

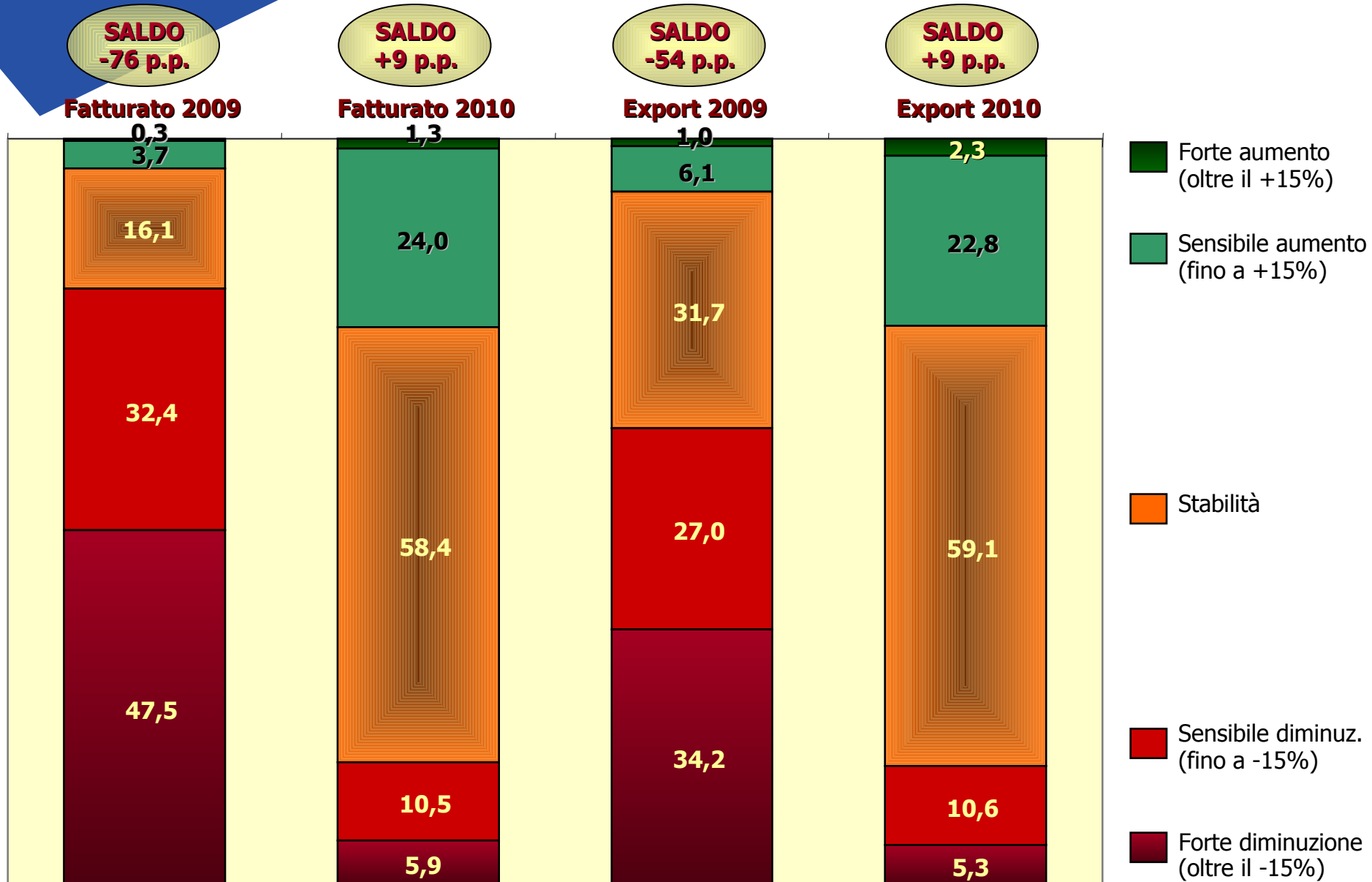


# **DISTRETTI E TERRITORIO VERSO IL NUOVO DECENNIO: QUALI PROSPETTIVE?**

*Domenico Mauriello - Centro Studi Unioncamere*

**Indagine svolta a fine dicembre 2009  
dal Centro Studi Unioncamere  
su un campione rappresentativo delle PMI (20-499 dip.)  
localizzate nelle province distrettuali**

