

RASSEGNA STAMPA

8 settembre 2010

La ricaduta della crisi

I sistemi locali del lavoro dell'Emilia-Romagna classificati per specializzazione produttiva. Variazione dell'occupazione del settore di specializzazione all'interno delle aree con quella specializzazione, all'interno delle aree con diversa specializzazione e variazione totale. Anno 2009, stime

Sistemi locali per specializzazione settoriale	Andamento % del settore di specializzazione all'interno dell'area	Andamento % del settore di specializzazione all'esterno dell'area	Totale (%)	Sistemi locali per specializzazione settoriale	Andamento % del settore di specializzazione all'interno dell'area	Andamento % del settore di specializzazione all'esterno dell'area	Totale (%)
Agricoltura	-0,3	0,6	-0,8	Meccanica tradizionale	-7,7	-6,7	-2,2
Alimentare	0,9	-2,6	0,3	Meccanica avanzata	-2,3	-3,5	-2,0
Legno	-2,9	-3,6	-1,4	Turismo	4,2	4,7	-0,8
Ceramica	-10,3	-3,5	-2,9	Servizi imprese	-2,2	-1,1	-2,3
Moda	-4,8	-4,9	-2,8	Totale	-1,0	-1,8	-1,6

Fonte: elaborazione Centro studi Unioncamere Emilia-Romagna su dati SMAIL

Lavoro. Unioncamere: i cluster non reggono meglio delle imprese sparse

I distretti perdono occupati

In controtendenza solo l'agroalimentare e il biomedicale

BOLOGNA

Giorgio Galletti

A guardare i dati generali la differenza non si vede: appartenere o meno a un distretto industriale non sembra essere un fattore decisivo nelle dinamiche occupazionali.

Secondo le prime stime elaborate dal centro studi di Unioncamere Emilia-Romagna attraverso il sistema Smail, il sistema di monitoraggio del lavoro, nel corso del 2009 le aree distrettuali hanno subito un calo occupazionale della stessa intensità delle aree prive di una spiccata specializzazione produttiva, attorno all'1,6 per cento.

Le differenze si iniziano a scorgere se si scompone il dato aggregato nei singoli distretti. Reggono quelli dell'agroalimentare, sia per quanto riguarda l'occupazione generale sia per quella dell'industria alimentare, in particolare Langhirano e altri comuni del Parmense. A Mirandola la leggera crescita del settore biomedicale ha consentito di limitare la perdita occupazionale complessiva;

al contrario i sistemi territoriali del metalmeccanico hanno evidenziato nei rispettivi settori di specializzazione cali marcati, mediamente attorno al 5%, che si sono ripercossi, seppur con intensità più contenuta, nell'andamento generale. Una contrazione ancora più sensibile dei livelli occupazionali ha riguardato il distretto ceramico e quello tessile di Carpi.

Tuttavia, come afferma Guido Caselli direttore del centro studi di Unioncamere Emilia-Romagna, «le differenze all'interno delle singole aree territoriali sono da attribuire principalmente alla differente composizione settoriale e non a un miglior o peggior andamento delle imprese appartenenti ai distretti». In altri termini - prosegue Caselli - «in questa fase economica essere localizzati all'interno di un distretto non è di per sé fattore discriminante. Più correttamente, ciò che conta è la qualità del sistema relazionale che l'impresa è in grado di instaurare, rete che non necessariamente si sviluppa ed esaurisce all'interno dei confini di-

strettuali». Se si sposta il focus d'osservazione dai distretti industriali alle specializzazioni settoriali dei sistemi locali (comprendendo all'interno di esse anche i comparti non manifatturieri) la scarsa rilevanza della localizzazione geografica all'interno della regione risulta evidente per la maggioranza dei settori.

Nell'industria manifatturiera solo per il comparto alimentare la vicinanza localizzativa sembra essere fattore premiante: le imprese del settore ubicate in sistemi locali con specializzazione nell'industria alimentare aumentano l'occupazione dello 0,3%; quelle poste in aree con specializzazione non alimentare registrano una diminuzione del 2,6 per cento.

Andamento opposto per l'occupazione nell'agricoltura: diminuisce all'interno delle aree a forte vocazione agricola, aumenta nelle altre. Ceramica e industria dei metalli evidenziano cali più sensibili nei sistemi locali con forte specializzazione in questi comparti; tale flessione si ri-

percuote pesantemente su tutta la filiera, determinando ripercussioni negative sia sul comparto dei trasporti e della movimentazione merci, sia sul settore dei servizi avanzati alle imprese.

