (Ateco 16), della lavorazione di minerali non metalliferi (Ateco 23) e del mobile (Ateco 31).

Nel secondo gruppo troviamo invece quei settori che presentano livelli di ROE (mediano) accettabili:

- Macchine ed apparecchi elettrici (Ateco 27), 4,1%
- Macchine ed apparecchi meccanici (Ateco 28), 3,4%
- Fabbricazione e lavorazione di prodotti in metallo (Ateco 25), 3,1%

Gli altri settori esaminati si collocano in un'area intermedia.

Dalla combinazione di questi due indicatori (Valore della produzione e ROE) possiamo ottenere la seguente matrice:

**Figura 4.1: Matrice settoriale crescita/redditività**

	<b>Redditività negativa o nulla (2010)</b>	<b>Redditività bassa ma positiva (2010)</b>
<b>Crescita (2002-2010)</b>	Industrie alimentari	Macchine ed apparecchi elettrici Macchine ed apparecchi meccanici Fabbricazione e lavorazione di prodotti in metalli Computer, elettronica, ottica, elettromedicale, misurazione e orologi
<b>Decrescita o stasi (2002-2010)</b>	Industria del legno Lavorazione di minerali non metalliferi Industria del mobile	Articoli in gomma e materie plastiche

Come possiamo notare, la tendenza della produzione è strettamente correlata con i risultati di creazione di valore.

I settori in crescita sono anche quelli che hanno una redditività adeguata (bassa ma positiva), mentre quelli che non crescono sono quelli che hanno anche una redditività negativa. Le eccezioni sono l'industria alimentare, che cresce ma non genera valore, e l'industria plastica, che pur non crescendo continua a garantire una certa redditività (seppur contenuta).

Ne possiamo trarre delle prime conclusioni relativamente ai settori di "punta", in prospettiva, dell'economia regionale, che sono quelli che occupano il quadrante in alto a destra della matrice.

Se consideriamo che anche il settore dei "Computer" è rappresentato da imprese che operano sui mercati "intermedi" piuttosto che sui mercati finali, possiamo concludere che si tratta di settori cd. Business to Business, costituiti da imprese che operano cioè sui mercati intermedi. Tali settori sono rappresentativi di una delle quattro A del *Made in Italy*, e specificamente dell'Automazione/Meccanica.

E' questo un macro-comparto emergente dell'economia del FVG, che appare fortemente complementare ad un terziario avanzato che, pur ancora fragile, risulta in via di consolidamento.

In definitiva, i dati esaminati ci dicono che se la Regione FVG sta subendo gli effetti dell'entrata in crisi del modello di specializzazione industriale tradizionale (con effetti pesanti sui settori del legno/mobile e dei minerali non metalliferi), alcuni interessanti segnali positivi arrivano da un modello di specializzazione alternativo, che combina le attività del settore secondario con i servizi avanzati alle imprese.

Nel prossimo paragrafo svilupperemo la nostra sintesi con riferimento ai distretti industriali del FVG.

#### 4.1.2 L'economia nei distretti del Friuli Venezia Giulia

Le imprese distrettuali regionali hanno reagito in maniera diversa al crollo dei fatturati del 2009. In alcuni casi il rimbalzo è stato tonico, quasi totalmente compensativo delle perdite subite: è questo il caso del Comet di Pordenone, i cui dati non appaiono, però, significativamente diversi da quelli regionali, generalmente buoni. In altri casi permangono situazioni di difficoltà: vedasi i distretti del legno-arredo, anche se con differenze interne comunque significative tra il distretto del mobile, che recupera almeno parzialmente la caduta del valore della produzione subita nel 2009, ed il distretto della sedia che non evidenzia alcun segnale di inversione di tendenza.

Volendo fare un raffronto sul valore della produzione complessivo del 2008 (Tabella 4.1), anno pre-crisi, si nota che le variazioni relative alle aree distrettuali risultano talvolta peggiori rispetto alle aree non distrettuali (Sedia, Comet, Tecnologie digitali, Ditenave), talvolta significativamente migliori se non in controtendenza (Alimentare, Mobile, Coltello, Caffè).

**Tabella 4.1: Evoluzione % del valore della produzione totale. Situazione al 2010 rispetto al 2008. Confronto distretti-non distretti**

	Distretto	Non distretto
Distretto della sedia	-16,1%	-10,7%
Distretto del mobile	-7,6%	-14,1%
Distretto dell'alimentare	8,3%	-9,7%
Distretto del coltello	19,4%	-13,5%
Distretto Comet	-9,7%	-1,2%
Distretto del caffè	13,8%	5,3%
Distretto delle tecnologie digitali	5,9%	18,4%
Distretto Ditenave	-8,5%	7,5%

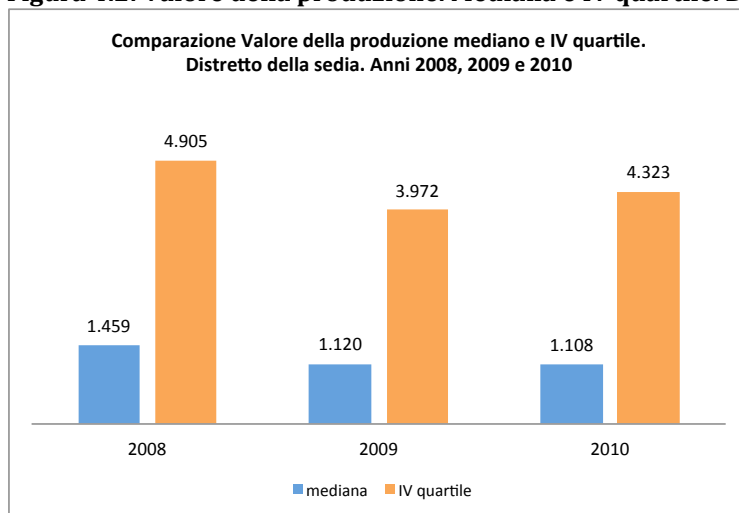
Il diverso comportamento dei valori totali rispetto a quelli mediani distrettuali rappresenta un segnale di scarsa uniformità interna delle performance. In particolare, un'elevata dispersione dei risultati all'interno di un campione di imprese segnala la coesistenza nel campione stesso (distretto, settore) di imprese in contrazione e di imprese in crescita.

In questo senso, anche in un distretto indubbiamente in contrazione, sotto molti punti di vista, come quello della sedia, le imprese di maggiori dimensioni (IV quartile) evidenziano nel triennio considerato un trend del tutto simile a quello mostrato dalle imprese appartenenti a settori e distretti più virtuosi (Figura 4.2).