# Le performance di mercato dei distretti TRA CONSOLIDAMENTO E VOGLIA DI RIPRESA



# LA MAGGIORE ESPOSIZIONE AI MERCATI ESTERI HA RESO PIÙ FORTE LA BATTUTA D'ARRESTO DEI DISTRETTI

1

**LE PERFORMANCE DEI DISTRETTI RISULTANO PIU' CONTENUTE RISPETTO A QUELLE DELLE AREE NON DISTRETTUALI**

2

**I SEGNALI DI RIPRESA ABBRACCIANO IN MODO DIVERSO I VARI PROFILI D'IMPRESA: MIGLIORI PROSPETTIVE PER I DISTRETTI DEL NORD OVEST, PER LE MEDIE IMPRESE E PER QUELLE ESPORTATRICI**

3

**LA CRISI NON HA FERMATO LA PROPENSIONE ALL'EXPORT: I TRE QUARTI DELLE IMPRESE SONO PROIETTATE ALL'ESTERO**

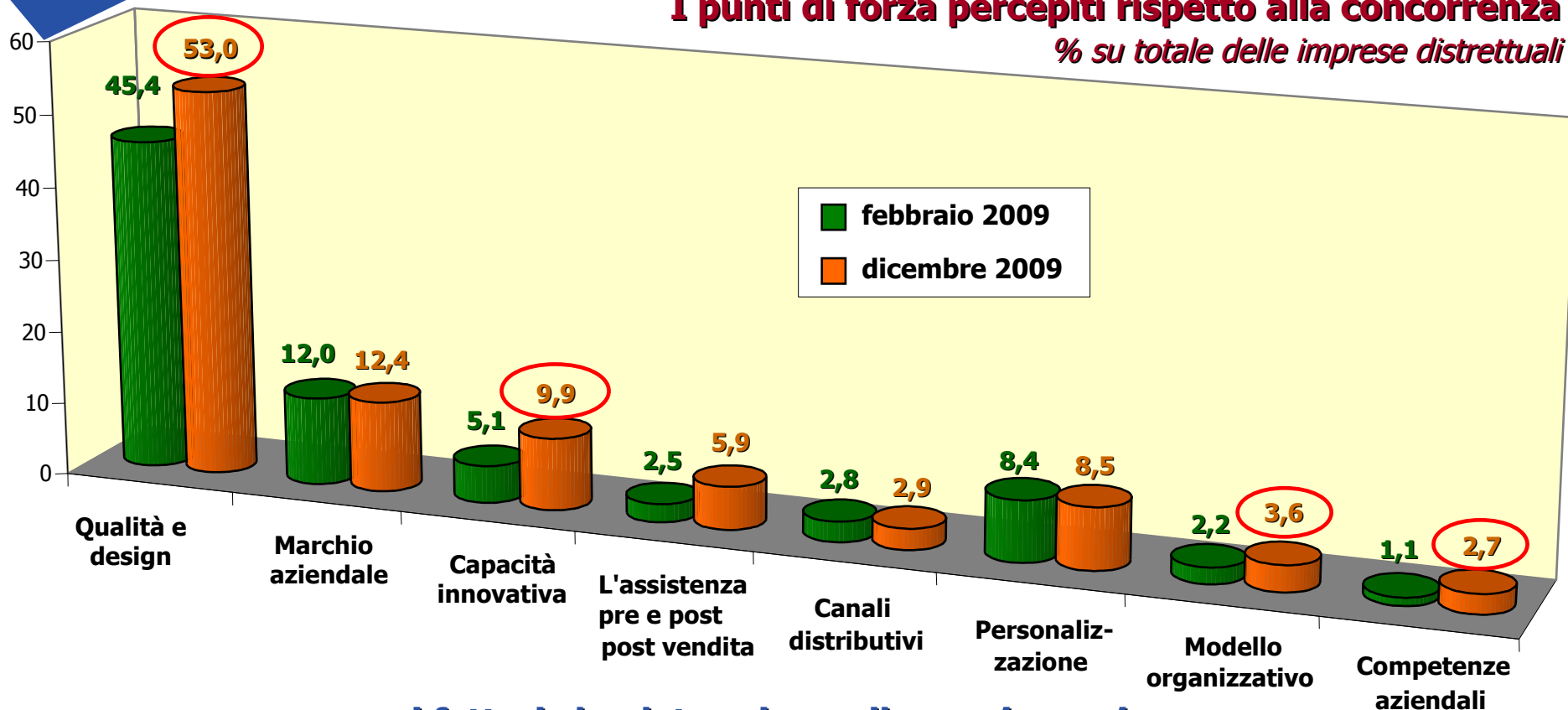
4

**RESTA FORTE L'EMERGENZA OCCUPAZIONALE: IL 42% DELLE IMPRESE HA RIDOTTO GLI ORGANICI NEL 2009 (VS. 35% DELLE NON DISTRETTUALI) E IL 25% LO FARÀ NEL 2010.**