Anche nel 2010 dovrebbe proseguire la flessione occupazionale, con un'intensità analoga a quella del 2009. Secondo i dati Excelsior il numero di addetti delle imprese diminuirà dell'1,4%, corrispondente a oltre 15mila unità. Cali più sensibili per il comparto ceramico (-2,4%), il sistema moda (-2,7%), legno-mobili (-2,4%) ed industria metallurgica (-2,5%).

L'unico settore manifatturiero a non registrare una variazione negativa è quello dell'industria chimica e farmaceutica. «Numeri che - sostiene Caselli - prefigurano mesi ancora difficili per le imprese emiliano-romagnole, distrettuali e non. I timidi segnali di recupero dell'economia derivanti da una ripresa del commercio con l'estero non producono ancora effetti positivi sul mercato del lavoro».

INTERVISTA

Patrizio Bianchi

«Istituzioni attente ai nuovi mercati»

BOLOGNA

Paolo Tomassone

I distretti industriali emiliano-romagnoli sono cambiati nel tempo, anche grazie alla vitalità delle imprese che li costituiscono. La crisi prima, e ora i primi segnali di ripresa, devono dare il ritmo a questa trasformazione che non può essere imposta dall'alto. Ne abbiamo parlato con Patrizio Bianchi, già rettore all'università di Ferrara, ora assessore regionale alla Scuola e al lavoro.

Professor Bianchi, c'è ancora un futuro per i distretti?

I punti sui quali, a mio parere, occorre porre attenzione riguardano la necessità di far continuare a crescere queste imprese, governare e mantenere un forte processo di rete, offrire l'opportunità di incrementare progetti di internazionalizzazione ai soggetti che vi risiedono.

Quindi la ricetta è semplice?

Attenzione, stiamo parlando di distretti industriali che non sono più l'astrazione teorica su cui abbiamo lavorato molto negli anni '80. Col tempo in Italia abbiamo visto imprese di grandi dimensioni dare slancio anche alle piccole aziende contoterziste. Ma abbiamo anche visto dei "big" andarsene via dal territorio di appartenenza, basti considerare quanto accaduto in provincia di Rovigo, nel distretto del tessile-abbigliamento, dove a causa della decisione di due o tre imprese di delocalizzare, l'intero distretto è sparito.

E in Emilia-Romagna, qual è lo scenario?

Si possono fare tanti esempi, io ne ricordo due. Quello di Imperial, un'azienda dell'abbigliamento che ha puntato in maniera consistente sull'evoluzione e ora è al centro di un distretto nuovo, il "fast



L'esperto. Patrizio Bianchi, assessore regionale al Lavoro

fashion", ove si producono collezioni anche fuori dai tempi dettati nel settore della moda. Pensavamo che all'Interporto di Bologna ci fossero solo piccoli magazzini, in realtà sono diventati veri e propri centri di creatività che hanno inaugurato una catena nuova nel settore e hanno ricreato un loro proprio distretto. Il secondo esempio è quello che viene dalla Famar, piccola azienda nel ferrarese già subfornitore del gruppo La Perla. Negli ultimi anni ha investito enormemente in qualità e innovazione di processo ed è riuscita a combinare lavorazioni tradizionali e uso di nuove tecnologie e metodologie, con il sostegno di nuovi servizi e nuove infrastrutture sul territorio.

Qual ruolo devono ricoprire le istituzioni?

La crisi è uno straordinario selezionatore di imprese già di per sé. La politica non deve imporre soluzioni ma, a partire da una lettura del territorio, offrire nuove opportunità insistendo sulla ricerca, sulla formazione, sulla capacità di creare innovazione, ampliare la base produttiva e immaginare nuovi mercati.