Quello della crescente dispersione delle performance all'interno delle aree distrettuali rappresenta un tema non nuovo alla letteratura economica e manageriale. In questo senso, il 4° Rapporto annuale "Economia e finanza dei distretti industriali" di Intesa San Paolo, evidenzia come nel corso del 2010 "in termini di variazione del fatturato il differenziale tra imprese migliori e imprese peggiori si è addirittura ampliato, soprattutto nei distretti, dove già nel 2009 si collocava su livelli più elevati".

Si tratta di un fenomeno osservabile anche attraverso l'indagine Unioncamere secondo cui "la quota di aziende distrettuali che ha segnalato un incremento del fatturato nel 2011 è aumentata rispetto al 2010, passando dal 34% al 39,9% [...] tuttavia, a questo dato positivo corrisponde una crescita altrettanto sensibile della quota di aziende che ha registrato un ridimensionamento del proprio volume d'affari (26% nel 2011 contro il 19,3% del 2010) [...] le imprese migliori registrano un incremento del fatturato del 48,3%, quelle peggiori una diminuzione del 24,4%"

**Figura 4.2: Valore della produzione. Mediana e IV quartile. Distretto della sedia**



In linea generale, il 3° Osservatorio nazionale dei distretti industriali, curato dalla Federazione dei Distretti Industriali, evidenziava come rispetto al crollo del biennio 2008/09, il fatturato delle imprese distrettuali nel 2010 registrasse un aumento medio dell'8,2%, con dati migliori per la meccanica (+ 13,4%) ed il sistema moda (+ 9%). Nel triennio, solo il settore alimentare aveva superato i livelli del fatturato 2008, mentre tutti gli altri settori di specializzazione rimanevano ancora lontani da quei livelli.

Si tratta di dati sostanzialmente allineati rispetto a quelli a nostra disposizione, soprattutto per quanto concerne le specializzazioni distrettuali dell'alimentare, il Parco alimentare di San Daniele e il Distretto del Caffè, entrambi in forte crescita.

In relazione alla redditività media delle imprese distrettuali dobbiamo invece registrare, in maniera piuttosto trasversale, la contrazione significativa dei principali indicatori (EBIT, EBIT/Valore della produzione, ROE) rispetto a valori di partenza (2008) già di per sé non elevati.

Quello della scarsa redditività media delle attività d'impresa rappresenta indubbiamente un problema di rilievo in un periodo caratterizzato dalla contrazione dei prestiti del sistema bancario e da un parallelo incremento del costo dei capitali di terzi.

In questo senso, il 4° rapporto di Intesa San Paolo osserva il permanere di un'elevata polarizzazione delle performance economiche dei distretti dove "nel 2010 la distanza tra la mediana del top 20% delle imprese distrettuali e quella delle imprese peggiori (ultimo 20% della distribuzione) [...] nei distretti è stata di poco inferiore ai 20 punti percentuali (+15,7% per le imprese migliori vs. -3,9% per le imprese peggiori)".

Data l'esistenza di tali differenziali interni ai distretti, quali sono, quindi, le imprese che ottengono migliori performance all'interno di ciascun distretto? Secondo molteplici studi, si tratta di imprese variamente definite "guida", "leader", "distrettuali-globali", che presentano i seguenti tratti competitivi in comune:

- una elevata propensione all'export unita alla capacità di posizionarsi strategicamente nei confronti della concorrenza globale;
- un'efficace ed efficiente gestione della supply chain, anche in senso globale;
- la capacità di gestire le leve dell'innovazione aziendale.

In relazione al primo punto, il Monitor dei distretti, pubblicazione trimestrale di Intesa San Paolo, evidenzia una robusta ripresa dell'export distrettuale nel biennio 2010-2011, anche se con tendenza calante in corrispondenza degli ultimi trimestri disponibili (2° e 3° del 2011).

Si tratta di dati congiunturali che si inseriscono, comunque, in trend da sempre favorevoli per i distretti industriali. Come ricorda una recente ricerca campionaria di Unioncamere, "il 78% delle imprese distrettuali opera all'estero contro il 68% delle imprese non localizzate in distretti".

Secondo un'indagine Censis (Capitolo 4 del 3° osservatorio Federazione dei distretti italiani), la crescita dell'export nei distretti sarebbe da ricondursi principalmente a "un'efficace strategia di *upgrading* di prodotto, caratterizzata dal posizionamento in nicchie di mercato sempre più selezionate, grazie alle leve della qualità, del design e della creatività che riescono a garantire un *premium price*".

Resta da chiedersi se le strategie fondate sull'export possano bastare o se invece occorra stimolare le imprese ad intraprendere strategie di internazionalizzazione più coraggiose, fondate su Investimenti Diretti Esteri e volte ad ottenere un maggior grado di controllo nei canali distributivi. Si tratta di un tema al quale viene complessivamente dedicata poca attenzione, ma di importanza critica vista la tuttora scarsa (anche se in rapida crescita) presenza delle nostre imprese nei principali mercati mondiali in rapido sviluppo (BRIC ma non solo).

Il secondo punto è connesso alla gestione delle filiere produttive e, più in generale, delle relazioni di subfornitura. Una gestione che solo per alcune imprese si fa sempre più evoluta e che passa attraverso un innalzamento degli standard prestazionali minimi richiesti ai subfornitori, al sistematico adeguamento delle tecnologie produttive rispetto ai *benchmark* tecnologici più recenti, all'incremento del peso dei servizi complementari alla produzione richiesti (come i servizi di *co-design*, la consegna in *Just in time*, ecc.).

Si tratta di fenomeni che si traducono in un aumento della pressione ad evolvere in senso qualitativo che viene esercitata nei confronti delle imprese di subfornitura meno evolute. Con tutta evidenza, anche tale fenomeno sta alla base della crescente amplificazione delle performance delle imprese distrettuali, in particolare di quelle operanti nei mercati intermedi.

Le reti di fornitura si stanno, poi, progressivamente allungando ben oltre i confini dei distretti. Tale tendenza da parte delle imprese committenti e dei subfornitori più evoluti, è motivata dal bisogno di abbassare i costi di produzione e/o di acquisire le migliori risorse e competenze, ovunque esse si trovino.

In relazione al terzo punto, diventa ogni giorno sempre più determinante (anche al di là della fattispecie dell'impresa distrettuale) una corretta gestione delle leve dell'innovazione aziendale, che non si esauriscono nella sola innovazione tecnologica, pur determinante, ma che spaziano anche all'innovazione di mercato ed organizzativa, ovvero ai modelli di business.