# I vantaggi competitivi dei distretti a cavallo della crisi

## FLETTE LA DOMANDA, ACCELERA IL RIPOSIZIONAMENTO

**I punti di forza percepiti rispetto alla concorrenza**  
*% su totale delle imprese distrettuali*



**i fattori che determinano il *premium price***

**QUALITÀ, INNOVAZIONE, MARCHIO E CONTENUTO DI SERVIZIO**

**in Italia**  
23%

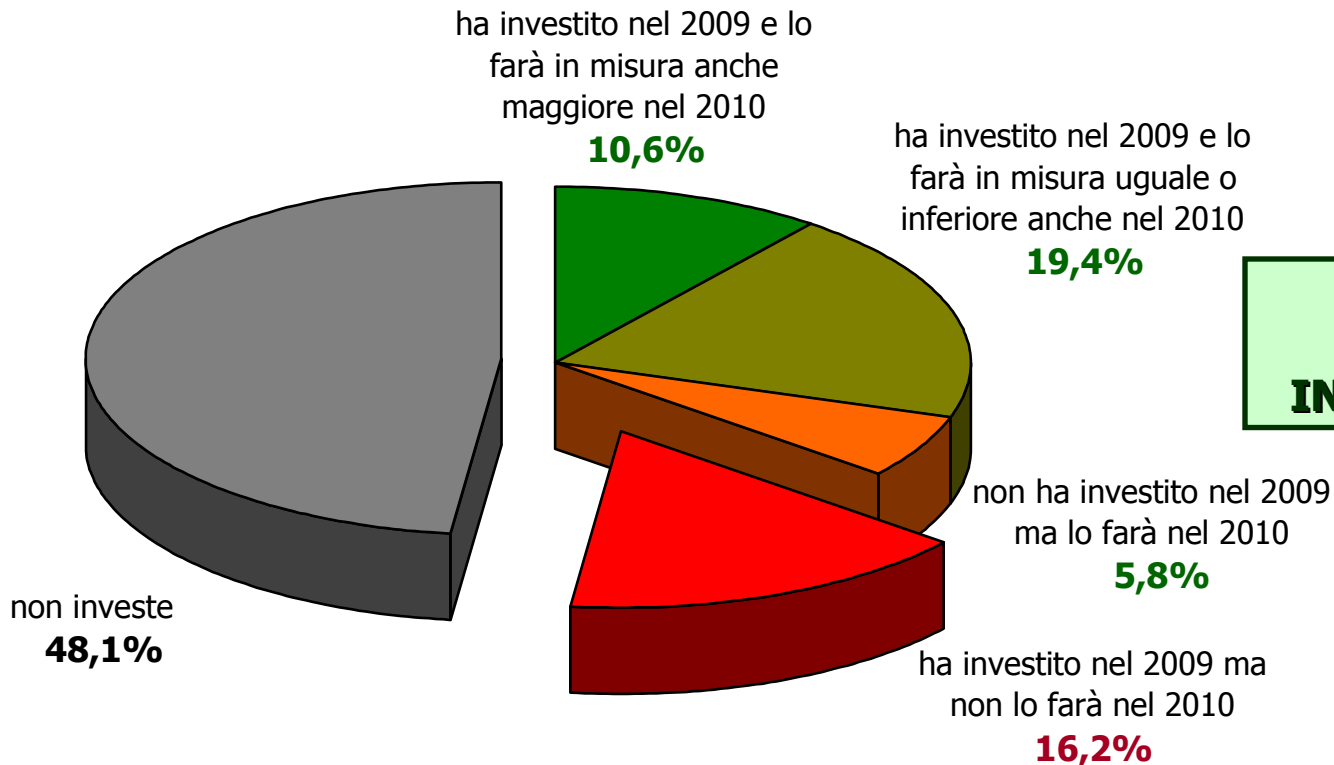
**Imprese distrettuali con prodotto di punta dal prezzo superiore alla fascia standard**