INTERNAZIONALIZZAZIONE

LE STRATEGIE DELLE AZIENDE

+7%

Credito all'export. Finanziamenti Simest saliti a 150 milioni in gennaio-luglio 2010

Effetto recessione. La domanda di aiuti inizia a riguardare anche le operazioni nelle zone più vicine come Europa e Usa

Sostegno per conquistare i mercati

Aumentano le richieste delle imprese per strumenti di garanzia a supporto di chi va all'estero

PAGINA A CURA DI
Natascia Ronchetti

Fino a qualche anno fa per tradizionali sbocchi commerciali all'estero - come Europa occidentale, Usa e Giappone - era un servizio richiesto quasi sporadicamente. Oggi, invece, il finanziamento (o l'assicurazione) del credito alle esportazioni è gettonatissimo dalle imprese anche per storici mercati oltreconfine. Ed è in crescita, anche nel Centro-Nord: circa il 7% in più, nei primi sette mesi del 2010 rispetto al 2009, secondo i dati di Simest, la partecipata dal ministero allo Sviluppo economico che eroga il finanziamento. Alla fine di luglio nell'area erano 33 le aziende beneficiarie, più di un quinto delle 150 totali in Italia, per un importo complessivo di 600 milioni di euro (contro 2,6 miliardi a livello nazionale). E la crescita non sembra destinata a incappare in battute d'arresto: basti dire che Simest mette sul piatto quest'anno circa 8 miliardi: due in più dello scorso anno.

È la conseguenza della crisi economica. Ma non solo. «Da un lato - spiega l'amministratore delegato di Simest, Massimo D'Aiuto - questi strumenti si utilizzano maggiormente quando il sistema finanziario

è più debole, come in questa fase economica. Ma dall'altro le imprese, soprattutto quelle della meccanica e con una forte vocazione hi-tech, stanno dimostrando grande competitività e una capacità di presidiare i mercati esteri che riguarda anche i bacini più lontani». Una capacità che si manifesta soprattutto in Emilia-Romagna e in Toscana - regioni da cui proviene la maggior parte delle richieste di finanziamento - e che coinvolge anche le piccole e medie imprese. Parallelamente cresce anche la vocazione all'internazionalizzazione con gli investimenti all'estero, prevalentemente per insediamenti produttivi. La partecipazione di Simest, con l'ingresso nel capitale sociale delle aziende, è arrivata nei primi sette mesi dell'anno, nell'area, a quota 15 milioni (14 le imprese coinvolte), su un totale Italia di 87.

In generale, per quanto riguarda il finanziamento del credito o l'assicurazione (qui interviene il gruppo Sace), la domanda è stata forte, in Emilia-Romagna e nelle Marche, principalmente tra le aziende che operano nei settori della meccatronica per il packaging e per il food, delle macchine utensili per la lavorazione del

In aiuto



Fonte: Simest

Finanziamento del credito alle esportazioni di Simest gen.-lug. 2010

	Numero imprese beneficiarie	Importo (in milioni di euro)
Totale Italia	150	2.600
Totale Centro-Nord	33	600

Partecipazioni Simest in investimenti all'estero nei primi 7 mesi del 2010

	Numero imprese beneficiarie	Impegno Simest (in milioni di euro)
Totale Italia	50	87
Totale Centro-Nord	14	15



Massimo D'Aiuto
AMMINISTRATORE DELEGATO SIMEST

I finanziamenti. La crisi spinge le Pmi a ricorrere ai nostri servizi



Gianluca Bravin
DIRETTORE SACE ROMA E CENTROSUD

I prodotti assicurativi. Richiesta in crescita, spinta da chi cerca occasioni oltreconfine



Isabella Angiuli
RESPONSABILE INTERNAZIONALIZZ. CNA EMILIA-R.

Le difficoltà. Per le realtà minori troppo alte le soglie per accedere ai programmi

legno e del vetro, degli impianti per l'industria ceramica. Mentre in Toscana e in Umbria la richiesta ha riguardato soprattutto i distretti della meccanica per la produzione di impianti di linee complete e

carta e cartone. Tra i mercati più gettonati i paesi dell'area Bric, in prevalenza Russia e Brasile, molte aree dell'Africa (vedi articolo in basso), ma anche il Medio Oriente, paesi neo-comunitari come la Romania e bacini del Sud Ameri-

ca. «Proprio nei nuovi paesi Ue - dice Gianluca Bravin, direttore sede di Roma e Centro Sud del gruppo Sace - assistiamo a una crescita degli investimenti produttivi. La crisi ha avuto due effetti: se da una parte ha spronato le imprese ita-