Le imprese di maggior successo sono, infatti, capaci di combinare utilmente risorse e competenze interne all'impresa, risorse e competenze distrettuali con altre extra-distrettuali attraverso una pianificazione e una gestione strategica delle relazioni di business.

L'esistenza di tali modelli reticolari – variamente definiti in letteratura: da "rete aperta" a "impresa broker" finanche a "orchestratore di network" – rappresenta probabilmente la maggiore novità apportata dalla letteratura distrettualista negli ultimi anni.

## 4.2 Proposte per attività e politiche di sostegno

L'obiettivo finale del nostro studio è di supportare il committente Area Science Park nel valutare il livello di coerenza esistente tra la struttura di Innovation Network e la struttura, anche in senso evolutivo, dell'economia del Friuli Venezia Giulia.

In questo senso, il percorso fin qui svolto mette in luce alcuni punti fermi:

- l'attuale articolazione di Innovation Network rispecchia per buona parte le specializzazioni di eccellenza dell'economia regionale, come l'arredamento, l'alimentare, la nautica e la lavorazione di materiali plastici. Alcune di queste specializzazioni, tipicamente distrettuali per il Friuli Venezia Giulia, permangono tuttora in crescita, sia a livello settoriale che aziendale medio, nonostante lo scenario economico generale tutt'altro che positivo;

- mancano, apparentemente, nel portafoglio “ideale” di Innovation Network alcuni centri di competenza relativi a settori di diversa importanza per l’economia regionale. Il primo è la meccanica, che evidenzia, sia a livello settoriale che distrettuale, delle performance di lungo periodo particolarmente positive, soprattutto in corrispondenza delle lavorazioni connesse alla meccanica di precisione ed alla realizzazione di macchinari e attrezzature industriali. In una ideale matrice di posizionamento strategico, la meccanica rappresenta una attività “*star*” e pertanto caratterizzata simultaneamente da una “quota di mercato” rilevante nell’ambito dell’economia regionale e da elevati tassi di crescita. Il secondo settore è quello delle ICT che rappresenta, invece, una specie di “*problematic child*” per rimanere all’interno della precedente metafora. Tali attività pesano relativamente poco all’interno del portafoglio economico regionale, ma evidenziano dei tassi di crescita e dei livelli di redditività notevoli. Per questo motivo, ci sembrano utili alcune riflessioni relative a questo settore, vista anche la presenza sul territorio regionale di piccole eccellenze dell’informatica e delle telecomunicazioni, come Eurotech, Q-Bell e Onda Communication.

Ulteriori spunti che emergono da una lettura interpretativa dei dati e di alcune tendenze in corso:

- i dati suggeriscono che le performance delle imprese risultano sempre meno spiegabili dall’appartenenza distrettuale. Ciò non soltanto in Friuli Venezia Giulia ma più in generale sull’intero territorio nazionale come segnalato dai diversi osservatori esistenti su questo tema. Ciò comporta che le imprese eccellenti, che costituiscono i partner ideali di Area Science Park, vadano in realtà ricercate al di là dei confini distrettuali (peraltro discutibili) e/o settoriali. La combinazione tra performance di crescita e performance reddituali (eventualmente parametrare rispetto alle medie settoriali) costituisce un metodo sufficientemente preciso per la loro individuazione;
- assistiamo in molti settori ad una crescente contaminazione tra tecnologie tradizionalmente distanti. La domotica, punto di incontro tra arredamento, elettronica di consumo ed ICT, costituisce un esempio emblematico in tal senso, ma non il solo. Una recente ricerca condotta da chi scrive sulle domande di brevetto depositati nel triennio 2008-2010 dalle imprese regionali ha evidenziato l’esistenza di un preciso trend volto alla applicazione di tecnologie appartenenti agli ambiti delle ICT e delle nanotecnologie (tra gli altri) ai settori manifatturieri tradizionali. In questa fase il ruolo del trasferimento tecnologico diventa ancor più critico. E’ necessario, però, evolvere da un concetto di trasferimento tecnologico “lineare” (pensato e organizzato per filiere produttive) ad un concetto diverso, e più impegnativo, di “convergenza tecnologica”. In pratica, si tratterebbe di stimolare le imprese rispetto a soluzioni tecnologiche pioneristiche (meglio se già osservate in imprese concorrenti o in settori attigui) e di stimolare per tale via la loro capacità innovativa;
- da più parti si sottolinea l’importanza dell’innovazione, del design e della creatività quali leve di competitività aziendale. Dal punto di vista strettamente tecnologico, la dotazione di attrezzature dedicate alla progettazione rasenta in molte imprese l’assoluta eccellenza. Ciò detto, ci sembra manchi ancora in molte delle stesse imprese una cultura del “design” inteso nella sua accezione anglosassone: progettazione sommata ad estetica di prodotto. Ciò per vari motivi, tra cui una scarsa conoscenza/sensibilità nei confronti dell’argomento da parte di molti imprenditori, la mancanza di dimensioni minime ottimali a giustificare investimenti in tal senso, l’esistenza di oggettive difficoltà nello stimare i ritorni economici di investimenti ad alto tasso di immaterialità. Quello della gestione dei processi creativi e dello sviluppo dei nuovi prodotti rappresenta un tema in rapido e costante sviluppo nella letteratura di

management internazionale. Paradossalmente se ne parla invece poco nel paese della creatività per eccellenza, sia in termini scientifici che divulgativi. Esiste a nostro avviso uno spazio per delle proposte operative in questo senso, e che mirino a diffondere l'utilizzo nelle imprese di attività e tecniche creative ampiamente diffuse a livello internazionale e, ciò che più conta, dimostratesi efficaci.

In conclusione, il rapporto presentato fornisce un primo spaccato relativo alle dinamiche strutturali ed economico-finanziarie in corso nei principali settori e distretti industriali del Friuli Venezia Giulia.

Ciò che il rapporto non può raccontare, sono le dinamiche competitive e i percorsi strategici - relativi ai processi di innovazione, di internazionalizzazione, di miglioramento dell'efficienza - in corso all'interno delle imprese. E in particolare all'interno di quelle imprese "leader" che costituiscono un punto di riferimento sempre più importante sia per i *policy maker* sia per le altre imprese.

Questo ragionamento ci porta a sottolineare l'importanza di chiudere il cerchio fin qui descritto attraverso una analisi sul campo delle dinamiche competitive e dei modelli di business adottati dalle imprese leader e del ruolo di traino da esse esercitato all'interno dei rispettivi settori e distretti di appartenenza.