**all'estero**  
26%

# Quali strategie per agganciare la ripresa?

## RALLENTA MA NON SI FERMA LA PROPENSIONE AD INVESTIRE

**Il 46,1% DELLE IMPRESE DISTRETTUALI HA INVESTITO NEL 2009, MA...**



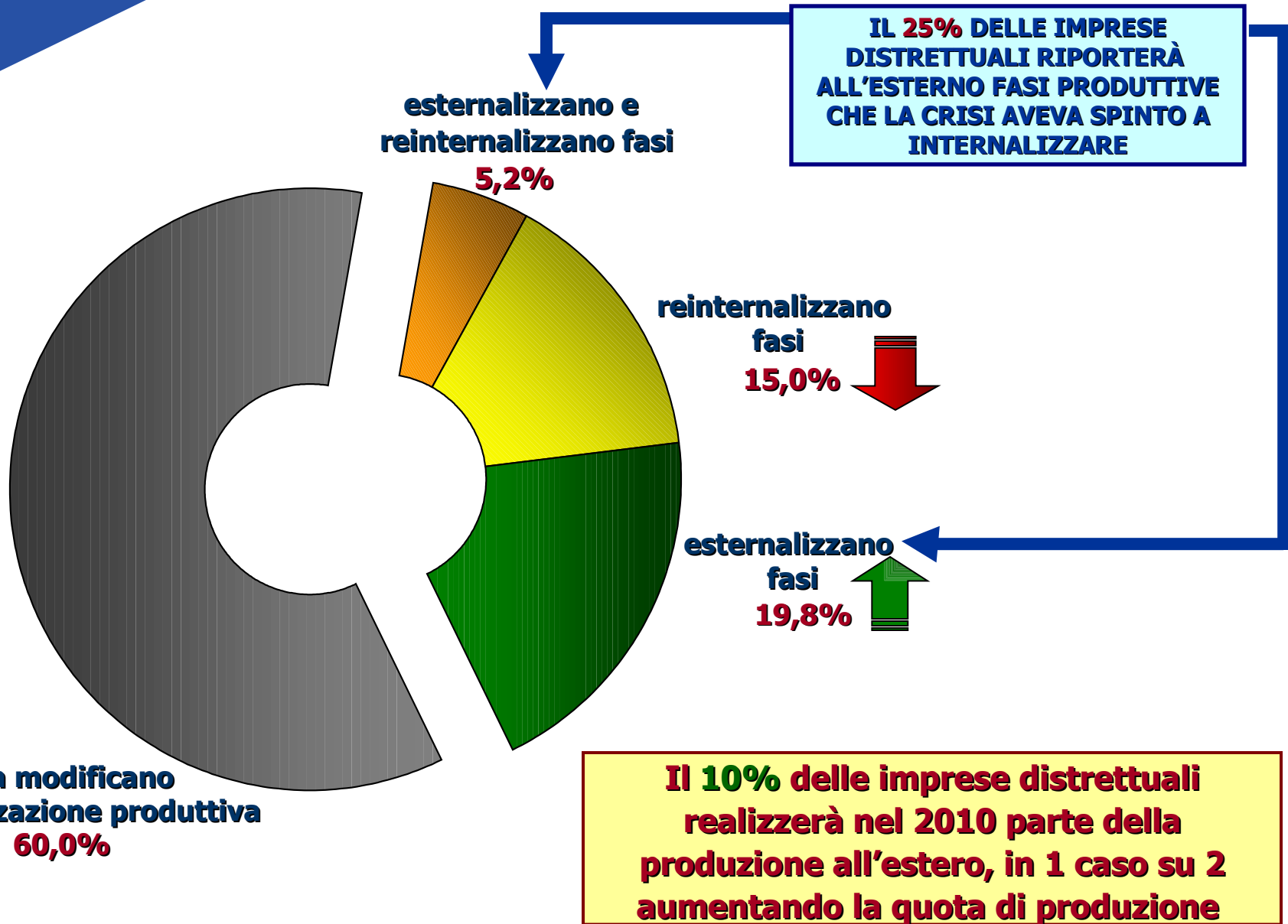
**...IL 35,7% DELLE IMPRESE INVESTIRA' NEL 2010**

**Il 30% delle imprese distrettuali ha investito nel 2009 e prevede di farlo anche nel 2010: una quota di poco più bassa rispetto alle altre imprese italiane (34%).**

**Ma con calo occupazionale e aspettative di crescita della produzione inferiori rispetto a quelle del fatturato, COME SI STA RIORGANIZZANDO LA PRODUZIONE NEI DISTRETTI?**