liane che avevano liquidità ad acquisire all'estero società sull'orlo del fallimento, contemporaneamente ha aumentato l'interesse anche delle piccole e medie imprese verso lo strumento dell'assicurazione. Un interesse che ci ha portato ad aprire sedi sul territorio che oggi hanno un ampio potere di delega. Hanno avviato un dialogo con la rete delle Pmi, che adesso riescono a servire con poteri di firma anche per importi importanti». Con il risultato, come rileva a sua volta Simest, che se fino a 5 o 6 anni fa le piccole e medie imprese si limitavano ad esportare in due o tre paesi, oggi sono in grado di operare contemporaneamente anche su sei aree di mercato estere. Per le aziende artigiane restano però difficoltà nell'utilizzo delle garanzie. «Per le nostre imprese - spiega Isabella Angiuli, responsabile Internazionalizzazione della Cna dell'Emilia-Romagna - le soglie di accesso ai servizi di Sace e Simest restano ancora troppo alte, nonostante siano stati fatti degli sforzi per avvicinarli al mondo delle aziende artigiane. Fino ad ora abbiamo preferito far leva sui fondi di garanzia messi a disposizione dalla regione».

La Toscana vanta il primato delle esportazioni nei paesi del Maghreb

Bussola verso il Nord Africa

Il Nord Africa si fa sempre più spazio fra le mete dell'export. Prossimità, crescita del Pil, buone relazioni internazionali rendono sempre più appetibili, anche per le imprese del Centro-Nord, mercati come quello della Tunisia, dell'Egitto, dell'Algeria, della Libia. Confindustria Firenze si è aperta recentemente un nuovo varco sul bacino tunisino, con una missione che in giugno ha impegnato 13 aziende del settore metalmeccanico, chimico e delle costruzioni, con una missione che ha consolidato il legame storico del Granducato con il Paese africano (la Toscana assorbe il 30% delle esportazioni italiane verso la Tunisia). «Dalle imprese

locali - spiegano dall'Associazione industriali di Firenze - sono arrivati riscontri positivi. Nei paesi del Nord Africa non esistono barriere doganali e questo facilita. Inoltre sono mercati di prossimità, dove si assiste a una interessante crescita del Pil».

In termini di valore delle esportazioni i numeri sono ancora piccoli (secondo i dati Istat nell'Africa settentrionale l'export dal Centro-Nord nel primo trimestre 2010 è stato il 3,9% del totale), ma con ampi margini di miglioramento. Solo per citare alcuni esempi, nel primo trimestre dell'anno la Toscana ha visto crescere l'export verso la Tunisia del 12,3%, le Marche sullo stes-

so paese hanno messo a segno un incremento del 7 per cento. Mentre sono schizzate a un +46,2% le esportazioni dei distretti produttivi emiliano-romagnoli verso l'Egitto. In crescita, anche se a ritmi più contenuti, anche l'Algeria, dove le imprese emiliane hanno aumentato le esportazioni del 12,5 per cento. «Il Nord Africa - spiegano da Sace - è visto come un'area interessante su cui puntare anche per gli investimenti produttivi, grazie al minor costo della manodopera. Parliamo di paesi che stanno facendo sforzi per avvicinarsi agli standard legislativi internazionali. Oggi offrono maggiori sicurezze alle imprese italiane. E stanno

diventando mercati di riferimento importanti».

Se gli sbocchi più promettenti restano quelli dell'area Bric, il Nord Africa rappresenta una buona opportunità di sviluppo delle esportazioni soprattutto per le piccole e medie imprese. Anche quelle artigiane. Non a caso la Cna dell'Emilia-Romagna ha da tempo puntato su quest'area, aprendo anche un desk in Egitto. «Le nostre imprese - spiegano dall'associazione di categoria - sono particolarmente attente a questi mercati, soprattutto quelle operano nella filiera della nautica, nel settore del tessile e dell'abbigliamento, in quello metalmeccanico e del food processing. Hanno la ne-

IL TREND

697,3 milioni

L'export

Nel primo trimestre 2010 il valore delle esportazioni da tutto il Centro-Nord verso l'Africa settentrionale è stato di gran lunga superiore ai 271,2 milioni di import. La regione maggiormente esportatrice è la Toscana (323 milioni), seguita da Emilia-Romagna (293,4), Marche (65,2) e Umbria (13,7 milioni)

+7,3%

L'andamento

La crescita su base annua dell'export dal Centro-Nord verso il Nord Africa è stata sostenuta dal +41,7% delle Marche. Bene anche la Toscana (+11,4%), al contrario di Emilia-Romagna (-0,6%) e Umbria (-18,7%)

cessità di operare su sbocchi commerciali non troppo lontani e il sud del Mediterraneo è un mercato prossimo, interessante anche per cooperazioni produttive e commerciali con aziende locali. Il miglioramento dei rapporti con la Libia ci aiuta e assistiamo a una intensificazione delle esportazioni. Alcune nostre imprese di abbigliamento stanno anche valutando la possibilità di avviare aziende in Tunisia».