Questo supplemento di ricerca empirica consentirebbe, tra l'altro, di rafforzare le relazioni nei confronti di dette imprese, anche in un'ottica di perfezionamento delle attività di supporto esercitabile nei loro confronti.

## Appendice statistica

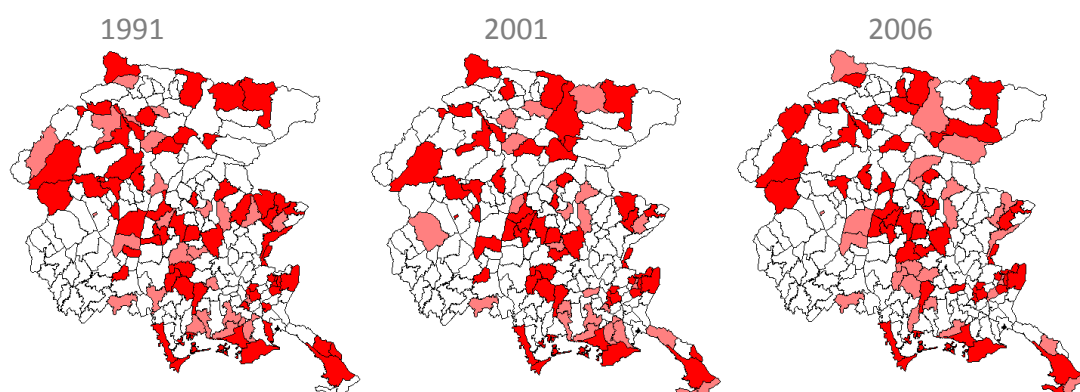
Le mappe qui presentate vogliono completare l'analisi dei cambiamenti strutturali avvenuti all'interno del sistema manifatturiero regionale negli ultimi 20 anni. Esse illustrano l'andamento dell'indice di specializzazione produttiva (ISP) settoriale rapportato alla media regionale. Si tratta del medesimo indice che la normativa regionale utilizza al fine di individuare i distretti industriali manifatturieri. L'indice è composto da un doppio rapporto. Per ciascun comune: numero di addetti in una determinata specializzazione produttiva / numero di addetti al comparto manifatturiero. Il tutto suddiviso per un secondo rapporto misurato a livello regionale: numero di addetti nella medesima specializzazione produttiva / numero di addetti al comparto manifatturiero. Si tratta, in altri termini, di un indicatore che misura in che misura un dato territorio risulti più o meno specializzato in un settore produttivo rispetto alla media regionale.

Per comodità di lettura, le legende delle mappe sono state uniformate nella seguente:

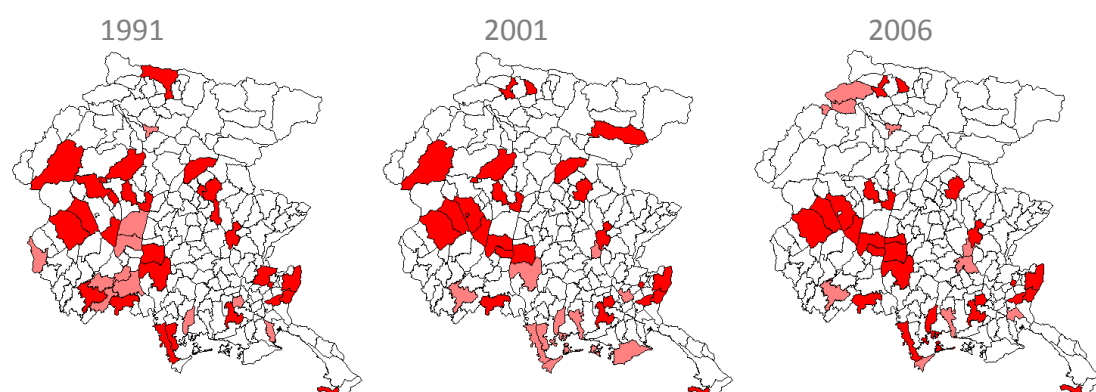
- in bianco i comuni a bassa specializzazione produttiva. Si tratta di comuni dove l'indice ISP non raggiunge la soglia di 1,3 utilizzata dalla normativa regionale quale soglia minima necessaria al fine di riconoscere l'esistenza di una certa concentrazione produttiva in un determinato settore;
- in rosa i comuni a media specializzazione produttiva. Si tratta di comuni dove l'indice ISP risulta compreso tra 1,3 e 2;
- in rosso i comuni ad alta specializzazione produttiva. Si tratta di comuni dove l'indice ISP risulta maggiore di 2.

I dati risultano disponibili nella sola classificazione Ateco 2002. L'elenco delle mappe relative ai settori del manifatturiero rispetta pertanto l'ordinamento della classificazione stessa. Tutte le mappe sono il risultato di nostre elaborazioni a partire dai dati di Censimento Istat (1991 e 2001) e dati Istat-Asia (2006).

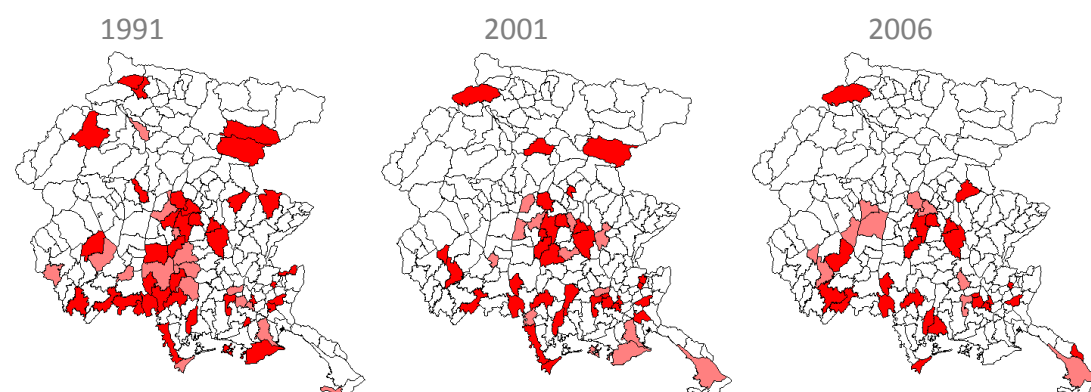
ATECO 15 - Industrie alimentari e delle bevande