# I segnali di ripresa riattivano i circuiti della subfornitura

## RIPRENDE QUOTA L'ESTERNALIZZAZIONE NELLE FILIERE



# L'estensione delle relazioni produttive e commerciali

## I DISTRETTI DAL LOCALE AL GLOBALE

**Il 95,6% delle PMI distrettuali ha fornitori industriali "stabili" di componenti, semilavorati e fasi di lavorazione**

**IMPRESE DISTRETTUALI**

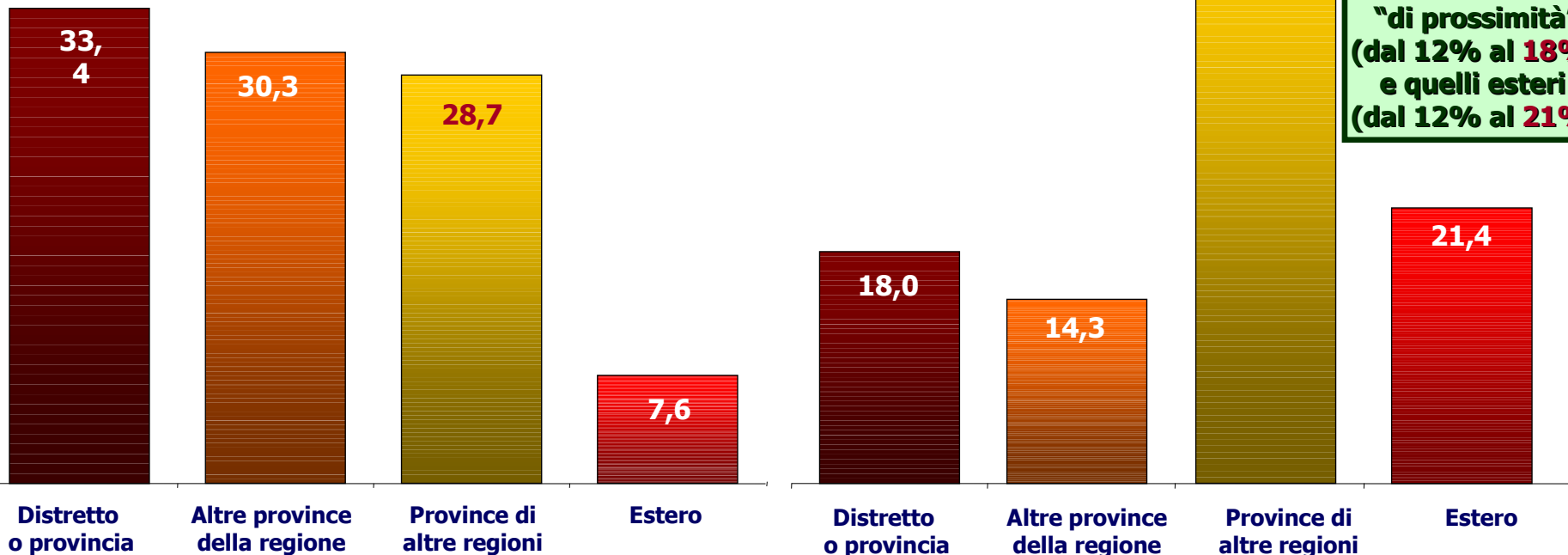
**Il 57,9% delle imprese distrettuali ha come cliente principale altre aziende industriali**

**La localizzazione dei principali fornitori industriali.....**  
*% su totale delle imprese*

**...e la localizzazione dei clienti industriali**  
*% su totale delle imprese con clienti industriali*

**Un terzo delle imprese distrettuali ha fornitori "stabili" prevalentemente in provincia: più delle altre imprese (28%) e più di quanto rilevato nel pieno della crisi (30%)**