L'area potrebbe dare buone prospettive di crescita anche per Confartigianato Marche. «Ci sono interessanti opportunità di sviluppo - dice il segretario regionale, Giorgio Cippitelli - anche se oggi parliamo di numeri non molto significativi e di paesi dove la disponibilità di consumi è ancora bassa. Cominciamo ad assistere a buoni risultati, anche se il nostro mercato di riferimento resta quello europeo».

«RIPRODUZIONE RISERVATA»

La quarta edizione della manifestazione si è svolta lunedì. Incoronate Rosetta Incerti, Renza Barbieri e Stefania Rivolvecchi

Tre imprenditrici bagnolesi premiate alla 'Vien Rose'

BAGNOLO - E' andata in archivio lunedì scorso la 4ª edizione de "La Vie en rose" dell'imprenditoria a Bagnolo. La manifestazione è stata promossa dal Comune in collaborazione con Cna Impresa Donna con lo scopo di premiare e valorizzare l'imprenditoria femminile sul territorio. Tre quest'anno i premi assegnati: a **Rosetta Incerti**, socia della ditta "Mammiroli srl"; a **Renza Barbieri**, conosciuta da tutti i bagnolesi come Zeli e a **Stefania Rivolvecchi**, commerciante del centro storico. Le imprenditrici premiate hanno saputo conciliare famiglia e lavoro.

«Non sempre le donne sono consapevoli del loro apporto - ha affermato **Tiziana Elgari**, presidente di Cna Impresa Donna.



Il sindaco di Bagnolo Paola Casali premia le imprenditrici

- Secondo la Camera di Commercio al 31 dicembre 2009 le imprese femminili iscritte e attive nella provincia di Reggio erano 8874. Nel 2009 le nuove iscritte sono state 356 contro le 293 cessate. Il saldo positivo

conferma la presenza di un'economia femminile viva, in cui le donne continuano ad investire mettendo alla prova sé stesse».

«La Regione Emilia Romagna - ha continuato il consigliere

regionale **Roberta Mori**, ospite del convegno che ha preceduto la premiazione delle imprenditrici bagnolesi - ha sempre investito molto in bandi che sapessero sostenere la rete di sviluppo dell'imprenditoria femminile. Purtroppo, i piani d'azione della Regione sono messi fortemente a rischio dalla attuale Manovra Finanziaria statale».

«Ringrazio tutte le imprenditrici - ha concluso il sindaco **Paola Casali** - che sono qui oggi a rappresentare come impresa, conciliazione, autonomia, carriera non siano parole in contrapposizione all'ideale femminile. Sono tutte imprenditrici che hanno saputo creare realtà imprenditoriali solide e di successo senza rinunciare ad una famiglia e alle soddisfazioni personali».

Bagnolo: Rosetta, Renza, Stefania

Lavoro e famiglia Ecco tre modelli



La premiazione della 4ª edizione della Vie en Rose

BAGNOLO. Si è svolta lunedì la quarta edizione de «La vie en rose». Manifestazione promossa dall'amministrazione comunale, in concomitanza con la Fiera di Settembre e organizzata in collaborazione con Cna Impresa Donna, per premiare e valorizzare l'imprenditoria femminile sul territorio. Tre i premi, ad esempi di imprenditoria femminile di particolare rilevanza: a **Rosetta Incerti**, socia della ditta Marmiroli srl, azienda leader nel settore del restauro; a **Renza Barbieri**, conosciuta da tutti i bagnolesi come Zeli e con una ormai cinquantennale carriera nella sartoria da uomo; e a **Stefania Rivolvecchi**, commerciante del centro storico cittadino.

Le imprenditrici premiate in questa edizione della «Vie en rose», come nelle precedenti, hanno saputo conciliare famiglia e lavoro, grazie alle doti organizzative, la flessibilità, la capacità di stare al passo con i tempi, che sono state riconosciute e condivise anche dalle famiglie per i risultati raggiunti.

«Ringrazio tutte le imprenditrici — ha detto il sindaco di Bagnolo, Paola Casali — che sono qui a rappresentare come impresa, conciliazione, autonomia, carriera non siano parole in contrapposizione all'ideale femminile. Sono tutte imprenditrici che hanno saputo creare realtà imprenditoriali solide e di successo senza rinunciare a una famiglia e alle soddisfazioni personali».

7
2
8