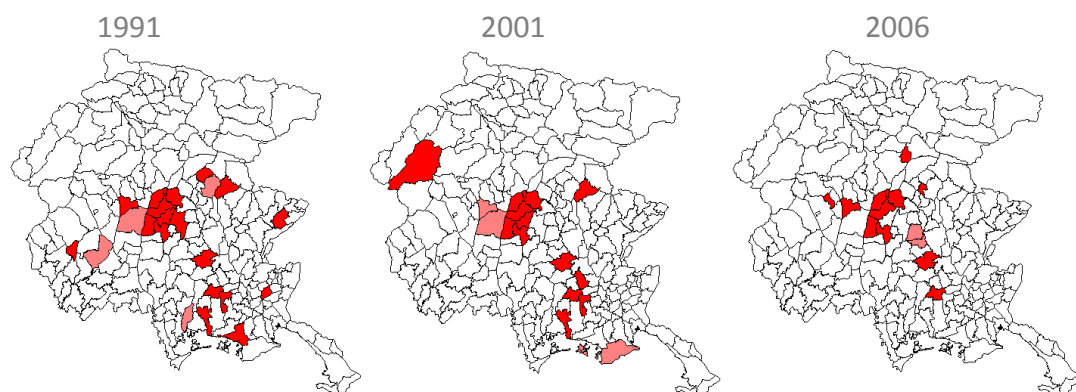
ATECO 17 - Industrie tessili



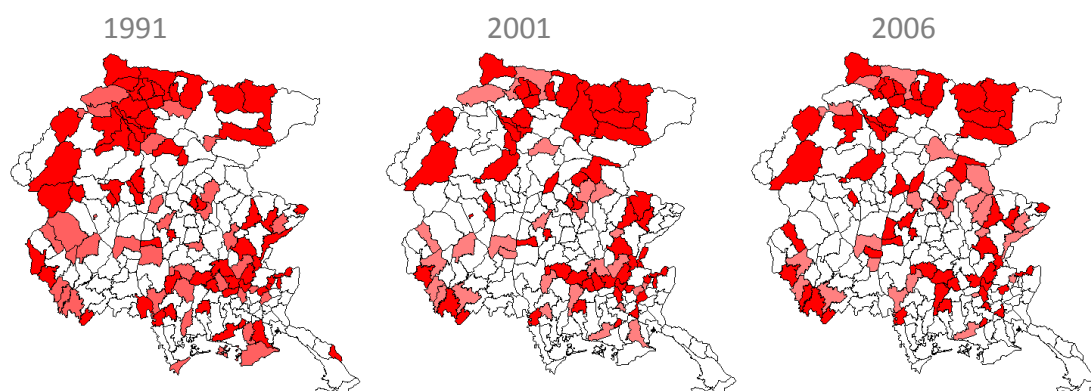
ATECO 18 – Confezione di articoli di abbigliamento; preparazione, tintura e confezione di pellicce



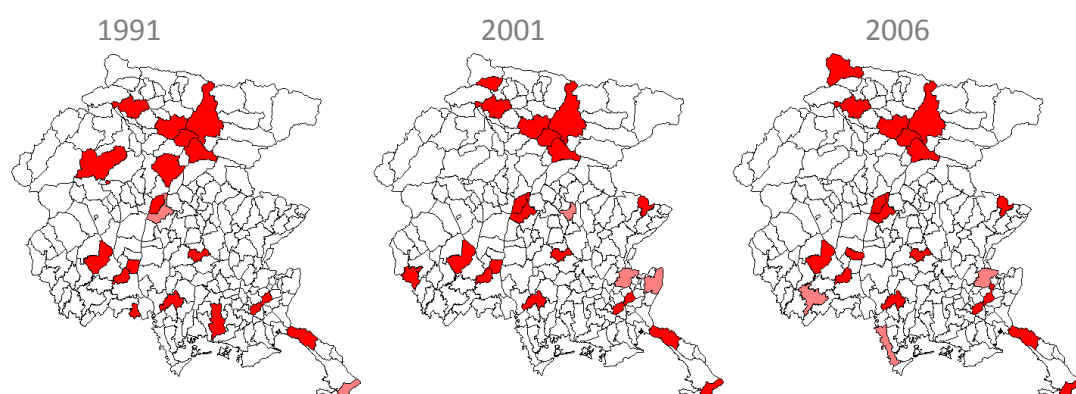
ATECO 19 – Preparazione e concia del cuoio; fabbricazione di articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature



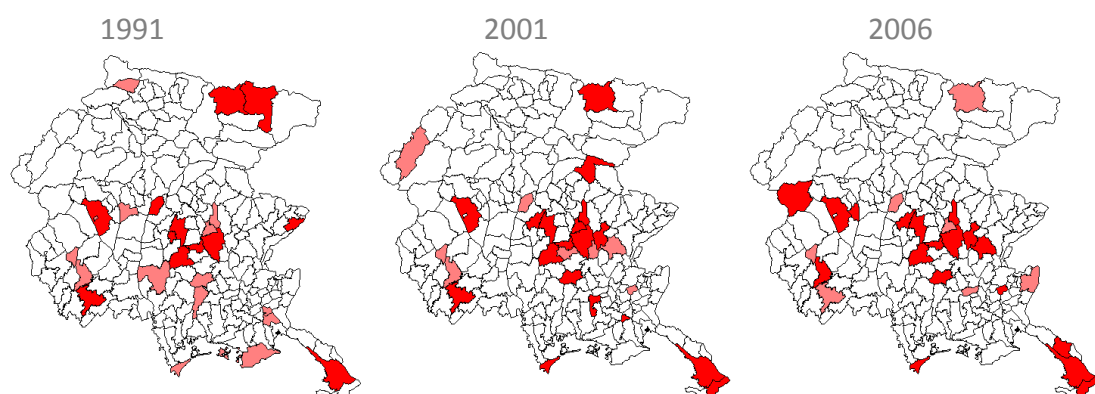
ATECO 20 – Industria del legno e dei prodotti in legno



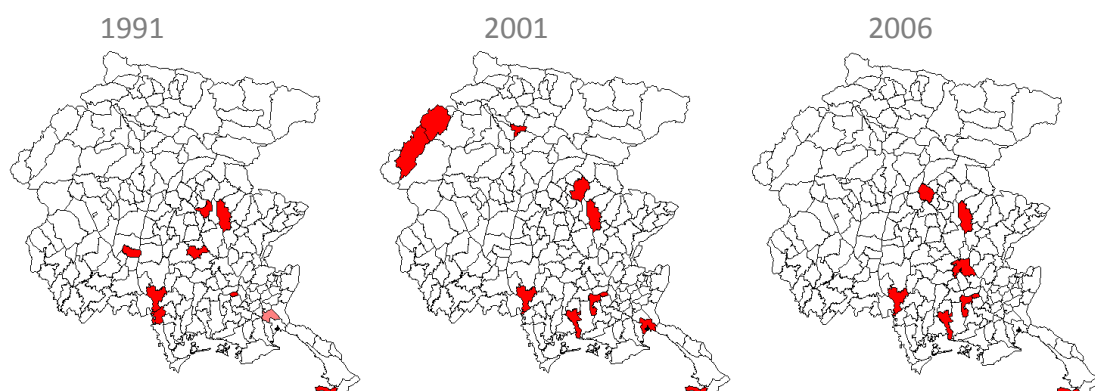
ATECO 21 – Fabbricazione della pasta-carta, della carta e del cartone e dei prodotti di carta