**Aumentano i committenti "di prossimità" (dal 12% al 18%) e quelli esteri (dal 12% al 21%)**

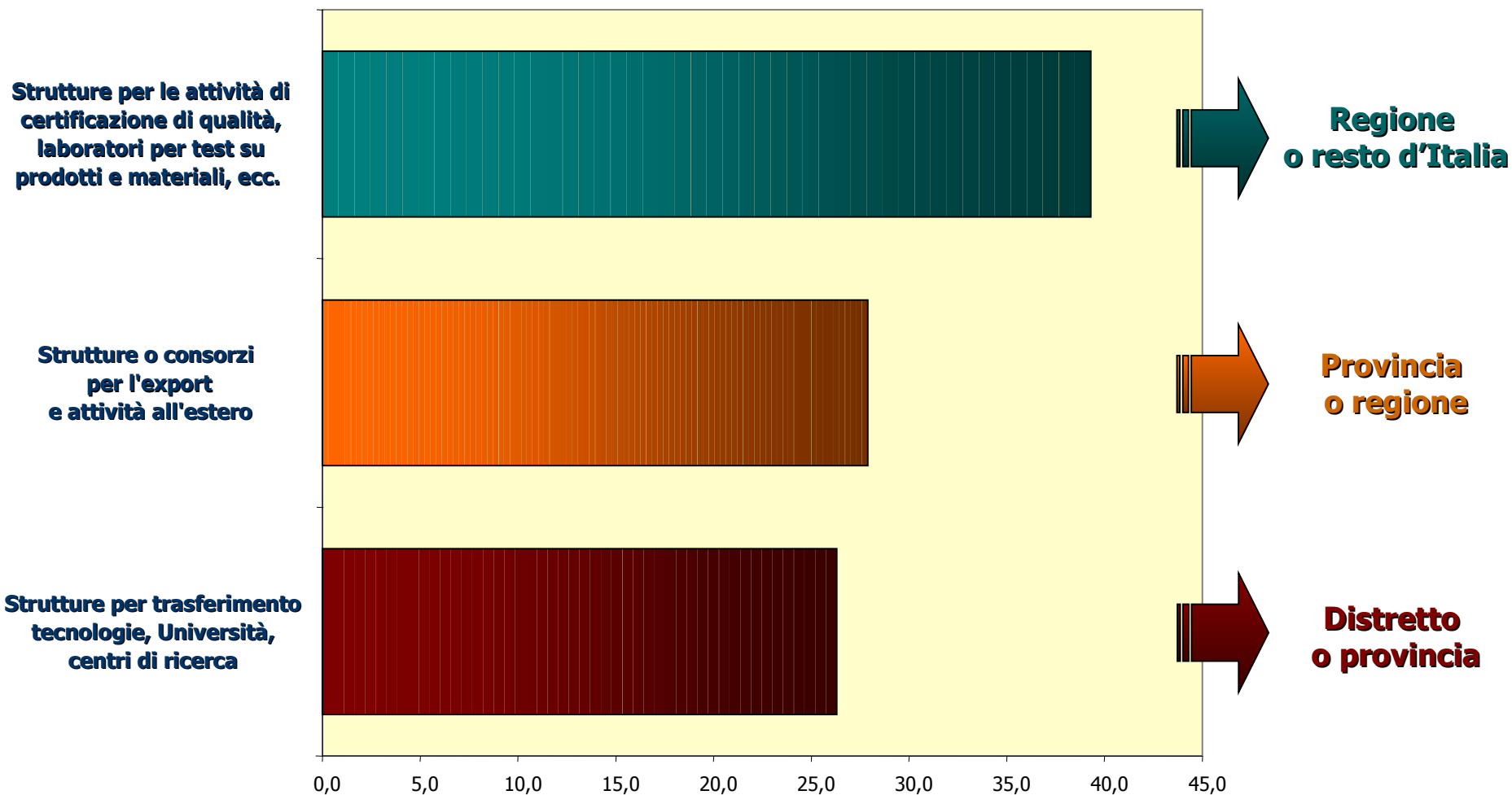


# L'importanza del territorio

## IL RUOLO DELL'OFFERTA DI SERVIZI "DI PROSSIMITÀ"

**Le 3 tipologie di offerta di servizi avanzati  
cui le imprese distrettuali  
fanno principalmente riferimento....  
*% su totale delle risposte***