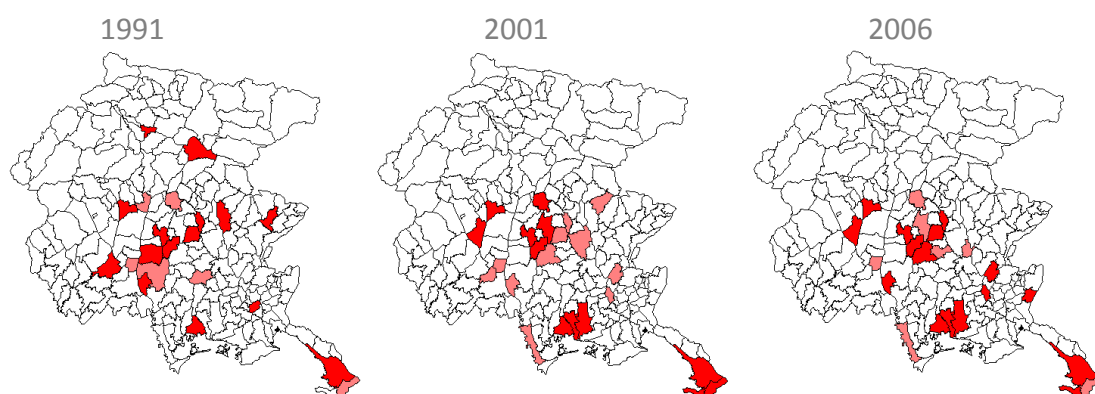
ATECO 22 – Editoria, stampa e riproduzione di supporti registrati



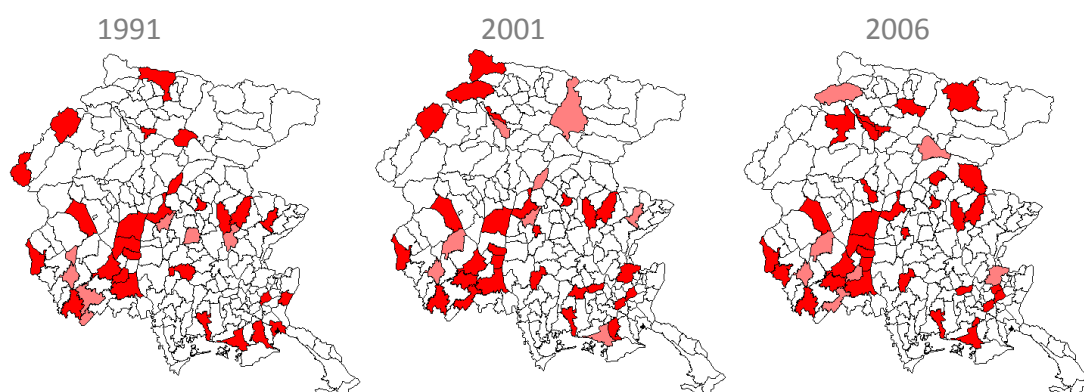
ATECO 23 – Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari



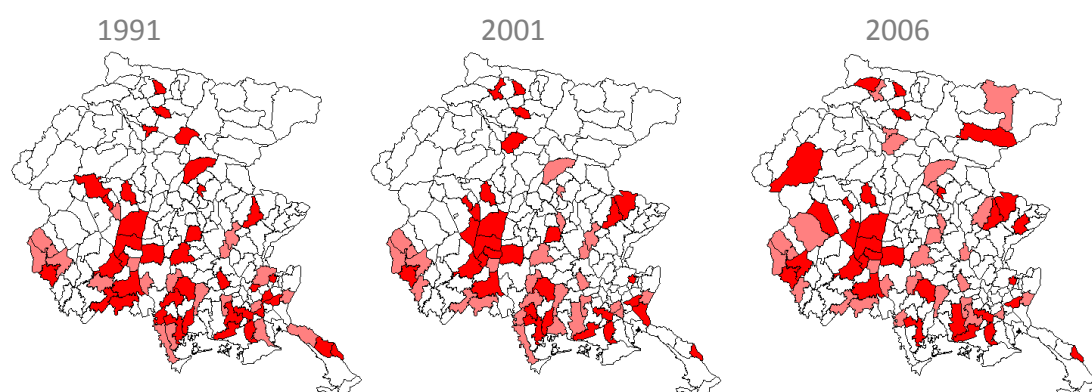
ATECO 24 – Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali



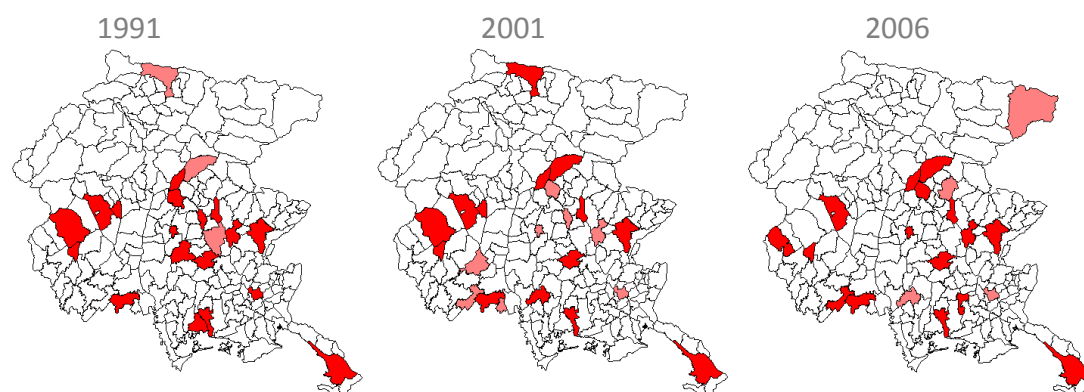
ATECO 25 – Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche



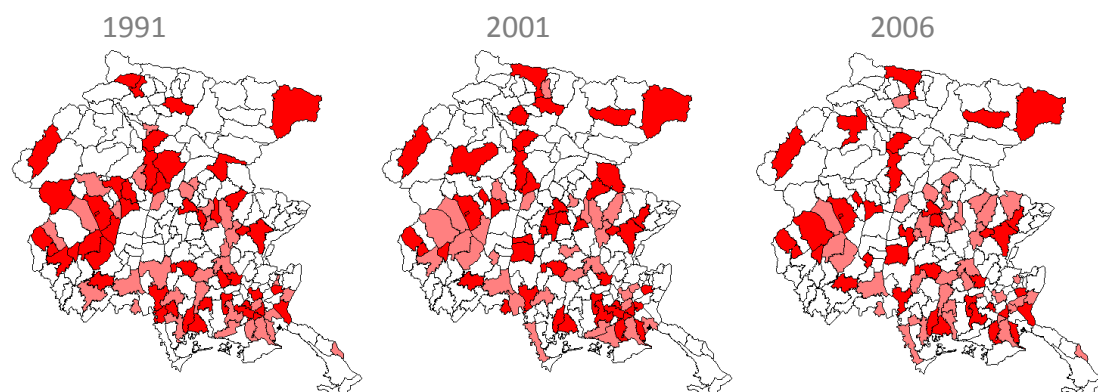
ATECO 26 – Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi



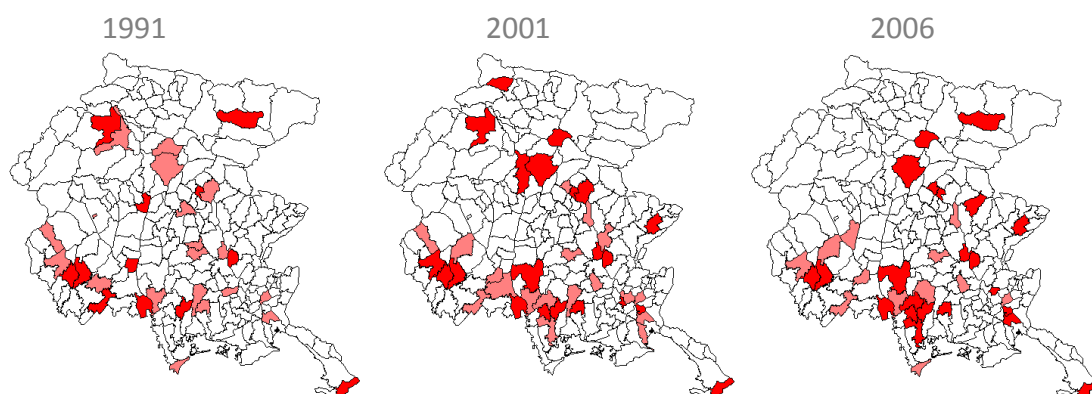
ATECO 27 – Metallurgia



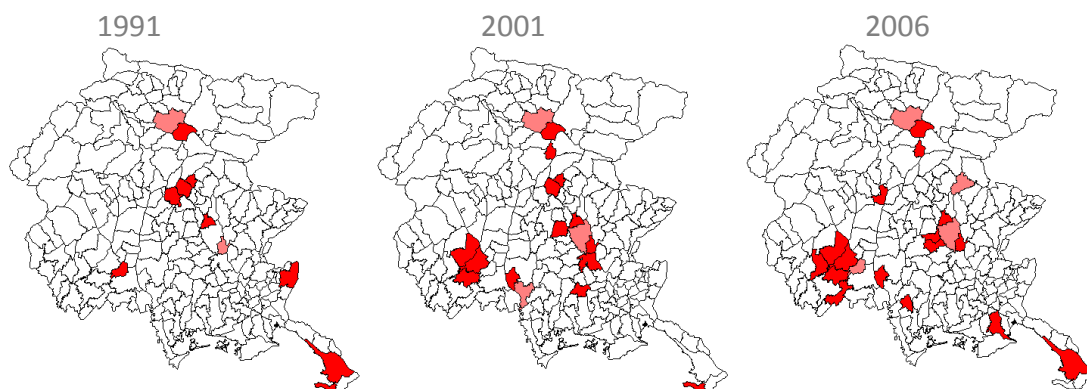
ATECO 28 – Fabbricazione e lavorazione dei prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti



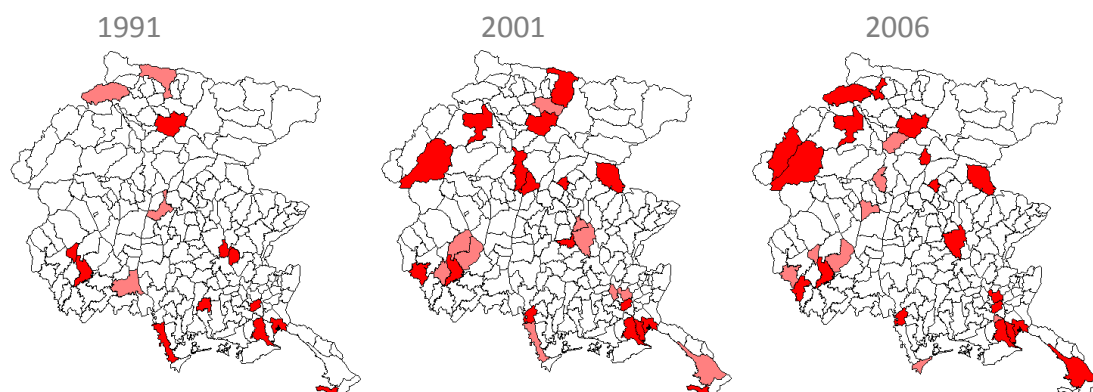
ATECO 29 – Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici



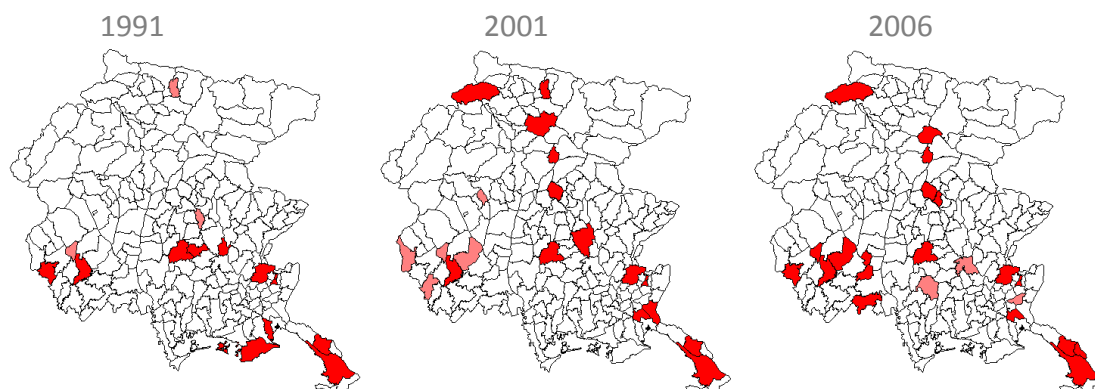
ATECO 30 – Fabbricazione di macchine per ufficio, di elaboratori e sistemi informatici



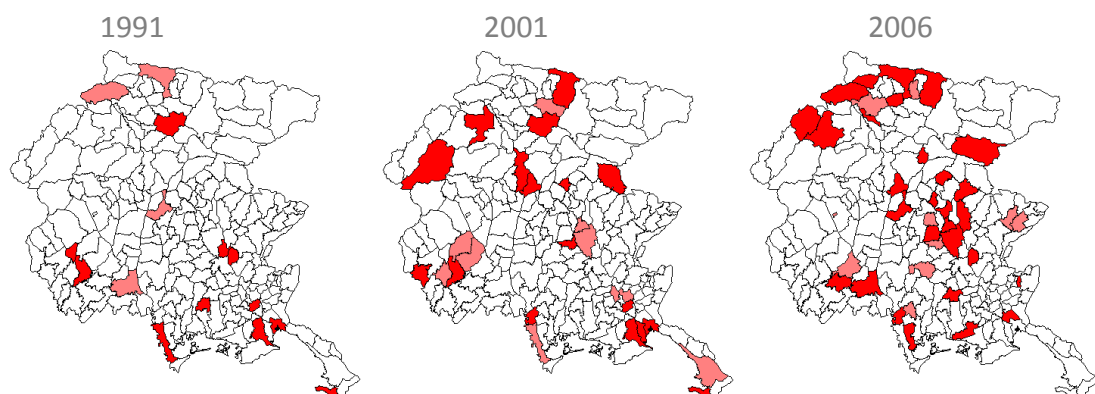
ATECO 31 – Fabbricazione di macchine ed apparecchi elettrici NCA



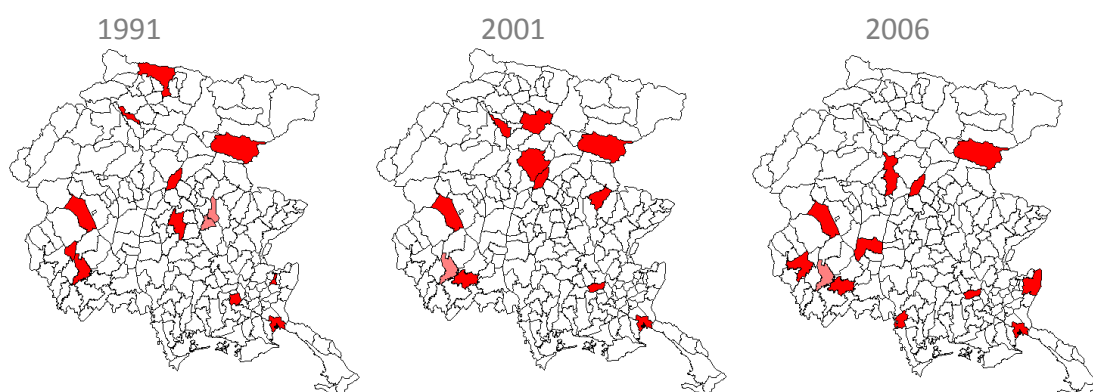
ATECO 32 – Fabbricazione di apparecchi radiotelevisivi e di apparecchiature per le comunicazioni



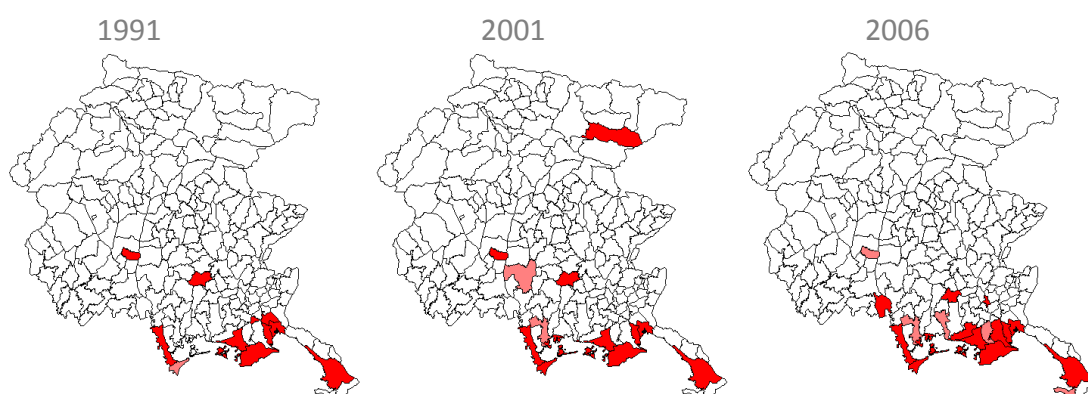
ATECO 33 – Fabbricazione di apparecchi medicali, di apparecchi di precisione, di strumenti ottici e di orologi



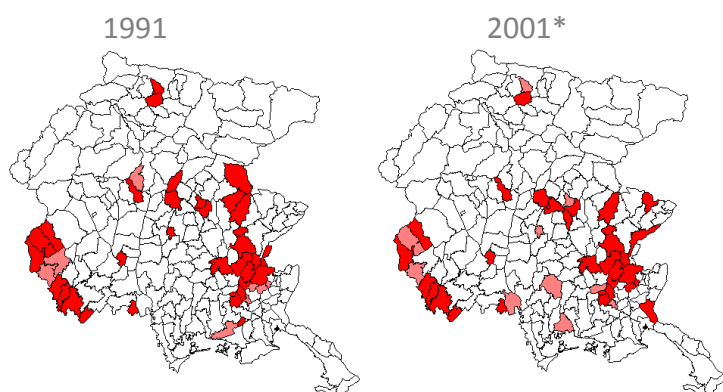
### ATECO 34 – Fabbricazioni di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi



### ATECO 35 – Fabbricazioni di altri mezzi di trasporto



### ATECO 36.1 – Fabbricazioni di mobili



\* dato 2006 non disponibile in Istat-Asia per questo livello