**....e la localizzazione prevalente  
delle strutture d'offerta  
*% su totale delle risposte***

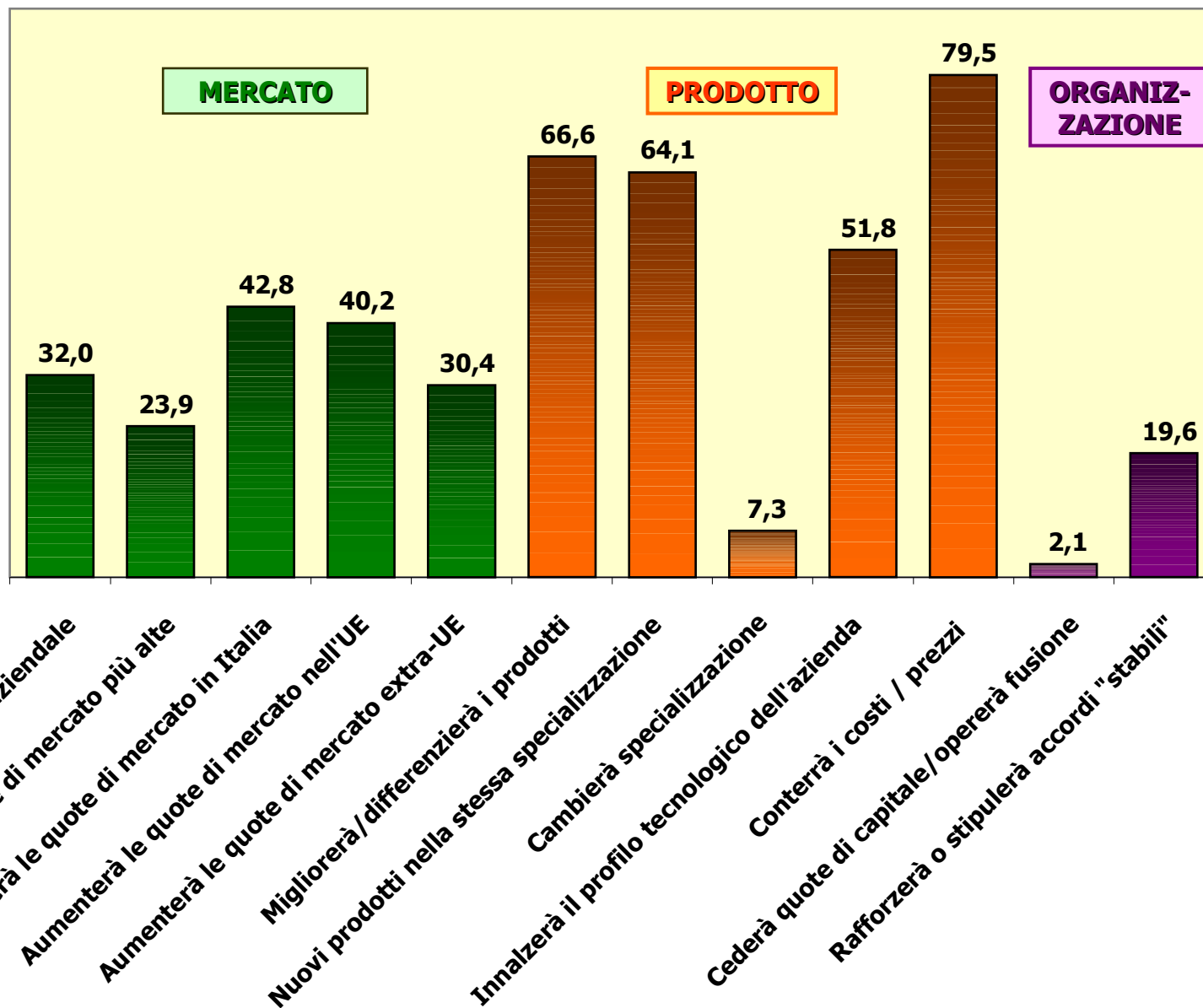




# A QUALI STRATEGIE RISPONDONO LE MODIFICAZIONI ORGANIZZATIVE IN ATTO?

**CONTA ANCORA IL  
VALORE DELLA  
"TRADIZIONE"**

**In prospettiva, alla  
despecializzazione si  
preferisce  
l'investimento nella  
differenziazione e  
diversificazione di  
prodotto ma nel  
solco della  
specializzazione  
e del modello  
organizzativo  
distrettuale**



# LA RAMIFICAZIONE DEI DISTRETTI

## I RAMI SVETTANTI

**19,5%**

*Si sposteranno su fasce più alte e prevedono un fatturato +/- (PMI delle 3A)*

## I RAMI VERDI

**26,8%**

*Investiranno sui prodotti attraverso tecnologie a minor impatto ambientale (medie imprese e meccanica)*

## I RAMI NUOVI

**6,3%**

*Cambieranno specializzazione e prevedono un fatturato +/-*

## I RAMI LUNGI

**26,4%**

*Aumenteranno le quote di mercato nell'UE e fuori dell'UE (medie imprese)*

## I RAMI SECCHI

**14,4%**

*Subfornitrici locali con fatturato -/=*

## I RAMI DA RIVITALIZZARE

**15,8%**

*Esportatrici con ordini esteri in calo (medie imprese della meccanica e piccole delle 3A)*

## I RAMI CADENTI

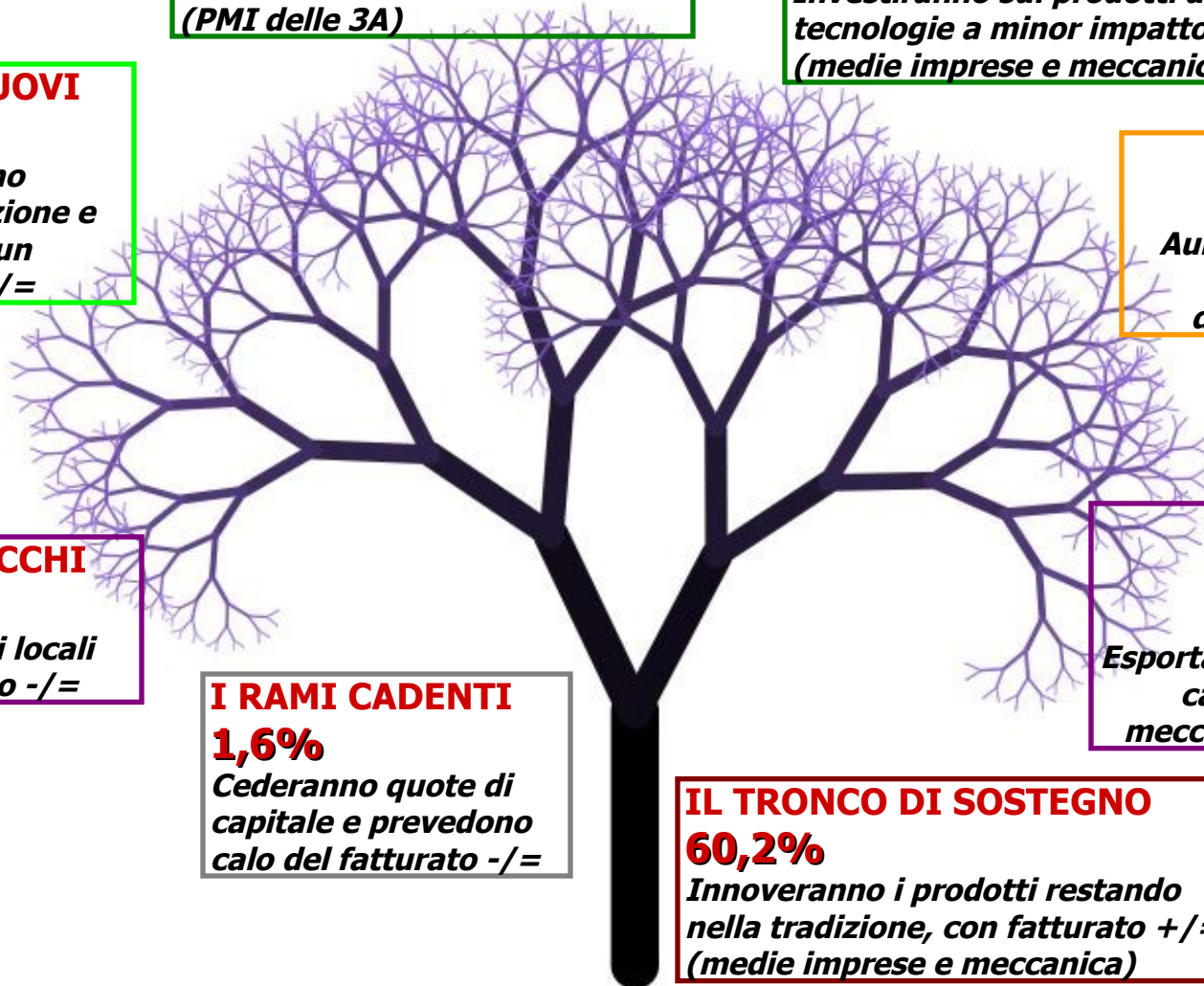
**1,6%**

*Cederanno quote di capitale e prevedono calo del fatturato -/=*

## IL TRONCO DI SOSTEGNO

**60,2%**

*Innoveranno i prodotti restando nella tradizione, con fatturato +/- (medie imprese e meccanica)*



# **Centro Studi Unioncamere**

**[www.unioncamere.it](http://www.unioncamere.it)**

**[www.starnet.unioncamere.it](http://www.starnet.unioncamere.it)**



**CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA**