

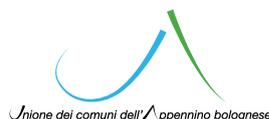
# Opportunità imprenditoriali nelle Valli del Reno e del Setta



## Patto metropolitano

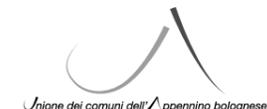
per il lavoro e lo sviluppo economico e sociale

**Focus Appennino**





## Opportunità imprenditoriali nelle Valli del Reno e del Setta



A cura di:

Servizio Attrattività, Processi di trasformazione e Semplificazione – Area Sviluppo Economico, Città metropolitana di Bologna  
Caterina Benni, Marina Falcioni, Paola Fornasari, Cristina Maselli, Riccardo Pacchioni, Giulia Rezzadore, Giovanna Trombetti e Michele Zanoni

Servizio Studi e Statistica per la Programmazione Strategica – Direzione Generale, Città metropolitana di Bologna  
Fabio Boccafogli, Maria Angiola Gallingani, Monica Mazzoni, Licia Nardi e Paola Varini

Si ringraziano:

PER UNIONE APPENNINO BOLOGNESE  
Michele Deodati – Responsabile Suap e Progetti Impresa  
Annalisa Fanini – Responsabile Ufficio di Piano  
Pieter Messinò – Direttore  
Marco Tamarri – Responsabile Turismo e Cultura

PER UNIONE ALTO RENO  
Daniele Giacobazzi – Servizio Turismo  
Virgilio Neri – Responsabile Ufficio Commercio e Suap

ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA  
Ance, Ascom, CNA, Confartigianato, Confesercenti, Legacoop, Federalberghi, Unindustria

FOCUS - MANIFATTURA  
Calandrini snc Articoli religiosi – Castiglione dei Pepoli  
Cedac Software – Castiglione dei Pepoli  
G.P. Srl – Vergato  
Metalcastello SpA – Castel di Casio  
Mf Group – Riveggio  
Palmieri Spa – Gaggio Montano  
Pietro Galliani Brazing Spa – Vergato  
Tacchificio Monti – Marzabotto

FOCUS TURISMO, SOMMINISTRAZIONE E COMMERCIO NON ALIMENTARE  
Agriturismo Al di Là del Fiume – Marzabotto  
Antica Locanda alpina – Lizzano in Belvedere  
Carpani Sci – Lizzano in Belvedere  
Hotel Falco d'oro – Tolè di Vergato  
L'Arcobaleno Srl – Vergato/Alto Reno Terme  
La Trattoria delle Tele – Alto Reno Terme  
Trattoria Lo Stregatto – Marzabotto

FOCUS AGROALIMENTARE E COMMERCIO ALIMENTARE  
Caseificio Sociale di Querciola Società Cooperativa – Querciola di Lizzano in Belvedere  
Caseificio Sociale Fior di latte Società Cooperativa Agricola – Gaggio Montano  
Catani Snc di Catani Luca e C. – Alto Reno Terme  
Corsini Ivo Snc di Corsini Ivo – Alto Reno Terme  
Corsini Giulian di Corsini Giulian & C. - Alto Reno Terme  
Cerelia – Sorgente Acqua Minerale – Srl – Cereglio di Vergato  
Il Gaggiolino di Severino Vincenzo - Gaggio Montano  
Monticelli Frutta di Monticelli Mario – Castiglione dei Pepoli  
Nuovo Salumificio Vitali Srl – Gaggio Montano  
Pasticceria Marano di Ducceschi Maria Teresa & C. Sas – Gaggio Montano

Grafica di copertina: Mauro Luccarini  
Stampato nel mese di novembre 2016 da FD LitografiaZucchini, Bologna

- 7 Presentazione
- 9 Premessa: gli obiettivi della ricerca

### Prima parte

- 11 La metodologia applicata
- 12 Quadro conoscitivo del tessuto socio-economico dell'area  
Appennino bolognese - Alto Reno:
- 13 Carta d'identità
  - Il contesto demografico
  - La struttura produttiva e il profilo delle aziende
  - Movimento turistico e capacità ricettiva
  - Punti salienti dell'analisi socio-economica

# Indice

### Seconda parte

- 38 Opportunità imprenditoriali:
  - Agroalimentare e commercio alimentare
  - Manifattura
  - Servizi alla persona
  - Turismo, somministrazione e commercio non alimentare

### Terza parte

- 49 Diventare imprenditore
  - Schede attività:
    - scheda n. 1 – azienda agricola
    - scheda n. 2 – agenzia d'affari - organizzazione eventi
    - scheda n. 3 – attività di servizi web
    - scheda n. 4 – lavanderia industriale
    - scheda n. 5 – noleggio autobus con conducente
    - scheda n. 6 – noleggio biciclette - noleggio veicoli senza conducente
    - scheda n. 7 – organizzazione corsi per il tempo libero
    - scheda n. 8 – parco giochi con gonfiabili
    - scheda n. 9 – personal trainer
    - scheda n.10 – servizio educativo e accompagnamento disabili
    - scheda n.11 – servizi mensa
    - scheda n.12 – vendita all'ingrosso di prodotti alimentari
    - scheda n.13 – vigilanza privata
- 67 Servizi del territorio dedicati alle future imprese:
  - Servizi alle future imprese
  - Start up innovative
  - Agevolazioni e ricerca finanziamenti

## Appendice

77 Scheda metodologica: approfondimento

### Tabelle statistiche

- 80 Tabella 1 - Variazione media annua, assoluta e percentuale, della popolazione al 1° gennaio nei periodi: 2001-2006, 2006-2011 e 2011-2016
- Tabella 2 - Saldo naturale e saldo migratorio dal 2012 al 2015 (31 dicembre)
- Tabella 3 - Numero di stranieri, percentuale sulla popolazione residente, straniere femmine e percentuale straniere femmine sul totale degli stranieri. Anni 2006, 2016 (1° gennaio)
- Tabella 4 - Popolazione giovanile al 1° gennaio 2016
- Tabella 5 - Popolazione giovanile straniera al 1° gennaio 2016
- Tabella 6 - Popolazione anziana al 1° gennaio. Anni 2011 e 2016
- Tabella 7 - Principali indicatori demografici al 1° gennaio 2016
- Tabella 8 - Famiglie, di cui percentuale mono componenti dal 2013 al 2016 (01/01)
- Tabella 9 - Famiglie, di cui mono componenti e numero medio di componenti per Comune e Unione comunale al 1° gennaio 2016
- Tabella 10 - Consistenza e Nati-Mortalità
- Tabella 11 - Tassi di natalità e mortalità 2010-2015
- Tabella 12 - Tassi di crescita 2010-2015
- Tabella 13 - Imprese attive. Consistenza per settore di attività economica, 2015. Valori assoluti
- Tabella 14 - Imprese attive. Consistenza per settore di attività economica, 2015. Valori percentuali
- Tabella 15 - Imprese attive. Variazione percentuale per settore di attività economica (2014/2015)
- Tabella 16 - Addetti alle imprese attive per settore di attività economica, 2015 (valori assoluti)
- Tabella 17 - Addetti alle imprese attive. Composizione settoriale, 2015 (valori percentuali)
- Tabella 18 - Dimensione media delle imprese attive per settore di attività economica, 2015
- Tabella 19 - Imprese attive e addetti per divisione di attività economica, 2015
- Tabella 20 - Imprese attive per tipologia e consistenza % sul totale imprese attive
- Tabella 21 - Imprese attive per tipologia e variazione % (2014/2015)
- Tabella 22 - Imprese registrate per forma giuridica, 2015
- Tabella 23 - Imprese registrate per forma giuridica. Composizione percentuale, 2015
- Tabella 24 - Imprese registrate per forma giuridica, saldo 2015
- Tabella 25 - Arrivi e presenze di italiani e stranieri 2014-2015
- Tabella 26 - Arrivi e presenze di italiani e stranieri variazione 2014/2015 (%)
- Tabella 27 - Arrivi per tipo di struttura e per anno
- Tabella 28 - Presenze per tipo di struttura e per anno
- Tabella 29 - Strutture alberghiere e posti letto per categoria, 2015 (valori assoluti)
- Tabella 30 - Strutture extra-alberghiere e posti letto per tipologia, 2015, 2015 (valori assoluti)

L'elaborato Opportunità imprenditoriali nelle Valli del Reno e del Setta, curato dalla Città metropolitana di Bologna e dalle Unioni di Comuni Alto Reno ed Appennino bolognese, nasce come primo tentativo di dare una risposta ragionata all'acuta crisi occupazionale che di recente ha investito il sistema produttivo di queste terre, in particolare dell'Alto Reno.

Il lavoro si inquadra nell'ambito delle competenze relative alla promozione e al coordinamento dello sviluppo economico che la legge Delrio assegna alle Città metropolitane e delle funzioni statutarie esercitate dalla Città metropolitana di Bologna, riferite alla valorizzazione del capitale umano ed alla creazione di nuova impresa finalizzate alla crescita dell'occupazione ed allo sviluppo del territorio ed in particolare di quello montano.

Competenze e funzioni che trovano completa definizione e dettaglio nell'Intesa Generale Quadro tra Regione e Città metropolitana di Bologna, sottoscritta ai sensi della normativa di riordino della L. R. 13/2015, e nell'Accordo attuativo fra Regione Emilia-Romagna e Città metropolitana di Bologna per lo sviluppo economico.

Le finalità del lavoro sono peraltro in coerenza con gli strumenti di programmazione territoriale esistenti a livello metropolitano. In primo

## Presentazione

luogo con le Linee di indirizzo del Piano Strategico Metropolitano, che individuano nella nuova imprenditorialità la leva a supporto della trasformazione del sistema produttivo, ed in secondo luogo con quelle previste dal Focus sull'Appennino metropolitano – strumento previsto dal Patto per il lavoro e lo sviluppo economico e sociale – che si pone l'obiettivo di costruire un vero e proprio piano di sviluppo per le diverse aree montane del territorio metropolitano. Obiettivo del Patto tramite il focus è, infatti, quello di puntare alla massima integrazione tra i diversi sistemi produttivi e promuovere opportunità imprenditoriali e di diffusione dell'innovazione.

Tutto ciò facendo specifico riferimento alla programmazione delle risorse che la Regione Emilia-Romagna individua nel Programma regionale per la montagna, che verrà attuato in sinergia con le azioni in corso di definizione da parte delle Unioni dei comuni di riferimento.

Come si comprende bene proprio dal Quadro conoscitivo che apre l'elaborato, la crisi produttiva non è l'unica fonte di preoccupazione per il futuro prossimo di queste vallate. In generale, si può dire che il protrarsi della situazione di difficoltà dell'economia nazionale ha avuto e continua ad avere un impatto particolarmente negativo su realtà originariamente fragili, come quella delle Valli del Reno e del Setta, il cui sviluppo si è mantenuto in condizioni di equilibrio instabile, e fortemente debitore nei confronti dei propri contesti alla diverse scale. Realtà che, in condizioni di crisi particolarmente severe, sono quelle che prima e più di altre ne pagano le conseguenze.

Riscontriamo così oggi tutti gli indizi di ciò che potrebbe tradursi in un processo di regresso diffuso, a partire dall'indizio più eloquente, il declino demografico, che si mostra in modo particolarmente critico nella zona dell'Alto Reno, assieme all'invecchiamento della popolazione – tendenze cui fa da contraltare l'inattesa e positiva presenza, in misura maggiore rispetto al resto del territorio metropolitano, di imprese giovanili attive in agricoltura, a testimonianza dell'efficacia di

politiche mirate – si pensi alle misure previste nell’ambito del Piano di Sviluppo Rurale – nel contrastare i processi presuntamente “spontanei” di abbandono.

Ma riscontriamo anche alcune criticità, in quanto all’interno dell’impegno di diversificare l’offerta turistica sono stati ottenuti risultati positivi con l’attivazione del Tavolo del turismo in Appennino – in relazione agli itinerari turistici e in particolare per la Rocchetta Mattei – ma i dati complessivi mettono in evidenza che non si è invertito il trend del calo di arrivi e presenze nell’Alto Reno e per quanto riguarda il turismo termale.

In questo contesto segnato da luci e ombre, l’elaborato che presentiamo si è posto con un obiettivo duplice.

Da un lato, inquadrare le diverse crisi aziendali più recenti, che hanno interessato prevalentemente il settore manifatturiero, in un più largo scenario d’indagine diacronica rivolta al complesso dei settori economici, dall’agricoltura all’industria, dal turismo al commercio, dall’artigianato ai servizi, indagando le tendenze prevalenti che investono oggi ciascuno di essi. Si tratta di un passaggio indispensabile per la definizione di politiche pubbliche che siano in grado di prevenire e di contrastare fenomeni di deterioramento economico, ma anche demografico e sociale, che al contrario, se sottovalutati, porterebbero a un declino irreversibile di questa parte del nostro Appennino.

Secondo obiettivo, fornire agli stessi lavoratori della zona – e in particolare a quelli espulsi dall’industria per contrazione del sistema produttivo o anche solo per scelte aziendali – una sorta di “guida”, che favorisca e sostenga lo sviluppo di autoimprenditorialità, di progetti di lavoro e di vita alternativi alla disoccupazione e alla sottoccupazione, come anche all’esodo o al pendolarismo. La proposta si caratterizza per essere al tempo stesso realistica e sostenibile, confortata da un quadro aggiornato, costruito in rapporto diretto con i soggetti del territorio, relativo alle opportunità emergenti ed ai bisogni espressi dai sistemi locali. Non si tratta, evidentemente, di fornire tutte le risposte, quanto piuttosto di suggerire un orientamento circa le possibili direzioni lungo le quali può avere senso focalizzare la creazione di nuove imprese sul territorio, nella logica seguita da Progetti d’Impresa, lo sportello metropolitano a servizio dei nuovi imprenditori.

In questa logica, le schede che il rapporto fornisce sono state particolarmente curate sotto il profilo della fattibilità giuridico-amministrativa, esplorando e restituendo, al netto di ulteriori campagne di semplificazione, il complesso dei requisiti, degli atti e delle certificazioni necessarie in ciascuno dei casi: un tipo di supporto particolarmente prezioso, che il servizio Progetti d’Impresa fornisce comunque, anche al di là del novero delle attività considerate dalle schede, avviando un rapporto circolare tra queste e l’attività di consulenza offerta a livello metropolitano al singolo aspirante imprenditore.

Al primo rapporto relativo alle Valli del Reno e del Setta faranno seguito altri rapporti sui sistemi locali sub-metropolitani, con l’obiettivo di arrivare entro il 2017 alla completa copertura del territorio metropolitano.

**Virginio Merola**  
*Sindaco metropolitano*

**Massimo Gnudi**  
*Consigliere metropolitano delegato allo Sviluppo economico  
e alle Politiche per l’Appennino*

## Gli obiettivi della ricerca

La tredicesima Conferenza regionale della Montagna ha individuato quali linee di priorità per lo sviluppo dell’Appennino la crescita delle imprese e del lavoro, l’attrattività e la coesione sociale, la difesa attiva del territorio e delle risorse ambientali.

È utile evidenziare che dal punto di vista demografico l’Appennino mostra un profilo di criticità che riversa i suoi effetti sulle dinamiche della popolazione in età da lavoro. Parliamo di probabilità di partecipazione al sistema produttivo (popolazione giovanile più ridotta, difficoltà nel reinserimento per la popolazione in età attiva più matura) e di sostenibilità sociale nel suo insieme (popolazione complessiva sempre più dipendente dalla popolazione in età da lavoro); dal punto di vista reddituale, in particolare nella zona più propriamente montana, emerge anche una tendenziale criticità nei livelli di reddito personale complessivamente disponibile.

## Premessa

Il sistema imprenditoriale dell’Appennino ha accusato fortemente gli effetti della crisi economica, con settori più fortemente colpiti come quello delle costruzioni o altri per cui è emersa una sofferenza, come ad esempio quello agro-alimentare o dei servizi alle imprese.

Si rileva anche una generale diminuzione nella dimensione media per addetto delle unità locali e un sistema produttivo ed occupazionale indebolito e assottigliato. In questo panorama complessivo si coglie, comunque, qualche dato di positività come la crescita del numero di imprese con titolare donna (più 5,4 punti percentuali), di quelle condotte da stranieri (aumento del 100 %), o la percentuale non irrilevante di imprese con un titolare sotto i 35 anni di età.

Riguardo al mercato del lavoro rileviamo un’espansione della disoccupazione, cresciuta in Appennino in modo considerevole, colpendo, con particolare recrudescenza, i lavoratori con più di 45 anni. Gli stessi avviamenti al lavoro sono calati nel tempo in valore assoluto e la maggioranza dei contratti di lavoro risulta stipulata con formula “a tempo determinato”.

La Città metropolitana ha promosso, come previsto dal Patto metropolitano per il lavoro e lo sviluppo economico e sociale e in linea con gli obiettivi del Piano strategico metropolitano, il “Focus Appennino” quale luogo di discussione e confronto tra Istituzioni e stakeholder locali, con l’obiettivo di contrastare i fattori di criticità, puntando sulle eccellenze presenti e cogliendo le opportunità di sviluppo e di crescita.

A fianco di questi strumenti nasce quindi questo studio finalizzato alla messa a sistema di informazioni quantitative e qualitative per supportare progetti di sviluppo e di autoimprenditorialità con possibile margine di sostenibilità.

L’obiettivo è infatti quello di creare uno strumento che evidenzi le nuove opportunità di impresa ed offra all’imprenditore informazioni e strumenti di riflessione, supportando la creazione e lo sviluppo di nuove attività economicamente sostenibili nel territorio dell’Appennino.

L’aspirante imprenditore potrà consultare la guida “Opportunità imprenditoriali nelle Valli del Reno e del Setta”, anche solo parzialmente, entrando nello specifico dei micro-settori che lo interessano maggiormente e di quelli collegati. L’approccio utilizzato è quello di identificare le opportunità emergenti, ma anche di valutarle rigorosamente alla luce del criterio di fattibilità.

La ricerca nasce all'interno di Progetti d'impresa, il servizio della Città metropolitana a supporto dei futuri imprenditori, organizzato con una sede centrale a Bologna ed una rete di otto sportelli <sup>1</sup> dislocati su tutto il territorio metropolitano.

In particolare, per il territorio dell'Unione Appennino Bolognese, all'attività istituzionale dello Sportello Unico Attività Produttive (SUAP) dal 2014 è stata affiancata l'attività di Progetti d'Impresa, al fine di completare ed arricchire l'offerta dei servizi all'utenza. Integrare il SUAP con Progetti d'impresa ha rappresentato in sé la scelta di coniugare semplificazione ed erogazione contestuale di servizi.

## PRIMA PARTE

### LA METODOLOGIA APPLICATA

Le opportunità imprenditoriali nei territori delle Unioni dei Comuni dell'Appennino Bolognese e Alto Reno sono state individuate tramite analisi statistica del tessuto socio-economico e realizzazione di una serie di focus group oltre ad alcune interviste in profondità a pubblici amministratori e imprenditori del territorio. L'analisi del contesto demografico e della struttura produttiva ha permesso di inquadrare lo scenario nel quale sviluppare e progettare i focus group rivolti alle aziende del territorio.

Il focus group è una tecnica di indagine qualitativa, per la raccolta di informazioni prodotte nel corso di una discussione guidata all'interno di un gruppo ristretto di attori principali della struttura produttiva del territorio, in modo da far emergere expertise, conoscenze, aspettative e opinioni che indagano in profondità il fenomeno da analizzare, in questo caso l'individuazione dei possibili nuclei di espansione imprenditoriale.

Dopo aver determinato gli obiettivi attesi specifici dell'analisi, per permettere la realizzazione concreta dei focus group, si è proceduto alla pianificazione dettagliata degli interventi (partecipanti, sedi, date e struttura dell'intervista).

Per quanto riguarda la creazione dei gruppi di aziende partecipanti, l'analisi del contesto socio-economico ha permesso di individuare le tipologie di focus, il loro numero e la composizione, partendo dalla selezione ragionata dei micro-settori in cui si è ipotizzata la presenza di maggiori opportunità imprenditoriali.

Si è deciso così di realizzare quattro focus-group relativi a:

- manifattura, logistica e servizi alle imprese;
- servizi alla persona
- commercio non alimentare e turismo;
- industria e commercio alimentare.

La selezione delle singole aziende da invitare ai focus è avvenuta tramite estrazione casuale delle imprese dall'archivio ASIA<sup>1</sup> dell'ISTAT, perfezionata in base ai dati delle più aggiornate fonti informative locali (SUAP). Inoltre, sono stati invitati a partecipare ai focus i rappresentanti delle associazioni di categoria ed altre figure di spicco dei settori interessati.

Di pari passo si è proceduto alla preparazione della traccia dei focus, individuando una scheda di conduzione, in cui fossero elencate le domande chiave (presentazione dell'azienda e della sua storia, informazioni sulla filiera di appartenenza, prospettive di crescita, progetti innovativi ed esistenza di reti) da utilizzare con ampia flessibilità durante l'incontro.

Gli obiettivi della ricerca e lo schema delle domande sono state illustrate in un breve documento istruttorio, inviato preventivamente alle aziende selezionate, contestualmente all'invito a partecipare ai focus group.

Gli incontri sono avvenuti tra il 15 giugno e il 5 luglio 2016, hanno avuto una durata media di circa due ore e sono stati registrati digitalmente, previa autorizzazione dei partecipanti, al fine di predisporre una più accurata stesura del rapporto finale.

Durante la discussione il moderatore ha richiesto a ciascun partecipante di rispondere verbalmente alle domande presenti nella traccia, permettendo anche l'interazione tra i soggetti stimolati dalle risposte altrui. Gli incontri si sono svolti in un clima cordiale e collaborativo, in cui i partecipanti hanno espresso apprezzamento per l'iniziativa svolta.

I risultati dei focus group sono stati analizzati secondo un approccio qualitativo che permettesse una restituzione narrativa delle osservazioni espresse dai partecipanti.

<sup>1</sup> Sportello Area persicetana, Sportello Unione Appennino Bolognese, Sportello Unione Reno Galliera, Sportello Valle del Samoggia, Sportello Casalecchio di Reno, Sportello Unione Terre di Pianura, Sportello Unione dei Comuni Savena - Idice, e Sportello Area imolese.

<sup>1</sup> Archivio statistico delle imprese attive, contenente i dati individuali delle imprese attive e i relativi caratteri anagrafici, demografici e di stratificazione.

**QUADRO CONOSCITIVO DEL TESSUTO SOCIO-ECONOMICO DELL'AREA APPENNINO-ALTO RENO**

**LA CARTA D'IDENTITÀ DELL'AREA APPENNINO BOLOGNESE-ALTO RENO**

<b>Superficie</b> (in km <sup>2</sup> )	816,01
<b>Densità</b> (abitanti per km <sup>2</sup> )	68,52

**POPOLAZIONE** (Fonte Istat, 2015, dove non diversamente specificato)

Movimento popolazione		Indicatori		Stranieri	
Popolazione al 31.12.2015	55.914	% giovani (0-14 anni)	12,2%	5.620	
(% sulla pop. metropolitana)	5,6%	% anziani (oltre 65 anni)	25,5%	Graduatoria cittadinanze:	
Maschi	27.748	% grandi anziani (oltre 75 anni)	13,2%	1°	Romania 1.718
Femmine	28.166	Percentuale stranieri	10,1%	2°	Marocco 1.637
Nati	390	Indice vecchiaia	208,5	3°	Albania 424
Deceduti	780	Indice dipendenza	60,6	<b>Nuclei familiari</b>	
<i>Saldo naturale</i>	-390	Indice Strutt. Pop. attiva	164,7	Famiglie	26.204
Immigrati	1.996	Età media	47,3	N. medio componenti	2,1
Emigrati	2.087	Tasso generico di fecondità	34,9	% monocomponenti*	39,7
<i>Saldo Migratorio</i>	-91	Tasso natalità	6,9	*Fonte: Anagrafe	
Var. ass. anno precedente	-481	Tasso mortalità	13,9		
Var % anno precedente	-0,9%				

**REDDITO** (Fonte MEF, 2014)

Numero contribuenti	41.613
Reddito complessivo	859.325.603 €
Reddito complessivo medio	20.650 €
<b>% sul totale del reddito</b>	
da:	
Lavoro dipendente	50,4%
Lavoro autonomo	2,3%
Pensione	32,8%

**TURISMO** (Fonte Regione Emilia-Romagna, 2015)

	Arrivi	Presenze
	38.329	112.776
di cui:		
Italiano	27.628	90.737
Straniero	10.701	22.039
Strutture alberghiere	32.524	82.617
Strutture extra-alberghiere	5.805	30.159
<b>N. Posti letto</b>		
Strutture alberghiere	92	4.264
Strutture extra-alberghiere	125	2.674

**IMPRESE** (Fonte Infocamere, Registro Imprese, 2015)

	Consistenza		Nati-Mortalità			Settore di attività (imp. Attive)	
	Registrate	Attive	Iscritte	Cessate	Saldo	Imprese	Addetti
di cui:	5.180	4.823	234	308	-74	Agricoltura e pesca	912 528
Artigiane	1.887	1.883	92	163	-71	Industria	536 4.580
Cooperative	39	26	1	3	-2	Costruzioni	1.026 1.620
Individuali	3.427	3.367	178	245	-67	Commercio	993 1.673
Femminili	1.198	1.128	68	72	-4	Altri servizi	1.356 2.913
Giovanili	394	371	59	39	20	Totale	4.823 11.314
Straniere	463	440	32	38	-6		

**AGRICOLTURA** (Fonte Censimento agricoltura, 2010)

Numero aziende agricole	1.321
SAU - Superficie agricola utilizzata	12.035,4
SAT - Superficie agricola totale	24.341,7

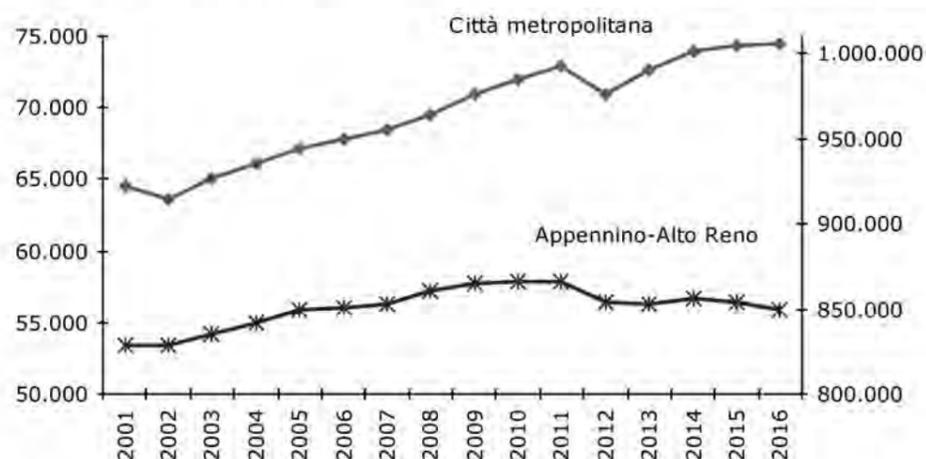


## IL CONTESTO DEMOGRAFICO

### Consistenza e variazione della popolazione

- La popolazione dell'area appartenente alle Unioni comunali Appennino bolognese e Alto Reno conta oggi 55.914 residenti (di cui 28.166 femmine). Nel dettaglio, l'Unione Appennino bolognese conta 44.857 residenti, mentre l'Alto Reno - composto dai tre comuni più a sud dell'area metropolitana - conta 11.057 residenti.
- Nell'ultimo anno il complesso dell'area ha registrato un calo di 481 residenti, ovvero dello 0,9% ed è soprattutto l'area dell'Alto Reno a presentare la variazione relativa più negativa (-1,2%).
- La fotografia dell'ultimo anno evidenzia la tendenza al calo della popolazione già in atto da tempo. Nel primo decennio degli anni 2000, l'area appenninico-montana della Città metropolitana ha evidenziato un trend di crescita fino al 2011, anche se con un ritmo più contenuto rispetto al resto del territorio metropolitano; dal 2011 ha però cominciato a registrare un'inversione di tendenza (figura 1). In particolare, se si osserva la variazione media annua della popolazione, si nota come nel primo periodo 2001-2006 la popolazione è cresciuta in media dell'1% (442 residenti all'anno), nel secondo periodo 2006-2011 ha mantenuto valori positivi, anche se in attenuazione, con una crescita dello 0,6% (302 residenti all'anno), mentre nell'ultimo periodo ha cominciato a registrare una variazione negativa, con un calo dello 0,7% (-316 residenti all'anno) (tabella 1 in appendice).
- I primi comuni che hanno anticipato questa tendenza, iniziando la loro variazione negativa già nel decennio scorso, sono stati Castiglione dei Pepoli per l'Unione Appennino bolognese e Camugnano per l'Unione Alto Reno.

Figura 1 - Popolazione residente nell'area Appennino-Alto Reno e nella Città metropolitana di Bologna dal 2001 al 2016 (1° gennaio).



Fonte: Istat

### Movimento della popolazione

- Il saldo naturale<sup>3</sup> registra da anni valori sempre negativi ed in peggioramento in tutta l'area metropolitana (tabella 2 in appendice). Questa realtà, in termini relativi, è ancora più forte nel territorio dell'Appennino-Alto Reno.
- Il saldo migratorio<sup>4</sup> registra ogni anno valori positivi nel complesso metropolitano, anche se dal 2014 il valore si è fortemente ridotto. Se questo andamento è analogo per l'Unione Alto Reno, ciò non si può dire per l'Unione Appennino bolognese. Qui infatti si registrano valori negativi già dal 2014 (-21), con un ulteriore peggioramento nel 2015 (-110). Si tratta di un territorio fortemente eterogeneo, la fluttuazione tra valori positivi e negativi tra i comuni è molto bilanciata: 4 comuni presentano un saldo positivo e 5 un saldo negativo.
- Il tasso di crescita naturale<sup>5</sup> e il tasso di crescita migratoria<sup>6</sup> permettono di effettuare un confronto territoriale in termini relativi, depurando il valore dei saldi dalla numerosità della popolazione. I comuni che presentano la situazione più critica del tasso di crescita naturale sono quelli dell'Unione Alto Reno, ovvero Camugnano (-25,6 per mille), Lizzano in Belvedere (-13,4 per mille) e Alto Reno Terme (-10,3 per mille). Per quanto riguarda la crescita migratoria, sono invece tre comuni dell'Unione Appennino bolognese a registrare i valori più critici: Monzuno (-10,2 per mille), Castiglione dei Pepoli (-9,5 per mille) e Vergato (-6,6 per mille).
- Per vedere la relazione congiunta dei due tassi, si può osservare il grafico di dispersione rappresentato nella figura 2, che permette un confronto immediato per ogni comune e per il totale delle unioni. Il primo quadrante (in alto a destra) rappresenta il caso teorico di variazione positiva di entrambi i tassi, ma nel caso del territorio preso in esame, nessun comune registra questo andamento; i comuni presenti nel secondo quadrante (in alto a sinistra) presentano valori negativi del tasso di crescita e valori positivi del tasso migratorio; nel terzo quadrante (in basso a sinistra), ci sono i comuni con valori negativi per entrambi i tassi; infine nel quarto quadrante (in basso a destra), ci sarebbero i comuni con valori positivi del tasso di crescita e negativi del tasso migratorio. Per il territorio preso in esame, emerge la forte spinta migratoria dei comuni di Castel d'Aiano (11,6 per mille) e Castel di Casio (8,7 per mille), che sono anche gli unici comuni a evidenziare una crescita complessiva dei residenti, nonostante la crescita naturale sia negativa. Camugnano, Lizzano in Belvedere e Castiglione dei Pepoli sono invece i comuni che presentano la situazione congiunta più critica.

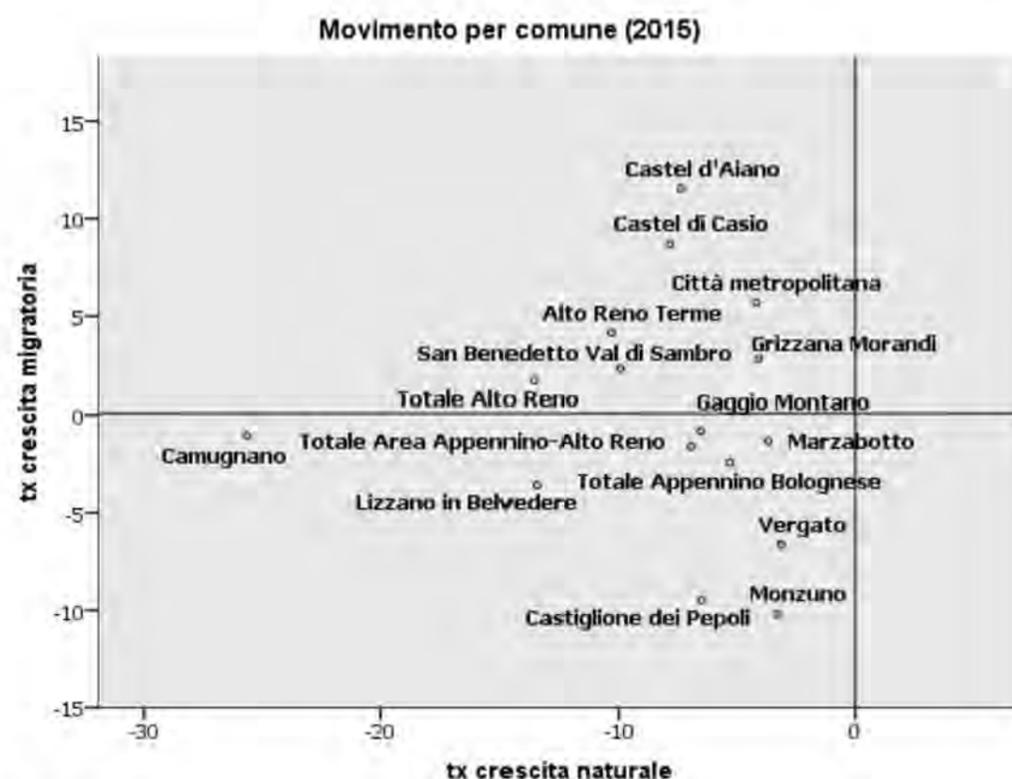
<sup>3</sup> La differenza tra nascite e decessi nel corso dell'anno.

<sup>4</sup> La differenza tra iscritti e cancellati all'anagrafe nel corso dell'anno.

<sup>5</sup> Rapporto tra il saldo naturale e la popolazione media annua del periodo, per 1.000 abitanti.

<sup>6</sup> Rapporto tra il saldo migratorio e la popolazione media annua del periodo, per 1.000 abitanti.

Figura 2 – Tasso di crescita naturale e tasso di crescita migratorio, 2015 (31 dicembre).



Fonte: Istat

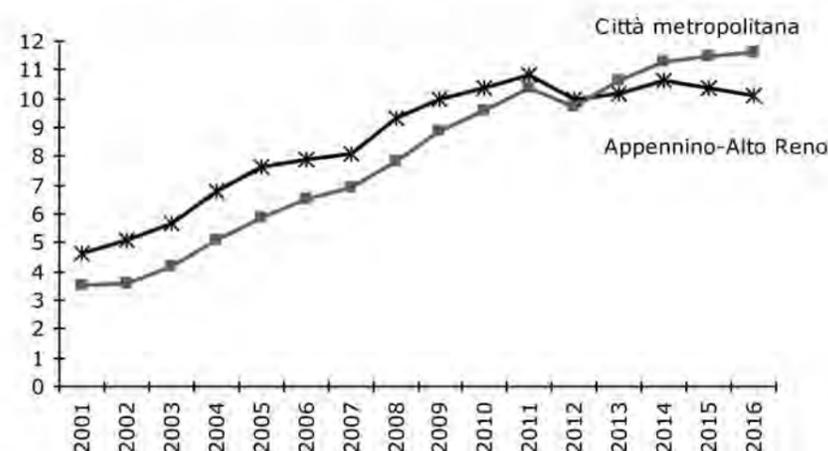
### Popolazione straniera

- La popolazione straniera dell'area Appennino-Alto Reno ammonta oggi a 5.620 residenti (tabella 3 in appendice). Nel dettaglio, l'unione Appennino bolognese conta 4.610 residenti stranieri, mentre l'Alto Reno ne registra 1.010. Si tratta del 10,1% del totale della popolazione residente nell'area, un valore inferiore all'incidenza straniera metropolitana, pari all'11,6%. Se depuriamo il dato metropolitano dal valore del capoluogo, che presenta un'incidenza straniera molto elevata (15,2%), il valore dell'area diventa superiore a quello medio del resto del territorio, pari a 9,4%. Sono soprattutto i comuni dell'Unione Appennino bolognese a evidenziare i valori più alti: Vergato (13,8%), Castiglione dei Pepoli (11,1%) e Marzabotto (10,6%).
- Le femmine residenti straniere sono 3.081 ovvero il 54,8%. Si tratta di un'incidenza poco più alta rispetto al complesso metropolitano (54,4%). Il comune di Camugnano spicca con un'incidenza femminile che supera il 70%.
- Nell'insieme dell'area Appennino-Alto Reno, negli ultimi 10 anni la popolazione straniera è aumentata di 2,2 punti percentuali, che rappresenta il livello di crescita meno intenso nel periodo considerato. Nel 2006 il territorio contava 4.409 abitanti stranieri, pari al 7,9% della popolazione totale. Da segnalare inoltre che rispetto a quell'anno, il comune di Grizzana Morandi ha conosciuto addirittura un calo dell'incidenza di stranieri, rappresentando così una delle rare eccezioni del territorio metropolitano.
- Dal 2001 al 2010 la percentuale degli stranieri dell'area Appennino-Alto Reno è stata sempre più alta di quella metropolitana (di oltre 1 punto percentuale). Poi la

distanza si è ridotta, fino ad arrivare al 2013, anno in cui l'incidenza straniera nel complesso metropolitano ha superato il valore dell'area Appennino-Alto Reno. In particolare, dal 2014, si osserva in quest'area una decrescita del numero di stranieri residenti, a differenza del resto del territorio dove si continuano ad osservare valori in crescita, seppur a ritmi contenuti (figura 3).

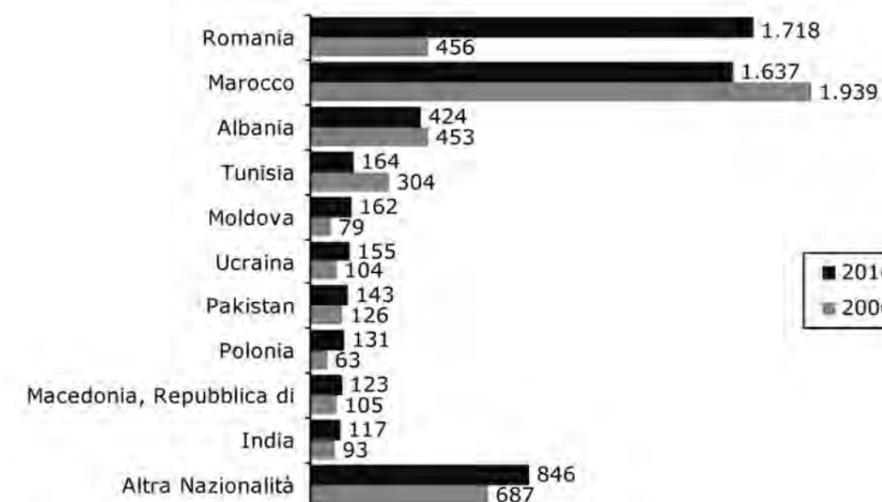
- Le nazionalità più presenti sono quella rumena (30,6%) e marocchina (29,1%). Dal 2006 ad oggi è soprattutto la nazionalità rumena ad avere la crescita più rilevante, passando da poco più di 450 residenti a oltre 1.700 (figura 4).

Figura 3 – Percentuale stranieri sul totale della popolazione residente nell'area Appennino-Alto Reno e nella Città metropolitana di Bologna al 1° gennaio, dal 2001 al 2016.



Fonte: Istat

Figura 4 – Graduatoria delle nazionalità straniere residenti nell'area Appennino bolognese e Alto Reno al 1° gennaio. Anni 2006, 2016.

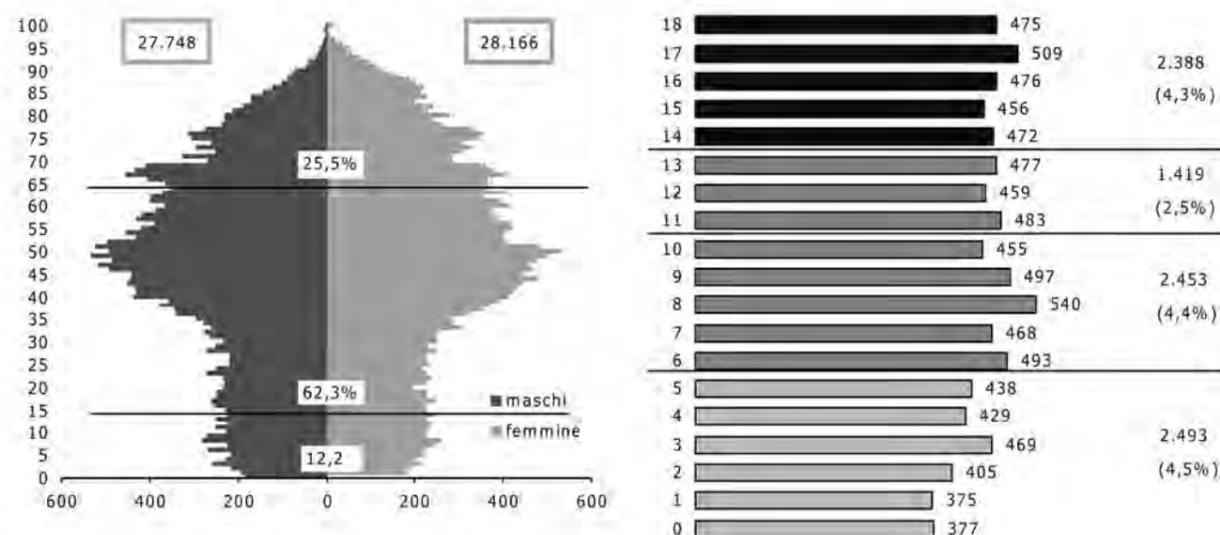


Fonte: Istat

## Struttura della popolazione

- Una visualizzazione della struttura per età e sesso dei residenti dell'area dell'Appennino-Alto Reno (figura 5) è evidenziata nel grafico a piramide attraverso il quale si nota l'importante differenza tra le dimensioni numeriche delle classi di età più giovani, quelle mature e le anziane. I giovani fino ai 19 anni rappresentano il 16,5% della popolazione (il 51,1% sono maschi) mentre le generazioni degli ultra sessantacinquenni sono il 25,5% (53,8% femmine): si tratta del territorio più anziano dell'area metropolitana bolognese, insieme al comune di Bologna.
- Osservando la distribuzione della popolazione giovanile si possono fare ipotesi circa l'evoluzione della popolazione in età scolare, a meno di dinamiche migratorie non prevedibili. In particolare i giovani tra i 14 ed i 18 anni nei prossimi anni tendono a decrescere lievemente, almeno per il primo periodo. In particolare, osservando il grafico a destra della figura 5, per singolo anno di età, si nota bene lo slittamento potenziale della popolazione: nei prossimi tre anni a fronte di contingenti in uscita dall'età scolare (16-17 e 18 anni) sono in entrata contingenti meno numerosi (11-12 e 13 anni): il saldo è di -41 adolescenti in entrata. Nel breve periodo quindi la popolazione potenziale delle scuole medie superiori dovrebbe diminuire. Le scuole medie inferiori vedranno invece un aumento, +73 ragazzi, mentre nelle scuole elementari assisteremo, fra tre anni, ad una diminuzione, sempre al netto di migrazioni, di 156 bambini.

Figura 5 – Piramide per età dei residenti nell'area Appennino bolognese e Alto Reno al 1° gennaio 2016, con dettaglio della popolazione minorenni.



Fonte: Istat

- Considerando il dettaglio comunale, (tabella 4 in appendice) nell'area dell'Appennino sono Camugnano e Castel d'Aiano ad avere quasi sempre le percentuali più basse di ragazzi in tutte le tre fasce d'età evidenziate, mentre Gaggio Montano è il comune che presenta la percentuale maggiore di giovani fino a 18 anni, pari al 17,3%. Tra i giovani, sono i bambini entro i 5 anni e le persone tra i 19 ed i 36 anni che, nel complesso dell'area Appennino-Alto Reno, presentano il maggior divario col dato percentuale medio metropolitano: gli 0-5 anni sono il 4,5% contro il 5,1%, i 19-36 anni sono il 16,2% rispetto al 17,8%.

- L'analisi dei giovani stranieri per l'intera area Appennino-Alto Reno mostra una distribuzione con valori medi percentuali vicini o uguali a quelli riscontrati nell'area metropolitana tranne che per i giovani tra i 19 ed i 36 anni pari al 3,1% in Appennino e 4,0% nella Città metropolitana. Vergato è il comune che presenta la maggior percentuale di giovani stranieri (tabella 5 in appendice).
- La quota di anziani con più di 65 anni, pari al 25,5%, è superiore alla media metropolitana (24,3%), mentre la quota di grandi anziani con più di 75 anni è identica alla media del resto del territorio (13,2%). Un confronto rispetto a cinque anni prima, mostra un appesantimento sia nella presenza degli ultra sessantacinquenni sia per i cosiddetti grandi anziani con più di 75 anni (tabella 6 in appendice). Da osservare alcune importanti differenze all'interno dell'area: Camugnano (31,2%), Lizzano in Belvedere e Castel d'Aiano (29,6% e 29,5%) registrano l'incidenza di anziani più elevata, quasi un terzo della popolazione, mentre Marzabotto e Monzuno la quota più bassa (22,2% e 22,6%).
- I principali indicatori demografici ribadiscono il tema dell'invecchiamento della popolazione dell'intera area metropolitana e con maggior risalto nell'area Appennino-Alto Reno (tabella 7 in appendice). L'età media sintetizza in modo immediato la maturità della popolazione attestandosi per l'Appennino Bolognese a 46,9 anni, abbastanza simile a quella dell'intera area metropolitana, mentre in Alto Reno l'età media è superiore di 2 anni.
- L'indice di vecchiaia è dato dal rapporto percentuale tra la popolazione in età maggiore di 64 anni e la popolazione con meno di 15 anni: quantifica quindi il peso degli anziani sui giovani. Nell'area Appennino-Alto Reno tale indicatore è pari 208,4, un valore molto superiore alla media metropolitana (186,1). I comuni che presentano i valori più alti, indice quindi di un maggior squilibrio generazionale sono Camugnano (385,0), Castel d'Aiano (308,8) e Lizzano in Belvedere (308,5). I comuni invece che presentano i valori inferiori sono Marzabotto (162,3), Monzuno (175,6) e Gaggio Montano (183,4), tutti al di sotto della media metropolitana.
- L'indice di dipendenza strutturale è una misura teorica del carico sociale ed economico sulla popolazione attiva: valori uguali al 50 per cento indicano che ogni adulto in età attiva deve "farsi carico" di un giovane o un anziano in età non attiva. Valori superiori invece indicano una situazione di squilibrio generazionale. Tale indice Nell'area Appennino-Alto Reno è pari a 60,6, un valore di poco superiore alla media metropolitana, pari a 59,9.

## Famiglie

- Negli ultimi anni le famiglie dell'area Appennino-Alto Reno sono diminuite, a differenza di quanto è avvenuto nel resto del territorio metropolitano (tabella 8 in appendice). Questa tendenza si è evidenziata sia nell'Unione Appennino bolognese, sia nell'Alto Reno.
- Più di un terzo dei nuclei, il 39,6%, è rappresentato da un solo componente, percentuale che a livello metropolitano è poco più alta e pari al 41,7%. Ma è da evidenziare che la media metropolitana risente molto del dato del capoluogo, pari a 51,1% di famiglie mono componenti, mentre il resto del territorio evidenzia una media del 34,6%.
- Nel dettaglio del territorio studiato, è soprattutto l'Unione Alto Reno a presentare l'incidenza di famiglie mono componenti più elevata, pari al 43,5%.
- A livello comunale, sono Lizzano in Belvedere, Castel d'Aiano e Camugnano a distinguersi per l'elevata incidenza di famiglie mono componenti (rispettivamente

49,8%, 49,2% e 46,8%), ancora una volta a sostegno del carattere anziano della popolazione di tali comuni (tabella 9 in appendice).

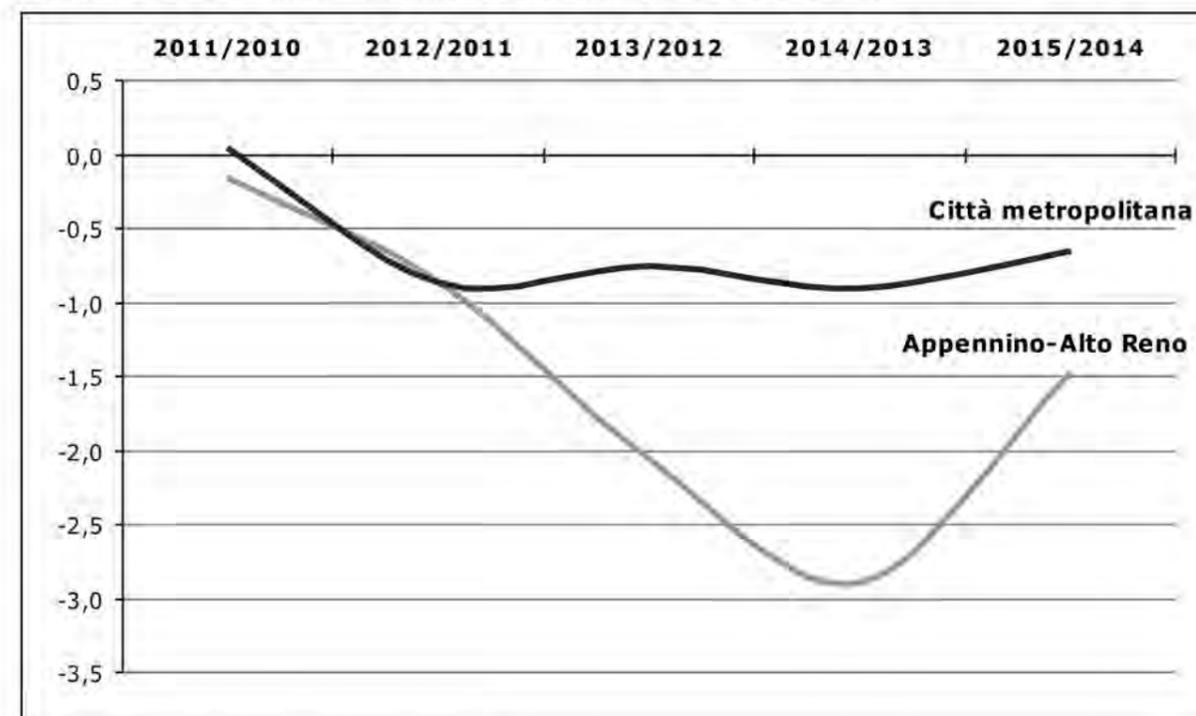
- Il numero medio di componenti per famiglia è identico al dato sintetico metropolitano, 2,1.

## LA STRUTTURA PRODUTTIVA E IL PROFILO DELLE AZIENDE

### Consistenza e Nati-Mortalità delle aziende della montagna

- Al 31/12/2015 nell'area appenninico-montana appartenente alle Unioni comunali Appennino bolognese e Alto Reno risultano registrate 5.180 imprese di cui 4.823 attive, pari al 93,1% delle imprese registrate (tabella 10 in appendice).
- Complessivamente l'area Appenninica-Alto Reno incide per il 5,4% del totale metropolitano per quanto riguarda le imprese registrate e il 5,7% per quelle attive. Entrambi gli aggregati considerati (imprese registrate e attive) si ripartiscono tra le due zone di montagna nel seguente modo: circa 1/5 del totale nell'Alto Reno e 4/5 nell'Appennino.
- La variazione percentuale del numero delle aziende attive in montagna è del -1,5%, il doppio rispetto all'intero territorio metropolitano pari a -0,7% (tabella 10 in appendice).
- Così come registrato a livello metropolitano il trend di medio periodo (2010-2015) mostra un recupero circa la perdita di aziende attive nell'area montana, dovuto prevalentemente al dato del contesto Appenninico piuttosto che quello dell'Alto Reno (figura 6). Il confronto tra inizio e fine periodo evidenzia comunque un decremento complessivo delle imprese attive pari al -7,3% in montagna contro il -3,1% a livello metropolitano.

Figura 6 - Imprese Attive. Variazione percentuale (anni 2010-2015).



Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

- La nati-mortalità delle imprese della Città metropolitana di Bologna al 31/12/2015 evidenzia un saldo positivo pari a 110 imprese, mentre un saldo negativo si registra per le aziende dell'area Appennino-Alto Reno con -74 (tabella 10 in appendice).

- All'interno delle due Unioni, che presentano entrambe un saldo negativo (-42 l'Appennino bolognese e -32 l'Alto Reno), il solo comune in positivo è Castel d'Aiano (+5).

### Tasso di crescita

- Il rapporto tra il numero di nuove nate e quello delle imprese già esistenti<sup>7</sup> dell'area Appennino-Alto Reno si attesta al 4,5%, valore più basso registrato negli ultimi 5 anni, ma stabile rispetto all'anno precedente, così come accade a livello metropolitano. Si registra quindi un congelamento del calo della natalità in montagna la cui variazione percentuale negli ultimi 5 anni è in media poco più del -6%. Stesso fenomeno si registra per la natalità a livello metropolitano il cui decremento per l'intero periodo è mediamente pari all'1% (tabella 11 in appendice).
- L'analisi della realtà locale indica attualmente due fenomeni opposti: mentre nell'area dell'Alto Reno la riduzione della natalità si acuisce passando dal 5,2% al 3,5%, in Appennino la natalità è in aumento, come evidenziato dal 4,7% rispetto al 4,3% del 2014.
- Il tasso di mortalità<sup>8</sup> delle imprese dell'area Appennino-Alto Reno è in diminuzione, dal 6,5% al 5,9%, segnando la tendenza già evidenziata l'anno precedente dopo il picco del 2013 (6,7%). Stabile rispetto allo scorso anno (5,9%) il dato dell'intero territorio metropolitano (tabella 11 in appendice).
- L'impulso alla diminuzione del tasso di mortalità dell'intera area montana deriva però esclusivamente dalle aziende dell'Appennino bolognese, la cui mortalità passa al 5,7% rispetto al 6,6% precedente, mentre quelle dell'Alto Reno presentano una mortalità in aumento (6,4% rispetto al 6%) e più fluttuante negli anni.
- Visti gli andamenti dei tassi di natalità e di mortalità, assume particolare rilievo la dinamica demografica complessiva, misurata in termini di tasso di crescita<sup>9</sup> dell'area Appennino-Alto Reno che risulta ancora negativo (-1,4%) anche se in lieve ripresa rispetto al -2,0% del 2013/2014 (dato peggiore degli ultimi 5 anni). In particolare il turnover<sup>10</sup> appare in svantaggio per l'area dell'Alto Reno (-2,8%) rispetto all'Appennino bolognese (-1,0%) in netto recupero (tabella 12 in appendice). Sostanzialmente stabile e positivo risulta il tasso di crescita dell'intero territorio metropolitano (0,11%).
- Castel d'Aiano è l'unico comune che presenta un saldo positivo (2,2%), mentre Grizzana Morandi e Marzabotto hanno un saldo in pareggio.
- Pur rimanendo negativo, l'andamento dei tassi di crescita mostra la tendenza ad una modesto rialzo per tutta l'area appenninica-montana anche se si evidenzia il peggioramento per l'Alto Reno (figura 7).

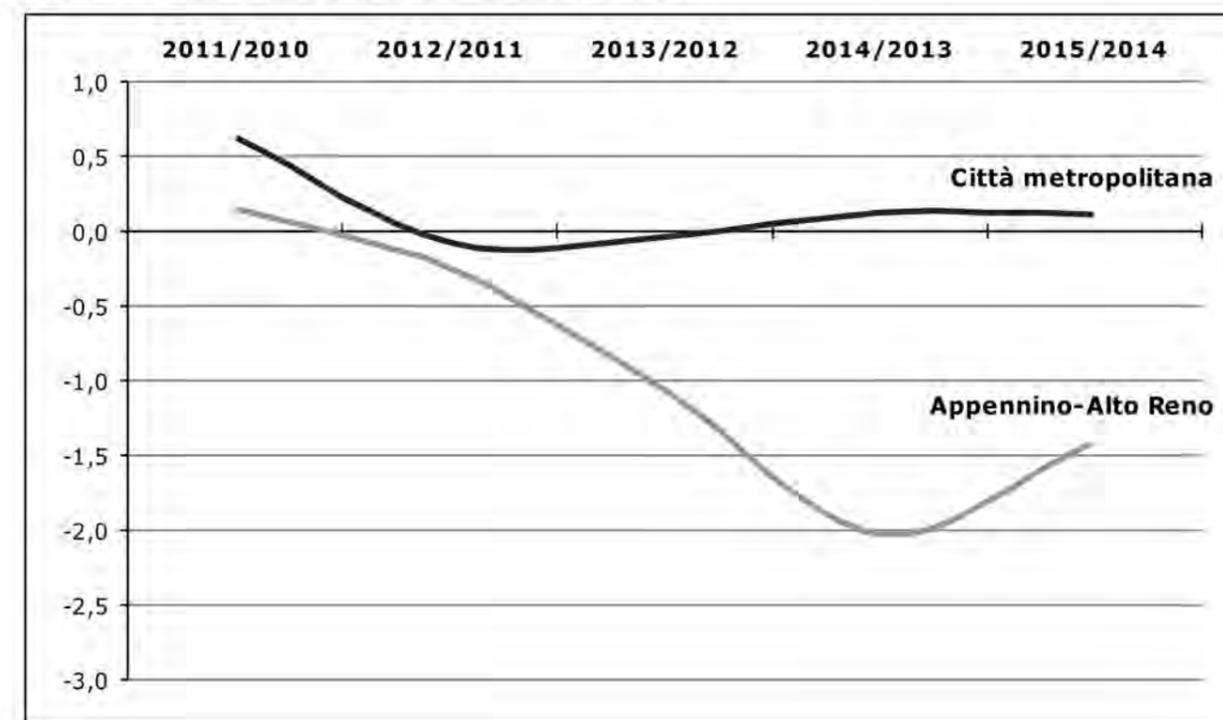
<sup>7</sup> Il tasso di natalità è il rapporto tra le imprese iscritte nel periodo di riferimento e le imprese registrate alla fine del periodo precedente.

<sup>8</sup> Il tasso di mortalità è il rapporto tra le imprese cessate nel periodo di riferimento e le imprese registrate alla fine del periodo precedente.

<sup>9</sup> Il Tasso di crescita (o iscrizione netta) è ottenuto rapportando il saldo dell'anno in esame (imprese iscritte-imprese cessate) al numero delle imprese registrate l'anno precedente.

<sup>10</sup> Il turnover, dato dalla differenza tra il tasso di natalità e quello di mortalità, corrisponde al tasso di crescita.

Figura 7 - Andamento dei tassi di crescita 2010-2015.

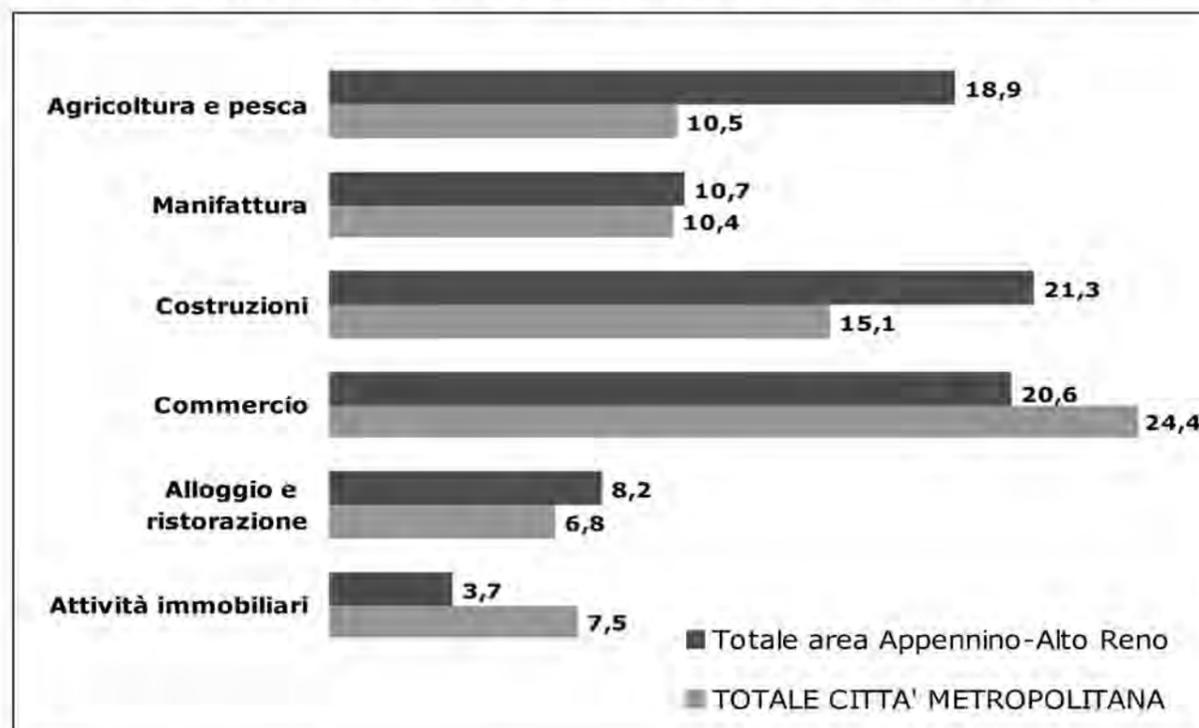


Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

### Consistenza per settore di attività economica

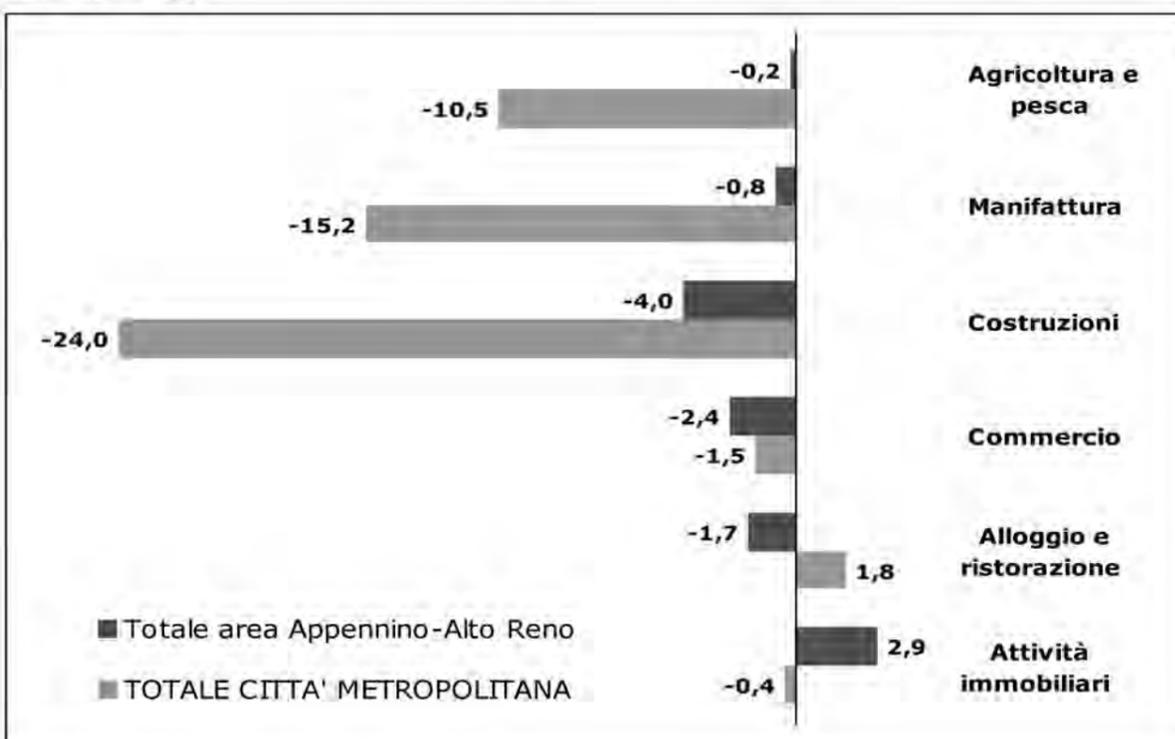
- I primi sei settori di attività economica che in termini di imprese attive pesano di più a livello metropolitano sono: commercio, costruzioni, agricoltura e pesca, manifattura, attività immobiliari, alloggi e ristorazione e coprono sostanzialmente i 3/4 del mercato metropolitano e ben oltre l'83% di quello montano dell'area Appennino-Alto Reno (figura 8).
- L'agricoltura non è più il primo settore della montagna per numero di imprese attive (912, pari al 18,9%) ma è preceduta dalle costruzioni (1.026 imprese, 21,3%) e dal commercio (993 imprese, 20,6%). Il settore manifatturiero pesa per il 10,7% con 516 imprese (tabelle 13 e 14 in appendice).
- A livello metropolitano il settore che riunisce il maggior numero di imprese attive è il commercio (20.825, 24,4%), poi le costruzioni (12.887, 15,1%), l'agricoltura (8.928, 10,5%) e la manifattura (8.862, 10,4%).
- Agricoltura e costruzioni in montagna hanno quindi un peso prevalente se paragonato al contesto metropolitano (figura 8), dove i due settori registrano perdite percentuali cospicue di imprese attive rispetto al 2014.
- La variazione percentuale delle imprese attive tra il 2014 e il 2015, nell'area metropolitana e nell'Appennino-Alto Reno, limitatamente ai settori più consistenti (commercio, costruzioni, agricoltura, manifattura) appaiono sostanzialmente concordi (dello stesso segno) ma con rilevanza differente (figura 9).

Figura 8 - Consistenza percentuale dei principali settori di attività economica (% imprese attive) dell'area Appennino-Alto Reno nel 2015 (confronto con la Città metropolitana).



Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Figura 9 - Variazione percentuale delle imprese attive dei principali settori di attività economica (2014/2015) dell'area Appennino-Alto Reno (confronto con la Città metropolitana).



Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

- A livello appenninico-montano il decremento del numero di imprese attive nei principali settori economici risulta, infatti, sensibilmente più lieve di quello marcato nell'intero territorio metropolitano: nelle costruzioni le attive calano del solo 4% rispetto al 24% a livello metropolitano, l'agricoltura segna un limitato -0,2% contro il -15,2%, il manifatturiero sconta uno -0,8% a fronte di una perdita del 15,2% (tabella 15 in appendice). Tra i settori trainanti anche il commercio registra una perdita di imprese attive molto più contenuta rispetto agli altri settori e in questo caso è la montagna a "cedere" più imprese (-2,4%) che l'intero territorio metropolitano (-1,5%). Tale situazione si ritrova in termini più marcati nel settore dei trasporti dove le imprese attive della montagna calano del 6,1% rispetto al -2,2% a livello metropolitano. Gli altri settori in cui la montagna registra un decremento delle imprese attive e dove il divario rispetto al territorio metropolitano è più ampio ancorché discorde, sono gli alloggi e la ristorazione (-1,7%) e gli altri servizi personali (-1,1%).
- In termini di numero di imprese attive, Gaggio Montano è il comune più vocato all'agricoltura e alla manifattura, Monzuno alle costruzioni e Vergato al commercio. Il settore delle attività immobiliari è ben rappresentato a Gaggio Montano e alloggi e ristorazione ad Alto Reno Terme.

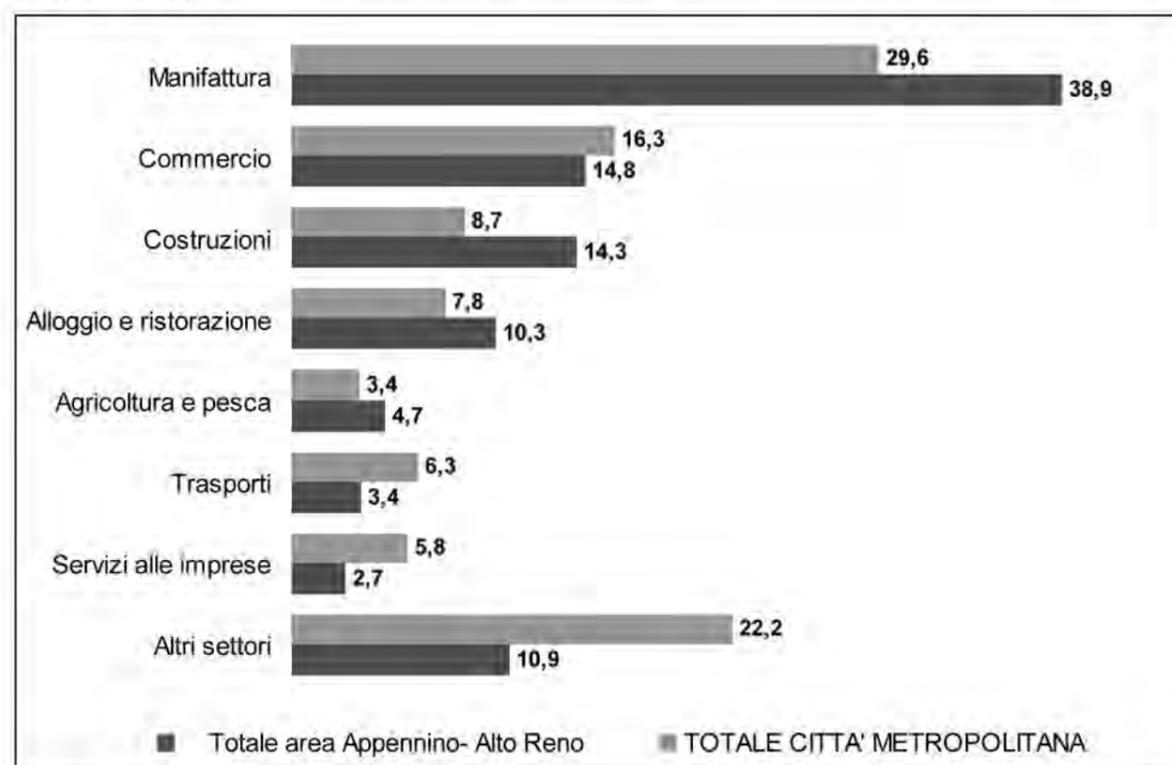
#### Gli addetti delle imprese attive

- Le 4.823 imprese attive dell'area montana occupano 11.314 addetti, di cui 9.216 presenti nell'Unione dell'Appennino bolognese (pari all'81,5% del totale Area) e i rimanenti 2.098 (18,5%) occupati nelle aziende dell'Alto Reno (tabella 16 in appendice).
- Il Comune che presenta la maggior concentrazione di occupati (2.490) è Gaggio Montano, seguito da Alto Reno Terme (1.317) e Vergato (1.192), con una consistenza però dimezzata.
- Nell'area montana complessiva il settore che assorbe la quota maggiore di occupati è il manifatturiero, con il 39% di addetti rispetto al totale di zona. A notevole distanza si collocano il commercio e le costruzioni (14% in entrambi i casi). Seguono ricettivo e ristorazione con il 10% di addetti; l'agricoltura, i trasporti e i servizi alle imprese registrano valori inferiori al 5%, comunque significativamente consistenti (tabella 17 in appendice). Nel complesso i primi sette settori coprono all'incirca il 90% della struttura occupazionale dell'area appenninica considerata.
- Rispetto al territorio metropolitano, la montagna risulta caratterizzata da una presenza nettamente inferiore di addetti al terziario, compensata da percentuali più elevate relative alla manifattura e al ricettivo e ristorazione (figura 10). Mentre l'Unione dell'Appennino bolognese presenta una composizione settoriale simile a quella dell'area montana oggetto di analisi, l'Alto Reno evidenzia una quota più rilevante di alberghi e ristoranti (19,1%), a scapito soprattutto della manifattura (20,5%).
- Gli addetti dell'Appennino-Alto Reno rappresentano il 4,1% degli addetti totali dell'intera area metropolitana, con una prevalenza dell'Unione dell'Appennino bolognese (3,4%) (figura 11).
- Escludendo i due settori in cima alla graduatoria (attività estrattiva e gestione dell'acqua e dei rifiuti), la cui consistenza risulta poco significativa, i settori che coprono una quota più rilevante di addetti metropolitani (relativi alla medesima attività) sono le costruzioni (6,8%), l'agricoltura (5,7%), il ricettivo e ristorazione (5,4%) e la manifattura (5,4%) (figura 11). La vocazione produttiva del territorio

montano rispetto a questi stessi settori trova conferma anche nell'analisi della specializzazione economica (figura 12) dell'area rispetto alla situazione media metropolitana (in questi casi l'indice di specializzazione normalizzato<sup>11</sup> risulta superiore a 0).

- La dimensione media delle imprese si presenta particolarmente contenuta (2,3 addetti per azienda), nettamente inferiore al medesimo indicatore metropolitano (3,2). Il valore relativo all'Appennino bolognese (2,4) risulta superiore a quello dell'Alto Reno (2,0). I Comuni che superano il dato medio appenninico, e nei primi due casi anche il valore metropolitano, sono Gaggio Montano (4,9), Castiglione dei Pepoli (3,7) e Alto Reno Terme (2,4) (tabella 18 in appendice). Tra i principali settori, quelli con aziende di dimensioni medie più elevate risultano manifattura (8,5) e, a notevole distanza, alberghi e ristoranti (2,9) e trasporti (2,1) (figura 13).

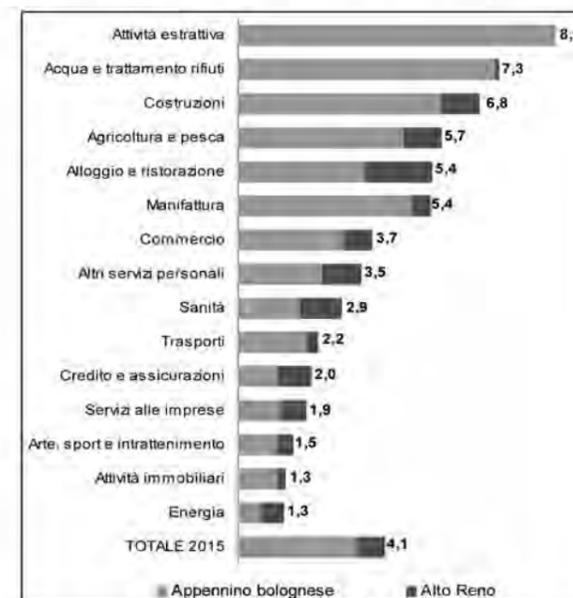
Figura 10 - Composizione settoriale per ambito limitata ai principali settori di attività economica dell'area Appennino-Alto Reno e della Città metropolitana, 2015 (% addetti alle imprese attive).



Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

<sup>11</sup> L'indice di specializzazione è dato dal rapporto tra la quota di addetti di uno specifico settore sul totale degli addetti calcolata rispetto al territorio montano e la medesima quota calcolata a livello metropolitano. E' una misura di dissomiglianza che descrive la specializzazione economica di un'area rispetto alla situazione media provinciale. Nel caso di indice normalizzato, il campo di variazione è compreso tra -1 e +1, l'indice aumenta al crescere della specializzazione dell'area nel settore considerato. Il valore massimo (+1) si ottiene quando tutte le imprese di un settore sono concentrate in quell'area (massima specializzazione).

Figura 11 - Addetti dell'area montana rispetto agli addetti della Città metropolitana per settore di attività economica, 2015 (%).

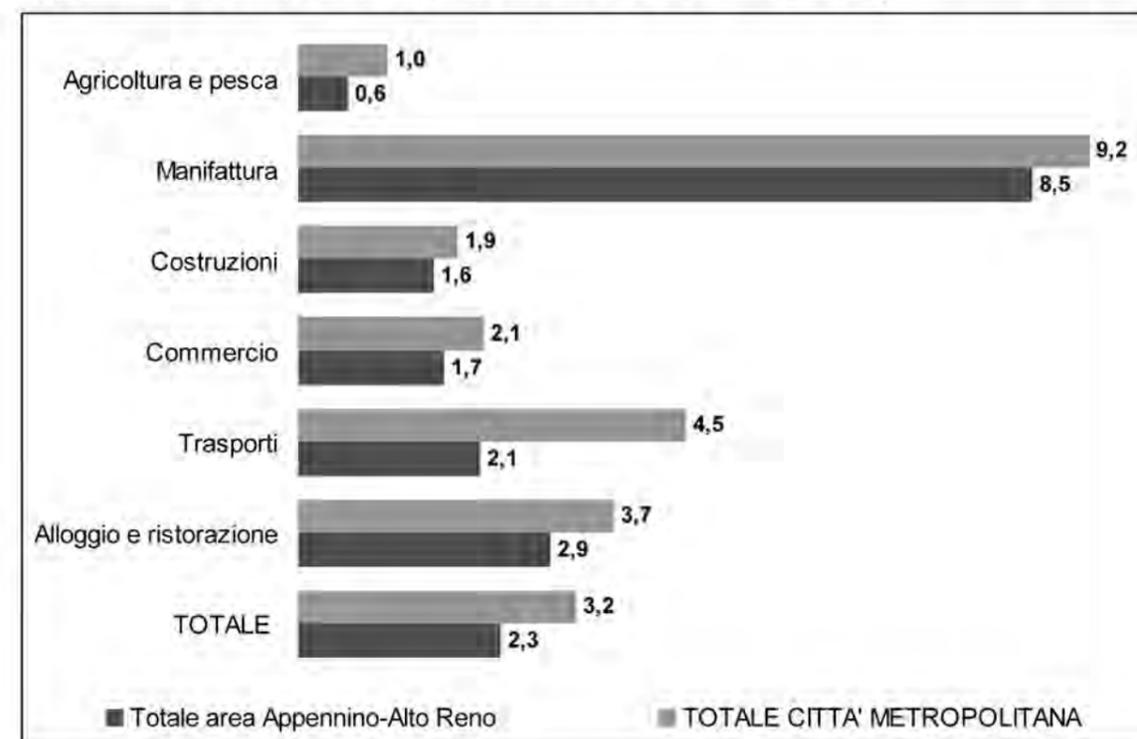


Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Figura 12 - Indice di specializzazione normalizzato (quota addetti di un settore sul totale zona rispetto a stesso rapporto calcolato per la Città metropolitana), 2015.



Figura 13 - Dimensione media delle imprese attive dei principali settori dell'area Appennino-Alto Reno nel 2015 (confronto con la Città metropolitana).



Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

## Addetti per divisione di attività economica

- Al fine di individuare i microsettori più significativi che caratterizzano l'area montana dell'Appennino bolognese - Alto Reno (su cui concentrare l'approfondimento con i focus aziendali), i dati sulle imprese e sugli addetti sono stati disaggregati per divisioni e per classi di attività economiche (corrispondenti, rispettivamente, alle due e alle tre cifre della classificazione Istat delle attività economiche ATECO 2007). Per una lettura più agevole dei risultati, vengono riportati solo alcuni indicatori calcolati rispetto alle divisioni di attività economiche (tabella 19 in appendice).
- Le attività che presentano una consistenza rilevante, in termini sia di imprese che di addetti, sono le coltivazioni agricole e produzioni animali (in particolare al primo posto per numero di aziende, 18%), i lavori di costruzione specializzati come impianti elettrici e idraulici, infissi e tinteggiatura (16% di imprese e 10% di addetti), a cui si associano la costruzione di edifici residenziali e non, il commercio al dettaglio escluso moto e auto (13% di imprese) e la ristorazione. Alcune attività evidenziano una buona consistenza soprattutto in relazione agli addetti (l'industria alimentare, la fabbricazione di apparecchiature elettriche e di prodotti in metallo), mentre altre si distinguono in particolare per un numero di imprese relativamente cospicuo, a fronte di un ammontare di addetti meno rilevante (commercio all'ingrosso, attività immobiliari e servizi alla persona quali lavanderia, parrucchiere e centri estetici).
- Tenendo conto solo dei settori sufficientemente consistenti, rispetto all'area metropolitana, nella zona montana considerata si concentrano il 10% sia di aziende agricole che di imprese alimentari. In termini di occupazione, le aziende di pelletteria dell'Appennino-Alto Reno coprono il 25% degli addetti del medesimo settore a livello metropolitano (in virtù soprattutto della presenza dell'azienda Piquadro di Gaggio Montano); le imprese montane che producono apparecchiature elettriche e le attività ricettive ne raccolgono circa il 15% (e il 16% di imprese nel caso degli alloggi).
- Le attività che mostrano una dimensione media più elevata appartengono principalmente al settore manifatturiero, ma, isolando i settori relativamente più consistenti, solo le industrie alimentari, quelle che fabbricano prodotti in metallo e le apparecchiature elettriche evidenziano una dimensione superiore alla media dell'area (pari a 2,3 addetti per azienda). Nel terziario, anche gli alloggi registrano un valore leggermente superiore al dato medio appenninico. Si segnala che i servizi assistenziali, pur non essendo particolarmente rilevanti, risultano caratterizzati da una dimensione media elevata, in particolare per quanto riguarda l'assistenza sociale residenziale.

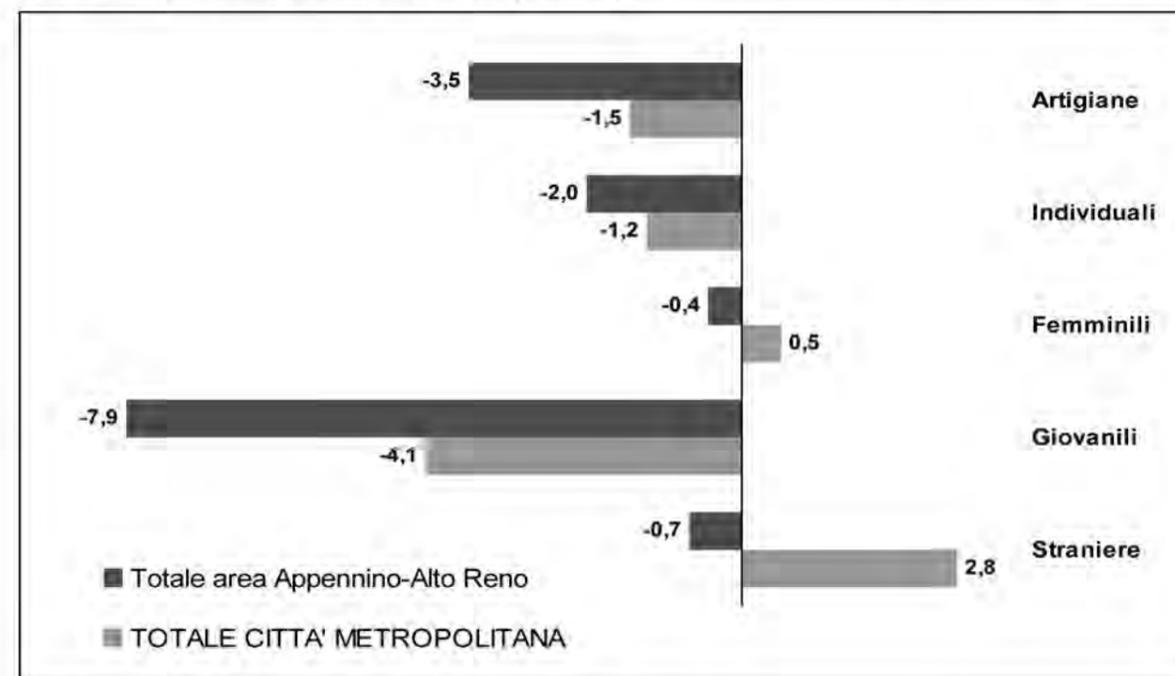
## Tipologia e caratteristiche dei titolari di impresa

- Consistente la **componente femminile**: la presenza di titolari di impresa donne<sup>12</sup> è maggiore in montagna e pari al 23,4% (1.128 imprese), che nell'intera area metropolitana "ferma" al 20,8%, pari a 17.727 imprese (tabella 20 in appendice). Le imprese femminili dell'area Appennino-Alto Reno costituiscono il 6,4% di quelle dell'intero territorio metropolitano.

<sup>12</sup> Si considerano femminili le imprese la cui partecipazione del controllo e della proprietà è detenuta in prevalenza da donne: sono classificate in base al maggiore o minore grado di imprenditorialità femminile, desunto dalla natura giuridica dell'impresa, dall'eventuale quota di capitale sociale detenuta da ciascun socio e dalla percentuale di donne presenti tra gli amministratori o titolari o soci dell'impresa, secondo definiti criteri.

- Il numero delle aziende attive femminili dell'area appenninica-montana appare sostanzialmente stabile (-0,4%) rispetto allo scorso anno (tabella 21 in appendice e figura 14), mentre a livello metropolitano si evidenzia un leggero incremento (0,5%).
- Nel territorio preso in esame i settori maggiormente vocati all'imprenditoria femminile sono l'Agricoltura e il Commercio (276 e 274 imprese attive rispettivamente) e Alloggio e ristorazione (150 imprese).
- Vergato è il comune con la maggior presenza di titolari di impresa donna (134 imprese attive, circa il 12% del totale dell'area).
- Le **imprese artigiane** nell'area metropolitana ammontano a 29.486 pari al 34,6% del totale delle attive; nell'area Appennino-Alto Reno le imprese artigiane hanno un peso maggiore, 39%, ed una consistenza numerica pari a 1.883 aziende attive, corrispondenti al 6,4% del totale delle imprese artigiane metropolitane.
- Più consistente la variazione, negativa, delle imprese attive artigiane (-3,5%) rispetto al 2014, e che ammonta a più del doppio del calo registrato a livello metropolitano (-1,5%).
- In termini assoluti Monzuno presenta il più alto numero di imprese attive artigiane (263 corrispondenti al 14% del totale dell'area).
- Sono 371 le **imprese giovanili**<sup>13</sup> localizzate nell'area appenninica-montana, corrispondenti al 7,7% delle imprese attive, dato sostanzialmente in linea con quello registrato a livello metropolitano (7,9%). Per quasi il 42% le imprese giovanili sono di tipo artigiano; per il 29% sono condotte da donne; per il 23% straniere.

Figura 14 - Imprese attive per tipologia e variazione % (2014/2015) dell'area Appennino-Alto Reno (confronto con la Città metropolitana).



Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

<sup>13</sup> La definizione di impresa giovanile avviene in base alle seguenti condizioni: per quelle individuali, che il titolare abbia meno di 35 anni; nel caso di società di persone, che oltre il 50% dei soci abbia meno di 35 anni; nel caso di società di capitali, che la media delle età dei soci e degli amministratori sia inferiore al limite dei 35 anni.

- Le 371 imprese condotte da giovani pesano per il 5,5% del totale metropolitano (6.725 imprese giovanili) e si localizzano prevalentemente nei comuni dell'Appennino bolognese (80%) piuttosto che in quelli dell'Alto Reno.
- Nell'ultimo anno si registra un elevato decremento delle aziende giovanili in montagna (-7,9%), corrispondente a quasi il doppio di quello registrato in tutta l'area metropolitana (-4,1%).
- Le imprese giovanili si concentrano prevalentemente nei settori tradizionali come le Costruzioni (102 imprese attive), il Commercio (75) e l'Agricoltura (55). In quest'ultimo settore il peso delle imprese giovanili (15%) sopravanza nettamente quello registrato a livello metropolitano (4%).
- Il comune con la maggior presenza di imprese giovanili è Castiglione dei Pepoli (49 imprese attive, il 13,2% del totale dell'area).
- Le imprese attive condotte da **titolari stranieri** in montagna (440) rappresentano il 9,1% del totale delle imprese, dato al di sotto di quello registrato a livello metropolitano e pari all'11% (9.383 imprese). Complessivamente le imprese straniere dell'area Appennino-Alto Reno costituiscono il 4,7% del totale straniera dell'intero territorio metropolitano.
- Contenuto invece il decremento delle imprese attive condotte da titolari stranieri (-0,7%) rispetto al deciso aumento fatto registrate su tutto il territorio metropolitano (+2,8%). Il dato però cambia decisamente se si confrontano le due Unioni: ad un aumento dell'1% registrato per l'Appennino bolognese, si contrappone un deciso crollo (-11,3%) delle imprese straniere nell'Alto Reno.
- Oltre il 41% di imprese straniere attive operano nel settore delle Costruzioni (con prevalenza per l'Alto Reno) rispetto al 29% registrato a livello metropolitano. A seguire il Commercio (con prevalenza per l'Appennino bolognese), perfettamente allineato al dato dell'intero territorio (29,5%) .
- Vergato è il comune con la maggior presenza straniera (77 imprese attive, pari al 17,5% del totale montagna).
- In virtù del saldo positivo in termini di nati-mortalità, Castel d'Aiano presenta i valori più alti di variazione percentuale rispetto al 2014 per quanto riguarda le quattro tipologie di imprese attive analizzate (femminili, artigiane, giovanili e straniere).

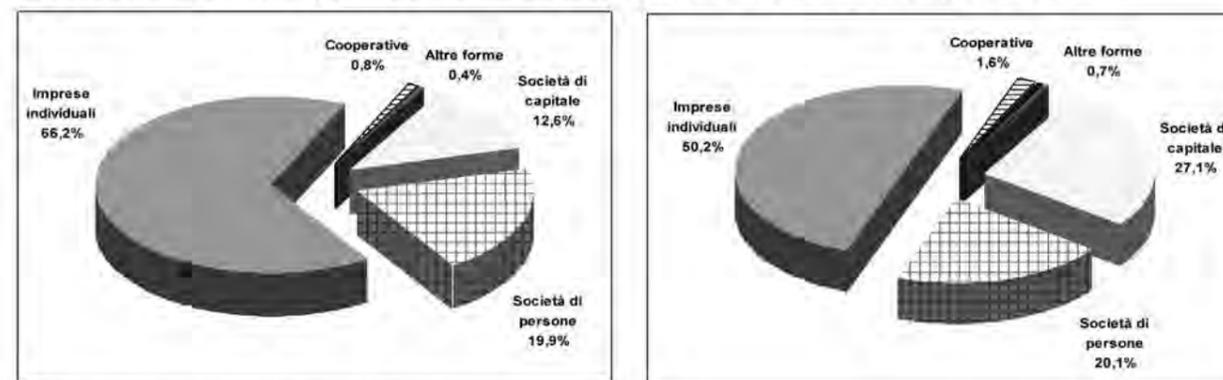
### Le forme giuridiche

- Riguardo alla forma giuridica, ogni due imprese su tre registrate nell'area Appennino-Alto Reno è di tipo individuale, sono 3.427 su 5.180 (tabelle 22-23 in appendice e figura 15), sopravanzando il medesimo rapporto a livello metropolitano che si assesta ad una impresa ogni due registrate (48.267 su 96.164).
- Sostanzialmente identica tra montagna e l'intero territorio metropolitano e pari ad una su cinque (19,9% e 20,1% rispettivamente), la quota di società di persone (sas, ss, snc, ecc) rispetto al totale delle registrate. Sono infatti 1.031 in montagna e 19.307 quelle metropolitane.
- Le società di capitale (spa, srl, ecc) rappresentano poco più del 12% (652) mentre a livello metropolitano la quota è più che doppia (27%). Residuali le altre forme giuridiche (cooperative, consorzi, altre forme) ferme all'1,4%.
- Oltre i tre quarti delle società individuali, di persone e di capitali, si distribuiscono nei comuni dell'area dell'Appennino piuttosto che in Alto Reno, mentre si evidenzia

la tendenza ad un certo riequilibrio numerico tra le due aree analizzate per quanto riguarda le cooperative e ancora di più per i consorzi (pur tenendo in considerazione l'esiguo numero).

- L'incidenza delle imprese individuali della montagna sul corrispettivo metropolitano è pari al 7,1%, mentre si attesta al 5,3% quella delle società di persone. Società di capitale, cooperative e consorzi incidono sui corrispettivi totali metropolitani per circa il 2,5%.
- In termini di forma giuridica il saldo negativo complessivo registrato dalle aziende dell'area Appennino-Alto Reno (tabella 24 in appendice), viene quasi completamente determinato dalla nati-mortalità delle imprese individuali (-63), di cui due terzi in Appennino ed un terzo in Alto Reno, e solo residualmente da quella delle società di persone (-9).

Figura 15 - Imprese registrate per forma giuridica. Composizione percentuale, 2015.



Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

## IL TURISMO

### MOVIMENTO TURISTICO E CAPACITÀ RICETTIVA

- Nel 2015 ammonta a 38.329 il numero degli arrivi (clienti italiani e stranieri), ospitati negli esercizi ricettivi (alberghieri o complementari) dell'area appenninico-montana appartenente alle Unioni comunali Appennino bolognese e Alto Reno (tabella 25 in appendice). Tale dato corrisponde al 2,2% del totale degli arrivi a livello metropolitano.
- Il numero complessivo delle presenze, ovvero il numero complessivo delle notti trascorse dai clienti negli esercizi ricettivi, ammonta a 112.776, che a livello metropolitano rappresenta il 3,4% del totale.
- L'area prevalentemente montana, rappresentata dai comuni dell'Unione Alto Reno, è la più richiesta e frequentata dai turisti in generale. Nel 2015 ha accolto, infatti, oltre il 63% degli arrivi nonché il 60% delle notti trascorse complessivamente.
- La disaggregazione dei dati di arrivi e presenze in funzione della provenienza (italiana e straniera) permette alcune considerazioni. Il contingente degli arrivi in Appennino-Alto Reno è composto per il 72% da italiani ed il 28% da stranieri; le presenze sono dovute per l'80,5% agli italiani ed il restante 19,5% agli stranieri (figura 16).
- In appennino-montagna si registra dunque una netta prevalenza del turismo italiano rispetto a ciò che avviene sul territorio metropolitano, dove il rapporto italiani e stranieri per quanto riguarda arrivi e presenze risulta molto più equilibrato: 55,8% italiani contro 44,2% stranieri per gli arrivi e 54,9% italiani contro 45,1% stranieri per le presenze (figura 16).
- Dei 10.701 arrivi stranieri complessivi nell'area appenninico-montana, la maggior parte (72%) predilige il territorio dell'Unione dei comuni dell'Appennino bolognese, mentre dei 27.628 turisti italiani, il 77% sceglie i comuni dell'Unione Alto Reno. Tale diffusione territoriale determina conseguentemente una prevalenza di notti complessive di permanenza straniera in Appennino bolognese (oltre 59%) a fronte delle maggiori presenze italiane in Alto Reno (oltre 65%).

Figura 16 - Composizione percentuale di arrivi e presenze 2015 per provenienza dell'area Appennino-Alto Reno (confronto con la Città metropolitana).

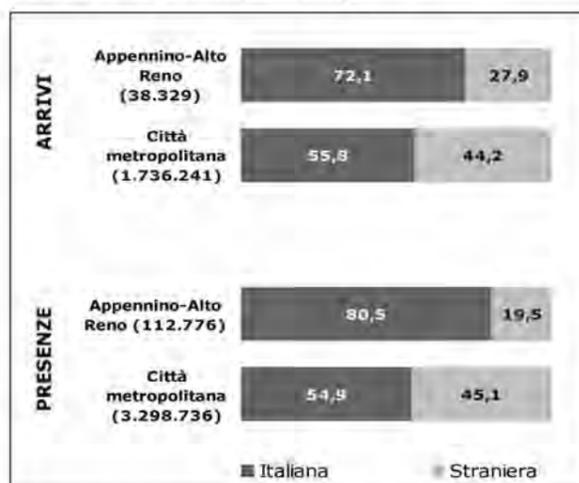
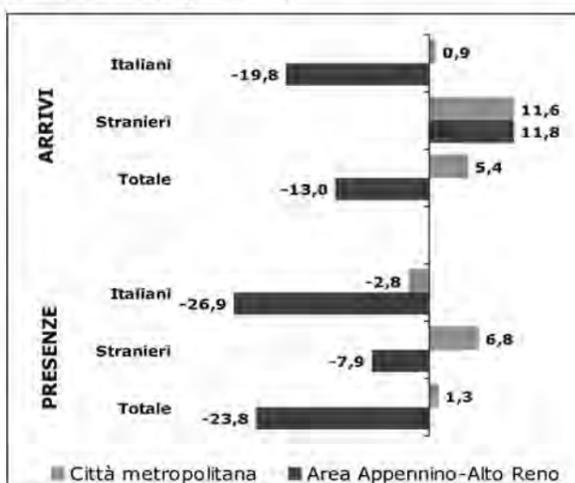


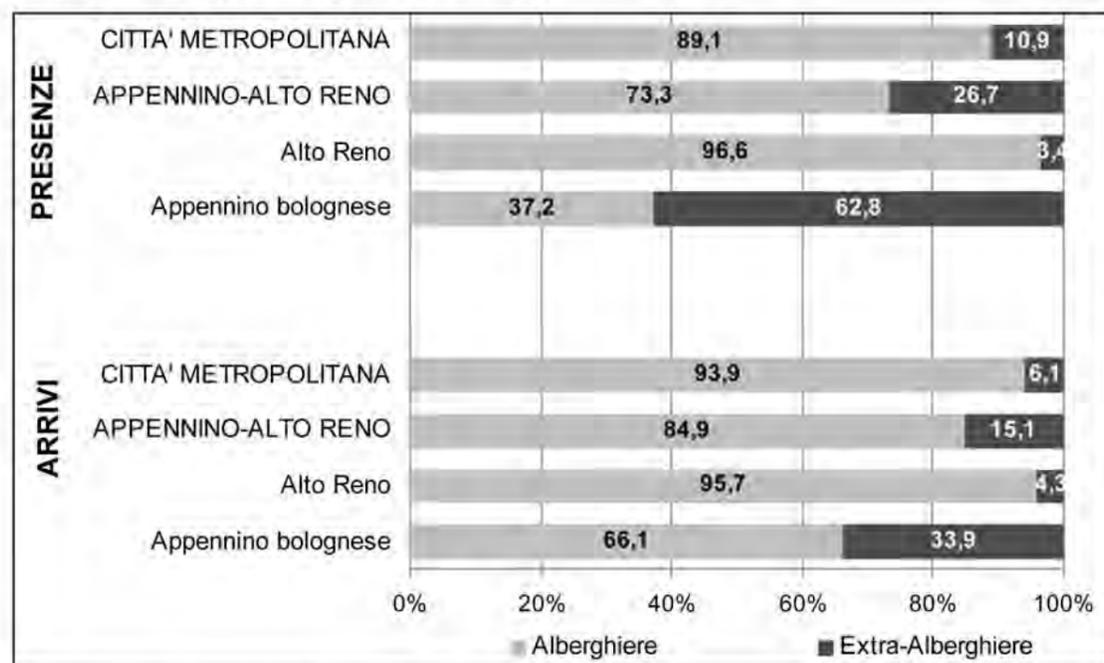
Figura 17 - Variazione percentuale di arrivi e presenze 2015 per provenienza (2014/2015) dell'area Appennino-Alto Reno (confronto con la Città metropolitana).



Fonte: nostre elaborazioni su dati della Regione Emilia-Romagna

- I comuni di Alto Reno Terme e Lizzano in Belvedere sono i più attrattivi in termini di arrivi e presenze, in particolar modo di provenienza italiana, mentre gli arrivi stranieri fanno tappa prevalentemente a Vergato e Castiglione dei Pepoli.
- Rispetto al 2014, a livello metropolitano si registra un aumento sia degli arrivi (5,4%) che delle presenze turistiche (1,3%). Il fenomeno non trova riscontro nell'area appenninico-montana che evidenzia invece una perdita importante sia del numero di turisti (-5.700, corrispondenti al -13%) che di quello delle presenze (-35.200, pari a -23,8%) (figura 17).
- Per quanto riguarda gli arrivi per provenienza, le variazioni rispetto al 2014 indicano che il decremento complessivo nell'area Appennino-Alto Reno è dovuto principalmente alla componente italiana (-20%, circa 6.840 individui), in quanto i turisti stranieri registrano un aumento dell'11,8% (ovvero 1.130 arrivi in più), che risulta superiore alla crescita registrata a livello metropolitano (11,6%) (figura 17). All'aumento del contingente straniero, non corrisponde però un medesimo aumento delle notti trascorse, che invece diminuiscono di quasi l'8% (rispetto al +6,8% registrato a livello metropolitano). Crollano invece le presenze italiane (-27%, oltre -33.300 notti complessive) soprattutto se commisurate al calo contenuto misurato a livello metropolitano (-2,8%).
- In particolare è il territorio dell'Unione Alto Reno, che accoglie almeno il 60% di arrivi e relative presenze di tutta l'area appenninico-montana, a subire le perdite più pesanti (tabella 26 in appendice). Gli arrivi si riducono indistintamente del 20% (-6.100 turisti), mentre le presenze di quasi un terzo (-30,2%, oltre 29.600 pernottamenti).
- Migliore la situazione per il territorio dell'Appennino bolognese che presenta un incremento complessivo degli arrivi (2,9%, corrispondente a +400 turisti) dovuto alla forte crescita della sua componente straniera (oltre 31% in più) e relative presenze (3,7%). Per quanto riguarda il numero totale di pernottamenti, si registra una perdita contenuta (-11,2%, pari a -5.580 pernottamenti) determinata dalla riduzione delle presenze italiane (tabella 26 in appendice).
- La maggiore diminuzione relativa del numero di presenze rispetto a quello degli arrivi porta ad una diminuzione della permanenza media complessiva che passa dalle 3,4 notti del 2014 alle 2,9 notti medie del 2015. Dato che rimane comunque superiore alla permanenza media complessiva registrata a livello metropolitano e pari a 1,9 notti.
- In base al tipo di provenienza (italiana e straniera), la permanenza media corrisponde a 3,3 notti per gli arrivi italiani e 2,1 notti per quelli stranieri.
- L'analisi dei dati rispetto al tipo di struttura ricettiva rivela che nel 2015 nell'area dell'Appennino-Alto Reno la maggior parte dei turisti si rivolgono a strutture alberghiere (circa 32.500 turisti, pari all'85% degli arrivi totali), mentre i restanti 5.800 turisti (15%) preferiscono alloggiare in strutture complementari (tabella 27 in appendice).
- La forte preferenza nei confronti degli alberghi riscontrata nell'area appenninico-montana risulta ancora più netta in ambito metropolitano, con il 94% di turisti che opzionano questa tipologia ricettiva.
- Il tipo di struttura ricettiva in cui alloggiare si differenzia in base alla meta prescelta: nel caso dell'Unione dell'Appennino bolognese la quota di turisti che predilige strutture extra-alberghiere sale al 34% a fronte di un contenuto 66% di turisti in altre strutture, mentre nell'Alto Reno la quasi totalità degli arrivi (96%, valore in linea con il dato metropolitano) opziona l'albergo (figura 18).

Figura 18 – Distribuzione degli arrivi e delle presenze per tipo di struttura nei diversi ambiti territoriali, 2015 (valori percentuali).

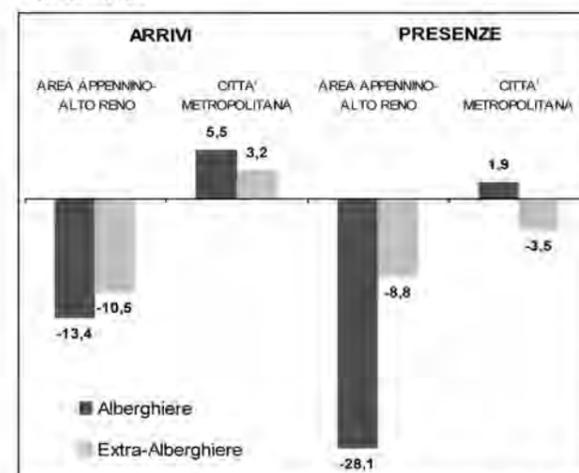


Fonte: nostre elaborazioni su dati della Regione Emilia-Romagna

- Nel complesso dell'area Appennino-Alto Reno, tra il 2014 e il 2015, gli arrivi negli alberghi evidenziano una maggiore decrescita rispetto alle strutture complementari (-13,4% e -10,5% rispettivamente). Tale andamento risulta in contraddizione con quanto accaduto a livello metropolitano, dove peraltro si registrano tutti valori di tendenza positivi, trainati in particolare da una migliore performance delle strutture alberghiere rispetto alle altre (figura 19).
- Analizzando le presenze, i rapporti di forza tra tipologie ricettive risultano più equilibrati rispetto agli arrivi: le presenze in albergo (quasi 83.000) coprono il 73% del totale presenze nell'area Appennino-Alto Reno, a fronte delle 30.000 nelle altre strutture. Ciò è dovuto al numero medio dei pernottamenti che si rivela decisamente più elevato nel caso degli extra-alberghieri (5,2 contro 2,5 notti in media negli alberghi) (tabella 28 in appendice).
- In ambito metropolitano si registra una quota di presenze in albergo decisamente più consistente (pari a quasi il 90% del totale presenze), si ripropone la tendenza ad una maggiore permanenza in strutture complementari, ma con valori mediamente più bassi rispetto all'area montana (1,8 in albergo contro 3,4 in altre strutture)
- In virtù di tale tendenza a prolungare le vacanze nelle alloggi alternativi, nell'Unione dell'Appennino bolognese i pernottamenti in tali strutture coprono addirittura il 63% delle presenze totali nell'Unione; mentre rimane elevatissima nell'Alto Reno la quota di presenze in albergo (97%) (figura 19).
- Anche in prospettiva si evidenzia una tendenza ad una minore recessione per quanto riguarda le presenze in strutture extra-alberghiere, dove i pernottamenti, tra il 2014 e il 2015, si riducono 'solo' dell'8,8%, a fronte di una contrazione ben più consistente nel caso dei pernottamenti in albergo (-28%). Infatti, se l'anno precedente le presenze in albergo coprivano quasi il 78% del totale delle presenze nell'area, nel 2015 tale percentuale si riduce di oltre 4 punti.

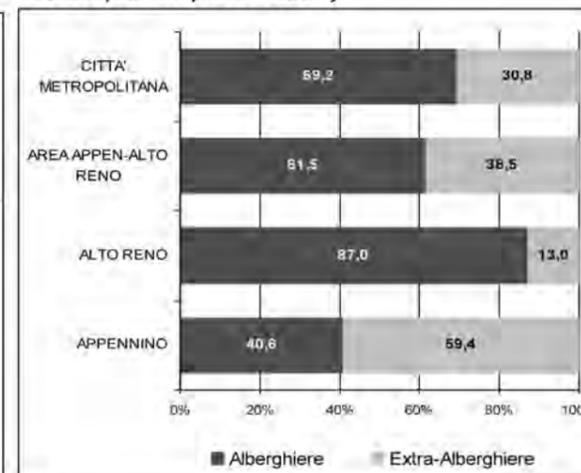
- Dal punto di vista dell'offerta, nell'area dell'Appennino-Alto Reno sono presenti 92 strutture alberghiere (tabella 29 in appendice) e 125 strutture extra-alberghiere (tabella 30 in appendice), dotate rispettivamente di 4.264 e 2.674 posti letto (pari al 61,5% e 38,5% del totale posti letto) (figura 20). Nel complesso, i posti letto disponibili sono quasi 7.000, corrispondenti al 18% del complesso metropolitano dove la distribuzione tra tipologie ricettive mette ancora più in evidenza la predominanza delle strutture alberghiere (i posti letto in albergo coprono il 69% del totale).

Figura 19 – Variazioni percentuali 2014-2015 degli arrivi e delle presenze per tipo di struttura.



Fonte: nostre elaborazioni su dati della Regione Emilia-Romagna

Figura 20 – Distribuzione dei posti letto per tipo di struttura nei diversi ambiti territoriali, 2015 (valori percentuali).



- La dotazione complessiva di posti letto dell'area Appenninica si suddivide in modo quasi paritario tra le due Unioni, con una prevalenza dell'Appennino bolognese (55% dei posti totali). Al fine di corrispondere alle differenti esigenze della domanda, si ripropone la distinzione tra tipologie ricettive anche nel caso dell'offerta: mentre nell'Unione dell'Appennino prevalgono i posti letto presenti in strutture extra-alberghiere (60%), nell'Alto Reno l'87% dei posti è relativa ad alberghi.
- Nel dettaglio, nell'area dell'Appennino-Alto Reno la maggior parte degli alberghi gode della classificazione a 3 stelle e copre i 2/3 dei posti letto offerti dal complesso delle strutture alberghiere, mentre, per quanto concerne le tipologie ricettive complementari, quelle più diffuse risultano i campeggi e le aree attrezzate per camper e roulotte (60% dei posti letti delle strutture extra-alberghiere) e, a seguire a distanza, gli alloggi agrituristici (17%).

## PUNTI SALIENTI DELL'ANALISI SOCIO-ECONOMICA

- La popolazione dell'area conta 55.194 residenti, con una tendenza al ribasso già in atto dal 2011 (-0,7% annuo) e che nell'ultimo anno (2015) è pari a -0,9% (-481 residenti).
- La differenza tra nascite e decessi (saldo naturale) è da anni negativa ed in costante peggioramento, in misura maggiore di quanto avvenga a livello metropolitano, e tale riduzione viene solo in parte coperta dai flussi migratori (iscritti-cancellati all'anagrafe), confermando la situazione critica dell'Appennino-Alto Reno: decrescita naturale della popolazione e insufficiente spinta migratoria.
- Gli stranieri ammontano a 5.620 residenti di cui il 54,8% femmine. Contrariamente al passato, la quota di stranieri è oggi inferiore a quella registrata a livello metropolitano, frutto di una meno intensa crescita negli ultimi 10 anni (2,2%) rispetto al resto del territorio complessivo.
- Nei prossimi tre anni l'analisi dell'evoluzione della popolazione in età scolare, al netto delle migrazioni, ipotizza una leggera contrazione dei giovani tra i 14 ed i 18 anni (-41 adolescenti) e un più deciso aumento di ragazzi (+73) frequentanti le scuole medie inferiori, mentre nelle scuole elementari si dovrebbe assistere ad una diminuzione di 156 bambini.
- L'Appennino-Alto Reno con il 25,5% di ultra sessantacinquenni, rappresenta, assieme a Bologna, il territorio più anziano dell'intera area metropolitana, con un incremento del fenomeno negli ultimi cinque anni. Il peso della popolazione anziana sui giovani con meno di 15 anni (indice di vecchiaia) è pari a 208,4, dato nettamente superiore alla media metropolitana uguale a 186,1. La misura del carico sociale ed economico sulla popolazione attiva, pari a 60,6, indica chiaramente uno squilibrio generazionale a sfavore della popolazione attiva.
- Sono 26.204 le famiglie dell'area appenninico-montana, di cui quasi il 40% composte da un solo individuo. Contrariamente a quanto accade a livello metropolitano, negli ultimi anni il numero di famiglie è in costante decremento con un numero medio di componenti per famiglia pari a 2,1.
- Sono 5.180 le imprese registrate di cui 4.823 attive, con un peso complessivo pari al 5,4% del totale metropolitano, dato sostanzialmente in linea con il suo peso demografico (5,6%).
- Gli addetti alle imprese attive sono 11.314 (pari al 4,1% degli occupati metropolitani), ne consegue che la dimensione media delle imprese dell'Appennino-Alto Reno risulta inferiore rispetto a quelle di tutta l'area metropolitana.
- In termini di numero di imprese attive in Appennino-Alto Reno l'agricoltura assume un'importanza proporzionalmente maggiore che nel territorio metropolitano. Ciò vale particolarmente per le imprese giovanili. In termini di numero di addetti è invece il settore delle costruzioni a ricoprire una quota più rilevante di addetti metropolitani (6,8%).
- Le imprese dell'Appennino-Alto Reno si concentrano maggiormente nei settori delle costruzioni, del commercio e dell'agricoltura. Dal punto di vista occupazionale, il settore che assorbe la quota maggiore di addetti è la manifattura (seguita da commercio e costruzioni).
- La nati-mortalità delle aziende presenta un saldo negativo, mentre è positivo a livello metropolitano. Nonostante nell'ultimo anno il turnover sia ancora negativo, il quinquennio 2010-2015 evidenzia un tasso di crescita in aumento delle imprese registrate.

- L'artigianato continua a mantenere un peso superiore in Appennino-Alto Reno che in tutta l'area metropolitana.
- Più elevata rispetto all'intera area metropolitana è la percentuale di imprese femminili presenti nell'Appennino-Alto Reno. Agricoltura e commercio i settori più vocati.
- La quota d'imprenditoria extracomunitaria è pari al 9,1%, inferiore sia al medesimo dato metropolitano che alla quota di residenti stranieri nel territorio appenninico-montano (10,1%). Il settore che raccoglie il maggior numero di imprese straniere è quello delle costruzioni.
- Nell'area Appennino-Alto Reno si registrano 38.329 arrivi complessivi e 112.776 presenze totali. Si tratta prevalentemente di turismo italiano che rappresenta rispettivamente il 72% degli arrivi e l'80,5% dei pernottamenti (presenze).
- Il territorio dell'Unione Alto Reno è la più richiesta e frequentata dai turisti in generale. Nel 2015 ha accolto infatti oltre il 63% degli arrivi nonché il 60% delle notti trascorse complessivamente.
- In termini di diffusione turistica l'Appennino bolognese è scelto da un numero maggiore di arrivi e presenze straniere, mentre l'Alto Reno accoglie soprattutto turismo italiano.
- Rispetto al 2014 si assiste ad un calo complessivo del flusso turistico nell'area Appennino-Alto Reno: arrivi -13%; presenze -23,8%.
- Nel 2015 diminuiscono notevolmente gli arrivi italiani (-20%) e si accorciano considerevolmente anche le loro permanenze (-27% le presenze). Il fenomeno assume caratteri particolarmente intensi in Alto Reno. In aumento, invece, i turisti stranieri (12% circa), in particolare in Appennino bolognese, ma con una diminuzione delle notti di permanenza (-8%).
- A fronte di una maggiore diminuzione delle presenze rispetto agli arrivi, la permanenza media complessiva si attesta a 2,9 notti per turista.
- Nel 2015 nell'area dell'Appennino-Alto Reno le strutture alberghiere hanno accolto la maggior parte dei turisti (85%), i quali si sono diretti perlopiù nell'Alto Reno. Tra coloro che hanno opzionato strutture alternative, la meta prescelta è stata in larga parte l'Unione dell'Appennino bolognese.
- Poiché il numero medio di pernottamenti in strutture extra-alberghiere risulta il doppio rispetto a quello in albergo, la distribuzione di presenze tra tipologie ricettive si rivela meno squilibrata rispetto alla distribuzione degli arrivi (la quota di presenze in albergo 'scende' al 73%).
- Anche i dati di tendenza, pur risultando poco incoraggianti in generale, evidenziano performance meno negative nel caso delle strutture extra-alberghiere (sia in termini di arrivi che di presenze).
- I dati sull'offerta rispecchiano approssimativamente quelli sulla domanda: prevalgono i posti letto disponibili nelle strutture alberghiere (61,5%); sono distribuiti in modo sufficientemente equilibrato tra le due Unioni, ma con le caratterizzazioni territoriali già viste: più posti letto in albergo nell'Alto-Reno (87%) e prevalenza di posti in strutture complementari nell'Appennino bolognese (60%).

## SECONDA PARTE

### OPPORTUNITÀ IMPRENDITORIALI

#### AGROALIMENTARE E COMMERCIO ALIMENTARE

L'industria agroalimentare (trasformazione dei prodotti agricoli) rappresenta la prima filiera economica del Paese, acquistando e trasformando circa il 72% delle materie prime nazionali. Inoltre il settore è ambasciatore del made in Italy nel mondo, dal momento che il 78% dell'export alimentare è costituito da prodotti industriali di marca. Il settore agroalimentare dell'Emilia-Romagna con il 2015 ha fatto intravedere i primi segnali di inversione di tendenza rispetto alla recessione degli anni passati

L'Appennino bolognese ha un ricco patrimonio di tradizioni agroalimentari e gastronomiche, non sempre conosciuto e ben identificato, soprattutto all'estero, rappresentato tuttavia da un nutrito elenco di prodotti tipici tradizionali.

Il focus con gli imprenditori delle aree agroalimentare ha consentito di mettere a confronto la visione imprenditoriale di imprese consolidate sul territorio da più di mezzo secolo con quella di aziende più giovani, che si affacciano alla produzione agroalimentare da pochi anni.

Tutte le aziende intervistate hanno alcuni elementi che le accomunano:

- i prodotti sono strettamente connaturati al territorio;
- le aziende tendono a operare in termini di filiera corta, rivolgendosi per prodotti e servizi prioritariamente a aziende locali o dei territori vicini;
- le aziende hanno uno spiccato interesse a migliorare i propri asset aziendali in attesa di un futuro rilancio dell'economia e dei consumi.

Le criticità che emergono durante l'approfondimento sulle caratteristiche delle attività svolte dai vari partecipanti ai focus sono collegate ai seguenti temi:

- L'ambito dell'approvvigionamento:
  - alcune aziende spesso non riescono a trovare sul territorio sufficienti prodotti primi rispetto alle necessità di produzione;
  - altre aziende lamentano la stessa difficoltà di approvvigionamento nella fase di confezionamento (impacchettamento o imbottigliamento) del prodotto, trovando difficoltosa la ricerca di prodotti come contenitori, etichette, tappi, vasetti, e altro materiale di consumo che viene acquistato al di fuori del territorio.
- L'assenza di una rete tra le imprese esistenti o anche di semplici forme di collaborazione. In particolare si evidenzia la difficoltà a sviluppare una promozione unica imprenditoriale del territorio, in quanto rimangono prevalenti le resistenze dei singoli imprenditori a collaborare e varie forme di "gelosie" non basate sulla concorrenza reale tra imprese. Viene visto con fatica il concetto di collaborazione tra produttori, l'altro imprenditore viene ancora percepito non come un alleato ma un concorrente, anche se le imprese lavorano in ambiti diversi.
- Il costo di servizi del terziario di cui necessitano, che viene percepito come molto elevato e di livello non più adeguato rispetto alle peculiarità del proprio settore.

Anche nell'ambito agroalimentare come nel focus turismo e commercio risulta evidente che nuove occasioni di impresa possono essere collegate all'integrazione delle filiere esistenti, incrementando l'offerta di prodotti, soprattutto di materie prime, o creando attività a supporto della produzione stessa, della relativa logistica e della

commercializzazione. (**scheda n.1 - azienda agricola, scheda n.12 - vendita all'ingrosso di prodotti alimentari**).

Quindi, accanto a nuovi produttori nell'ambito alimentare, è opportuno valutare lo sviluppo di nuove attività che applichino nuove modalità di coordinamento delle produzioni, sia al fine di raggiungere masse critiche importanti in termini quantitativi, sia per proporre tali prodotti alla grande distribuzione e/o di affacciarsi ai mercati esteri. Si potrebbero ipotizzare nuove imprese che si concentrino su nuovi modelli di distribuzione e consegna, andando a applicare sul territorio strumenti innovativi, in grado di mettere in rete piccole o piccolissime realtà locali e generare economie di scala e risparmi nella consegna dei prodotti.

Altre ipotesi da esaminare sono collegate alla gestione della parte promozionale, attraverso lo sviluppo di immagini uniche di territorio o di prodotto, quindi aziende che agevolino la realizzazione di marchi di produzione locale, e la gestione del relativo regolamento/disciplinare e al contempo ne curino promozione e comunicazione.

Infine non è da sottovalutare anche lo sviluppo di attività e servizi che siano in grado di avvicinare l'agroalimentare locale con il commercio online, che rappresenta un canale fondamentale di sviluppo futuro del commercio. Attività che non si limitano alla vendita tramite canali digitali specifici, ma anche come sistemi di promozione della vendita offline diretta. Si evidenzia come il digitale offre grandi opportunità consentendo a piccole realtà imprenditoriali di competere ad armi pari con grandi strutture di tipo industriale, quando sul mercato dei servizi le aziende locali trovano imprese o professionisti in grado di supportarle efficacemente nella strategie di vendita tramite web marketing. Non è scontato che l'azienda struttura di solito con sede nel grande centro urbano sia in grado di produrre risultati efficaci quanto un'azienda presente sul territorio, che conosce le realtà locali e le relative peculiarità da evidenziare (**scheda n.3 - attività di servizi web**).

#### MANIFATTURA

In termini statistici, a fine 2015 nei comuni dell'Appennino Bolognese e dell'Alto Reno risultano registrate 4.823 imprese attive (il 5,7% del totale metropolitano), meno che nel 2014 ma con un trend di breve/medio periodo che mostra tra il 2010 ed il 2015 un lieve recupero di imprese attive sul territorio. Si tratta di una minima schiarita nel panorama produttivo collinare-montano (nel 2015 il rapporto tra nuove imprese e imprese esistenti è il più basso degli ultimi 5 anni) imputabile all'effetto contemporaneo di un lieve raffreddamento del calo nella natalità imprenditoriale e di una frenata nella chiusura di imprese.

Quindi un corpo produttivo febricitante ma con temperatura stabile, non nascondendo che il territorio dell'Alto Reno mostra più sofferenza dell'Appennino Bolognese.

Passando ai dati per settore di attività economica, costruzioni, agricoltura, manifattura, attività immobiliari, commercio, alloggio e ristorazione (due settori particolarmente vocati all'imprenditoria femminile) coprono oltre i 4/5 del panorama produttivo della zona Appennino Bolognese e Alto Reno. Costruzioni e commercio sono i primi due settori di attività (1.026 e 993 imprese, rispettivamente), seguiti da quello agricolo e manifatturiero (912 e 516 imprese rispettivamente).

In queste imprese trovano impiego 9.216 addetti, pari al 4% del totale metropolitano, assorbiti dal settore manifatturiero per il 40%, dal commercio e dalle costruzioni per il 14% ciascuno, dalle attività ricettive per il 10%. Si evidenzia che il settore terziario (servizi alle imprese e alla persona, sanità, credito e assicurazioni,

sport, attività immobiliari, ecc.) registra un impiego di addetti nettamente inferiore a quello riportato per l'intero territorio metropolitano.

Quindi un territorio con una propria vocazione produttiva - confermata dagli indici di specializzazione - detto che in termini di incidenza sono più le imprese dei comuni dell'Appennino Bolognese che quelle dell'Alto Reno ad assorbire forza lavoro (su 100 addetti totali, 80 sono impiegati nelle imprese attive localizzate nei Comuni dell'Unione Appennino Bolognese, 20 in quelle dell'Alto Reno).

Passiamo ora alle informazioni di natura qualitativa emerse durante gli incontri ed i colloqui con imprenditori manifatturieri del territorio delle Unioni Appennino Bolognese e Alto Reno. Iniziamo descrivendo sinteticamente le aziende con cui ci siamo confrontati, l'ordine di presentazione dei box descrittivi è del tutto casuale.

*La prima azienda realizza un prodotto di nicchia, maturo, commercializzato in Europa, nel nord Africa ed in Asia orientale, commercializzato sia presso aziende di produzione e quindi realizzato secondo specifiche necessità del committente, che presso grossi rivenditori e perciò più standardizzato.*

*Il processo produttivo è compiuto totalmente all'interno dell'azienda che opera con orizzonti produttivi brevi (2/3 settimane), per turni, molto energivora. Acquista la materia prima da rivenditori specializzati, ha tentato di ricorrere alla filiera dei materiali di recupero, progetto abbandonato per scarsa compatibilità sulla qualità del materiale. L'azienda effettua innovazione di prodotto per evitare erosione delle quote di mercato, collabora anche con alcuni laboratori universitari per studi sui prodotti e sui materiali utilizzati.*

*Nata in Appennino, non intende trasferirsi perché lo spostamento non darebbe vantaggi competitivi, spinge sulla soddisfazione-fidelizzazione del cliente con packaging personalizzato che cura con personale interno e stoccaggio degli ordinativi, compra servizi alla produzione (security e mensa) da aziende dislocate al di fuori del territorio appenninico, affida la manutenzione dei propri impianti ad artigiani del territorio e lo smaltimento dei propri rifiuti speciali ad aziende specializzate.*

*La seconda azienda produce un prodotto ad alto contenuto innovativo, è un competitor mondiale del suo settore, commercializza in Europa, nelle Americhe ed in Asia orientale.*

*Realizza internamente il processo produttivo principale per vincoli imposti da protocolli sul prodotto, opera su più turni, è in grado di assorbire quasi totalmente i picchi di produzione, ha un orizzonte produttivo di qualche settimana e lavorazioni di commessa molto brevi, attività ad alto assorbimento energetico; se non è in grado di assorbire i picchi produttivi, esternalizza le produzioni non vincolate dai protocolli sui prodotti (p.e. il packaging o la stampa di contenuti cartacei) ad aziende dello stesso settore localizzate sia in Appennino che in altre zone del nord Italia.*

*Nata per aggregazione di altre realtà produttive con sedi sia nel territorio metropolitano che fuori regione, ha deciso di mantenere la sede principale in Appennino per non perdere la professionalità e la qualificazione della propria manodopera, investendo anche per realizzare un nuovo e più grande stabilimento.*

*Spinge molto sull'innovazione di prodotto e di processo produttivo, sulla fidelizzazione del cliente e la personalizzazione del prodotto, investe in formazione, motivazione, coinvolgimento del dipendente, compra servizi alla produzione esternamente all'Appennino (security e mensa), intenzionata a sviluppare le aree web (design, strategies, e-commerce) e commerciale per espandere il proprio portafoglio clienti, raggiungendo anche coloro a cui potrebbero interessare ordinativi con volumi più contenuti di quelli che attualmente tratta, auspica un irrobustimento della filiera, è molto interessata a costituire una rete tra aziende del territorio, anche di altri settori produttivi, come veicolo di valorizzazione e promozione del sistema produttivo dell'Appennino.*

*La terza azienda, attiva nel settore edile, ha sede nella parte più montana dell'Appennino, opera prevalentemente nelle valli del Reno e del Setta, fondata in Appennino nell'immediato dopoguerra ha scelto di non delocalizzare per un forte senso di radicamento e riconoscibilità con il territorio abbinato alla fattiva reperibilità in loco di competenze professionali e manodopera qualificata, attiva prevalentemente nella costruzione di infrastrutture ed edificazioni industriali che hanno interessato, o interessano, parte dello sviluppo edile nell'area montano-collinare, auspica una maggiore semplificazione nelle procedure ed una riduzione degli adempimenti burocratici, ritiene indispensabile l'applicazione di incentivi alla produzione per chi opera in contesti meno infrastrutturati.*

*Come altre, ha subito la crisi del settore per via della diminuzione delle edificazioni di grosse strutture (parzialmente riassorbita dalle cantierizzazioni della Variante di Valico), dalla battuta di arresto degli investimenti edili da parte della Pubblica Amministrazione, dalle difficoltà nell'immobiliare.*

*Per i propri approvvigionamenti (prefabbricati, tubazioni, ecc.) si rivolge ad aziende fornitrici insediate al di fuori dell'Appennino sottolineando però che tali attività, per essere sostenibili, devono poter contare su condizioni di insediamento favorevoli ed un certo portafoglio ordini.*

*Ultimamente sta operando nel campo della costruzione di strutture per la produzione di energia idroelettrica e l'imprenditore stesso segnala che negli ultimi anni ha riscontrato una certa crescita di interesse per tali strutture, come pure ritiene credibile che vi possano essere delle prospettive di sviluppo nel settore delle energie rinnovabili e delle centrali a biocombustibile integrate con la filiera del bosco (pulizia e manutenzione), ed in quello della riqualificazione e ristrutturazione finalizzate all'efficientamento energetico degli stabili industriali, specie di quelli edificati in anni meno recenti.*

*La quarta, storica azienda dell'Appennino, nasce agli inizi degli anni '50, ha sede nella parte più montana, opera nel settore dell'automazione di precisione, quasi 300 dipendenti, fatturato notevole acquisito anche con un'importante e continua azione di investimenti tecnologici, collabora con un numero molto elevato di fornitori il 50% dei quali si trova in Appennino, possiede un elevato profilo competitivo e qualitativo, rafforzato da recenti ed innovativi investimenti sulle linee produttive, ha recentemente fatto registrare il miglior risultato economico dell'ultimo decennio.*

*Non intende perseguire strategie di delocalizzazione perché convinta che per un'azienda il rapporto con il contesto sociale, istituzionale ed economico è fondamentale per la crescita e che il vantaggio competitivo sia strettamente correlato con le risorse del territorio in cui opera.*

*Entrando nel discorso delle prospettive, l'azienda, almeno per quel che riguarda il proprio comparto, ritiene essenziale la continua ricerca dell'eccellenza in ciascuno degli ambiti che afferiscono alla produzione ed alla filiera di riferimento. Altrettanto fondamentale è la costruzione della competenza attraverso l'esperienza pratica, in un ambito come quello della meccanica di precisione che può giovare di start-up, ma che necessita investimenti di capitale non indifferenti e di conoscenza.*

*L'azienda tiene a rimarcare che, per proseguire il suo cammino all'insegna della crescita, anche internazionale, ha necessità che le Istituzioni dell'Appennino intervengano con decisione per contrastare le carenze infrastrutturali e formative che riscontra e che possono incidere in maniera negativa anche sul futuro dell'azienda. È necessaria quindi un'azione tempestiva di ammodernamento ed ottimizzazione sui quei fattori esterni che incidono sul suo sviluppo ed in generale su quello imprenditoriale locale: dalle strade alla ferrovia, per la parte logistica; alla linea internet e quella elettrica per la parte delle telecomunicazioni e della produzione continua. Allo stesso tempo, è di vitale importanza che il territorio assicuri una formazione di qualità tramite una rete scolastica autorevole ed estesa di università e di istituti superiori, garanzia di risorse umane qualificate che nel futuro possano far parte dell'azienda.*

Prima di proseguire, riteniamo utile restituire un'indicazione per così dire trasversale alle indicazioni di opportunità che proporremo, un aspetto colto a volte sottotraccia a volte più esplicitamente negli incontri e nei colloqui con gli imprenditori del settore. Il territorio dell'Appennino ha delle potenzialità che sono la base su cui fare leva, le criticità sono un elemento della sfida imprenditoriale, la continua ricerca del miglioramento qualitativo (come tensione all'eccellenza) nella produzione, nella formazione, nella professionalità.

Se dal confronto con gli imprenditori dell'area manifatturiera si estrapolano le possibili direzioni lungo le quali esplorare la creazione o l'espansione imprenditoriale sul territorio, si individuano alcune possibilità di sviluppo in particolare nelle aree della riduzione dell'impatto energetico, della filiera del legno, dei servizi di supporto alle imprese, alla produzione o ai loro dipendenti.

Entrando nel dettaglio, si tenga conto che quanto proposto non è un elenco esaustivo, piuttosto degli spunti su cui invitiamo a riflettere tutti coloro che sono intenzionati a valutare un percorso di autoimprenditorialità o di crescita imprenditoriale

Partiamo dal tema della riduzione dell'impatto energetico. Come si ricava dai box descrittivi, la necessità di diminuire l'impatto energivoro delle attività e delle strutture dedicate alla produzione è piuttosto sentita. Il fine è evidente, da un alto ridurre i costi di produzione e migliorare la competitività (o diminuire il *gap* competitivo) delle aziende locali rispetto ad altre dello stesso settore dislocate al di fuori delle zone montane, dall'altro rendere ecocompatibile il patrimonio produttivo collinare e montano in risposta ad una più ampia esigenza strategica di valorizzazione e promozione del territorio.

Che attività possiamo quindi collegare?

Consulenza, installazione, manutenzione di impianti per la riqualificazione energetica degli edifici industriali. Oppure la ristrutturazione, la riqualificazione con materiali costruttivi naturali anche reperibili localmente, quelle che per sommi capi vengono definite attività di edilizia biocompatibile. Senza dimenticare che queste attività potrebbero aver bisogno di servizi di supporto per il reperimento e la fornitura di materiale, magazzinaggio, trasporto, preferibilmente con mezzi a basso impatto ambientale, e che le esperienze e le professionalità potrebbero indirizzarsi anche verso analoghi interventi sugli immobili privati o pubblici.

C'è poi la questione dello sviluppo della filiera del legno e dell'uso energetico di questa materia prima. Secondo stime FAO del 2010 riportate in un recente documento del Ministero delle Politiche Alimentari e Forestali, l'Italia è il quarto importatore mondiale di cippato, il combustibile legnoso derivabile dagli scarti di lavorazione e dai residui nella manutenzione del bosco utilizzato per alimentare le centrali a biomassa. Il discorso apre a possibilità imprenditoriali legate alla manutenzione del patrimonio boschivo ed alla gestione dell'assetto idrogeologico del territorio, alla trasformazione del legno per la produzione di cippato, al suo trasporto, oltre naturalmente che quelle di gestione, manutenzione (e realizzazione) degli impianti di produzione energetica.

A valle di quanto appena detto, ricordiamo che le costruzioni rappresentano il primo settore di attività nell'Appennino Bolognese e nell'Alto Reno con 1.620 addetti sugli oltre 11.000 presenti nel territorio a fine 2015, oltre ad essere quello in cui si concentra un discreto numero di imprese giovanili (102 su 1.026), e che le imprese della zona attive nel settore energia, rappresentano l'1,5x1000 del totale ed

impiegano lo 0,5x1000 degli addetti complessivi, valori che permettono di dire che il ramo di attività dei servizi energetici non pare particolarmente saturo.

Spostando l'ottica, vediamo in che direzione possono svilupparsi dei progetti imprenditoriali nel campo dei servizi di supporto alle imprese, alla produzione o ai loro dipendenti. Partiamo da quanto ci è stato detto negli incontri, citando le attività di fornitura pasti e di servizi di security dei siti produttivi (**scheda n.11 – servizi mensa, scheda n.13 – vigilanza privata**).

Stando nel campo dei servizi, aggiungiamo che non sono comunque escludibili attività quali quelle dei multiservizi e dei servizi integrati, anche se non espressamente citate nei colloqui. Per una più piena valutazione riteniamo utile ricordare che secondo i dati statistici, che sul territorio il settore dei servizi alle imprese registra 116 imprese (il 2,5% sul totale imprese attive del territorio), con poco più di 300 addetti.

Sempre in tema di attività a supporto dell'impresa, e sempre in base a quanto ricavato dagli incontri, potrebbero aprirsi delle prospettive in attività che stanno a cavallo fra i servizi all'impresa e la promo-valorizzazione in senso lato. Parliamo di *web services (design, strategies, e-commerce)* e di attività commerciale sui *social network* in particolare. Si tratta di attività specializzate, con margini di innovatività, magari abbinabili ad altre compiute con strumenti più tradizionali. (**scheda n.3 – servizi web**)

Infine un accenno ad un ramo più specifico che deriviamo direttamente dall'intervento di uno degli imprenditori incontrati. La prospettiva che viene descritta discende dalla considerazione che l'impresa in questione ha delle aspettative di crescita nei volumi produttivi, specificatamente nelle attività della componentistica elettronica su plastica, abbinata al fatto che per proprie esigenze l'azienda già ricorre in outsourcing ad altre realtà del territorio montano. Premesse che fanno dire all'imprenditore di ritenere plausibili dei progetti imprenditoriali dediti allo stampaggio su plastica, carta o altri materiali speciali.

Quanto proposto non è esaustivo delle opportunità di creazione d'impresa nella manifattura, ma spunti raccolti nei colloqui e negli incontri sugli scenari di sviluppo, su cui ci siamo ulteriormente confrontati in senso critico con colleghi esperti dell'ambiente economico del territorio.

Da loro abbiamo raccolto opinioni convergenti, ovvero che attività come quelle relative all'abbattimento dei costi energetici o all'ecosostenibilità delle strutture produttive, probabilmente meglio rappresentano le prospettive di nuova imprenditorialità per il territorio. È vero che su queste attività, specificatamente nel campo della produzione energetica da biomasse, si stanno muovendo anche le grosse società multiservizi, ma ancora non viene rilevata una saturazione di offerta in questo tipo di servizi alle imprese o al territorio.

Ad ulteriore sostegno di queste prospettive imprenditoriali, aggiungiamo che la tematica dell'abbattimento dei costi energetici della manifattura è stato uno degli spunti raccolti in altre sedi di confronto sulle strategie di sviluppo produttivo del territorio collinare e montano.

## SERVIZI ALLA PERSONA

Il progressivo spopolamento dell'Appennino bolognese e dall'Alto Reno ha portato a un elevato calo della popolazione residente, in questi anni infatti il saldo naturale è stato sempre negativo. La popolazione è composta per la maggioranza da persone over 65 (elevato numero anche di over 75), mentre le fasce di età più basse (0-5 anni) hanno risentito della forte decrescita della natalità (quasi 20% in meno) non più compensata dall'apporto positivo dato dall'immigrazione anche essa in diminuzione.

Rimane ancora significativo il numero degli adolescenti, per via del trend positivo degli anni passati, ma è ovviamente destinato a diminuire in conseguenza del calo attuale.

L'area relativa ai servizi educativi legati all'infanzia (asili nidi, ludoteche, baby parking, ecc) non sono un potenziale percorribile sia per gli elevati costi di gestione sia per la scarsa domanda, già soddisfatta dalle strutture pubbliche presenti. Si potrebbe in questo contesto valutare per la classe di età 5-13 anni l'ipotesi di potenziare servizi post scuola, come corsi di teatro, musica, danza, psicomotricità, attività sportive anche tramite il collegamento con attività già presenti e radicate sul territorio dell' area metropolitana. (**scheda n.7 - organizzazione tempo libero, scheda n.9 – personal trainer**).

Un'altra ipotesi da esplorare è la possibilità di potenziare le attività ludiche per bambini, come aree fisse con la presenza di gonfiabili (**scheda n.8 – parco giochi con gonfiabili**). Non si evidenziano invece opportunità relative all'ulteriore offerta di campi estivi, il territorio è particolarmente ricco di realtà associative o di volontariato che coprono questa domanda. Elevata è anche la presenza di attività agrituristiche, che offrono attività ricreative per bambini e ragazzi.

La fascia di età 14-18, che come numerosità è in linea con l'area metropolitana è priva di particolari servizi, e potrebbe essere potenzialmente un'area da esplorare, con la finalità di dare delle effettive opportunità ai giovani e generando un potenziale miglioramento del tessuto sociale. La principale richiesta che viene da questa fascia di età è relativa agli spostamenti. Si potrebbe valutare il potenziamento di servizi di noleggio con conducente (**scheda n.5 - noleggio con conducente**), per accompagnare i giovani a feste, discoteche posizionate in altre aree dell'Appennino.

Un gruppo di popolazione su cui si evidenzia un potenziale di domanda sono le famiglie con presenza di bambini/ragazzi diversamente abili. In questo caso ci troviamo infatti di fronte a persone disposte a investire risorse affinché il figlio possa essere seguito ed accompagnato a svolgere attività sportive o ricreative. Si può quindi individuare un'attività di trasporto, accompagnamento e assistenza giovani disabili. (**scheda n.10 – servizio educativo accompagnamento disabili**).

Passando infine alla fascia di età anziana, gruppo molto numeroso in Appennino, si può affermare che il settore pubblico copre buona parte della domanda presente sul territorio, con la messa a disposizione di residenze per anziani e centri diurni. Si tratta comunque di attività nelle quali il privato difficilmente riesce a entrare sia per la complessità legata all'accreditamento sia per i costi elevatissimi di gestione che non portano redditività. Per quanto riguarda l'assistenza domiciliare la domanda, seppure non elevatissima, è presente, ma anche in questo caso è necessario un complesso processo di accreditamento, elevata specializzazione e nel complesso si tratta sempre di attività che genera scarsa redditività.

## TURISMO, SOMMINISTRAZIONE E COMMERCIO NON ALIMENTARE

Negli ultimi anni si è assistito a un profondo cambiamento dei due settori individuati per il terzo focus:

- da un lato il commercio è stato soggetto a una forte contrazione in tutto il territorio metropolitano, ancora più evidente in montagna;
- dall'altro i flussi turistici nelle zone montane da alcuni anni presentano segni di rallentamento importanti, che nel 2015, complice la componente meteo, hanno fatto registrare una prima debole inversione di tendenza in alcune aree per quanto riguarda gli arrivi.

Il focus con gli imprenditori delle aree commercio non alimentare e turismo<sup>14</sup> è stato contraddistinto da una forte trasversalità dei temi affrontati in parte derivata dalla trasversalità settoriale delle imprese coinvolte, come per esempio gli agriturismi, la cui attività spazia dalla produzione agricola, al commercio locale e estero, alla somministrazione, fino alla gestione di servizi per i turisti. Tutte le aziende intervistate hanno dimostrato una spiccata dinamicità e un forte interesse a continuare a investire negli asset aziendali.

### TURISMO E ENOGASTRONOMIA

L'Appennino, dal punto di vista turistico, ancora oggi è riconducibile all'immagine classica delle località appenniniche, quindi è caratterizzato dalla stagionalità dei suoi clienti, in particolare vi è una clientela estiva – climatica – che contraddistingue tutto il territorio (verde/natura, sport all'aria aperta, relax), tipica delle medio quote appenniniche, e una seconda di tipo invernale (sci, vacanze di Natale), limitata a quei territori che possono contare sugli impianti sciistici del complesso del Corno alle Scale.

Viene evidenziato dalle imprese presenti al focus che l'attività delle strutture ricettive, in questo momento, è per lo più concentrata nei due mesi estivi di luglio e agosto, dove abbiamo il picco stagionale, mentre i mesi precedenti e successivi fanno registrare flussi molto più ridotti di turisti. La clientela è per lo più di età avanzata, ma è presente anche una quota interessante di famiglie con bambini. Tale tipo di clientela tradizionalmente soggiorna per periodi lunghi, anche di 3-4 settimane consecutive, soprattutto in strutture di tipo non alberghiero, ad esclusione delle famiglie che si spostano per tempi più brevi e con una programmazione di tipo last minute.

Esaminando il tema della destagionalizzazione, viene evidenziato il crollo del turismo fieristico e congressuale, che ha sempre influito positivamente sull'attività alberghiera del territorio nei periodi fuori stagione, soprattutto per quelle strutture ben collegate all'autostrada o più vicine alla città. In particolare il turismo fieristico e congressuale che fino al 2002 poteva contare su almeno 10 eventi rilevanti all'anno, ora ha un'incidenza limitata a poco più di due eventi all'anno.

Di converso viene sottolineato come molti operatori locali si siano riorganizzati, soprattutto se ubicati in prossimità della autostrada A1 per accogliere turisti stranieri in transito, stipulando accordi con tour operator e bus operator, che spostano gruppi di turisti sull'asse Venezia – Firenze – Milano. Ciò consente di mantenere un discreto movimento turistico per la struttura ricettiva, anche se solo di passaggio, ma che non porta di per sé turisti sul territorio, in quanto la permanenza è limitata al pernottamento. Tali scelte imprenditoriali hanno negli ultimi anni consentito alle strutture alberghiere di continuare a lavorare anche a fronte di un calo generalizzato

<sup>14</sup> Accanto a aziende consolidate del settore hanno partecipato al focus anche figure trasversali come le Associazioni di categorie o reti di imprenditori.

degli arrivi e delle presenze "tipiche" sul territorio, garantendo un flusso costante di presenze in quanto i tour operator tendono a muoversi abbastanza uniformemente nel corso dell'anno<sup>15</sup>.

Nell'affrontare il tema dei fornitori di prodotti o servizi delle strutture ricettive era determinante definire innanzitutto se tali imprese fossero o meno del territorio. Per quanto riguarda i servizi legati al terziario avanzato come commercialisti, consulenti del lavoro, tecnici informatici la maggior parte delle strutture si serve di consulenti e di attività locali. Contestualmente è stato però evidenziato come a livello locale sussista una difficoltà strutturale a rispondere puntualmente alle esigenze delle strutture alberghiere per quanto riguarda le forniture di prodotti o servizi tipici dell'ambito ricettivo. In particolare i produttori o commercianti locali non sono in grado di fornire prodotti freschi (come frutta e verdura) o prodotti da forno (paste fresche, pane, biscotti, ecc.) in quantitativi costanti ed adeguati<sup>16</sup>, rispettando tempistiche e fabbisogno di una struttura ricettiva di medie dimensioni. Viene citato, per esempio, il problema della produzione di prodotti freschi per la colazione. Molto spesso la criticità viene superata sostituendo i numerosi fornitori locali, che una struttura alberghiera non ha interesse a gestire, con uno o due fornitori, spesso di altre regioni, in grado di risolvere tutte le difficoltà di approvvigionamento. Viene segnalato che anche altri servizi come il noleggio biancherie e lenzuola e il lavaggio industriale attualmente vengono forniti da aziende ubicate in altri territori.

L'assenza di attività locali e la competitività di imprese operanti a distanze ragguardevoli rispetto al luogo di prestazione (per esempio il noleggio biancheria e lavaggio industriale) fa presumere che sussista l'opportunità di valutare lo sviluppo di tali attività in ambito locale, in quanto la vicinanza al luogo della prestazione di per sé dovrebbe consentire delle economie che possono rendere fin da subito competitiva l'azienda (**scheda n.4 - lavanderia industriale**).

Un tema trasversale all'ambito turistico che è emerso durante il focus è rappresentato anche dalla necessità di fare rete tra le imprese esistenti o tra le varie realtà che operano nel campo turistico, per consentire una promozione del territorio coordinata con un'unica immagine identificativa. Di fronte a una molteplicità di strutture e di prodotti da offrire sul mercato, è necessario un potenziamento in chiave di marketing e di promozione del prodotto turistico Appennino al fine di offrire una maggiore capacità di penetrazione dello stesso sui vari mercati.

Le imprese evidenziano inoltre che esistono aziende con cui fare rete o perlomeno coordinarsi, ma la difficoltà è rendere operativa tale ipotesi, per esempio il semplice coordinamento degli orari dei negozi con l'arrivo dei pullman di turisti presso le strutture ricettive potrebbe in sé offrire nuove occasioni per fare affari, ma tale semplice ipotesi non è stata mai attivata.

Inoltre, viene evidenziata l'assenza di alcuni servizi specifici per turisti come shuttle e trasporti per i clienti delle strutture ricettive, che li accompagnino alla scoperta del territorio, oppure servizi che si occupino di organizzare serate di animazione e piccoli intrattenimenti, secondo i nuovi standard turistici<sup>17</sup> come laboratori, corsi e

<sup>15</sup> Tale strategia consente di aumentare la presenza media nella struttura raggiungendo più agevolmente il punto di break even dell'impresa.

<sup>16</sup> Escludendo ciliege e patate per le quali la rete di distribuzione risulta adeguata.

<sup>17</sup> L'attività di animazione di un territorio è determinante per l'intrattenimento dei turisti in particolare eventi collegati che occupano l'intero week-end sono in grado di attirare appassionati ed accompagnatori anche nelle strutture ricettive. Ma non solo il macro evento, dove c'è già una forte sensibilità delle amministrazioni locali, anche la serata di animazione organizzata dalle aziende locali può contribuire a migliorare la ricettività locale e soddisfare le esigenze

degustazioni. Quindi si potrebbe in questo contesto valutare lo sviluppo di servizi specifici per turisti, dal servizio di noleggio autobus con conducente (**scheda n.5 - noleggio con conducente**) a attività di intrattenimento per turisti (**scheda n.2 - agenzia di affari**).

La recente crescita in Appennino delle attività di trekking a piedi e in bicicletta, fino al recente incremento dei ritiri e dei soggiorni di preparazione delle società sportive aprono anch'essi nuovi scenari, che è opportuno esplorare in quanto possono rappresentare future importanti occasioni imprenditoriali per lo sviluppo di nuovi servizi. A titolo puramente esemplificativo si possono ipotizzare lo sviluppo di attività di vendita e riparazione cicli, noleggio biciclette, con particolare attenzione alle nuove tecnologie come per esempio i sistemi a pedalata assistita (**scheda n.6 - noleggio biciclette**).

Inoltre temi come i circuiti family hotel<sup>18</sup>, ovvero i servizi per diversamente abili nell'ambito delle strutture ricettive, sono ambiti solo accennati durante l'incontro, ma possono rappresentare nicchie di mercato interessanti, da valutare più approfonditamente, soprattutto per lo sviluppo di servizi accessori ad hoc (attività di trasporto, accompagnamento e assistenza a disabili, assistenza ai turisti - **scheda n.9 - agenzia di affari, scheda n.10 - servizio educativo e accompagnamento disabili**) da affiancare ai servizi per turisti già esistenti.

L'assenza di specifiche competenze professionali o fornitori locali viene evidenziato anche nell'ambito dell'attività degli agriturismi. L'ambito locale è caratterizzato da un forte interesse a introdurre nuovi prodotti, a sperimentare, a riscoprire prodotti antichi, che le logiche di mercato hanno in parte abbandonato, e a seguire temi legati alla produzione biologica e biodinamica. Ma a fronte di aziende che iniziano la produzione e commercializzazione di tali prodotti, come farro, frutti di bosco, farine di grani antichi macinate a pietra, frutti dimenticati (es. mela rossa romana), zafferano e produzione di vini particolari, come per esempio i biodinamici o di birre artigianali, spesso è necessario da parte degli operatori rivolgersi a consulenti o fornitori provenienti da altre regioni per compensare l'assenza sul territorio di determinate professionalità o prodotti.

Quindi ci troviamo di fronte a un ambito imprenditoriale dinamico in espansione da parte dei produttori locali, che vogliono sperimentare nuove soluzioni, ma ancora privo di integrazione verticale, che deve essere ricercata necessariamente altrove. La mancanza di integrazione con altre aziende presenti localmente può rappresentare in questo momento un'occasione per sviluppare nuove attività imprenditoriali o professionali. Per cui si consiglia di valutare attentamente l'evoluzione di tali imprese sul territorio, in particolare individuando quei mercati già in corso di espansione a livello locale, dove i produttori cercano servizi, consulenze o beni per i quali è richiesto solitamente un alto livello di preparazione e professionalità da parte dei fornitori e dei consulenti, come per esempio per il commercio di prodotti per l'agricoltura biologica, la gestione di determinate fasi di lavorazione dei prodotti agricoli, l'attività di consulenza in ambito agrotecnico, ecc. Solitamente queste nuove attività, avendo un taglio innovativo e un forte livello di professionalità, possono beneficiare della qualifica di start-up innovative<sup>19</sup>.

Inoltre non è da escludere che in futuro, qualora tali filiere si sviluppino, ci sia un margine importante per un'integrazione produttiva anche di tipo orizzontale,

dei turisti, come anche lo sviluppo organico e non estemporaneo di laboratori e di visite guidate a strutture produttive locali in ambito enogastronomico possono rappresentare elementi che incidono sull'offerta di un territorio.

<sup>18</sup> Hotel che hanno come target la famiglia, in particolare con bambini piccoli, e offrono quindi servizi destinati totalmente a soddisfare le esigenze di famiglie con bambini.

<sup>19</sup> Si veda paragrafo relativo alle Start-up innovative.

sviluppando prodotti affini, o per un'espansione della produzione stessa, con la conseguente nascita di nuove aziende che si muovano negli stessi ambiti produttivi, fino alla realizzazione di veri e propri distretti di specifiche produzione.

Un ulteriore tema che emerge dal focus è la necessità di approfondire l'opportunità di sviluppare servizi di logistica e distribuzione legati all'ambito della food & grocery delivery<sup>20</sup>, al fine di coordinare vendita e consegna delle microproduzioni di tante piccole realtà locali, che disgiuntamente non sono in grado di soddisfare le richieste anche solo limitatamente a realtà imprenditoriali del territorio stesso (vedi strutture alberghiere), ovvero che limitano la propria clientela a consumatori finali per lo più vicini al territorio di produzione.

Tali tipi di servizi potrebbero essere sviluppati come nuove imprese di tipo innovativo (come le start-up innovative agritech<sup>21</sup>) soprattutto se basati sulla implementazione delle nuove tecnologie e sui sistemi di vendita online. La nascita potrebbe avvenire sulla base di accordi di rete tra produttori locali. Tali aziende consentirebbero di ampliare il bacino di interesse delle aziende di produzione sistematicamente oltre il territorio stesso, per esempio incidendo maggiormente sui consumatori della vicina Bologna, ma soprattutto, una gestione coordinata delle forniture permetterebbe di disporre di quei quantitativi necessari a soddisfare i criteri di approvvigionamento delle imprese o dei commercianti del territorio. Inoltre un coordinamento delle piccole produzioni agevolerebbe lo sviluppo di un'immagine unica dei piccoli produttori e forse di approcciarsi ai mercati esteri, in quanto i piccoli quantitativi prodotti se sommati potrebbero essere significativi anche per l'export qualora il mercato individuato rappresenti un ambito con forte marginalità.

#### COMMERCIO NON ALIMENTARE IN SEDE FISSA

Nell'ambito del commercio non alimentare in sede fissa la criticità principale che emerge dal focus è l'assenza di un coordinamento tra i commercianti locali soprattutto per la fornitura di prodotti e per abbattere determinati costi, come per esempio il trasporto degli stessi dai grossisti ubicati su Bologna ai propri negozi. Quindi viene evidenziata la necessità di un coordinamento teso per lo più a generare economie e risparmi tra gli stessi operatori, coordinamento che potrebbe nascere dalle stesse aziende di food&grocery delivery precedentemente citate, che al contempo potrebbero offrire una modalità nuova di approvvigionamento o di avvicinamento alla città dei commercianti locali.

<sup>20</sup> Per "food and grocery" si intende l'acquisto online di prodotti alimentari e la consegna a domicilio. Il Food Delivery in Italia muove oggi un mercato da 400 milioni di euro (Fonte: *Il Sole 24 ORE*).

<sup>21</sup> Si veda paragrafo dedicato alle Start-up innovative.

## TERZA PARTE

### DIVENTARE IMPRENDITORE

Imprenditori e lavoratori autonomi possono essere definiti come coloro che progettano, organizzano e realizzano, senza vincoli di subordinazione, il proprio lavoro, come ad esempio gli artigiani, i commercianti, gli agenti di commercio, i liberi professionisti, i consulenti, le guide turistiche.

L'imprenditore non ha qualcuno che gli indica quali sono gli obiettivi da raggiungere e non opera all'interno di una struttura predefinita, ma svolge autonomamente la propria attività: assume le decisioni che reputa opportune e ne gestisce personalmente l'organizzazione.

Il lavoro dipendente possiede alcune caratteristiche che lo rendono particolarmente rassicurante, come l'agire all'interno di un'organizzazione già delineata. L'attività imprenditoriale, però, può risultare altamente affascinante, mettersi in proprio infatti vuol dire:

- essere autonomi e prendere personalmente le decisioni;
- avere la possibilità di sviluppare competenze e creatività;
- autogestire il proprio tempo;
- avere aspettative di reddito più elevato.

Oltre a questi aspetti positivi non devono essere trascurati, o sottovalutati, alcuni elementi meno allettanti, che pur caratterizzano l'attività imprenditoriale, quali:

- responsabilità nei confronti di terzi: collaboratori, dipendenti, clienti, fornitori, finanziatori;
- adeguata preparazione professionale;
- limitato tempo libero a disposizione;
- rischi economici e finanziari.

Fare impresa vuol dire quindi mettersi in gioco in un ambito in cui le regole vengono dettate dai clienti, dai fornitori, dai concorrenti. Occorre rispondere, agire ed operare secondo i dettami imposti dal mercato, rispettare scadenze ed impegni. Ma significa anche essere liberi di esprimere le proprie capacità, avere la possibilità di prendere in autonomia importanti decisioni, organizzare il proprio lavoro.

Diventare imprenditori o lavoratori autonomi non significa, come solitamente si è portati a credere, solo non "avere superiori" e fare tutto ciò che si desidera, tutt'altro: vuol dire essere inseriti nel sistema mercato, agire nel rispetto delle sue regole, osservare scadenze ed impegni assunti, rispondere ed essere responsabili del proprio operato. Generalmente le maggiori difficoltà che un futuro imprenditore percepisce riguardano gli adempimenti burocratici, la scelta della forma giuridica e la ricerca di finanziamenti, in realtà è fondamentale verificare preventivamente la fattibilità del progetto e dotarsi di strumenti che trasformino l'idea in un'attività d'impresa pianificata e ne monitorino costantemente i risultati. Ogni decisione deve essere ponderata onde evitare ripensamenti tardivi.

Tutto ciò richiede alcune doti particolari, le competenze tecniche da sole non sono sufficienti per guidare al successo un'impresa. Alcune delle caratteristiche che, a livello generale, contraddistinguono un valido imprenditore e che lo spingono a creare un'impresa sono:

- **LE COMPETENZE:** un percorso personale di formazione, studi, esperienze lavorative, interessi coltivati e capacità tecniche, professionali e personali, che portano il potenziale imprenditore a questa scelta.
- **LA MOTIVAZIONE:** la voglia di riuscire investendo energie e tempo; gli ostacoli principali infatti alla riuscita di un'idea dipendono non tanto dalla mancanza di capitale iniziale, ma da un'errata valutazione dell'idea imprenditoriale e, molto spesso, da una scarsa motivazione.
- **LA PROPENSIONE AL RISCHIO:** l'imprenditore deve porsi delle mete ambiziose, ma raggiungibili, e per perseguirle deve essere disposto ad affrontare i rischi connessi, che ha comunque cercato di valutare e stimare preventivamente.
- **LA FIDUCIA NELLE PROPRIE CAPACITÀ ED OTTIMISMO:** doti indispensabili per superare le difficoltà iniziali e per procedere con determinazione verso la realizzazione dei propri obiettivi.
- **LA CAPACITÀ DI RELAZIONE:** l'imprenditore opera in un contesto aperto e deve sapersi relazionare con l'esterno.
- **LA LEADERSHIP:** la capacità di condurre ed influenzare il comportamento e gli atteggiamenti degli altri al fine di dare un'impronta precisa alla propria azienda ed al modo di lavorare dei collaboratori, proiettando all'esterno un'immagine di solidità e coerenza.
- **LA CREATIVITÀ/INNOVATIVITÀ:** la ricerca di soluzioni nuove ed innovative rispetto al contesto in cui l'impresa opera. Occorre essere curiosi ed informati sulle strategie adottate dai concorrenti e sui bisogni del mercato per poter cogliere le opportunità e trasformarle in punti d'eccellenza per l'azienda.
- **CAPACITÀ CRITICA:** valutare razionalmente la propria idea, recependo continuamente i segnali dei mutamenti del mercato al fine di modificare, se non addirittura cambiare, la rotta intrapresa, verso nuove tendenze.

Inoltre avviare un'impresa non è un percorso lineare e senza ostacoli, ma comporta indubbiamente l'impatto con realtà problematiche che dovranno essere affrontate con il giusto spirito risolutivo, quali, ad esempio: le scadenze bancarie, i fornitori in ritardo, i clienti che non pagano.

Infine, è utile ricordare che il successo di un'impresa dipende anche dall'attitudine dell'imprenditore a gestire i rapporti con l'esterno: dovrà conquistare i clienti, contrattare con i fornitori e convincere gli investitori.

Oltre alle attitudini e motivazioni personali è necessario evidenziare che intraprendere un'attività o comporta importanti investimenti di risorse in termini di tempo e di denaro. L'andamento di un'impresa o di un'attività autonoma in genere, soprattutto nella fase iniziale, è contrassegnato da un'alternarsi irregolare di momenti in cui si devono affrontare esborsi per spese di avvio e gestione e di momenti in cui si inizia ad incassare i primi proventi del proprio lavoro.

Per permettere all'impresa di affrontare "serenamente" dal punto di vista finanziario le prime fasi di vita, nelle quali s'incomincia a conquistare il mercato, è necessario che alla base dell'attività venga impegnato del capitale proprio, che potrà essere integrato da eventuali strumenti di credito e di sostegno alla neo imprenditoria (leggi nazionali e regionali, incentivi a livello provinciale). Il periodo iniziale è il più critico dell'intera vita aziendale; puntualità, serietà e tempestività nel rispondere alle richieste della clientela, corretta ed efficiente gestione dei processi produttivi, attenta e precisa

pianificazione dell'attività promozionale contribuiscono a determinare il successo futuro.

La decisione di diventare imprenditori, quindi, non può rappresentare una seconda opzione, ma deve essere un impegno consapevole; scegliere la strada dell'attività autonoma significa soprattutto avere coscienza della sfida intrapresa.

Riassumendo creare la propria impresa significa:

- valutare sé stessi
- analizzare il mercato
- definire l'idea
- elaborare la strategia
- costruire un piano
- acquisire le risorse
- relazionare con l'ambiente esterno
- procedere all'avvio

Questi passaggi possono essere ricondotti a tre fasi che precedono l'avvio di un'attività imprenditoriale, necessarie per avvicinarsi al lavoro autonomo con la consapevolezza di cosa questo significhi:

- porsi domande sulle proprie competenze e motivazioni;
- trovare idee imprenditoriali realizzabili;
- passare dall'idea a un progetto.

Per facilitare quest'analisi complessa abbiamo sviluppato una serie di schede dalle quali è possibile acquisire il primo set di informazioni necessarie per sviluppare una propria idea imprenditoriale. Le schede che troverete di seguito sono quelle relative ad alcune delle attività che sono emerse dai vari focus come interessanti per un successivo approfondimento. Tante altre possono essere visionate collegandosi al sito [www.cittametropolitana.bo.it/progimpresa](http://www.cittametropolitana.bo.it/progimpresa)

## SCHEDI ATTIVITA'

### SCHEDA N.1 - AZIENDA AGRICOLA

L'azienda agricola può essere definita, come il complesso di beni organizzati **dall'imprenditore agricolo** per l'esercizio della sua attività.

Si intendono comunque connesse le attività, esercitate dal medesimo imprenditore agricolo, dirette alla manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione, aventi oggetto prodotti ottenuti prevalentemente dalla coltivazione del fondo o del bosco o dall'allevamento di animali, nonché attività dirette alla fornitura di beni o servizi, mediante utilizzazione prevalente di attrezzature o risorse aziendali, normalmente impiegate nell'attività agricola esercitata, ivi comprese le attività di valorizzazione del territorio e del patrimonio rurale e forestale, ovvero di ricezione ed ospitalità come definite dalla legge.

Il D. Lgs n. 228/2001 stabilisce che gli imprenditori agricoli, singoli o associati, iscritti nel registro delle imprese di cui all'art. 8 della legge 29 dicembre 1993, n. 580, possono vendere direttamente al dettaglio, in tutto il territorio nazionale, prodotti provenienti in misura prevalente dalle rispettive aziende, osservate le disposizioni vigenti in materia di igiene e sanità.

Il D. Lgs. 18.05.2001 n. 228 si applica anche nel caso di vendita di prodotti derivati, ottenuti a seguito di attività di manipolazione o trasformazione dei prodotti agricoli e zootecnici, finalizzate al completo sfruttamento del ciclo produttivo dell'impresa.

Gli imprenditori agricoli, singoli od associati, secondo la formulazione dell'art. 2135 del C.C. esercitano:

1. attività di coltivazione del fondo, silvicoltura, allevamento di animali;
2. attività connesse e più precisamente:
  - dirette a manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione di prodotti ottenuti prevalentemente da coltivazione o dall'allevamento;
  - dirette alla fornitura di beni o servizi mediante utilizzo prevalente di attrezzature o risorse dell'azienda, normalmente impiegate nell'attività agricola, ivi comprese le attività di valorizzazione del territorio e del patrimonio rurale o forestale, ovvero di ricezione ed ospitalità.

Le attività di trasformazione e commercializzazione hanno natura agricola purché i prodotti siano stati ottenuti prevalentemente nella propria azienda e quelli acquistati presso terzi abbiano una funzione di accessorietà rispetto ai prodotti propri.

Qualora l'ammontare dei ricavi derivanti dalla vendita dei prodotti non provenienti dalle rispettive aziende nell'anno solare precedente sia superiore a 160.000 euro, per gli imprenditori individuali, ovvero a 4 milioni di euro per le società, l'imprenditore agricolo viene automaticamente assoggettato alla disciplina del commercio al dettaglio, di cui alla L.R. 29/05 e successive modifiche ed integrazioni.

Gli imprenditori agricoli iscritti nella speciale sezione del registro delle imprese possono esercitare la vendita al dettaglio, anche in forma temporanea, dei prodotti provenienti in misura prevalente dall'azienda agricola con più modalità:

- su superfici all'aperto, nell'ambito dell'azienda agricola o di altre aree private di cui gli imprenditori agricoli abbiano la disponibilità;

- in locali aperti al pubblico;
- mediante commercio elettronico;
- mediante distribuzione automatica;
- su aree pubbliche con posteggio fisso;
- su aree pubbliche in forma itinerante;
- vendita e somministrazione di vino di produzione propria esclusivamente nei locali aziendali.

**Investimento necessario<sup>22</sup>:** medio alto/alto

### SCHEDA N. 2 - AGENZIA D'AFFARI – ORGANIZZAZIONE EVENTI

Chi desidera avviare un'attività di organizzazione di eventi non ha bisogno di conoscenze particolari o di qualifiche specifiche. Necessitano però ottime capacità logistiche, organizzative e di coordinamento, buone abilità nella relazione con il pubblico, e una profonda conoscenza del proprio territorio, degli operatori economici che offrono i servizi richiesti durante i festeggiamenti, oltre che essere dotati di un elevato gusto estetico, una spiccata creatività ed un innato interesse per tutto ciò che fa moda, per proporre alla clientela iniziative originali e di tendenza.

Il compito primario dell'agenzia è organizzare e comporre, attraverso uno stile coerente, tutti i momenti che costituiscono un evento; per far questo l'agenzia stipula convenzioni con vari operatori e professionisti, nelle quali viene definito un rapporto di cooperazione per il tipo di prestazione che questi dovranno fornire ed l'ammontare del compenso da corrispondere all'agenzia per ciascun cliente procurato.

Questa attività può essere avviata anche con investimenti contenuti, dal momento che non richiede attrezzature specifiche.

Tecnicamente tale attività si delinea attraverso le norme per le agenzie d'affari e di questa sono anche gli elementi che la caratterizzano e cioè:

- esercizio organizzato ed abituale di una serie di atti;
- prestazione di opera a chiunque ne faccia richiesta;
- natura essenzialmente di intermediazione di tale opera.

#### Iter per l'apertura dell'attività

L'esercizio dell'attività è subordinato alla presentazione della **Segnalazione certificata di inizio attività** (SCIA) allo sportello unico per le attività produttive e per le attività di servizi presso il Comune (SUAP).

Il Comune, in caso di accertata carenza dei requisiti e dei presupposti legittimanti l'avvio dell'attività, nel termine di sessanta giorni dal ricevimento della segnalazione, adotta motivati provvedimenti di divieto di prosecuzione dell'attività e di rimozione degli eventuali effetti dannosi di essa. L'avvio dell'attività è immediato, al rilascio della ricevuta del SUAP. L'esercizio dell'attività è subordinato all'osservanza della conformità dei locali rispetto alle norme edilizie, urbanistiche e igienico-sanitarie, nonché alle disposizioni relative alla prevenzione incendi e a quelle in materia di pubblica sicurezza dei locali.

<sup>22</sup> Investimento: **basso** (<20.000 euro), **medio** (20.000-50.000euro), **medio/alto** (50.000-100.000 euro), **alto** (>100.00 euro).

Con la SCIA l'imprenditore deve attestare:

- il possesso dei requisiti morali previsti dall'art. 71 del D.lgs. 59/2010;
- di essere esente da qualsiasi causa ostativa prevista nell'art. 11 e 92 del T.U.L.P.S. approvato con R.D. 18/06/1931 n.77;
- il rispetto delle vigenti norme in materia di edilizia, urbanistica, igienico-sanitaria e di inquinamento acustico, di destinazione d'uso dei locali e degli edifici;

Nel caso in cui l'attività sia svolta on-line, occorre la disponibilità di un dominio internet. L'attività può essere svolta anche avvalendosi di locali posti all'interno di un'abitazione. In tal caso si dovrà prevedere una separazione effettiva tra l'abitazione e i locali della stessa unità immobiliare dedicati all'esercizio dell'attività stessa, all'interno dei quali non possono svolgersi più attività.

- il possesso del Tariffario dei compensi vidimato dal Comune e dal Registro degli Affari.

**Investimento necessario:** basso<sup>23</sup>

### SCHEDA N. 3 - ATTIVITÀ DI SERVIZI WEB

Le aziende che svolgono servizi web si occupano principalmente di piani di comunicazione web, impaginazione, programmazione e sviluppo di siti web ed eventuali attività in campo pubblicitario, web marketing, presidio e integrazione coi social network, cioè si occupano di definire, gestire e verificare, coerentemente con il business e il marketing dell'azienda cliente, la sua visibilità, l'immagine web, le sue strategie, questo al fine di perfezionare ed accrescere visibilità e il numero di utenti in target raggiungibili/raggiunti. Attraverso potenzialità e processi online si occupa di agevolare e migliorare l'eventuale comunicazione, sviluppando interazioni con gli utenti e/o rapporti commerciali, al fine di acquisire prospect e convertirli in clienti, mantenere e assistere i clienti acquisiti, promuove lo sviluppo di servizi on line, mantenere un colloquio diretto con l'utenza del proprio sito e tenere vive le aree di mercato di interesse.

I servizi che di solito eroga sono:

- Realizzazione siti internet (portfoglio, blog, portali, compatibilità con i principali dispositivi mobile);
- Web Marketing;
- Posizionamento sui motori di ricerca (SEO);
- Web Content Provider;
- E-mail marketing;
- E-ADV, banner, landing page;
- Social Network Marketing;
- App & Web services;
- Hosting e domini;
- Creazione di carrelli elettronici e integrazione ai sistemi di pagamento vari.

### Inquadramento giuridico, requisiti professionali

Le attività legate all'utilizzo dei nuovi sistemi telematici non sono regolamentate da leggi specifiche ad eccezione di: COMMERCIO ELETTRONICO, COMMERCIO AL MINUTO VIA INTERNET, COMMERCIO ALL'INGROSSO VIA INTERNET, INTERNET-

<sup>23</sup> Investimento: **basso** (<20.000 euro), **medio** (20.000-50.000euro), **medio/alto** (50.000-100.000 euro), **alto** (>100.00 euro).

POINT. Tutte le altre attività sono al momento libere per cui non sussistono obblighi o vincoli professionali specifici.

Tali attività possono essere configurate come attività imprenditoriali, quindi con relativa iscrizione in CCIAA come imprese che erogano servizi o imprese di tipo artigianale, ovvero per piccole o piccolissime realtà spesso vengono svolte da singole figure come libero professionisti, aprendo la partita IVA.

Ulteriore modalità tramite la quale spesso vengono erogati i servizi sopraelencati è rappresentata dall'agenzia di pubbliche relazioni riconducibile alla normativa sulle agenzie d'affari.

**Investimento necessario:** basso/medio<sup>24</sup>

### SCHEDA N.4 - LAVANDERIA INDUSTRIALE

La lavanderia può essere intesa come:

- un locale dove si possono lavare i vestiti e la biancheria di una famiglia, di un'abitazione collettiva, di un ospedale, di un esercizio d'ospitalità (alberghi, pensioni, alloggi per anziani);

oppure:

- un esercizio pubblico o una industria che provvedono al lavaggio (e stiratura) di abiti e biancheria per conto di clienti.

Le lavanderie industriali provvedono al lavaggio di elevati quantitativi di biancheria o abiti per conto di grandi utenti quali: alberghi, ristoranti, industrie d'abbigliamento, collettività, altri esercizi di lavanderia.

Questa tipologia di lavanderie, in alcuni casi, praticano anche il servizio di noleggio della biancheria, che consiste nella messa a disposizione di un'intera dotazione di biancheria ad alberghi, ristoranti, ospedali, garantendo il regolare ritiro della biancheria sporca e la provvedendo alla sua sostituzione con altrettanta biancheria pulita. Nel servizio è compreso sia il noleggio della biancheria, sia il lavaggio e i ritiri/consegne.

### Iter per l'apertura dell'attività di lavanderia industriale

Trattandosi di attività di prestazione di servizi alla persona pertinenti a iniziative imprenditoriali definite artigianali dalla legislazione di settore, devono essere svolte in locali aventi destinazione d'uso artigianale; ciò a prescindere dal fatto che l'impresa titolare dell'attività sia iscritta, o meno, all'Albo delle imprese artigiane.

Un requisito specifico per l'esercizio dell'attività di tintolavanderia è il possesso dell'autorizzazione unica ambientale (AUA) per le emissioni in atmosfera ed eventuali altre matrici ambientali (scarichi, rumore, ecc). <http://www.arpae.it/>.

L'esercizio dell'attività professionale di tintolavanderia è soggetta alla segnalazione certificata di inizio attività (SCIA) da presentare al SUAP del Comune presso il quale l'impresa ha sede legale. Presso il SUAP deve essere depositata anche la domanda di AUA.

<sup>24</sup> Investimento: **basso** (<20.000 euro), **medio** (20.000-50.000euro), **medio/alto** (50.000-100.000 euro), **alto** (>100.00 euro).

L'imprenditore deve attestare:

- il possesso dei requisiti morali previsti dall'art. 71 del D.lgs. 59/2010;
- deve essere designato un responsabile tecnico in possesso di apposita idoneità professionale, comprovata dal possesso di almeno uno dei seguenti requisiti:
  - svolgimento di corsi di qualificazione tecnico-professionale della durata di almeno 450 ore complessive da svolgersi nell'arco di 1 anno;
  - attestato di qualifica in materia attinente l'attività conseguito ai sensi della legislazione vigente in materia di formazione professionale, integrato da un periodo di inserimento della durata di almeno un anno presso imprese del settore, da effettuare nell'arco di tre anni dal conseguimento dell'attestato;
  - diploma di maturità tecnica o professionale o di livello post-secondario superiore o universitario, in materie inerenti l'attività;
  - periodo di inserimento presso imprese del settore non inferiore a:
    - 1 anno, se preceduto dallo svolgimento di un rapporto di apprendistato della durata prevista dalla contrattazione collettiva;
    - 2 anni in qualità di titolare, di socio partecipante al lavoro o di collaboratore familiare degli stessi;
    - 3 anni, anche non consecutivi ma comunque nell'arco di cinque anni, nei casi di attività lavorativa subordinata;

**Investimento necessario:** medio/medio alto<sup>25</sup>

#### **SCHEDA N.5 - NOLEGGIO AUTOBUS CON CONDUCENTE**

L'attività di servizio di noleggio di autobus con conducente (NCC BUS) è un servizio di trasporto non di linea, effettuato da un'impresa per uno o più viaggi richiesti da terzi committenti o offerti direttamente a gruppi precostituiti, con preventiva definizione del periodo di effettuazione, di durata e di importo complessivo dovuto per l'impiego e l'impegno dell'autobus adibito al servizio.

#### **Requisiti finanziari, professionali e di stabilimento**

Attualmente, l'esercizio della professione di trasportatore su strada – per il trasporto di persone – è subordinato al rilascio di autorizzazione (AEP) da parte dell'UMC che opera nella provincia in cui ha la sede l'Impresa da autorizzare, previo accertamento della sussistenza dei requisiti previsti dal Regolamento (stabilimento in Italia, onorabilità, idoneità finanziaria, idoneità professionale); il rilascio di autorizzazione consente all'Impresa l'iscrizione al REN – Registro Elettronico Nazionale degli autotrasportatori su strada, tenuto sempre dai competenti Uffici della motorizzazione civile (UMC), cui compete anche la vigilanza sul permanere dei requisiti.

Una volta ottenuto il rilascio dell'autorizzazione da parte dell'UMC e la relativa iscrizione al REN, le Imprese interessate si rivolgono all'Ente locale di riferimento, che provvede al rilascio del titolo legale per lo svolgimento dei servizi di trasporto su strada di persone, avente efficacia condizionata all'immatricolazione di almeno un veicolo.

<sup>25</sup> Investimento: **basso** (<20.000 euro), **medio** (20.000-50.000euro), **medio/alto** (50.000-100.000 euro), **alto** (>100.00 euro).

#### **Iter per l'apertura dell'attività di noleggio autobus con conducente**

Nell'area metropolitana di Bologna, il rilascio del titolo legale (art. 87 CdS) per l'accesso al mercato (comparto viaggiatori) è di competenza dell'Agenzia per la mobilità - la società SRM Reti e Mobilità Spa, subentrata alla Provincia di Bologna, ora Città metropolitana, nello svolgimento delle funzioni relative ai servizi di NCC-bus.

L'Agenzia per la mobilità verifica l'effettiva iscrizione al REN dell'Impresa, che presenta anche domanda per il rilascio del titolo legale (sulla base di idonea autocertificazione e, a regime, tramite accesso diretto alla banca dati elettronica del REN).

L'Agenzia per la Mobilità controlla altresì che l'Impresa iscritta al REN abbia i seguenti requisiti:

- a) disponibilità di una rimessa;
- b) parco veicolare;
- c) personale preposto alla guida.

In occasione del rilascio del titolo legale, l'Impresa viene iscritta nel Registro regionale – sezione provinciale – istituito ai sensi dell'art. 26 ter della L. 02.10.1998, n. 30, denominato "Registro regionale delle Imprese che esercitano trasporto passeggeri mediante noleggio autobus con conducente".

Quando SRM acquisisce anche la documentazione comprovante il perfezionamento della procedura di immatricolazione, provvede ad aggiornare in via definitiva il titolo legale già rilasciato.

Si precisa comunque che il quadro normativo è attualmente in evoluzione, pertanto si consiglia di rapportarsi con gli Uffici preposti per eventuali chiarimenti ed aggiornamenti che potrebbero intervenire successivamente.

**Investimento necessario:** medio/medio alto<sup>26</sup>

#### **SCHEDA N.6 - NOLEGGIO BICICLETTE-NOLEGGIO VEICOLI SENZA CONDUCENTE**

La locazione senza conducente o noleggio senza conducente, è l'attività con la quale il locatore, dietro corrispettivo, si obbliga a mettere a disposizione del locatario, per le esigenze di quest'ultimo, un veicolo.

L'attività di noleggio senza conducente non rientra fra le attività iscrivibili all'Albo delle imprese Artigiane.

#### **Iter per svolgere il servizio di noleggio biciclette**

L'esercizio dell'attività è subordinato alla presentazione della Segnalazione certificata di inizio attività (SCIA) allo sportello unico per le attività produttive (SUAP).

<sup>26</sup> Investimento: **basso** (<20.000 euro), **medio** (20.000-50.000euro), **medio/alto** (50.000-100.000 euro), **alto** (>100.00 euro).

Il Suap, in caso di accertata carenza dei requisiti e dei presupposti legittimanti l'avvio dell'attività, nel termine di sessanta giorni dal ricevimento della segnalazione, adotta motivati provvedimenti di divieto di prosecuzione dell'attività e rimuove gli eventuali effetti dannosi di essa. L'avvio dell'attività è immediato, al rilascio della ricevuta del SUAP. L'esercizio dell'attività è subordinato all'osservanza della conformità dei locali rispetto alle norme edilizie, urbanistiche e igienico-sanitarie, nonché alle disposizioni relative alla prevenzione incendi e a quelle in materia di pubblica sicurezza dei locali.

L'imprenditore deve attestare:

- il possesso dei requisiti morali previsti dall'art. 71 del D.lgs. 59/2010;
- di essere esente da qualsiasi causa ostativa prevista nell'art. 11 e 92 del T.U.L.P.S. approvato con R.D. 18/06/1931 n.77;
- disponibilità di una rimessa idonea allo svolgimento della stessa. La rimessa può essere pubblica o privata. Sono rimesse **pubbliche** le autorimesse commerciali con ingresso libero. Sono rimesse **private** i locali ai quali l'ingresso sia invece limitato. La rimessa pubblica deve essere espressamente autorizzata;
- l'attività deve essere svolta in conformità alle normative edilizie urbanistiche, tecniche, igienico-sanitarie, nonché a quelle che attengono al Codice della strada e alla circolazione dei veicoli;
- sono necessari gli estremi del Certificato Prevenzione Incendi, se richiesto;
- i veicoli da noleggiare devono essere di proprietà o nella disponibilità (leasing o usufrutto) del titolare dell'attività, sarà poi necessario indicare, numero e tipo di veicoli che si intendono utilizzare nell'attività, e relativo titolo di disponibilità;

**Investimento necessario:** medio<sup>27</sup>

#### SCHEDA N.7 - ORGANIZZAZIONE CORSI PER IL TEMPO LIBERO

Avviare un'attività di organizzazione di corsi per il tempo libero, per esempio sui temi di giardinaggio, cucina, formazione artistica, formazione salutistica o enogastronomia, non richiede particolari requisiti professionali o tecnici.

A determinare il "valore aggiunto" di un corso piuttosto che un altro sono:

- varietà di scelta;
- organizzazione puntuale;
- taglio pratico degli insegnamenti e professionalità dei docenti.

Soprattutto in ambito turistico vi sono altri elementi che possono decretare il successo del corso come la location particolarmente evocativa, gli orari, e le eventuali formule week-end.

#### Inquadramento giuridico, requisiti professionali, e requisiti dei luoghi

Tale attività può essere configurata come attività imprenditoriale, più precisamente di servizi, con conseguente iscrizione al registro imprese della CCIAA, infatti l'organizzazione di corsi per il tempo libero, definendo orari, termini di partecipazione, fornendo o individuando la sede, pagando le parcelle ai docenti, gestendo eventualmente la loro permanenza nel luogo del corso, è un'attività caratterizzata da un forte elemento organizzativo, quindi essenzialmente

<sup>27</sup> Investimento: **basso** (<20.000 euro), **medio** (20.000-50.000euro), **medio/alto** (50.000-100.000 euro), **alto** (>100.00 euro).

imprenditoriale, e l'organizzatore tra i vari compiti deve anche garantire un risultato ai paganti (cioè il regolare svolgimento del corso che avrà determinate caratteristiche in termini di orari, svolgimento, materiale didattico ecc... anche se non quello di comprensione).

Tale attività frequentemente viene svolta anche da associazioni culturali, in tal caso i corsi sono rivolti esclusivamente ai propri associati.

L'organizzazione di corsi per il tempo libero non richiede requisiti professionali specifici.

Un tema a parte è la sicurezza sul luogo di lavoro, in relazione al luogo in cui i corsi di volta in volta verranno organizzati. Sarà quindi necessario valutare attentamente tale fattore in relazione al tipo di corso. Non è da escludere una formazione specifica sulla sicurezza da parte dell'imprenditore, soprattutto se gli stessi vengono organizzati presso la propria sede e prevedere l'attivazione di specifiche coperture assicurative in particolare se i corsi richiedono l'uso di strumenti che potrebbero causare infortuni.

**Investimento necessario:** basso<sup>28</sup>

#### SCHEDA N.8 - PARCO GIOCHI CON GONFIABILI

Un **parco giochi** è uno spazio attrezzato e dedicato ai bambini (di solito di una età ricompresa fino ai 12/14 anni) in cui possono liberamente giocare. Nei parchi gioco possono essere installate **strutture gonfiabili**, ma queste richiedono obbligatoriamente la sorveglianza di un operatore specializzato.

I **giochi gonfiabili** sono delle strutture ludiche dedicate al divertimento di bambini e ragazzi, realizzate con materiale ignifugo, sicuro e resistente, denominato **PVC**, noto anche come cloruro di polivinile.

Ogni attrazione deve essere progettata, costruita, collaudata e utilizzata secondo quanto previsto dalle norme di buona tecnica, emanate dagli organismi di normalizzazione nazionali o europei o, in assenza di standard di buona tecnica emanate da tali organismi, da standard di buona tecnica di riconosciuta validità.

Considerata la notevole varietà dei giochi gonfiabili, in base alla loro conformazione e/o utilizzo, possono essere chiamati e conosciuti con nomi più attinenti e specifici. Per esempio i giochi gonfiabili più famosi e conosciuti prendono il nome di "scivoli gonfiabili", "castelli gonfiabili", "gonfiabili combinati", ecc...

La norma che regola l'utilizzo dei Giochi gonfiabili professionali stabilisce l'obbligatorietà di apporre una targa metallica sulla giostra gonfiabile, contenente tutte le informazioni necessarie ed un codice identificativo, rilasciato dal comune.

#### Iter per l'apertura dell'attività di parco giochi con gonfiabili

Per aprire un parco giochi provvisto di gonfiabili bisogna presentare al SUAP tutta la documentazione necessaria che va dall'idoneità del locale all'installazione delle attrazioni di spettacoli viaggianti.

<sup>28</sup> Investimento: **basso** (<20.000 euro), **medio** (20.000-50.000euro), **medio/alto** (50.000-100.000 euro), **alto** (>100.00 euro).

Il locale deve pertanto avere un destinazione d'uso commerciale, essere in possesso di agibilità e conformità edilizia, avere adeguati servizi igienici, avere un area separata nell'eventualità che si voglia anche mangiare all'interno della struttura, e essere conforme alle disposizioni relative alla prevenzione incendi e a quelle in materia di pubblica sicurezza dei locali.

Per collocare attrazioni dello spettacolo viaggiante è necessario presentare richiesta di autorizzazione ai sensi dell'art. 69 del Tulp al Suap.

Importante ricordare che ogni nuova attività di spettacolo viaggiante, prima di essere posta in esercizio, deve essere registrata presso il Comune nel cui ambito territoriale è avvenuta la costruzione o dove è previsto il primo impiego dell'attività medesima, o dove è presente la sede sociale del gestore. Con la procedura di riconoscimento, l'attrazione viene munita di un codice identificativo, rilasciato dal Comune.

L'imprenditore deve attestare:

- il possesso dei requisiti morali previsti dall'art. 71 del D.lgs. 59/2010;
- di essere esente da qualsiasi causa ostativa prevista nell'art. 11 e 92 del T.U.L.P.S. approvato con R.D. 18/06/1931 n.77;
- il rispetto delle vigenti norme in materia di edilizia, urbanistica, igienico-sanitaria e inquinamento acustico, destinazione d'uso dei locali e degli edifici, nonché nel rispetto delle norme in materia di sicurezza sui luoghi di lavoro e prevenzione incendi.

**Investimento necessario:** medio<sup>29</sup>

#### SCHEDA N.9 - PERSONAL TRAINER

Il personal trainer è una figura professionale che si occupa di gestire in maniera personalizzata l'esercizio fisico di coloro che praticano attività fisica, al fine di migliorarne il proprio stato di salute o la propria forma fisica. Inoltre tale figura si occupa anche di temi come educazione ad adottare stili di vita salutari e svolge il ruolo di motivatore nell'ambito della pratica dell'attività fisica.

I personal trainer possono affiancare gli atleti durante gli allenamenti, oppure possono fornire una consulenza per insegnare il modo più giusto di allenarsi, in relazione a caratteristiche e ad esigenze della persona che ricorre al professionista.

La figura in questione ha valenza multidisciplinare, pertanto è indispensabile avere ottime conoscenze di anatomia, fisiologia e meccanica muscolare, buone conoscenze di biologia, alimentazione e psicologia.

#### Requisiti professionali

L'esercizio dell'attività professionale di personal trainer non essendo "protetta" o "controllata", non è condizionata all'iscrizione in uno specifico Albo professionale. Pertanto questa figura può svolgere l'attività come libero professionista, subito dopo avere aperto la partita IVA.

<sup>29</sup> Investimento: **basso** (<20.000 euro), **medio** (20.000-50.000euro), **medio/alto** (50.000-100.000 euro), **alto** (>100.00 euro).

L'esercizio della professione di personal trainer non è nemmeno soggetta a uno specifico percorso formativo, sarebbe preferibile che il percorso maggiormente indicato fosse quello di tipo universitario, quindi una laurea in Scienze motorie della durata di 3 anni, a cui sommare altri 2 anni di laurea specialistica, oltre a frequenza di specifici corsi e master. In alternativa è possibile frequentare corsi organizzati da Federazioni e aziende private che operano nel campo della formazione.

Non essendo prevista una cassa previdenziale di riferimento, il personal trainer dovrà iscriversi al fondo pensionistico Inps, chiamato "gestione separata", salvo casi particolari che dovranno iscriversi all'ex Enpals.

**Investimento necessario:** basso<sup>30</sup>

#### SCHEDA N.10 - SERVIZI EDUCATIVO E ACCOMPAGNAMENTO DISABILI

La disabilità è la condizione di chi ha una ridotta capacità d'interazione con l'ambiente sociale rispetto a ciò che è considerata la norma, pertanto è meno autonomo nello svolgere le attività quotidiane e spesso si trova in condizioni di svantaggio nel partecipare alla vita sociale.

Il servizio di assistenza disabili è un intervento finalizzato al miglioramento delle autonomie individuali, all'integrazione sociale e al supporto alla famiglia, che può svolgersi a domicilio o nel tempo libero, attraverso attività sportive, ludico-ricreative, culturali. Il servizio può comprendere anche l'accompagnamento del disabile, legato ad esigenze occasionali quali visite mediche, terapie, oppure attività legate al tempo libero.

#### Iter per svolgere il servizio di educatore disabili

Per svolgere l'attività di educatore per disabili è necessario possedere uno dei seguenti diplomi di laurea:

- a) diploma di laurea in scienze dell'educazione (classe I 19 dm 270/04) con un curriculum di studio e attività di tirocinio coerenti con l'attività di educatore nei servizi per disabili;
- b) diploma di laurea in educatore professionale rilasciato ai sensi del d.m. 8 ottobre 1998, n. 520 e successive modificazioni.

Nella norma è inoltre riconosciuto come valido a regime :

- l'attestato di abilitazione per educatore professionale rilasciato ai sensi del D.M. 10 febbraio 1984;
- l'attestato regionale di qualifica professionale rilasciato in passato ai sensi della direttiva comunitaria 51/92, al termine di un corso di formazione attuato nell'ambito del Progetto APRIS;
- il diploma di laurea triennale in Scienze e tecniche psicologiche o diploma di laurea triennale in sociologia con un curriculum di studio e attività di tirocinio coerenti con l'attività di educatore nei servizi per disabili.

La scelta di prevedere entrambi i diplomi di laurea di "educatore professionale" e di "educatore sociale" è stata fatta tenendo conto del quadro normativo nazionale e dell'attuale organizzazione dei corsi di laurea triennale della Regione Emilia Romagna.

<sup>30</sup> Investimento: **basso** (<20.000 euro), **medio** (20.000-50.000euro), **medio/alto** (50.000-100.000 euro), **alto** (>100.00 euro).

E' inoltre riconosciuto, ai fini della professione, anche il diploma di laurea triennale in scienze e tecniche psicologiche ed il diploma in sociologia, per coloro che possono documentare un curriculum di studio ed attività di tirocinio coerenti.

Per accompagnamento non si intende un servizio di trasporto disabili (in quel caso vedi scheda 5 - Noleggio con Conducente) ma utilizzo di un **mezzo appropriato** per portare il disabile a svolgere le attività previste dal percorso definito dall'educatore.

**Investimento necessario:** basso<sup>31</sup>

#### **SCHEDA N.11 - SERVIZI MENSA**

Le "mense aziendali", sono locali situati all'interno dei siti produttivi, posizionati vicini ma non a contatto con impianti o uffici amministrativi, per ovvie ragioni di salubrità e nel rispetto delle leggi in materia. La loro caratteristica è quella di consentire al lavoratore la fruizione della pausa pranzo in tempi strettissimi (solitamente 30 minuti), permettendogli quindi di consumare il pasto presso la sede aziendale, senza necessità di ulteriori spostamenti. Il locale deve essere quindi predisposto e fornito di tutti i servizi utili alla consumazione del pasto ed essere quindi provvisto di arredi ed appositi spazi murari previsti dai vigenti regolamenti di mensa (Normativa Europea e Nazionale) Nel locale adibito a spazio mensa devono essere anche elencati i cibi e le bevande, suddivisi per categoria e relativo prezzo.

#### **Iter per l'apertura dell'attività di mensa aziendale**

L'esercizio dell'attività è subordinato alla presentazione della **Segnalazione certificata di inizio attività di somministrazione alimenti e bevande NON aperta ad una generalità di persone** attraverso lo sportello unico per le attività produttive (SUAP). Il Suap, in caso di accertata carenza dei requisiti e dei presupposti legittimanti l'avvio dell'attività, nel termine di sessanta giorni dal ricevimento della segnalazione, adotta motivati provvedimenti di divieto di prosecuzione dell'attività e di rimozione degli eventuali effetti dannosi di questa. L'avvio dell'attività è immediato, al rilascio della ricevuta del SUAP. L'esercizio dell'attività è subordinato all'osservanza della conformità dei locali rispetto alle norme edilizie, urbanistiche e igienico-sanitarie, nonché alle disposizioni relative alla prevenzione incendi e a quelle in materia di pubblica sicurezza dei locali.

Con la SCIA l'imprenditore deve attestare:

- il possesso dei requisiti morali previsti dall'art. 71 del D.lgs. 59/2010;
- di essere esente da qualsiasi causa ostativa prevista nell'art. 11 e 92 del T.U.L.P.S. approvato con R.D. 18/06/1931 n.77;
- il rispetto delle vigenti norme in materia di edilizia, urbanistica, igienico-sanitaria e di inquinamento acustico, di destinazione d'uso dei locali e degli edifici, nonché nel rispetto delle norme in materia di sicurezza sui luoghi di lavoro e prevenzione incendi e, qualora sia realizzata in esercizi aperti al pubblico, di sorvegliabilità dei locali.

Il **requisito professionale NON E' DOVUTO** in quanto trattasi di attività di somministrazione di alimenti e bevande, effettuata non al pubblico, ma nei confronti di una cerchia determinata di soggetti che accede alla struttura.

**Investimento necessario:** non quantificabile a priori in quanto può andare da basso a medio/medio alto a seconda del progetto ipotizzato.

#### **SCHEDA N.12 - VENDITA ALL'INGROSSO DI PRODOTTI ALIMENTARI**

Il commerciante all'ingrosso è chi professionalmente acquista merci in nome e per conto proprio e le rivende ad altri commercianti, all'ingrosso o al dettaglio, o ad utilizzatori professionali, o ad altri utilizzatori in grande.

Tale attività può assumere la forma di commercio interno, di importazione o di esportazione. (D. lgs 114/1998, art. 4, lett. a).

In sostanza, la differenza tra commercio all'ingrosso e commercio al dettaglio sta nei clienti finali, ai quali questi due tipologie di commercianti vendono le merci acquistate.

#### **Iter per l'apertura dell'attività di commercio all'ingrosso**

L'esercizio dell'attività è subordinato alla presentazione della SCIA alla Camera di Commercio territorialmente competente.

La Camera di Commercio, in caso di accertata carenza dei requisiti e dei presupposti legittimanti l'avvio dell'attività, nel termine di sessanta giorni dal ricevimento della segnalazione, adotta motivati provvedimenti di divieto di prosecuzione dell'attività e di rimozione degli eventuali effetti dannosi di essa. L'avvio dell'attività è immediato, al rilascio della ricevuta del Camera di Commercio.

L'imprenditore deve attestare:

- il possesso dei requisiti morali previsti dall'art. 71 del D.lgs. 59/2010;

In caso di vendita di prodotti alimentari il requisito professionale NON E' DOVUTO.

**Investimento necessario:** medio<sup>32</sup>

<sup>31</sup> Investimento: **basso** (<20.000 euro), **medio** (20.000-50.000euro), **medio/alto** (50.000-100.000 euro), **alto** (>100.00 euro).

<sup>32</sup> Investimento: **basso** (<20.000 euro), **medio** (20.000-50.000euro), **medio/alto** (50.000-100.000 euro), **alto** (>100.00 euro).

## SCHEDA N.13 - VIGILANZA PRIVATA

La **vigilanza privata** è l'attività, posta in essere da persone o da enti di coloro che operano nel campo della sicurezza privata, a tutela di persone, beni e/o enti pubblici o privati.

L'art. 3 del D.m. 269/2010 distingue i servizi di vigilanza in:

- a) **vigilanza ispettiva:** servizio programmato svolto presso un determinato obiettivo per il tempo strettamente necessario ad effettuare i controlli richiesti;
- b) **vigilanza fissa:** servizio svolto presso un determinato obiettivo che prevede la presenza continuativa della guardia giurata cui è demandato lo svolgimento delle operazioni richieste, come ad esempio il controllo antintrusione, con o senza verifica dei titoli di accesso, la sorveglianza ed altri simili adempimenti;
- c) **vigilanza antirapina:** servizio svolto per la vigilanza continuativa di obiettivi in cui sono depositati o custoditi denaro, preziosi o altri beni di valore, come agenzie di istituti di credito, uffici postali, depositi di custodia di materiali o beni di valore, finalizzato alla prevenzione dei reati contro il patrimonio;
- d) **vigilanza anticaccheggio:** servizio svolto presso negozi, supermercati, ipermercati, grandi magazzini e simili, finalizzato alla prevenzione del reato di danneggiamento, furto, sottrazione ovvero di appropriazione indebita dei beni esposti alla pubblica fede;
- e) **telesorveglianza:** servizio di gestione a distanza di segnali, informazioni o allarmi provenienti ovvero diretti da o verso un obiettivo fermo o in movimento, finalizzato all'intervento diretto della guardia giurata. Per i servizi di **localizzazione satellitare di autoveicoli**, che prevedano il solo allertamento del proprietario del bene stesso si applicano le disposizioni del D.m. 269/2010 e ss.mm., con riferimento all'Ambito 3 e cioè agli istituti che intendono operare uno o più servizi di cui alle classi funzionali individuate alla precedente lettera a) dell'art. 2 del decreto citato, in territorio ultraprovinciale, a condizione che sia definito da confini coincidenti almeno con l'intero territorio di un comune, con popolazione sino a 3 milioni di abitanti;
- f) **televigilanza:** servizio di controllo a distanza di un bene mobile od immobile con l'ausilio di apparecchiature che trasferiscono immagini, allo scopo di promuovere l'intervento della guardia giurata. Gli istituti di vigilanza possono allertare, sulla base di specifiche intese, nei casi e con le modalità consentite, previa verifica dell'effettività ed attualità del pericolo, le Forze di Polizia impegnate nel controllo del territorio per la prevenzione e repressione dei reati;
- g) **intervento sugli allarmi:** servizio di vigilanza ispettiva non programmato svolto dalla guardia giurata a seguito della ricezione di un segnale di allarme, attivato automaticamente ovvero dall'utente titolare del bene mobile ed immobile;
- h) **scorta valori:** servizio di vigilanza svolto da guardie giurate a beni di terzi trasportati su mezzi diversi da quelli destinati al trasporto di valori, di proprietà dello stesso istituto di vigilanza o di terzi;
- i) **trasporto valori:** servizio di trasporto e contestuale tutela di denaro o altri beni e titoli di valore, effettuato con l'utilizzo di veicoli dell'istituto di vigilanza idoneamente attrezzati, condotti e scortati da guardie giurate, secondo quanto previsto dall'allegato D al presente regolamento;
- j) **deposito e custodia valori:** servizio di deposito e custodia di beni, connessa o meno alla lavorazione degli stessi, affidati da terzi all'istituto di vigilanza, in

locali e mezzi forti, idoneamente attrezzati con sistemi ed impianti realizzati in conformità alle norme UNI/CEI, CEN/CENELEC applicabili.

Ai suddetti servizi si aggiungono quelli previsti da specifiche norme di legge o di regolamento comunque svolti da istituti autorizzati a norma dell'art. 134 del T.u.l.p.s. come ad esempio i servizi di **Stewarding** o i **Servizi di controllo nelle attività di intrattenimento**.

### Iter per l'apertura dell'attività di vigilanza privata

La licenza per la gestione di un istituto di vigilanza privata, o di investigazione privata o di informazioni commerciali è disciplinata dagli artt. dal 134 al 141 del Testo Unico delle leggi di pubblica sicurezza (R.D. 773/1931) e dai relativi articoli del Regolamento d'esecuzione (R.D. 635/1940).

La domanda di autorizzazione deve essere presentata alla Prefettura competente territorialmente dove viene attivata la sede principale dell'attività.

Alla domanda va allegato, quale parte integrante, il Progetto Tecnico Organizzativo (vedi normativa); in particolare, un dettaglio dei servizi che si intendono espletare, opportunamente raggruppati in classi funzionali, nonché per livello dimensionale e ambito territoriale.

Nella domanda bisogna dichiarare il tempo occorrente per attivare l'istituto di vigilanza (non deve essere superiore a sei mesi) e impegnarsi a comunicare tempestivamente eventuali variazioni di composizione societaria e insorgenza di eventuali situazioni debitorie della società, nell'interesse della quale si chiede di essere autorizzati a gestire l'istituto di vigilanza.

Inoltre deve essere allegato:

- copia della Carta di identità e curriculum del soggetto che chiede la licenza;
- documentazione comprovante la capacità tecnica personale/professionale del soggetto che chiede la licenza, tenendo presente che non sono ammesse deroghe;
- copia della Carta di Identità e curriculum degli altri soggetti eventualmente indicati in qualità di institore o direttore tecnico;
- documentazione comprovante la capacità tecnica personale/professionale degli altri soggetti eventualmente indicati in qualità di institore o direttore tecnico;
- documentazione comprovante la disponibilità dei mezzi finanziari indicati nel Progetto Tecnico Organizzativo, (capitali disponibili, referenze bancarie), logistici e tecnici occorrenti per l'attività da svolgere e le relative caratteristiche, conformi alle disposizioni in vigore;
- progetto di regolamento tecnico dei servizi che si intendono espletare (da presentare in tre copie, sottoscritte in originale dal titolare), in coerenza con i servizi richiesti;
- se si chiede di esercitare in nome e per conto di una società di nuova costituzione, si devono allegare:
  1. copia dell'atto costitutivo e dello Statuto e visura camerale;
  2. visura camerale va corredata dalle autocertificazioni antimafia sottoscritte da tutti i componenti del Consiglio di Amministrazione, allegando i relativi documenti di identità. Il capitale sociale minimo delle società (che deve interamente versato), deve corrispondere a quanto previsto dal decreto.

Se si richiede di operare in nome e per conto di una società cooperativa, si tenga presente che il capitale sociale deve essere adeguato alle richieste del

d.m. 269 per l'attività di vigilanza, ancorché la legge non richieda alle cooperative il versamento di un capitale sociale minimo. In tal caso il Patrimonio Netto della cooperativa, versato e mantenuto (costituito dal Capitale e dalle Riserve indivisibili) dovrà essere adeguato alle richieste del d.m.

3. autocertificazione redatta sul modello 1/A;
4. certificazione UNI 11068:2005 della Centrale o delle Centrali Operative, richieste dall'allegato A del d.m., per le centrali operative della tipologia C e C avanzata;
5. certificazione UNI 10459:1995 Funzioni e profilo del professionista della security aziendale individuato tra il titolare, il direttore tecnico o l'istitutore, per gli istituti che intendono operare con livello dimensionale 4 e ambito territoriale 4 o 5;
6. certificazione di qualità UNI 10891:2000 (cfr. allegato A del d.m. struttura organizzativa punto 4.2 – la struttura organizzativa deve essere valutata nel suo complesso e, pertanto, la certificazione deve riferirsi anche alle eventuali sede secondarie);
7. tabella delle tariffe che si intendono applicare per la prestazione di ogni singolo servizio richiesto, in duplice copia sottoscritta in originale in ogni pagina dal titolare; la tabella delle tariffe deve essere accompagnata da una relazione che illustri in maniera esaustiva, quanto previsto nell'allegato A del decreto, punti 7, 7.1, 7.1.1 e 7.1.2;
8. elementi descrittivi sulla sede dell'istituto nonché copia del contratto di affitto (o del titolo di possesso: autocertificazione sulla proprietà/comodato d'uso o altro) copia della planimetria e documentazione tecnica della Centrale Operativa, rilasciata da un professionista/azienda specializzati nel settore, redatta secondo quanto previsto dal decreto;
9. per la sede operativa e per le eventuali sedi operative secondarie, allegare, altresì, la documentazione che certifichi che gli impianti tecnici, tecnologici e di sicurezza, siano a norma di legge.

Al termine dell'istruttoria, qualora nulla osti al rilascio della licenza, dovrà essere prodotta la seguente documentazione:

- documentazione comprovante attivazione degli adempimenti di assolvimento degli obblighi assicurativi e previdenziali nei confronti del personale dipendente;
- documentazione comprovante il versamento della cauzione, il cui ammontare sarà indicato dall'ufficio, calcolato secondo quanto previsto dall'allegato F del decreto, e la costituzione delle assicurazioni RCC e RCT secondo quanto previsto dall'allegato F1 del decreto e i cui massimali saranno indicati dall'ufficio.

### Requisiti professionali

Il titolare della licenza, l'istitutore, il direttore tecnico di un istituto di vigilanza privata devono essere in possesso dei seguenti requisiti professionali:

- diploma di istruzione secondaria di secondo grado;
- aver ricoperto documentate funzioni direttive nell'ambito di istituti di vigilanza privata, con alle dipendenze almeno venti guardie giurate, per un periodo di almeno tre anni, o delle Forze dell'ordine, con esperienza documentata nel settore della sicurezza privata, per un periodo di almeno cinque anni ed avere lasciato il servizio, senza demerito, da non meno di un anno e non più di quattro anni;
- ovvero aver superato corsi di perfezionamento in materia di sicurezza privata, erogati da Università riconosciute dal Ministero dell'istruzione, dell'università e della ricerca, che prevedano stage operativi presso istituti di vigilanza privata;

- per gli istituti che operano con livello dimensionale 4 e ambiti territoriali 4 e 5 almeno una figura tra il titolare della licenza, l'istitutore e il direttore tecnico devono possedere il profilo professionale UNI 10459:1995 "Funzioni e profilo del professionista della security aziendale" e successive modifiche e aggiornamenti.

**Investimento necessario:** alto<sup>33</sup>

## SERVIZI DEL TERRITORIO DEDICATI ALLE FUTURE IMPRESE

### Città metropolitana di Bologna – Progetti d'impresa e Sportello integrato Unione Appennino Bolognese

Progetti d'impresa è il servizio della Città metropolitana di Bologna, attivo dal 1989, per l'informazione, l'accompagnamento ed il sostegno alle idee di impresa. Il servizio è organizzato con una sede centrale a Bologna ed una rete di 8 sportelli dislocati su tutto il territorio metropolitano.

In particolare per il territorio dell'Unione Appennino all'attività istituzionale dello Sportello Unico Attività Produttive (SUAP), legata agli aspetti amministrativi e procedurali previsti dalla legge per l'avvio di un'attività economica, l'Unione Appennino nel 2014 ha inteso affiancare anche un servizio informativo e di consulenza a supporto di nuove idee imprenditoriali, al fine di completare ed arricchire l'offerta dei servizi all'utenza. Integrare il SUAP con Progetti d'impresa ha rappresentato in sé una scelta di semplificazione e di erogazione contestuale di servizi.

Il servizio si propone di fornire agli aspiranti imprenditori una consulenza specifica su tutto ciò che occorre sapere per avviare un'attività di impresa, dagli aspetti prettamente burocratici alle indicazioni organizzative, gestionali e di fattibilità pratica, fino alla possibilità di realizzare un *business plan*. Uno sguardo particolare è rivolto alle possibilità di intercettare aiuti economici sotto forma di contributi, incentivi, sostegno al credito e quant'altro presente nel panorama delle agevolazioni alle imprese.

L'obiettivo è quello di incentivare e promuovere la creazione e lo sviluppo di nuove attività economicamente sostenibili nel territorio metropolitano.

Le azioni e il tipo di sostegno offerti sono in particolare finalizzati ad accompagnare e supportare le persone orientate ad avviare un'impresa, nello sviluppo, verifica e rafforzamento del progetto imprenditoriale, fornendo al futuro imprenditore informazioni e strumenti di riflessione. Il tipo di strumento varia a seconda del grado di maturazione dell'idea imprenditoriale e del livello di complessità del progetto.

Progetti d'impresa si rivolge a coloro che vogliono creare un'impresa nel territorio metropolitano ed in ogni caso a tutti i residenti, indipendentemente dalla sede della potenziale futura impresa.

I servizi che Progetti d'impresa eroga gratuitamente a tali utenti sono:

<sup>33</sup> Investimento: **basso** (<20.000 euro), **medio** (20.000-50.000euro), **medio/alto** (50.000-100.000 euro), **alto** (>100.00 euro).

- accompagnamento allo sviluppo dell'idea imprenditoriale<sup>34</sup> ed alla verifica di fattibilità attraverso consulenze personalizzate per la messa a punto dell'idea e la stesura di un business plan;
- informazioni sugli adempimenti burocratici necessari ad aprire un'impresa e sugli aspetti amministrativi e giuridici connessi all'avvio;
- assistenza nell'individuazione di enti, strutture e servizi competenti a seguire operazioni specifiche di start-up (Ausl, ARPA, Servizi educativi, Uffici tecnici, CCIAA, Aster, ecc.);
- approfondimenti di tematiche economiche e giuridiche connesse ai diversi settori di attività;
- informazioni sulle opportunità per le nuove imprese, sulla normativa di incentivazione (regimi fiscali forfettari e agevolati) e sui finanziamenti nazionali, regionali e locali esistenti. In particolare supporto nella ricerca e nell'individuazione di finanziamenti e contributi per lo start up coerenti con il progetto imprenditoriale;
- accesso a una rete consolidata di partner pubblici con cui potersi relazionare per specifiche esigenze legate al proprio progetto.

### Camera di Commercio di Bologna - Sportello Genesi – Nuove imprese

Lo Sportello Genesi – Nuove imprese è un servizio gratuito di primo orientamento della Camera di Commercio di Bologna, che aiuta e supporta l'aspirante imprenditore nella fase che conduce dall'idea al progetto, informandolo sugli adempimenti amministrativi e burocratici per l'avvio dell'attività, sui requisiti professionali, sulla forma giuridica più adatta al progetto e sui finanziamenti nazionali e regionali disponibili.

Attraverso un colloquio con lo Sportello gli aspiranti imprenditori possono ottenere informazioni più personalizzate sulla procedura di avvio dell'attività, avvantaggiandosi anche delle competenze del Registro delle Imprese e dell'Ufficio Marchi e Brevetti, soprattutto per le start-up innovative.

Attraverso un'attività costante di formazione, di ricerca informazioni e di aggiornamenti sia sugli adempimenti burocratici (in continuo cambiamento) sia sui bandi di finanziamento, il servizio di orientamento attualmente offerto dallo Sportello Genesi non è solamente un servizio di base ma in alcuni ambiti le informazioni fornite presentano un ampio livello di approfondimento.

#### Contatti:

Telefono: 051/60.93.485 - 051/60.93.513 - preferibilmente dalle ore 9.00 alle ore 10.00 del mattino.

E-mail: [genesis@bo.camcom.it](mailto:genesis@bo.camcom.it)

Sito: <http://www.bo.camcom.gov.it/>

<sup>34</sup> Gli strumenti che possono essere messi a disposizione degli utenti sono a scopo meramente esemplificativo:

- Schede prefattibilità;
- Business plan (guida, prospetti e modelli);
- Prospetti economici e finanziari (fogli di calcolo);
- Vademecum (guida all'apertura di impresa);
- Guide tematiche (marketing, franchising, servizi all'infanzia, ecc.);
- Schede attività;
- Schede finanziamenti;
- Schede sulle novità normative.

### Aster

Aster è la società consortile dell'Emilia-Romagna per l'innovazione e il trasferimento tecnologico al servizio delle imprese, delle università e del territorio. Aster promuove la ricerca industriale come motore principale di sviluppo economico sostenibile, in armonia con la crescita e il benessere sociale e collabora con le associazioni imprenditoriali per lo sviluppo di strategie e azioni congiunte tra ricerca e impresa.

In particolare ASTER promuove lo sviluppo di attività imprenditoriali attraverso:

#### a. Il portale EmiliaRomagnaSTARTUP

EmiliaRomagnaSTARTUP è il punto di riferimento regionale per la creazione d'impresa innovative. Esperienza unica in Italia, è uno strumento completo e intuitivo per coloro che vogliono intraprendere un percorso imprenditoriale e per chi è in fase di start-up, ma è diretto anche a tutti i soggetti che promuovono e sostengono la nascita di nuove imprese innovative.

EmiliaRomagnaSTARTUP è anche il collegamento tra le start-up e tutti i soggetti che supportano la creazione di impresa: le università e i centri di ricerca, le associazioni imprenditoriali, gli incubatori, le banche, i consorzi di garanzia, il "private equity", la rete dei business angel e gli esperti specializzati nella consulenza alle start-up.

EmiliaRomagnaSTARTUP offre opportunità esclusive quali:

- servizio di primo orientamento;
- informazioni complete su tutti i bandi dedicati esistenti;
- risposte online da parte di consulenti ed esperti;
- partecipazione gratuita a fiere;
- ricerca finanziatori;
- incontri di networking;
- matching con imprese consolidate e manager.

Su EmiliaRomagnaSTARTUP inoltre si trovano gli ultimi aggiornamenti su finanziamenti, iniziative ed eventi per start-up.

Lanciata nel 2011, EmiliaRomagnaSTARTUP conta una community di **395 start-up innovative e 66 organizzazioni che le sostengono**.

**I servizi presenti su EmiliaRomagnaStartUp sono:**

- la Pagina **Bandi** sempre aggiornata con tutti i bandi per start-up;
- la Pagina **Spazi** con indicazione di tutti gli uffici, coworking o laboratori disponibili per le start-up che stanno cercando un luogo in cui trasformare la propria idea in impresa;
- la Pagina **Rete** dove trovare tutti i soggetti che in Emilia-Romagna supportano le start-up (incubatori, acceleratori, centri di ricerca e innovazione);
- **News** e gli **Eventi** per start-up e progetti d'impresa;
- il servizio **"L'esperto risponde"** che mette a disposizione un commercialista, un esperto in brevetti, un consulente del lavoro e un esperto in materia di sicurezza;
- la sezione **STARTUP**, pagina dedicata all'impresa: un database consultato quotidianamente da finanziatori, giornalisti e operatori del settore;
- aggiornamenti in tempo reale su bandi e opportunità su **Twitter** (<https://twitter.com/erstartup>) e **Facebook**;
- (<https://www.facebook.com/EmiliaRomagnaStartUp>).

Inoltre tramite il portale è possibile **richiedere un appuntamento gratuito per accedere a diversi servizi di orientamento e accompagnamento**:

- **InfoDesk** per un incontro con un mentor per un primo orientamento. A seguito dell'incontro di orientamento Infodesk, l'aspirante imprenditore/imprenditore riceve un report con suggerimenti e link utili per l'avvio o il consolidamento della propria idea d'impresa o start-up. Il report contiene informazioni base sulla normativa per le start-up innovative e viene di volta in volta implementato con informazioni aggiuntive a seconda delle opportunità/eventi/bandi utili per l'imprenditore in quella fase.
- **Finanza per l'Innovazione: Pronti per l'Investitore** per una prima analisi e valutazione dell'investor readiness del progetto imprenditoriale e **FINANCER** per idee di business e imprese innovative in cerca di capitali.
- **Incontra il commercialista** per chi ha bisogno di una consulenza gratuita sulle misure e gli strumenti del Decreto Crescita 2.0 e sui successivi interventi normativi del Decreto Lavoro e dell'Investment Compact, e anche su temi fiscali, amministrativi e societari.
- **KICK-ER**, il servizio di orientamento e accompagnamento alla realizzazione di **campagne di reward-based crowdfunding** per start-up.
- **Helpdesk Proprietà Intellettuale** per proteggere e trasferire la proprietà intellettuale.

EmiliaRomagnaStartUp offre **opportunità esclusive alle start-up iscritte**: partecipazione gratuita a fiere, incontri di networking, matching con imprese consolidate e manager, programmi per la ricerca clienti e l'internazionalizzazione dell'impresa. L'iscrizione a EmiliaRomagnaStartUp è riservata a start-up con queste caratteristiche:

- sede legale e/o operativa in Emilia-Romagna;
- costituzione da meno di 5 anni;
- carattere di innovatività.

L'iscrizione è completamente gratuita e non comporta nessun obbligo da parte delle start-up.

## b. Gli Sportelli S3

All'interno dei Tecnopoli dell'Emilia Romagna sono stati individuati dei luoghi destinati ad avvicinare i giovani al mondo dell'innovazione e della ricerca. Si tratta degli spazi (AREA S3) che hanno l'obiettivo di favorire l'avvicinamento dei giovani laureati al mondo del lavoro attraverso workshop e occasioni di confronto tra imprese, startupper e ricercatori sui temi dell'innovazione. Questi spazi - gestiti dal consorzio regionale per l'innovazione e la ricerca industriale Aster - sono finanziati dalla Regione attraverso il Fondo sociale europeo (Fse). L'obiettivo è sostenere il rafforzamento competitivo del sistema produttivo e la crescita occupazionale, la cosiddetta Smart Specialization Strategy (S3).

AREA S3 sarà un luogo di aggregazione tra imprenditori, startupper, professori universitari, studenti e ricercatori accomunati dall'interesse per l'innovazione. L'apertura alle idee degli altri, in un ambiente informale, è una modalità proficua per generare nuove opportunità di accesso ai percorsi professionali legati all'innovazione o per sviluppare nuovi progetti.

Questo spazio intende facilitare, nei diversi territori della regione, le relazioni tra i giovani laureati e i circuiti più innovativi del lavoro, come incubatori, start-up, imprese tecnologicamente avanzate, centri per l'innovazione, laboratori di ricerca industriale, Fab-Lab. Workshop, conversazioni con imprenditori e momenti di condivisione delle reciproche conoscenze (knowledge exchange) verranno organizzati

in base alle specifiche richieste ed esigenze formative dei giovani che la frequenteranno AREA S3.

Presso queste nuove aree anche gli studenti delle ultime classi delle scuole secondarie potranno ricevere un servizio di orientamento alla scelta della facoltà universitaria mentre gli insegnanti potranno frequentare corsi di aggiornamento.

Informazioni su ubicazione e l'orario di apertura degli spazi AREA S3 sono disponibili sul sito [www.aster.it/](http://www.aster.it/).

## c. Il programma "Erasmus per giovani imprenditori" (il programma di scambio per imprenditori europei)

E' un programma di scambio dell'Unione Europea per stimolare lo spirito imprenditoriale, la competitività, l'internazionalizzazione, la crescita delle start-up e la creazione di piccole e medie imprese (PMI) attraverso il trasferimento di conoscenze tra imprenditori già affermati e nuovi imprenditori. Il programma offre a nuovi imprenditori ed aspiranti imprenditori, la possibilità di trascorrere un periodo di tempo in un altro paese europeo presso un imprenditore affermato per poter così acquisire competenze necessarie per gestire una piccola e media impresa e per allargare il proprio network a livello internazionale.

- Destinatari:
  - a) neo imprenditori costituiti da non più di tre anni;
  - b) aspiranti imprenditori che stanno seriamente pianificando di costituire una propria impresa quindi in possesso di un Business Plan;
  - c) imprenditori affermati che hanno costituito un'impresa da oltre tre anni.
- Funzionamento del programma

L'abbinamento del nuovo e/o aspirante imprenditore con l'imprenditore ospitante viene effettuato con l'ausilio di oltre 100 organizzazioni intermedie, esperti nelle attività di sostegno alle imprese (ad esempio le camere di commercio, incubatori, centri di start-up, ecc) presenti in tutti i Paesi dell'UE.

### Contatti:

Telefono: Tel 051/6398099  
 E-mail: [info@emiliaromagnastartup.it](mailto:info@emiliaromagnastartup.it)  
[info@aster.it](mailto:info@aster.it)  
[segreteria@aster.it](mailto:segreteria@aster.it)  
 Sito: <http://www.emiliaromagnastartup.it/>  
<http://www.aster.it/>

## Ministero dello Sviluppo Economico – Sportelli MISE

Presso ciascun Ispettorato Territoriale del Ministero sono operativi gli "Sportelli MISE" i quali, grazie alla condivisione dell'intero portafoglio di attività del Ministero, assumono il fondamentale ruolo di rispondere in modo immediato e snello alle esigenze sul territorio di aziende e cittadini.

Gli Sportelli forniscono informazioni sulle molteplici attività svolte dal Ministero. Attività particolarmente utile alle imprese che vogliono usufruire delle misure attuate dal Ministero a favore dei processi produttivi e degli eventuali incentivi (Nuova Sabatini, Fondo Centrale di Garanzia, agevolazioni fiscali e altro).

## Contatti:

Telefono: 051/6572196 – 051/6572142  
E-mail: [sportello.mise.emiliaromagna@mise.gov.it](mailto:sportello.mise.emiliaromagna@mise.gov.it)  
Sito: <http://www.sviluppoeconomico.gov.it/index.php/it/>

## Comune di Bologna – Progetto Incredibol! L'INnovazione CREativa DI BOlogna

Il Comune di Bologna promuove tramite "Incredibol!" la crescita e la sostenibilità del settore creativo a Bologna e in Emilia-Romagna.

Il Progetto prevede un bando a cadenza biennale e un'attività di informazione e consulenza per tutti gli attori del settore culturale e creativo. Più precisamente:

### a. Per i vincitori del Bando Incredibol! vengono messi a disposizione:

- contributi in denaro (5.000/10.000 Euro);
- spazi di proprietà del Comune di Bologna in comodato d'uso gratuito per 4+4 anni;
- pacchetti di consulenza e formazione personalizzati forniti gratuitamente dai nostri partner;
- front office per dare assistenza;
- attività di promozione tramite i siti [www.incredibol.net](http://www.incredibol.net), [www.emiliaromagnastartup.it/creative](http://www.emiliaromagnastartup.it/creative), la pagina facebook di Incredibol, l'ufficio stampa;

### b. Per tutte le ICC (vincitori inclusi):

- attività di informazione attraverso il front office e i nostri sit/social circa le opportunità esistenti per le imprese e/o associazioni del settore culturale e creativo (bandi per l'internazionalizzazione, bandi Unesco, bandi per immobili, etc.);
- attività di consulenza e indirizzo attraverso il nostro front office.

## Contatti:

E-mail: [incredibol@comune.bologna.it](mailto:incredibol@comune.bologna.it)  
Sito: [www.incredibol.net](http://www.incredibol.net)

## START-UP INNOVATIVE

Quando si affronta il tema avvio d'impresa in generale è necessario parlare anche di una nuova tipologia d'impresa che è nata a fine 2012 con entrata in vigore la legge n. 221/2012 di conversione del DL 179/2012, noto come "Decreto Crescita 2.0", denominata "**start-up innovativa**", in quanto rappresenta una realtà che nel quadro economico attuale ha una rilevanza sempre di maggiore spessore, sia per il suo potenziato impatto sulla crescita economica del paese sia per le agevolazioni e i contributi ad essa dedicati.

**Le start-up innovative** sono società di capitali costituite anche in forma cooperativa che rispondono a determinati requisiti e hanno come oggetto sociale esclusivo o prevalente **lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico**

Questa nuova fattispecie rappresenta un strumento determinante, per agevolazioni e incentivi disponibili, a disposizione dei neoimprenditori nell'avviare un'impresa, come per esempio quelle indicate nelle varie schede della presente guida.

Nel dettaglio un'impresa, per potersi qualificare come start-up innovativa, deve:

- avere sede in Italia, oppure in Stati membri dell'Unione Europea o in Stati aderenti allo Spazio Economico Europeo, purché abbia una sede produttiva o una filiale in Italia;
- dal secondo anno di attività, deve conseguire un valore della produzione annua non superiore a 5 milioni di euro;
- non deve distribuire o aver distribuito utili;
- non deve risultare costituita a seguito di una fusione, scissione, cessione di azienda o di ramo d'azienda.

Inoltre deve possedere almeno un altro dei seguenti requisiti:

- sostenere spese di ricerca e sviluppo in misura almeno pari al 15% del maggiore tra costo e valore totale della produzione della start-up;
- impiegare, come dipendenti o collaboratori, personale altamente qualificato:
  - ✓ deve impiegare in misura almeno pari a 1/3 della forza lavoro complessiva, personale che possiede il titolo di dottorato di ricerca o che sta svolgendo un dottorato di ricerca presso un'università italiana o straniera oppure che possiede una laurea e che ha svolto, da almeno tre anni, attività di ricerca certificata presso istituti di ricerca pubblici o privati, in Italia o all'estero;
  - ✓ oppure deve impiegare, in misura almeno pari a 2/3 della forza lavoro complessiva, personale in possesso di laurea magistrale.
- essere titolare o depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale relativa a un'invenzione industriale, biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una varietà vegetale ovvero titolare dei diritti relativi ad un programma per elaboratore originario registrato presso il Registro pubblico speciale per i programmi per elaboratore, purché tali privative siano, direttamente afferenti all'oggetto sociale e all'attività d'impresa.

In favore della start-up innovativa è prevista una ampia gamma di agevolazioni, che include: alleggerimenti burocratici e fiscali per tutte le operazioni legate al registro delle imprese; gestione societaria flessibile; disciplina del lavoro tagliata su misura; piani di incentivazione in equity; equity crowdfunding; facilitazioni nell'accesso al credito bancario; incentivi fiscali all'investimento; fail-fast.

Condizione fondamentale per poter beneficiare di tali vantaggi è che le imprese vengano iscritte nell'apposita sezione speciale del Registro riservata alle start-up innovative, presentando al Registro l'apposita domanda con allegata specifica autocertificazione, attestante il possesso dei requisiti. La durata massima del regime di agevolazione è 5 anni dal momento della costituzione.

I principali vantaggi sono:

1. Costituzione e successive modificazioni mediante modello standard tipizzato con firma digitale: la start-up potrà redigere l'atto costitutivo e le successive modifiche anche mediante un modello standard tipizzato facendo ricorso alla firma digitale.
2. Abbattimento degli oneri per l'avvio d'impresa. La start-up sarà esonerata dal pagamento dell'imposta di bollo e dei diritti di segreteria dovuti per qualsiasi adempimento da effettuare presso il Registro delle Imprese, nonché dal pagamento del diritto annuale dovuto alle Camere di Commercio.
3. Disciplina del lavoro su misura. La start-up potrà assumere personale con contratti a tempo determinato della durata minima di 6 mesi e massima di 36 mesi. All'interno di questo arco temporale, i contratti potranno essere anche di

breve durata e rinnovati più volte. Dopo 36 mesi, il contratto potrà essere ulteriormente rinnovato una sola volta, per un massimo di altri 12 mesi, oppure deve essere a tempo indeterminato.

4. Piani di incentivazione in equity: la start-up potrà remunerare i propri collaboratori con stock option, e i fornitori di servizi esterni (consulenti, avvocati, commercialisti, ecc.) attraverso strumenti di work for equity. Per i soggetti percepenti si applica l'irrelevanza fiscale e contributiva di tali assegnazioni.

5. Introduzione di incentivi fiscali per investimenti in start-up provenienti da persone fisiche e giuridiche. Gli incentivi valgono sia in caso di investimenti diretti in start-up, sia in caso di investimenti indiretti per il tramite di altre società che investono prevalentemente in start-up. Il beneficio fiscale è maggiore se l'investimento riguarda le start-up a vocazione sociale e quelle che operano nel settore energetico.

6. Accesso al crowdfunding, che permette di raccogliere capitali mediante piattaforme online autorizzate da Consob.

7. Accesso gratuito al Fondo Centrale di Garanzia, per l'accesso al credito attraverso la concessione di garanzie sui prestiti bancari. La garanzia può coprire fino all'80% del credito erogato dalla banca, fino a un massimo di 2,5 milioni di euro, ed è concessa sulla base di criteri di accesso estremamente semplificati, con un'istruttoria garantita da un canale prioritario.

8. Sostegno nel processo di internazionalizzazione delle start-up da parte dell'Agenzia ICE.

Accanto alle start-up innovative vi è una particolare "sottocategoria" rappresentata dalle start-up innovative "a vocazione sociale" (SIAVS), che possiedono gli stessi requisiti posti in capo alle altre start-up innovative, ma operano in alcuni settori specifici di particolare valore sociale<sup>35</sup>.

Perseguendo in misura significativa finalità legate al benessere della collettività e avendo tendenzialmente un ritorno sugli investimenti inferiori rispetto alle altre tipologie di start-up, le SIAVS possono risultare meno "attraenti" per potenziali finanziatori, per cui per correggere questa asimmetria sono stati previsti maggiori benefici fiscali a favore degli operatori che investono in tale tipologia di start-up innovativa.

Infine un'altra tipologia di start-up innovativa che gode di particolare trattamento fiscale è rappresentata da quelle imprese che sviluppano e commercializzano esclusivamente prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico in ambito energetico.

<sup>35</sup> Assistenza sociale, assistenza sanitaria, educazione, istruzione e formazione, tutela dell'ambiente e dell'ecosistema, valorizzazione del patrimonio culturale, turismo sociale, formazione universitaria e post-universitaria, ricerca ed erogazione di servizi culturali, formazione extra-scolastica, finalizzata alla prevenzione della dispersione scolastica e al successo scolastico e formativo e servizi strumentali alle imprese sociali, resi da enti composti in misura superiore al settanta per cento da organizzazioni che esercitano un'impresa sociale.

## AGEVOLAZIONI E RICERCA FINANZIAMENTI

Il sistema di aiuti alla partenza delle nuove imprese si presenta ad una analisi approfondita piuttosto complesso in quanto esistono differenti tipologie di norme finalizzate a sostenere i diversi settori economici.

Come è già stato sottolineato, colui che intende avviare un'attività imprenditoriale deve comunque disporre di risorse proprie: gli incentivi pubblici non solo non coprono totalmente il fabbisogno finanziario iniziale, ma solitamente intervengono in tempi successivi all'avvio dell'impresa.

Una nuova impresa può essere aiutata mediante la fornitura di servizi cosiddetti "reali" (per esempio corsi di formazione, consulenze gratuite, informazioni sugli aspetti fiscali e giuridici) oppure direttamente attraverso l'erogazione di denaro. Si tratta di due diverse modalità di intervento, nel primo caso si parla di sostegno indiretto, nel secondo di sostegno diretto:

- Il sostegno indiretto si concretizza in azioni orientative, percorsi formativi e consulenze mirate finalizzati al rafforzamento delle competenze del futuro imprenditore.
- Il sostegno diretto può avvenire attraverso:
  - *contributo in conto capitale (fondo perduto)*: erogazione di denaro che non deve essere restituito. Le agevolazioni, concesse a fronte di investimenti materiali ed immateriali, coprono una percentuale dei costi sostenuti;
  - *contributi in conto interessi (prestiti a tasso agevolato o a tasso zero)*: abbattimento del tasso d'interesse praticato dagli istituti di credito nell'ambito di un contratto di erogazione di mutuo bancario;
  - *partecipazione al capitale di rischio*: intervento di pubbliche istituzioni o strutture private in qualità di soci di minoranza del capitale di rischio;
  - *incentivi fiscali o crediti d'imposta*: possibilità di ottenere aliquote fiscali agevolate, deduzione di voci di costo dalla base imponibile o bonus fiscali da detrarre al momento del versamento delle imposte.

I finanziamenti provengono da diversi soggetti: Unione Europea<sup>36</sup>, Stato, Regione, Enti Locali (Comuni, Città metropolitana) e Camera di Commercio. Altre risorse possono essere messe a disposizione da Fondazioni o Enti privati di varia natura che molto spesso assegnano le risorse attraverso concorsi e/o selezioni.

Di seguito si riportano i link relativi ai principali siti internet che si occupano di contributi e finanziamenti alle start up o più in generale alle imprese:

### **Ministero dello Sviluppo Economico**

<http://www.sviluppoeconomico.gov.it/> in particolare la sezione incentivi

### **Invitalia**

Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa, di proprietà del Ministero dell'Economia.

<http://www.invitalia.it/> vedere la sezione "cosa facciamo"

<sup>36</sup> In genere i fondi stanziati dell'Unione Europea sono gestiti a livello decentrato dai singoli Stati o dalle Regioni; solo alcuni programmi vengono attuati direttamente dalla Commissione Europea.

## **Italiavoro**

Società partecipata dal Ministero dell'Economia e delle Finanze che opera come ente strumentale del Ministero del Lavoro e delle Politiche sociali per la promozione e la gestione di azioni nel campo delle politiche del lavoro, dell'occupazione e dell'inclusione sociale.

<http://www.italiavoro.it/> vedere la sezione "opportunità per il cittadino e le imprese"

## **ICE**

Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane ha il compito di agevolare, sviluppare e promuovere i rapporti economici e commerciali italiani con l'estero e opera al fine di sviluppare l'internazionalizzazione delle imprese italiane nonché la commercializzazione dei beni e servizi italiani nei mercati internazionali.

<http://www.ice.gov.it/esportare.htm>

## **Regione Emilia-Romagna**

<http://imprese.regione.emilia-romagna.it/> in particolare "finanziamenti e agevolazioni regionali"

<http://www.emiliaromagnastartup.it/> portale gestito da ASTER sulle imprese innovative – si veda la sezione "bandi".

## **Camera di Commercio di Bologna**

<http://www.bo.camcom.gov.it/> si veda sezione "contributi e finanziamenti"

## **Città Metropolitana di Bologna**

<http://www.cittametropolitana.bo.it/progimpresa/> sito tematico dedicato alle imprese e in particolare alle start-up

## **Progetto Incredibol! del Comune di Bologna**

<http://www.incredibol.net/> Incredibol! – l'INnovazione CREativa DI BOlogna è un progetto di respiro regionale volto a favorire la crescita e la sostenibilità del settore creativo a Bologna e in Emilia-Romagna di imprese e liberi professionisti.

## **APPENDICE**

### **SCHEDA METODOLOGICA - APPROFONDIMENTO**

Le aree di espansione imprenditoriale delle Unioni dei Comuni dell'Appennino bolognese e Alto Reno sono state individuate tramite la definizione del quadro conoscitivo dettagliato del tessuto socio-economico, la realizzazione di alcune interviste in profondità a testimoni privilegiati (selezionati tra pubblici amministratori e imprenditori del territorio) e di una serie di focus group.

I comuni che fanno parte delle due Unioni considerate, costituiscono uno degli ambiti ottimali del territorio emiliano-romagnolo definiti dalla DGR 286/2013.

Per l'analisi del contesto demografico e della struttura produttiva sono stati utilizzati dati demografici delle anagrafi comunali e dell'ISTAT e i dati sulle aziende attive e sugli addetti della Camera di Commercio di Bologna, disaggregati per comune, per classe di attività e per divisione (corrispondenti alle due cifre del codice Ateco).

L'analisi socio-economica ha permesso di inquadrare il contesto entro il quale sviluppare e progettare i focus group rivolti alle aziende del territorio.

Il focus group, infatti, è una tecnica di indagine qualitativa per la raccolta di dati collettivi prodotti durante una discussione guidata di gruppo focalizzata intorno al tema di interesse. L'obiettivo dello strumento è massimizzare la possibilità di rilevare expertise, conoscenze, aspettative e opinioni degli imprenditori e di testimoni privilegiati, sfruttando le potenzialità della tecnica che derivano dalle capacità esplorative insite nella comunicazione interattiva, verbale e non, dei piccoli gruppi.

Si tratta, nel dettaglio, di "interviste focalizzate" rivolte contemporaneamente ad un numero ristretto di persone, guidate nel modo meno direttivo possibile da un moderatore che, seguendo una traccia più o meno strutturata, propone stimoli ai partecipanti, i quali, attraverso lo scambio di idee e informazioni complesse, indagano in profondità aspetti specifici del fenomeno da analizzare e del progetto da sviluppare.

La tecnica del focus group si suddivide in quattro momenti principali: la pianificazione e la definizione dell'intervento, la conduzione del gruppo, l'analisi delle informazioni ricevute e la stesura del report finale.

#### *Fase 1: pianificazione e definizione dell'intervento*

Durante la pianificazione, dopo aver determinato gli obiettivi attesi specifici dell'analisi (rilevare, dai principali attori della struttura produttiva del territorio, elementi che permettessero di individuare le aree di espansione imprenditoriale) effettuando l'analisi del contesto di cui si è detto e costruendo ipotesi di lavoro, si è proceduto alla pianificazione dettagliata degli interventi, definendo tempi e sedi degli incontri, struttura dell'intervista e caratteristiche dei gruppi presenti ai focus.

Per quanto riguarda la creazione dei gruppi di aziende partecipanti, l'analisi del contesto socio-economico ha permesso l'elaborazione del disegno di campionamento necessario ad individuare le tipologie di focus, il loro numero e la composizione. Tramite l'analisi dei dati della Camera di Commercio sugli addetti e sulle aziende attive disaggregati alla IV cifra della classificazione Ateco 2007, sono stati selezionati in modo ragionato i micro-settori in cui si ipotizzano le maggiori opportunità imprenditoriali. Tale valutazione è avvenuta individuando sia i microsettori caratterizzati da una consistenza in termini di addetti e/o di imprese sufficientemente significativa, sia le attività che, in base a studi precedenti e a interviste a testimoni privilegiati del territorio, risultavano particolarmente rappresentative o con maggiori possibilità di sviluppo nell'area indagata.

Aggregando, in base alla loro natura, i microsettori selezionati, si è deciso di realizzare 4 focus-group così composti:

- settori manifattura, logistica e servizi alle imprese;
- settore servizi alla persona<sup>37</sup>;
- settori commercio non alimentare e turismo;
- settori industria e commercio alimentare.

Si è cercato di bilanciare i soggetti partecipanti in modo che i gruppi fossero da una parte omogenei rispetto ai macro-temi individuati per favorire l'interazione, dall'altra sufficientemente disomogenei per microattività, dimensione e collocazione territoriale dell'azienda in modo da permettere l'emergere di posizioni diverse.

La selezione delle singole aziende da inserire nei focus è avvenuta tramite l'estrazione casuale delle imprese dall'archivio ASIA (Archivio statistico delle imprese attive, aggiornato al 2013) dell'ISTAT, contenente i dati individuali delle imprese attive e i relativi caratteri anagrafici, demografici e di stratificazione (attività economica, forma giuridica, dimensione in termini di occupati e fatturato, eccetera). I campioni estratti sono stati rivisti e perfezionati in base ai dati delle più aggiornate fonti informative locali (SUAP).

Inoltre sono stati invitati a partecipare ai focus i rappresentanti delle associazioni di categoria ed altre figure di spicco dei settori interessati.

Di pari passo si è proceduto alla preparazione della traccia dei focus, individuando una scheda di conduzione in cui fossero elencate le domande chiave (presentazione dell'azienda e alla sua storia, informazioni sulla filiera di appartenenza, prospettive di crescita, progetti innovativi ed esistenza di reti) da utilizzare con ampia flessibilità durante l'incontro.

La definizione degli obiettivi della ricerca e del contesto e l'identificazione delle domande sono state illustrate in un breve documento istruttorio, inviato preventivamente alle aziende, contestualmente all'invito a partecipare ai focus group.

#### *Fase 2: conduzione del gruppo*

La fase della conduzione dei tre focus group si è strutturata in un primo momento dedicato all'accoglienza durante il quale i moderatori si sono presentati al gruppo e hanno illustrato il motivo della convocazione e gli obiettivi del progetto. Si è entrato poi nel vivo della discussione, richiedendo a ciascun partecipante di rispondere verbalmente alle domande presenti nella traccia, permettendo anche l'interazione tra i soggetti stimolati dalle risposte altrui. Gli incontri sono avvenuti tra il 15 giugno e il 5 luglio 2016, hanno avuto una durata media di circa due ore e sono stati registrati digitalmente, previa autorizzazione dei partecipanti; le registrazioni degli incontri e le relative trascrizioni sono e restano materiale ad uso interno dei ricercatori che hanno curato l'elaborato che presentiamo.

#### *Fase 3: analisi delle informazioni*

Come è stato detto, i focus group hanno lo scopo di aggiungere considerazioni e informazioni di tipo qualitativo su un particolare contesto. Nella tecnica dei focus group interagiscono tre attori principali: l'intervistatore che ha il compito di moderare e facilitare la discussione, i partecipanti, l'osservatore. A questo ultimo soggetto è demandato il compito di annotare le informazioni principali e le dinamiche di interazione tra i partecipanti (reazioni verbali e non verbali, atteggiamenti nei confronti del gruppo, ...), in una parola il clima dell'incontro.

Per quel che riguarda l'esperienza fatta nei locali dell'Unione Appennino Bolognese, gli incontri si sono svolti in un contesto cordiale e collaborativo, gli imprenditori hanno spesso interagito tra loro senza necessità di intervento del facilitatore. Come nota

positiva ci fa piacere sottolineare l'apprezzamento per aver messo in piedi degli incontri mirati ad ascoltare e raccogliere le testimonianze di chi fa impresa in Appennino.

#### *Fase 4: stesura del report*

I risultati di un focus group possono essere presentati secondo due tipi di approccio: qualitativo o sistematico; la presentazione qualitativa fornisce una restituzione per temi utilizzando le citazioni dirette del gruppo di discussione; quella sistematica, analizza il contenuto, lo trasforma in informazioni numeriche che poi analizza con indicatori di tipo quantitativo.

In letteratura esistono ampie considerazioni sull'uso di un metodo piuttosto che l'altro, come pure sulla validità di entrambi. È anche noto che per una ricerca di tipo esplorativo, come quella che stiamo presentando, la stesura di un rapporto con una descrizione narrativa e le osservazioni che se ne possono desumere è ritenuto sufficiente, perciò abbiamo scelto di utilizzare il metodo qualitativo per rappresentare le possibilità di espansione imprenditoriale per ciascuna delle 4 aree trattate nel corso dei focus group con i testimoni privilegiati del territorio.

## TAVOLE STATISTICHE

Tabella 1 – Variazione media annua, assoluta e percentuale, della popolazione al 1° gennaio nei periodi: 2001-2006, 2006-2011 e 2011-2016.

	Popolazione 2016	Var.ass.	Var.ass.	Var.ass.	Var.%	Var.%	Var.%
		2001-06 (media annua)	2006-11 (media annua)	2011-16 (media annua)	2001-06 (media annua)	2006-11 (media annua)	2011-16 (media annua)
Castel d'Aiano	1.906	23	3	-13	1,4	0,2	-0,8
Castel di Casio	3.448	25	37	-13	0,9	1,3	-0,4
Castiglione dei Pepoli	5.648	-16	2	-53	-0,3	0,0	-1,1
Gaggio Montano	4.878	40	29	-42	1,0	0,7	-1,0
Grizzana Morandi	3.916	51	13	-24	1,6	0,4	-0,7
Marzabotto	6.779	47	51	-9	0,9	0,9	-0,2
Monzuno	6.328	116	72	-29	2,5	1,4	-0,5
San Benedetto Val di Sambro	4.315	12	3	-30	0,3	0,1	-0,8
Vergato	7.639	137	71	-36	2,4	1,1	-0,6
<b>Appennino Bolognese</b>	<b>44.857</b>	<b>434</b>	<b>282</b>	<b>-248</b>	<b>1,2</b>	<b>0,7</b>	<b>-0,7</b>
Camugnano	1.885	-9	-6	-26	-0,5	-0,3	-1,5
Lizzano in Belvedere	2.212	4	15	-28	0,2	0,8	-1,5
Alto Reno Terme	6.960	13	11	-14	0,2	0,2	-0,2
<b>Alto Reno</b>	<b>11.057</b>	<b>8</b>	<b>21</b>	<b>-68</b>	<b>0,1</b>	<b>0,2</b>	<b>-0,7</b>
<b>Totale Area Appennino-Alto Reno</b>	<b>55.914</b>	<b>442</b>	<b>302</b>	<b>-316</b>	<b>1,0</b>	<b>0,6</b>	<b>-0,7</b>
<b>Totale Città metropolitana</b>	<b>1.005.831</b>	<b>4.653</b>	<b>7.017</b>	<b>2.318</b>	<b>0,6</b>	<b>0,9</b>	<b>0,3</b>

Fonte: ISTAT

Tabella 2 – Saldo naturale e saldo migratorio dal 2012 al 2015 (31 dicembre).

	Saldo naturale				Saldo migratorio			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Castel d'Aiano	-14	-13	-19	-14	-3	24	-10	22
Castel di Casio	-29	-30	-18	-27	-5	56	1	30
Castiglione dei Pepoli	-35	-23	-65	-37	8	5	-22	-54
Gaggio Montano	-15	-23	-21	-32	-1	-28	-67	-4
Grizzana Morandi	-16	-8	-11	-16	-27	-10	11	11
Marzabotto	-3	-17	-17	-25	-8	180	-26	-9
Monzuno	-21	-19	-9	-21	51	217	56	-65
San Benedetto Val di Sambro	-36	-29	-22	-43	23	13	6	10
Vergato	-8	-20	-41	-24	-29	166	30	-51
<b>Appennino Bolognese</b>	<b>-177</b>	<b>-182</b>	<b>-223</b>	<b>-239</b>	<b>9</b>	<b>623</b>	<b>-21</b>	<b>-110</b>
Camugnano	-31	-19	-29	-49	-18	38	-2	-2
Lizzano in Belvedere	-22	-28	-35	-30	36	-1	0	-8
Alto Reno Terme	-32	-69	-61	-72	115	65	31	29
<b>Alto Reno</b>	<b>-85</b>	<b>-116</b>	<b>-125</b>	<b>-151</b>	<b>133</b>	<b>102</b>	<b>29</b>	<b>19</b>
<b>Totale Area Appennino-Alto Reno</b>	<b>-262</b>	<b>-298</b>	<b>-348</b>	<b>-390</b>	<b>142</b>	<b>725</b>	<b>8</b>	<b>-91</b>
<b>Totale Città metropolitana</b>	<b>-2.971</b>	<b>-2.623</b>	<b>-2.831</b>	<b>-4.210</b>	<b>17.599</b>	<b>13.112</b>	<b>5.984</b>	<b>5.718</b>

Fonte: ISTAT

Tabella 3 – Numero di stranieri, percentuale sulla popolazione residente, straniere femmine e percentuale straniere femmine sul totale degli stranieri. Anni 2006, 2016 (1° gennaio).

	Stranieri		di cui femmine	
	N.	% sul totale della popolazione	N.	% sul totale degli stranieri
Castel d'Aiano	138	7,2	76	55,1
Castel di Casio	237	6,9	141	59,5
Castiglione dei Pepoli	627	11,1	341	54,4
Gaggio Montano	493	10,1	267	54,2
Grizzana Morandi	382	9,8	196	51,3
Marzabotto	721	10,6	389	54,0
Monzuno	576	9,1	320	55,6
San Benedetto Val di Sambro	382	8,9	210	55,0
Vergato	1.054	13,8	560	53,1
<b>Appennino Bolognese</b>	<b>4.610</b>	<b>10,3</b>	<b>2.500</b>	<b>54,2</b>
Camugnano	96	5,1	69	71,9
Lizzano in Belvedere	208	9,4	107	51,4
Alto Reno Terme	706	10,1	405	57,4
<b>Alto Reno</b>	<b>1.010</b>	<b>9,1</b>	<b>581</b>	<b>57,5</b>
<b>Totale Area Appennino-Alto Reno</b>	<b>5.620</b>	<b>10,1</b>	<b>3.081</b>	<b>54,8</b>
<b>Totale Città metropolitana</b>	<b>117.122</b>	<b>11,6</b>	<b>63.719</b>	<b>54,4</b>

Fonte: ISTAT

Tabella 4 – Popolazione giovanile al 1° gennaio 2016.

	0-5 anni		6-13 anni		14-18 anni		Totale 0-18 anni		Totale 19-36 anni	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Castel d'Aiano	59	3,1	110	5,8	74	3,9	243	12,7	269	14,1
Castel di Casio	142	4,1	254	7,4	146	4,2	542	15,7	529	15,3
Castiglione dei Pepoli	215	3,8	313	5,5	228	4,0	756	13,4	942	16,7
Gaggio Montano	220	4,5	385	7,9	240	4,9	845	17,3	836	17,1
Grizzana Morandi	186	4,7	282	7,2	156	4,0	624	15,9	610	15,6
Marzabotto	330	4,9	542	8,0	301	4,4	1.173	17,3	1.093	16,1
Monzuno	294	4,6	458	7,2	289	4,6	1.041	16,5	1.029	16,3
San Benedetto Val di Sambro	207	4,8	277	6,4	168	3,9	652	15,1	678	15,7
Vergato	390	5,1	574	7,5	320	4,2	1.284	16,8	1.265	16,6
<b>Appennino Bolognese</b>	<b>2.043</b>	<b>4,6</b>	<b>3.195</b>	<b>7,1</b>	<b>1.922</b>	<b>4,3</b>	<b>7.160</b>	<b>16,0</b>	<b>7.251</b>	<b>16,2</b>
Camugnano	57	3,0	87	4,6	51	2,7	195	10,3	285	15,1
Lizzano in Belvedere	81	3,7	110	5,0	98	4,4	289	13,1	358	16,2
Alto Reno Terme	312	4,5	480	6,9	317	4,6	1.109	15,9	1.151	16,5
<b>Alto Reno</b>	<b>450</b>	<b>4,1</b>	<b>677</b>	<b>6,1</b>	<b>466</b>	<b>4,2</b>	<b>1.593</b>	<b>14,4</b>	<b>1.794</b>	<b>16,2</b>
<b>Totale Area Appennino-Alto Reno</b>	<b>2.493</b>	<b>4,5</b>	<b>3.872</b>	<b>6,9</b>	<b>2.388</b>	<b>4,3</b>	<b>8.753</b>	<b>15,7</b>	<b>9.045</b>	<b>16,2</b>
<b>Totale Città metropolitana</b>	<b>51.461</b>	<b>5,1</b>	<b>71.599</b>	<b>7,1</b>	<b>41.699</b>	<b>4,1</b>	<b>164.759</b>	<b>16,4</b>	<b>179.388</b>	<b>17,8</b>

Fonte: ISTAT

Tabella 5 – Popolazione giovanile straniera al 1° gennaio 2016.

	0-5 anni		6-13 anni		14-18 anni		Totale 0-18 anni		Totale 19-36 anni	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Castel d'Aiano	4	0,2	9	0,5	9	0,5	22	1,2	45	2,4
Castel di Casio	21	0,6	18	0,5	7	0,2	46	1,3	82	2,4
Castiglione dei Pepoli	40	0,7	63	1,1	39	0,7	142	2,5	202	3,6
Gaggio Montano	46	0,9	38	0,8	25	0,5	109	2,2	169	3,5
Grizzana Morandi	31	0,8	40	1,0	16	0,4	87	2,2	107	2,7
Marzabotto	73	1,1	80	1,2	38	0,6	191	2,8	220	3,2
Monzuno	57	0,9	51	0,8	26	0,4	134	2,1	165	2,6
San Benedetto Val di Sambro	33	0,8	38	0,9	15	0,3	86	2,0	119	2,8
Vergato	113	1,5	125	1,6	50	0,7	288	3,8	306	4,0
<b>Appennino Bolognese</b>	<b>418</b>	<b>0,9</b>	<b>462</b>	<b>1,0</b>	<b>225</b>	<b>0,5</b>	<b>1.105</b>	<b>2,5</b>	<b>1.415</b>	<b>3,2</b>
Camugnano	5	0,3	6	0,3	2	0,1	13	0,7	21	1,1
Lizzano in Belvedere	11	0,5	19	0,9	12	0,5	42	1,9	76	3,4
Alto Reno Terme	81	1,2	64	0,9	26	0,4	171	2,5	230	3,3
<b>Alto Reno</b>	<b>97</b>	<b>0,9</b>	<b>89</b>	<b>0,8</b>	<b>40</b>	<b>0,4</b>	<b>226</b>	<b>2,0</b>	<b>327</b>	<b>3,0</b>
<b>Totale Area Appennino-Alto Reno</b>	<b>515</b>	<b>0,9</b>	<b>551</b>	<b>1,0</b>	<b>265</b>	<b>0,5</b>	<b>1.331</b>	<b>2,4</b>	<b>1.742</b>	<b>3,1</b>
<b>Totale Città metropolitana</b>	<b>10.786</b>	<b>1,1</b>	<b>10.284</b>	<b>1,0</b>	<b>5.342</b>	<b>0,5</b>	<b>26.412</b>	<b>2,6</b>	<b>39.768</b>	<b>4,0</b>

Fonte: ISTAT

Tabella 6 – Popolazione anziana al 1° gennaio. Anni 2011 e 2016.

	2011				2016			
	65 anni e più		75 anni e più		65 anni e più		75 anni e più	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Castel d'Aiano	534	26,9	302	15,2	562	29,5	306	16,1
Castel di Casio	811	23,0	442	12,5	892	25,9	438	12,7
Castiglione dei Pepoli	1.445	24,2	782	13,1	1.551	27,5	786	13,9
Gaggio Montano	1.180	23,0	619	12,1	1.203	24,7	657	13,5
Grizzana Morandi	843	20,8	395	9,7	943	24,1	457	11,7
Marzabotto	1.286	18,8	586	8,6	1.503	22,2	675	10,0
Monzuno	1.162	17,9	565	8,7	1.431	22,6	706	11,2
San Benedetto Val di Sambro	1.074	23,9	567	12,6	1.113	25,8	585	13,6
Vergato	1.723	21,9	908	11,6	1.931	25,3	1.023	13,4
<b>Appennino Bolognese</b>	<b>10.058</b>	<b>21,7</b>	<b>5.166</b>	<b>11,1</b>	<b>11.129</b>	<b>24,8</b>	<b>5.633</b>	<b>12,6</b>
Camugnano	620	30,4	348	17,1	589	31,2	340	18,0
Lizzano in Belvedere	692	29,1	408	17,1	654	29,6	359	16,2
Alto Reno Terme	1.912	27,1	1.024	14,5	1.886	27,1	1.065	15,3
<b>Alto Reno</b>	<b>3.224</b>	<b>28,1</b>	<b>1.780</b>	<b>15,5</b>	<b>3.129</b>	<b>28,3</b>	<b>1.764</b>	<b>16,0</b>
<b>Totale Area Appennino-Alto Reno</b>	<b>13.282</b>	<b>23,0</b>	<b>6.946</b>	<b>12,0</b>	<b>14.258</b>	<b>25,5</b>	<b>7.397</b>	<b>13,2</b>
<b>Totale Città metropolitana</b>	<b>231.765</b>	<b>23,4</b>	<b>122.427</b>	<b>12,3</b>	<b>244.962</b>	<b>24,4</b>	<b>132.712</b>	<b>13,2</b>

Fonte: ISTAT

Tabella 7 – Principali indicatori demografici al 1° gennaio 2016.

	Età Media	Indice di vecchiaia	Indice dipendenza strutturale	Indice dip. senile	Indice dip. giovanile	Indice struttura pop. attiva	Indice ricambio della pop. in età attiva
Castel d'Aiano	50,5	308,8	64,0	48,4	15,7	199,5	194,7
Castel di Casio	47,2	210,9	61,7	41,8	19,8	172,4	154,7
Castiglione dei Pepoli	48,7	274,5	59,9	43,9	16,0	165,0	168,3
Gaggio Montano	46,1	183,4	61,6	39,8	21,7	148,3	128,3
Grizzana Morandi	46,8	187,8	58,5	38,2	20,3	178,9	180,9
Marzabotto	45,3	162,3	55,8	34,6	21,3	167,0	149,0
Monzuno	45,9	175,6	55,0	35,1	20,0	171,0	142,4
San Benedetto Val di Sambro	47,9	215,7	60,6	41,4	19,2	174,1	178,2
Vergato	46,6	188,0	63,2	41,3	21,9	156,4	150,3
<b>Appennino Bolognese</b>	<b>46,9</b>	<b>198,3</b>	<b>59,5</b>	<b>39,6</b>	<b>20,0</b>	<b>166,6</b>	<b>155,6</b>
Camugnano	52,1	385,0	64,9	51,5	13,4	193,1	326,4
Lizzano in Belvedere	50,0	308,5	64,3	48,6	15,8	156,9	176,8
Alto Reno Terme	47,6	219,3	65,2	44,8	20,4	148,6	149,2
<b>Alto Reno</b>	<b>48,9</b>	<b>255,4</b>	<b>65,0</b>	<b>46,7</b>	<b>18,3</b>	<b>156,9</b>	<b>175,6</b>
<b>Totale Area Appennino-Alto Reno</b>	<b>47,3</b>	<b>208,5</b>	<b>60,6</b>	<b>40,9</b>	<b>19,6</b>	<b>164,7</b>	<b>159,4</b>
<b>Totale Città metropolitana</b>	<b>46,2</b>	<b>186,1</b>	<b>59,9</b>	<b>38,9</b>	<b>20,9</b>	<b>145,8</b>	<b>144,3</b>

Fonte: ISTAT

Tabella 8 – Famiglie, di cui percentuale mono componenti dal 2013 al 2016 (01/01).

		2013	2014	2015	2016
Appennino Bolognese	Numero famiglie	21.245	21.028	20.944	20.852
	di cui % mono componenti	38,3	38,2	38,3	38,7
Alto Reno	Numero famiglie	5.459	5.431	5.395	5.352
	di cui % mono componenti	44,1	43,1	43,1	43,5
Totale area Appennino-Alto Reno	Numero famiglie	26.704	26.459	26.339	26.204
	di cui % mono componenti	39,5	39,2	39,3	39,7
Totale Città metropolitana	Numero famiglie	481.334	479.114	480.685	481.726
	di cui % mono componenti	41,3	41,2	41,5	41,7

Fonte: Anagrafe e ISTAT

Tabella 9 – Famiglie, di cui mono componenti e numero medio di componenti per Comune e Unione comunale al 1° gennaio 2016.

	Numero famiglie	di cui mono componenti	% mono componenti	Numero medio di componenti
Castel d'Aiano	1.013	498	49,2	1,9
Castel di Casio	1.606	639	39,8	2,1
Castiglione dei Pepoli	2.703	1.106	40,9	2,1
Gaggio Montano	2.167	740	34,1	2,2
Grizzana Morandi	1.839	707	38,4	2,1
Marzabotto	3.050	1.066	35,0	2,2
Monzuno	2.913	1.101	37,8	2,2
San Benedetto Val di Sambro	2.011	822	40,9	2,1
Vergato	3.550	1.390	39,2	2,1
<b>Appennino Bolognese</b>	<b>20.852</b>	<b>8.069</b>	<b>38,7</b>	<b>2,1</b>
Camugnano	971	454	46,8	1,9
Lizzano in Belvedere	1.150	572	49,7	1,9
Alto Reno Terme	3.231	1.301	40,3	2,1
<b>Alto Reno</b>	<b>5.352</b>	<b>2.327</b>	<b>43,5</b>	<b>2,0</b>
<b>Totale Area Appennino-Alto Reno</b>	<b>26.204</b>	<b>10.396</b>	<b>39,7</b>	<b>2,1</b>
<b>Totale Città metropolitana</b>	<b>481.726</b>	<b>200.790</b>	<b>41,7</b>	<b>2,1</b>

Fonte: Anagrafe e ISTAT

Tabella 10 – Consistenza e Nati-Mortalità.

Comune / Unione comunale	2015					Variazione % 2015/2014				
	Registrate	Attive	Iscritte	Cessate*	Saldo	Registrate	Attive	Iscritte	Cessate	
Castel d'Aiano	241	228	13	8	5	3,9	2,2	225,0	-60,0	
Castel di Casio	226	216	11	14	-3	-2,2	-3,6	-26,7	-30,0	
Castiglione dei Pepoli	556	520	22	33	-11	-2,5	-2,8	-29,0	-19,5	
Gaggio Montano	536	509	26	37	-11	-1,5	-1,7	13,0	15,2	
Grizzana Morandi	299	280	17	17	0	-0,7	-1,4	112,5	30,8	
Marzabotto	514	469	32	32	0	-0,2	-0,8	52,4	-17,9	
Monzuno	615	566	27	31	-4	-0,8	-0,4	-18,2	-36,0	
San Benedetto Val di Sambro	466	432	21	22	-1	-0,4	-0,7	10,5	-17,2	
Vergato	631	579	25	42	-17	-2,2	-1,0	-10,7	0,0	
<b>Appennino bolognese</b>	<b>4.084</b>	<b>3.799</b>	<b>194</b>	<b>236</b>	<b>-42</b>	<b>-1,0</b>	<b>-1,2</b>	<b>6,6</b>	<b>-16,3</b>	
Camugnano	232	218	8	9	-1	0,0	0,9	-20,0	-43,8	
Lizzano in Belvedere	276	258	14	19	-5	-2,1	-3,0	-12,5	-9,5	
Alto Reno Terme	588	548	18	44	-26	-4,2	-3,5	-47,1	37,5	
<b>Alto Reno</b>	<b>1.096</b>	<b>1.024</b>	<b>40</b>	<b>72</b>	<b>-32</b>	<b>-2,8</b>	<b>-2,5</b>	<b>-33,3</b>	<b>4,3</b>	
<b>Totale area Appennino-Alto Reno</b>	<b>5.180</b>	<b>4.823</b>	<b>234</b>	<b>308</b>	<b>-74</b>	<b>-1,4</b>	<b>-1,5</b>	<b>-3,3</b>	<b>-12,3</b>	
<b>TOTALE CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>96.164</b>	<b>85.220</b>	<b>5.782</b>	<b>5.672</b>	<b>110</b>	<b>-0,2</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,2</b>	<b>0,0</b>	

\* Dati al netto delle cancellazioni d'ufficio.

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Tabella 11 - Tassi di natalità e mortalità 2010-2015.

Comune / Unione comunale	Tasso di natalità					Tasso di mortalità				
	11/10	12/11	13/12	14/13	15/14	11/10	12/11	13/12	14/13	15/14
Castel d'Aiano	4,6	4,7	5,5	1,6	5,6	5,8	4,7	7,9	8,0	3,4
Castel di Casio	6,1	6,5	6,8	6,4	4,8	4,8	4,7	5,9	8,5	6,1
Castiglione dei Pepoli	6,0	4,5	6,8	5,3	3,9	5,6	6,2	5,5	7,0	5,8
Gaggio Montano	6,0	4,3	3,5	4,2	4,8	5,5	5,2	7,1	6,0	6,8
Grizzana Morandi	5,9	6,2	2,5	2,6	5,6	5,3	6,2	7,5	4,2	5,6
Marzabotto	5,0	7,7	5,8	3,9	6,2	4,8	5,9	8,1	7,1	6,2
Monzuno	6,7	8,3	5,1	5,2	4,4	6,1	6,5	7,2	7,6	5,0
San Benedetto Val di Sambro	7,1	4,7	4,9	4,0	4,5	4,2	4,3	4,9	5,8	4,7
Vergato	7,0	5,4	7,4	4,2	3,9	6,7	6,7	6,9	6,2	6,5
<b>Appennino bolognese</b>	<b>6,2</b>	<b>5,8</b>	<b>5,5</b>	<b>4,3</b>	<b>4,7</b>	<b>5,5</b>	<b>5,8</b>	<b>6,8</b>	<b>6,6</b>	<b>5,7</b>
Camugnano	4,0	4,5	6,7	4,1	3,4	6,4	5,8	5,9	6,6	3,9
Lizzano in Belvedere	6,9	9,1	4,2	9,8	5,0	12,0	13,7	10,2	12,8	6,7
Alto Reno Terme	4,6	5,6	6,5	4,6	2,9	5,2	6,4	5,5	4,3	7,2
<b>Alto Reno</b>	<b>4,8</b>	<b>5,9</b>	<b>6,2</b>	<b>5,2</b>	<b>3,5</b>	<b>6,5</b>	<b>7,4</b>	<b>6,3</b>	<b>6,0</b>	<b>6,4</b>
<b>Totale area Appennino-Alto Reno</b>	<b>5,9</b>	<b>5,9</b>	<b>5,6</b>	<b>4,5</b>	<b>4,5</b>	<b>5,7</b>	<b>6,1</b>	<b>6,7</b>	<b>6,5</b>	<b>5,9</b>
<b>TOTALE CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>6,3</b>	<b>6,0</b>	<b>6,3</b>	<b>6,0</b>	<b>6,0</b>	<b>5,6</b>	<b>6,0</b>	<b>6,3</b>	<b>5,9</b>	<b>5,9</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Tabella 12 - Tassi di crescita 2010-2015

Comune / Unione comunale	Tasso di crescita				
	11/10	12/11	13/12	14/13	15/14
Castel d'Aiano	-1,2	0,0	-2,4	-6,4	2,2
Castel di Casio	1,3	1,7	0,8	-2,1	-1,3
Castiglione dei Pepoli	0,3	-1,7	1,4	-1,7	-1,9
Gaggio Montano	0,5	-0,9	-3,7	-1,8	-2,0
Grizzana Morandi	0,6	0,0	-5,0	-1,6	0,0
Marzabotto	0,2	1,8	-2,4	-3,2	0,0
Monzuno	0,6	1,7	-2,2	-2,4	-0,6
San Benedetto Val di Sambro	2,9	0,4	0,0	-1,9	-0,2
Vergato	0,3	-1,3	0,5	-2,0	-2,6
<b>Appennino bolognese</b>	<b>0,6</b>	<b>0,1</b>	<b>-1,3</b>	<b>-2,4</b>	<b>-1,0</b>
Camugnano	-2,4	-1,2	0,8	-2,5	-0,4
Lizzano in Belvedere	-5,1	-4,6	-6,0	-3,0	-1,8
Alto Reno Terme	-0,7	-0,8	0,9	0,3	-4,2
<b>Alto Reno</b>	<b>-1,7</b>	<b>-1,5</b>	<b>-0,1</b>	<b>-0,8</b>	<b>-2,8</b>
<b>Totale area Appennino-Alto Reno</b>	<b>0,1</b>	<b>-0,3</b>	<b>-1,1</b>	<b>-2,0</b>	<b>-1,4</b>
<b>TOTALE CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>0,6</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Tabella 14 - Imprese Attive. Consistenza per settore di attività economica, 2015 (valori percentuali).

Comune / Unione comunale	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	X	TOTALE 2015
Castel d'Alano	33,3	0,0	11,8	0,4	0,0	17,1	14,9	3,9	6,1	0,9	1,8	4,8	0,9	2,2	0,0	0,0	0,0	0,4	1,3	0,0	0,0	100,0
Castel di Casio	27,3	0,0	11,1	0,0	1,9	25,9	9,3	2,8	5,1	0,5	1,4	2,3	3,2	4,6	0,0	0,0	0,5	0,9	3,2	0,0	0,0	100,0
Castiglione dei Pepoli	17,5	0,2	9,0	0,0	0,0	20,8	27,9	1,0	8,5	2,1	2,5	1,9	1,2	1,0	0,0	0,4	0,6	0,6	5,0	0,0	0,0	100,0
Gaggio Montano	23,6	0,0	18,1	0,0	0,0	16,1	19,6	2,8	5,3	1,0	1,8	6,3	1,4	1,0	0,0	0,0	0,4	0,4	2,4	0,0	0,0	100,0
Grizzana Morandi	18,2	0,0	9,3	0,0	0,0	26,1	21,4	5,7	7,9	0,4	0,7	1,8	1,1	3,9	0,0	0,0	0,4	0,7	2,5	0,0	0,0	100,0
Marzabotto	18,6	0,4	14,3	0,0	0,2	20,3	18,1	6,0	7,2	1,1	1,5	3,2	2,8	1,7	0,0	0,2	0,4	0,6	3,4	0,0	0,0	100,0
Monzuno	11,8	0,0	8,7	0,2	0,0	27,7	20,7	5,5	6,4	2,3	1,8	3,7	2,5	3,7	0,0	0,0	0,2	1,9	3,0	0,0	0,0	100,0
San Benedetto Val di Sambro	16,7	0,0	10,2	0,7	0,7	23,1	19,4	4,9	7,6	0,7	1,9	4,4	1,4	4,6	0,0	0,2	0,5	0,2	2,8	0,0	0,0	100,0
Vergato	13,3	0,2	7,9	0,0	0,0	24,0	25,6	4,5	9,0	1,4	2,1	4,1	0,5	1,7	0,0	0,2	0,2	0,5	4,8	0,0	0,0	100,0
<b>Appennino bolognese</b>	<b>18,4</b>	<b>0,1</b>	<b>11,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,2</b>	<b>22,3</b>	<b>20,9</b>	<b>4,1</b>	<b>7,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,8</b>	<b>3,7</b>	<b>1,6</b>	<b>2,5</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>0,3</b>	<b>0,7</b>	<b>3,4</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>100,0</b>
Camugnano	46,3	0,0	6,9	0,5	0,5	16,5	8,3	5,0	7,8	0,9	2,3	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	1,8	0,0	0,0	100,0
Lizzano in Belvedere	25,2	0,0	6,2	0,0	0,0	15,9	18,2	2,7	16,7	2,3	1,2	3,5	1,9	1,9	0,0	0,8	0,0	1,2	2,3	0,0	0,0	100,0
Alto Reno Terme	8,4	0,0	11,5	0,2	0,0	18,2	24,6	1,8	11,7	1,5	2,9	4,0	2,6	2,9	0,0	0,2	0,5	1,3	7,7	0,0	0,0	100,0
Alto Reno	20,7	0,0	9,2	0,2	0,1	17,3	19,5	2,7	12,1	1,6	2,3	3,6	1,9	2,1	0,0	0,3	0,4	1,0	5,1	0,0	0,0	100,0
<b>Totale area Appennino-Alto Reno</b>	<b>18,9</b>	<b>0,1</b>	<b>10,7</b>	<b>0,1</b>	<b>0,2</b>	<b>21,3</b>	<b>20,6</b>	<b>3,8</b>	<b>8,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,9</b>	<b>3,7</b>	<b>1,7</b>	<b>2,4</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2</b>	<b>0,4</b>	<b>0,8</b>	<b>3,7</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>100,0</b>
<b>TOTALE CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>10,5</b>	<b>0,0</b>	<b>10,4</b>	<b>0,2</b>	<b>0,1</b>	<b>15,1</b>	<b>24,4</b>	<b>4,5</b>	<b>6,8</b>	<b>2,8</b>	<b>2,6</b>	<b>7,5</b>	<b>4,7</b>	<b>3,7</b>	<b>0,0</b>	<b>0,5</b>	<b>0,6</b>	<b>1,1</b>	<b>4,4</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Tabella 13 - Imprese Attive. Consistenza per settore di attività economica, 2015 (valori assoluti).

Comune / Unione comunale	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	X	TOTALE 2015
Castel d'Alano	76	0	27	1	0	39	34	9	14	2	4	11	2	5	0	0	1	3	0	0	0	228
Castel di Casio	59	0	24	0	4	56	20	6	11	1	3	5	7	10	0	0	1	2	7	0	0	216
Castiglione dei Pepoli	91	1	47	0	0	108	145	5	44	11	13	10	6	5	0	2	3	3	26	0	0	520
Gaggio Montano	120	0	92	0	0	82	100	14	27	5	9	32	7	5	0	0	2	2	12	0	0	509
Grizzana Morandi	51	0	26	0	0	73	60	16	22	1	2	5	3	11	0	0	1	2	7	0	0	280
Marzabotto	87	2	67	0	1	95	85	28	34	5	7	15	13	8	0	1	2	3	16	0	0	469
Monzuno	67	0	49	1	0	157	117	31	36	13	10	21	14	21	0	0	1	11	17	0	0	566
San Benedetto Val di Sambro	72	0	44	3	3	100	84	21	33	3	8	19	6	20	0	1	2	1	12	0	0	432
Vergato	77	1	46	0	0	139	148	26	52	8	12	24	3	10	0	1	1	3	28	0	0	579
<b>Appennino bolognese</b>	<b>700</b>	<b>4</b>	<b>422</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>849</b>	<b>793</b>	<b>156</b>	<b>273</b>	<b>49</b>	<b>68</b>	<b>142</b>	<b>61</b>	<b>95</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>13</b>	<b>28</b>	<b>128</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3.799</b>
Camugnano	101	0	15	1	1	36	18	11	17	2	5	6	0	0	0	0	1	0	4	0	0	218
Lizzano in Belvedere	65	0	16	0	0	41	47	7	43	6	3	9	5	5	0	2	0	3	6	0	0	258
Alto Reno Terme	46	0	63	1	0	100	135	10	64	8	16	22	14	16	0	1	3	7	42	0	0	548
Alto Reno	212	0	94	2	1	177	200	28	124	16	24	37	19	21	0	3	4	10	52	0	0	1.024
<b>Totale area Appennino-Alto Reno</b>	<b>912</b>	<b>4</b>	<b>516</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>1.026</b>	<b>993</b>	<b>184</b>	<b>397</b>	<b>65</b>	<b>92</b>	<b>179</b>	<b>80</b>	<b>116</b>	<b>0</b>	<b>8</b>	<b>17</b>	<b>38</b>	<b>180</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4.823</b>
<b>TOTALE CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>8.928</b>	<b>15</b>	<b>8.862</b>	<b>155</b>	<b>91</b>	<b>12.887</b>	<b>20.825</b>	<b>3.850</b>	<b>5.827</b>	<b>2.422</b>	<b>2.248</b>	<b>6.402</b>	<b>3.968</b>	<b>3.145</b>	<b>2</b>	<b>434</b>	<b>520</b>	<b>895</b>	<b>3.735</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>85.220</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Tabella 16 – Addetti alle imprese Attive per settore di attività economica, 2015 (Valori percentuali).

Comune / Unione comunale	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	X	TOTALE 2015
Castel d'Aiano	53	0	132	0	0	62	63	23	37	2	3	2	1	8	0	0	0	1	6	0	0	393
Castel di Casio	18	0	386	0	104	100	34	58	19	1	3	0	20	23	0	0	16	3	10	0	0	795
Castiglione dei Pepoli	93	1	163	0	0	216	219	4	134	32	17	9	3	10	0	9	104	1	37	0	0	1.052
Gaggio Montano	54	0	1.881	0	0	154	177	58	76	3	9	42	3	10	0	0	3	0	20	0	0	2.490
Grizzana Morandi	18	0	124	0	0	88	99	44	47	1	2	2	3	21	0	0	12	1	9	0	0	471
Marzabotto	55	15	398	0	37	128	138	37	89	3	5	8	16	14	0	0	12	4	16	0	0	975
Monzuno	45	0	351	0	0	219	184	32	106	10	11	8	14	57	0	0	12	17	19	0	0	1.085
San Benedetto Val di Sambro	32	0	246	3	18	147	126	35	83	3	9	3	2	34	0	0	2	1	19	0	0	763
Vergato	61	1	285	0	0	244	268	40	174	9	42	9	1	9	0	3	4	4	38	0	0	1.192
Appennino bolognese	429	17	3.966	3	159	1.358	1.308	331	765	64	101	83	63	186	0	12	165	32	174	0	0	9.216
Camugnano	34	0	62	0	2	50	23	27	50	0	4	4	0	0	0	0	43	0	5	0	0	304
Lizzano in Belvedere	55	0	59	0	0	53	86	11	122	7	47	4	8	4	0	4	0	0	8	0	0	477
Alto Reno Terme	10	0	309	3	0	159	256	21	228	8	33	10	18	115	0	3	70	4	70	0	0	1.317
Alto Reno	99	0	430	3	2	262	365	59	400	15	84	18	26	119	0	7	113	13	83	0	0	2.098
Totale area Appennino-Alto Reno	528	17	4.396	6	161	1.620	1.673	390	1.165	79	185	101	89	305	0	19	278	45	257	0	0	11.314
<b>TOTALE CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>9.249</b>	<b>191</b>	<b>81.423</b>	<b>461</b>	<b>2.206</b>	<b>23.887</b>	<b>44.744</b>	<b>17.358</b>	<b>21.394</b>	<b>9.459</b>	<b>9.047</b>	<b>7.594</b>	<b>9.982</b>	<b>15.933</b>	<b>4</b>	<b>2.058</b>	<b>9.549</b>	<b>2.912</b>	<b>7.437</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>274.891</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Tabella 15 – Imprese Attive. Variazione percentuale per settore di attività economica (2014/2015).

Comune / Unione comunale	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	X	TOTALE VAR 2015/2014
Castel d'Aiano	-1,3		12,5	0,0		-7,1	3,0	12,5	16,7	0,0	33,3	0,0	-33,3	66,7				0,0	0,0	0,0	0,0	2,2
Castel di Casio	0,0		-11,1			-6,7	-4,8	-14,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0				-50,0	0,0	0,0	0,0	-3,6
Castiglione dei Pepoli	-1,1		0,0	-4,1		-5,3	-3,3	-16,7	-4,3	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0			0,0	0,0	0,0	0,0	-2,8
Gaggio Montano	-4,0		5,7			-2,4	0,0	-12,5	-10,0	25,0	-10,0	0,0	0,0	-16,7				0,0	-33,3	0,0	0,0	-1,7
Grizzana Morandi	-1,9		8,3			-2,7	0,0	-5,9	-12,0	-50,0	0,0	25,0	50,0	0,0				-50,0	100,0	0,0	0,0	-1,4
Marzabotto	1,2		0,0	-1,5		2,2	0,0	-9,7	-8,1	0,0	0,0	-6,3	8,3	14,3				0,0	-33,3	0,0	0,0	-0,8
Monzuno	4,7		-2,0	0,0		-2,5	-2,5	-6,1	0,0	0,0	42,9	10,5	0,0	16,7				-50,0	0,0	-10,5	0,0	-0,4
San Benedetto Val di Sambro	-1,4		-6,4	50,0		-2,9	-3,4	-8,7	10,0	50,0	-20,0	5,6	20,0	25,0				0,0	0,0	0,0	0,0	-0,7
Vergato	1,3		0,0	-4,2		-0,7	-1,3	-3,7	-3,7	0,0	0,0	4,3	50,0	0,0				0,0	0,0	50,0	-6,7	-1,0
Appennino bolognese	-0,6		0,0	-0,5	25,0	0,0	-2,6	-1,6	-7,1	-2,8	2,1	1,5	2,9	8,9	13,1			0,0	-23,5	3,7	-3,0	-1,2
Camugnano	3,1		7,1	0,0		0,0	-14,3	-8,3	-5,6	100,0	25,0	20,0						0,0	0,0	0,0	0,0	0,9
Lizzano in Belvedere	0,0		-11,1			-16,3	-6,0	16,7	2,4	-14,3	0,0	12,5	0,0	66,7				100,0	0,0	0,0	0,0	-3,0
Alto Reno Terme	-2,1		-1,6	0,0		-10,7	-3,6	0,0	1,6	-11,1	-11,1	-4,3	7,7	-5,9				0,0	0,0	0,0	5,0	-3,5
Alto Reno	1,0		-2,1	0,0		-10,2	-5,2	0,0	0,8	-5,9	-4,0	2,8	5,6	5,0				50,0	0,0	0,0	4,0	-2,5
Totale area Appennino-Alto Reno	-0,2	0,0	-0,8	16,7	0,0	-4,0	-2,4	-6,1	-1,7	0,0	0,0	2,9	8,1	11,5				14,3	-19,0	2,7	-1,1	-1,5
<b>TOTALE CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>-10,5</b>	<b>-16,7</b>	<b>-15,2</b>	<b>93,5</b>	<b>-18,7</b>	<b>-24,0</b>	<b>-1,5</b>	<b>-2,2</b>	<b>1,8</b>	<b>0,6</b>	<b>-0,8</b>	<b>-0,4</b>	<b>1,3</b>	<b>3,6</b>				<b>3,1</b>	<b>4,4</b>	<b>3,5</b>	<b>1,5</b>	<b>-20,0</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Tabella 18 – Dimensione media delle imprese Attive per settore di attività economica (2015)

Comune / Unione comunale	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	X	TOTALE 2015
Castel d'Alaino	0,7	-	4,9	0,0	-	1,6	1,9	2,6	2,6	1,0	0,8	0,2	0,5	1,6	-	-	-	1,0	2,0	-	-	1,7
Castel di Casio	0,3	-	16,1	-	26,0	1,8	1,7	9,7	1,7	1,0	1,0	0,0	2,9	2,3	-	-	16,0	1,5	1,4	-	-	3,7
Castiglione dei Pepoli	1,0	1,0	3,5	-	-	2,0	1,5	0,8	3,0	2,9	1,3	0,9	0,5	2,0	-	4,5	34,7	0,3	1,4	-	-	2,0
Gaggio Montano	0,5	-	20,4	-	-	1,9	1,8	4,1	2,8	0,6	1,0	1,3	0,4	2,0	-	-	1,5	0,0	1,7	-	-	4,9
Grizzana Morandi	0,4	-	4,8	-	-	1,2	1,7	2,8	2,1	1,0	1,0	0,4	1,0	1,9	-	-	12,0	0,5	1,3	-	-	1,7
Marzabotto	0,6	7,5	5,9	-	37,0	1,3	1,6	1,3	2,6	0,6	0,7	0,5	1,2	1,8	-	0,0	6,0	1,3	1,0	-	-	2,1
Monzuno	0,7	-	7,2	0,0	-	1,4	1,6	1,0	2,9	0,8	1,1	0,4	1,0	2,7	-	-	12,0	1,5	1,1	-	-	1,9
San Benedetto Val di Sambro	0,4	-	5,6	1,0	6,0	1,5	1,5	1,7	2,5	1,0	1,1	0,2	0,3	1,7	-	0,0	1,0	1,0	1,6	-	-	1,8
Vergato	0,8	1,0	6,2	-	-	1,8	1,8	1,5	3,3	1,1	3,5	0,4	0,3	0,9	-	3,0	4,0	1,3	1,4	-	-	2,1
<b>Appennino bolognese</b>	<b>0,6</b>	<b>4,3</b>	<b>9,4</b>	<b>0,6</b>	<b>19,9</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>2,1</b>	<b>2,8</b>	<b>1,3</b>	<b>1,5</b>	<b>0,6</b>	<b>1,0</b>	<b>2,0</b>	-	<b>2,4</b>	<b>12,7</b>	<b>1,1</b>	<b>1,4</b>	-	-	<b>2,4</b>
Camugnano	0,3	-	4,1	0,0	2,0	1,4	1,3	2,5	2,9	0,0	0,8	0,7	-	-	-	-	43,0	-	1,3	-	-	1,4
Lizzano in Belvedere	0,8	-	3,7	-	-	1,3	1,8	1,6	2,8	1,2	15,7	0,4	1,6	0,8	-	2,0	-	3,0	1,3	-	-	1,8
Alto Reno Terme	0,2	-	4,9	3,0	-	1,6	1,9	2,1	3,6	1,0	2,1	0,5	1,3	7,2	-	3,0	23,3	0,6	1,7	-	-	2,4
Alto Reno	0,5	-	4,6	1,5	2,0	1,5	1,8	2,1	3,2	0,9	3,5	0,5	1,4	5,7	-	2,3	28,3	1,3	1,6	-	-	2,0
<b>Totale area Appennino-Alto Reno</b>	<b>0,6</b>	<b>4,3</b>	<b>8,5</b>	<b>0,9</b>	<b>17,9</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>2,1</b>	<b>2,9</b>	<b>1,2</b>	<b>2,0</b>	<b>0,6</b>	<b>1,1</b>	<b>2,6</b>	-	<b>2,4</b>	<b>16,4</b>	<b>1,2</b>	<b>1,4</b>	-	-	<b>2,3</b>
<b>TOTALE CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>1,0</b>	<b>12,7</b>	<b>9,2</b>	<b>3,0</b>	<b>24,2</b>	<b>1,9</b>	<b>2,1</b>	<b>4,5</b>	<b>3,7</b>	<b>3,9</b>	<b>4,0</b>	<b>1,2</b>	<b>2,5</b>	<b>5,1</b>	<b>2,0</b>	<b>4,7</b>	<b>18,4</b>	<b>3,3</b>	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>	<b>0,1</b>	<b>3,2</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Tabella 17 – Addetti alle imprese Attive. Composizione settoriale, 2015 (valori percentuali).

Comune / Unione comunale	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	X	TOTALE 2015
Castel d'Alaino	13,5	0,0	33,6	0,0	0,0	15,8	16,0	5,9	9,4	0,5	0,8	0,5	0,3	2,0	0,0	0,0	0,0	0,3	1,5	0,0	0,0	100,0
Castel di Casio	2,3	0,0	48,6	0,0	13,1	12,6	4,3	7,3	2,4	0,1	0,4	0,0	2,5	2,9	0,0	0,0	2,0	0,4	1,3	0,0	0,0	100,0
Castiglione dei Pepoli	8,8	0,1	15,5	0,0	0,0	20,5	20,8	0,4	12,7	3,0	1,6	0,9	0,3	1,0	0,0	0,9	9,9	0,1	3,5	0,0	0,0	100,0
Gaggio Montano	2,2	0,0	75,5	0,0	0,0	6,2	7,1	2,3	3,1	0,1	0,4	1,7	0,1	0,4	0,0	0,0	0,1	0,0	0,8	0,0	0,0	100,0
Grizzana Morandi	3,8	0,0	26,3	0,0	0,0	18,7	21,0	9,3	10,0	0,2	0,4	0,4	0,6	4,5	0,0	0,0	2,5	0,2	1,9	0,0	0,0	100,0
Marzabotto	5,6	1,5	40,8	0,0	3,8	13,1	14,2	3,8	9,1	0,3	0,5	0,8	1,6	1,4	0,0	0,0	1,2	0,4	1,6	0,0	0,0	100,0
Monzuno	4,1	0,0	32,4	0,0	0,0	20,2	17,0	2,9	9,8	0,9	1,0	0,7	1,3	5,3	0,0	0,0	1,1	1,6	1,8	0,0	0,0	100,0
San Benedetto Val di Sambro	4,2	0,0	32,2	0,4	2,4	19,3	16,5	4,6	10,9	0,4	1,2	0,4	0,3	4,5	0,0	0,0	0,3	0,1	2,5	0,0	0,0	100,0
Vergato	5,1	0,1	23,9	0,0	0,0	20,5	22,5	3,4	14,6	0,8	3,5	0,8	0,1	0,8	0,0	0,3	0,3	0,3	3,2	0,0	0,0	100,0
<b>Appennino bolognese</b>	<b>4,7</b>	<b>0,2</b>	<b>43,0</b>	<b>0,0</b>	<b>1,7</b>	<b>14,7</b>	<b>14,2</b>	<b>3,6</b>	<b>8,3</b>	<b>0,7</b>	<b>1,1</b>	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>	<b>2,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>1,8</b>	<b>0,3</b>	<b>1,9</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>100,0</b>
Camugnano	11,2	0,0	20,4	0,0	0,7	16,4	7,6	8,9	16,4	0,0	1,3	1,3	0,0	0,0	0,0	0,0	14,1	0,0	1,6	0,0	0,0	100,0
Lizzano in Belvedere	11,5	0,0	12,4	0,0	0,0	11,1	18,0	2,3	25,6	1,5	9,9	0,8	1,7	0,8	0,0	0,8	0,0	1,9	1,7	0,0	0,0	100,0
Alto Reno Terme	0,8	0,0	23,5	0,2	0,0	12,1	19,4	1,6	17,3	0,6	2,5	0,8	1,4	8,7	0,0	0,2	5,3	0,3	5,3	0,0	0,0	100,0
Alto Reno	4,7	0,0	20,5	0,1	0,1	12,5	17,4	2,8	19,1	0,7	4,0	0,9	1,2	5,7	0,0	0,3	5,4	0,6	4,0	0,0	0,0	100,0
<b>Totale area Appennino-Alto Reno</b>	<b>4,7</b>	<b>0,2</b>	<b>38,9</b>	<b>0,1</b>	<b>1,4</b>	<b>14,3</b>	<b>14,8</b>	<b>3,4</b>	<b>10,3</b>	<b>0,7</b>	<b>1,6</b>	<b>0,9</b>	<b>0,8</b>	<b>2,7</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2</b>	<b>2,5</b>	<b>0,4</b>	<b>2,3</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>100,0</b>
<b>TOTALE CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>3,4</b>	<b>0,1</b>	<b>29,6</b>	<b>0,2</b>	<b>0,8</b>	<b>8,7</b>	<b>16,3</b>	<b>6,3</b>	<b>7,8</b>	<b>3,4</b>	<b>3,3</b>	<b>2,8</b>	<b>3,6</b>	<b>5,8</b>	<b>0,0</b>	<b>0,7</b>	<b>3,5</b>	<b>1,1</b>	<b>2,7</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Tabella 19 - Imprese attive e addetti per divisione di attività economica (2015).

Cod.	Descrizione Divisione di attività economica	% settore sul totale area Appennino		% su totale Città metropolitana		dimen- sione media
		imp	add	imp	add	
A 01	Coltivazioni agricole e produzione di prodotti animali, caccia e servizi connessi	18,1	4,2	9,9	5,2	0,5
A 02	Silvicoltura ed utilizzo di aree forestali	0,7	0,4	43,2	68,1	1,4
A 03	Pesca e acquacoltura	0,1	0,0	18,8	6,7	0,7
B 08	Altre attività di estrazione di minerali da cave e miniere	0,1	0,2	26,7	8,9	4,3
C 10	Industrie alimentari	1,4	5,1	10,9	9,4	8,3
C 11	Industria delle bevande	0,0	0,1	7,7	7,5	6,5
C 13	Industrie tessili	0,2	0,6	6,3	12,0	8,5
C 14	Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	0,3	0,8	1,9	2,6	6,3
C 15	Fabbricazione di articoli in pelle e simili	0,2	2,7	5,1	24,9	27,4
C 16	Industria del legno e di prodotti in legno e sughero (esclusi mobili); fabbric. articoli in paglia	0,8	0,7	10,8	7,9	2,1
C 17	Fabbricazione di carta e di prodotti di carta	0,1	0,2	6,3	2,9	5,0
C 18	Stampa e riproduzione di supporti registrati	0,3	0,8	3,6	5,1	6,8
C 20	Fabbricazione di prodotti chimici	0,1	0,2	3,8	0,8	4,0
C 21	Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	0,0	0,0	0,0	0,0	-
C 22	Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	0,2	1,0	5,2	3,9	10,1
C 23	Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	0,3	0,4	9,6	2,9	2,8
C 24	Metallurgia	0,1	2,0	9,2	11,5	31,7
C 25	Fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	3,4	7,6	7,1	5,4	5,3
C 26	Fabbric. di Pc, prodotti di elettronica e ottica; elettromedicali, di misurazione e orologi	0,2	1,5	4,0	5,1	14,4
C 27	Fabbric. apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettrici	0,5	8,1	7,0	14,7	38,1
C 28	Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca	0,8	3,2	3,9	1,8	9,2
C 29	Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0,1	2,5	8,1	9,8	39,9
C 30	Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	0,0	0,0	1,2	0,0	1,0
C 31	Fabbricazione di mobili	0,2	0,1	3,2	1,3	1,8
C 32	Altre industrie manifatturiere	0,6	0,7	3,8	3,0	2,9
C 33	Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	0,7	0,6	5,6	2,9	2,1
D 35	Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	0,1	0,1	4,5	1,3	0,9
E 36	Raccolta, trattamento e fornitura di acqua	0,0	0,0	0,0	0,0	-
E 37	Gestione delle reti fognarie	0,0	0,1	5,0	10,0	10,0
E 38	Attività di raccolta, trattamento e smaltimento dei rifiuti; recupero dei materiali	0,1	1,3	12,1	22,1	21,4
E 39	Attività di risanamento e altri servizi di gestione dei rifiuti	0,0	0,0	16,7	4,3	1,0
F 41	Costruzione di edifici	4,9	3,7	7,0	7,5	1,8
F 42	Ingegneria civile	0,1	0,2	4,9	1,9	2,8
F 43	Lavori di costruzione specializzati	16,2	10,5	8,3	6,8	1,5
G 45	Commercio all'ingrosso e al dettaglio e riparazione di autoveicoli e motocicli	2,6	2,8	5,7	4,7	2,5
G 46	Commercio all'ingrosso (escluso quello di autoveicoli e di motocicli)	5,3	3,0	2,9	1,8	1,3
G 47	Commercio al dettaglio (escluso quello di autoveicoli e di motocicli)	12,6	8,9	6,2	5,3	1,7
H 49	Trasporto terrestre e mediante condotte	3,7	3,3	5,3	3,7	2,1
H 52	Magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti	0,1	0,1	1,3	0,2	2,2
H 53	Servizi postali e attività di corriere	0,0	0,0	0,0	0,0	-
I 55	Alloggio	1,4	2,3	16,5	14,2	3,9
I 56	Attività dei servizi di ristorazione	6,8	8,0	6,1	4,6	2,7
J 58	Attività editoriali	0,2	0,0	4,0	0,2	0,2
J 59	Attiv. di produzione cinematografica, video e programmi tv, registrazioni musicali e sonore	0,1	0,1	2,9	2,8	1,4
J 60	Attività di programmazione e trasmissione	0,1	0,0	8,1	6,1	1,3
J 61	Telecomunicazioni	0,0	0,0	0,9	0,0	0,0
J 62	Produzione di software, consulenza informatica e attività connesse	0,5	0,4	2,7	1,0	1,8
J 63	Attività dei servizi d'informazione e altri servizi informatici	0,4	0,2	2,5	0,5	0,9
K 64	Attività di servizi finanziari (escluse le assicurazioni e i fondi pensione)	0,1	0,6	2,1	2,2	10,1
K 65	Assicurazioni, riassicurazioni e fondi pensione (escluso assicurazioni sociali obbligatorie)	0,0	0,0	0,0	0,0	-
K 66	Attività ausiliarie dei servizi finanziari e delle attività assicurative	1,8	1,0	4,5	3,9	1,3
L 68	Attività immobiliari	3,7	0,9	2,8	1,3	0,6
M 69	Attività legali e contabilità	0,1	0,2	1,7	2,5	7,0
M 70	Attività di direzione aziendale e di consulenza gestionale	0,4	0,1	1,5	0,4	0,5
M 71	Attività degli studi di architettura e d'ingegneria; collaudi ed analisi tecniche	0,1	0,0	1,7	0,4	0,7
M 72	Ricerca scientifica e sviluppo	0,0	0,0	1,5	0,1	0,5
M 73	Pubblicità e ricerche di mercato	0,2	0,1	1,2	0,3	0,9
M 74	Altre attività professionali, scientifiche e tecniche	0,8	0,3	3,2	1,8	1,0
M 75	Servizi veterinari	0,0	0,0	6,3	0,0	0,0
N 77	Attività di noleggio e leasing operativo	0,3	0,2	4,7	4,5	1,6
N 78	Attività di ricerca, selezione, fornitura di personale	0,0	0,0	0,0	0,0	-
N 79	Attività dei servizi di agenzie di viaggio, tour operator e di prenotazione e attività connesse	0,1	0,1	3,6	1,5	1,5
N 80	Servizi di vigilanza e investigazione	0,0	0,0	4,3	0,0	0,0
N 81	Attività di servizi per edifici e paesaggio	1,5	2,0	4,4	2,4	3,2
N 82	Attività di supporto per le funzioni d'ufficio e altri servizi di supporto alle imprese	0,5	0,5	2,4	1,9	2,1
P 85	Istruzione	0,2	0,2	1,8	0,9	2,4
Q 86	Assistenza sanitaria	0,1	0,9	2,4	3,3	14,1
Q 87	Servizi di assistenza sociale residenziale	0,2	1,5	8,7	12,2	18,6
Q 88	Assistenza sociale non residenziale	0,0	0,1	0,8	0,2	12,0
R 90	Attività creative, artistiche e di intrattenimento	0,2	0,1	2,6	1,9	1,3
R 91	Attività di biblioteche, archivi, musei ed altre attività culturali	0,0	0,0	7,7	0,0	0,0
R 92	Attività riguardanti le lotterie, le scommesse, le case da gioco	0,1	0,1	6,7	5,3	1,5
R 93	Attività sportive, di intrattenimento e di divertimento	0,5	0,2	5,0	1,8	1,1
S 95	Riparazione di computer e di beni per uso personale e per la casa	0,7	0,4	4,1	3,5	1,3
S 96	Altre attività di servizi per la persona	3,1	1,9	5,0	3,5	1,5
<b>TOTALE</b>		<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>5,7</b>	<b>4,1</b>	<b>2,3</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Tabella 20 - Imprese attive per tipologia e consistenza % sul totale imprese attive (2015).

Comune / Unione comunale	2015					Consistenza % sul totale Attive			
	Attive	Artigiane	Femminili	Giovanili	Straniere	Artigiane	Femminili	Giovanili	Straniere
Castel d'Aiano	228	77	57	15	12	33,8	25,0	6,6	5,3
Castel di Casio	216	90	50	13	19	41,7	23,1	6,0	8,8
Castiglione dei Pepoli	520	197	123	49	54	37,9	23,7	9,4	10,4
Gaggio Montano	509	171	109	38	30	33,6	21,4	7,5	5,9
Grizzana Morandi	280	123	61	26	50	43,9	21,8	9,3	17,9
Marzabotto	469	206	116	35	52	43,9	24,7	7,5	11,1
Monzuno	566	263	115	43	50	46,5	20,3	7,6	8,8
San Benedetto Val di Sambro	432	175	105	31	41	40,5	24,3	7,2	9,5
Vergato	579	240	134	48	77	41,5	23,1	8,3	13,3
<b>Appennino bolognese</b>	<b>3.799</b>	<b>1.542</b>	<b>870</b>	<b>298</b>	<b>385</b>	<b>40,6</b>	<b>22,9</b>	<b>7,8</b>	<b>10,1</b>
Camugnano	218	58	56	16	6	26,6	25,7	7,3	2,8
Lizzano in Belvedere	258	71	76	20	13	27,5	29,5	7,8	5,0
Alto Reno Terme	548	212	126	37	36	38,7	23,0	6,8	6,6
<b>Alto Reno</b>	<b>1.024</b>	<b>341</b>	<b>258</b>	<b>73</b>	<b>55</b>	<b>33,3</b>	<b>25,2</b>	<b>7,1</b>	<b>5,4</b>
<b>Totale area Appennino-Alto Reno</b>	<b>4.823</b>	<b>1.883</b>	<b>1.128</b>	<b>371</b>	<b>440</b>	<b>39,0</b>	<b>23,4</b>	<b>7,7</b>	<b>9,1</b>
<b>TOTALE CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>85.220</b>	<b>29.486</b>	<b>17.727</b>	<b>6.725</b>	<b>9.383</b>	<b>34,6</b>	<b>20,8</b>	<b>7,9</b>	<b>11,0</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Tabella 21 - Imprese attive per tipologia e variazione percentuale (2014/2015).

Comune / Unione comunale	2015					Variazione % 2015/2014			
	Attive	Artigiane	Femminili	Giovanili	Straniere	Artigiane	Femminili	Giovanili	Straniere
Castel d'Aiano	228	77	57	15	12	1,3	5,6	7,1	9,1
Castel di Casio	216	90	50	13	19	-5,3	2,0	-18,8	5,6
Castiglione dei Pepoli	520	197	123	49	54	-4,8	-2,4	-10,9	5,9
Gaggio Montano	509	171	109	38	30	-2,3	0,9	-13,6	0,0
Grizzana Morandi	280	123	61	26	50	-2,4	-3,2	4,0	2,0
Marzabotto	469	206	116	35	52	-1,9	1,8	-10,3	2,0
Monzuno	566	263	115	43	50	-3,7	-2,5	-8,5	-2,0
San Benedetto Val di Sambro	432	175	105	31	41	-2,2	1,9	-6,1	-2,4
Vergato	579	240	134	48	77	-4,8	-2,9	-4,0	-1,3
<b>Appennino bolognese</b>	<b>3.799</b>	<b>1.542</b>	<b>870</b>	<b>298</b>	<b>385</b>	<b>-3,2</b>	<b>-0,3</b>	<b>-7,7</b>	<b>1,0</b>
Camugnano	218	58	56	16	6	0,0	0,0	0,0	0,0
Lizzano in Belvedere	258	71	76	20	13	-7,8	5,6	5,3	-18,8
Alto Reno Terme	548	212	126	37	36	-5,4	-4,5	-17,8	-10,0
<b>Alto Reno</b>	<b>1.024</b>	<b>341</b>	<b>258</b>	<b>73</b>	<b>55</b>	<b>-5,0</b>	<b>-0,8</b>	<b>-8,8</b>	<b>-11,3</b>
<b>Totale area Appennino-Alto Reno</b>	<b>4.823</b>	<b>1.883</b>	<b>1.128</b>	<b>371</b>	<b>440</b>	<b>-3,5</b>	<b>-0,4</b>	<b>-7,9</b>	<b>-0,7</b>
<b>TOTALE CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>85.220</b>	<b>29.486</b>	<b>17.727</b>	<b>6.725</b>	<b>9.383</b>	<b>-1,5</b>	<b>0,5</b>	<b>-4,1</b>	<b>2,8</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Tabella 22 - Imprese registrate per forma giuridica (2015).

Comune / Unione comunale	Forma giuridica						Totale
	Società di capitale	Società di persone	Imprese individuali	Cooperative	Consorzi	Altre forme	
Castel d'Aiano	28	48	162	2	0	1	241
Castel di Casio	35	27	163	0	1	0	226
Castiglione dei Pepoli	43	127	380	1	0	5	556
Gaggio Montano	98	104	326	5	0	3	536
Grizzana Morandi	23	45	228	2	1	0	299
Marzabotto	66	104	341	1	1	1	514
Monzuno	91	110	403	7	2	2	615
San Benedetto Val di Sambro	56	89	318	3	0	0	466
Vergato	89	129	406	4	0	3	631
<b>Appennino bolognese</b>	<b>529</b>	<b>783</b>	<b>2.727</b>	<b>25</b>	<b>5</b>	<b>15</b>	<b>4.084</b>
Camugnano	11	42	176	2	0	1	232
Lizzano in Belvedere	22	46	197	8	2	1	276
Alto Reno Terme	90	160	327	4	2	5	588
<b>Alto Reno</b>	<b>123</b>	<b>248</b>	<b>700</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>1.096</b>
<b>Totale area Appennino-Alto Reno</b>	<b>652</b>	<b>1.031</b>	<b>3.427</b>	<b>39</b>	<b>9</b>	<b>22</b>	<b>5.180</b>
<b>TOTALE CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>26.023</b>	<b>19.307</b>	<b>48.267</b>	<b>1.557</b>	<b>356</b>	<b>654</b>	<b>96.164</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Tabella 23 - Imprese registrate per forma giuridica. Composizione percentuale (2015).

Comune / Unione comunale	Forma giuridica						Totale
	Società di capitale	Società di persone	Imprese individuali	Cooperative	Consorzi	Altre forme	
Castel d'Aiano	11,6	19,9	67,2	0,8	0,0	0,4	100,0
Castel di Casio	15,5	11,9	72,1	0,0	0,4	0,0	100,0
Castiglione dei Pepoli	7,7	22,8	68,3	0,2	0,0	0,9	100,0
Gaggio Montano	18,3	19,4	60,8	0,9	0,0	0,6	100,0
Grizzana Morandi	7,7	15,1	76,3	0,7	0,3	0,0	100,0
Marzabotto	12,8	20,2	66,3	0,2	0,2	0,2	100,0
Monzuno	14,8	17,9	65,5	1,1	0,3	0,3	100,0
San Benedetto Val di Sambro	12,0	19,1	68,2	0,6	0,0	0,0	100,0
Vergato	14,1	20,4	64,3	0,6	0,0	0,5	100,0
<b>Appennino bolognese</b>	<b>13,0</b>	<b>19,2</b>	<b>66,8</b>	<b>0,6</b>	<b>0,1</b>	<b>0,4</b>	<b>100,0</b>
Camugnano	4,7	18,1	75,9	0,9	0,0	0,4	100,0
Lizzano in Belvedere	8,0	16,7	71,4	2,9	0,7	0,4	100,0
Alto Reno Terme	15,3	27,2	55,6	0,7	0,3	0,9	100,0
<b>Alto Reno</b>	<b>11,2</b>	<b>22,6</b>	<b>63,9</b>	<b>1,3</b>	<b>0,4</b>	<b>0,6</b>	<b>100,0</b>
<b>Totale area Appennino-Alto Reno</b>	<b>12,6</b>	<b>19,9</b>	<b>66,2</b>	<b>0,8</b>	<b>0,2</b>	<b>0,4</b>	<b>100,0</b>
<b>TOTALE CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>27,1</b>	<b>20,1</b>	<b>50,2</b>	<b>1,6</b>	<b>0,4</b>	<b>0,7</b>	<b>100,0</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Tabella 24 - Imprese registrate per forma giuridica, saldo (2015).

Comune / Unione comunale	Forma giuridica						Totale
	Società di capitale	Società di persone	Imprese individuali	Cooperative	Consorzi	Altre forme	
Castel d'Aiano	1	2	2	0	0	0	5
Castel di Casio	1	1	-3	-2	0	0	-3
Castiglione dei Pepoli	0	-3	-8	0	0	0	-11
Gaggio Montano	1	1	-12	0	0	-1	-11
Grizzana Morandi	-1	0	2	-1	0	0	0
Marzabotto	-1	0	1	0	0	0	0
Monzuno	0	0	-4	0	0	0	-4
San Benedetto Val di Sambro	1	0	-2	0	0	0	-1
Vergato	2	-2	-17	0	0	0	-17
<b>Appennino bolognese</b>	<b>4</b>	<b>-1</b>	<b>-41</b>	<b>-3</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>-42</b>
Camugnano	-1	1	-1	0	0	0	-1
Lizzano in Belvedere	2	-4	-4	1	0	0	-5
Alto Reno Terme	-4	-5	-17	0	0	0	-26
<b>Alto Reno</b>	<b>-3</b>	<b>-8</b>	<b>-22</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-32</b>
<b>Totale area Appennino-Alto Reno</b>	<b>1</b>	<b>-9</b>	<b>-63</b>	<b>-2</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>-74</b>
<b>TOTALE CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>584</b>	<b>-281</b>	<b>-248</b>	<b>39</b>	<b>-7</b>	<b>23</b>	<b>110</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere

Tabella 25 - Arrivi e presenze di italiani e stranieri 2014-2015.

Comune / Unione comunale	2014						2015					
	Italiani		Stranieri		Totale		Italiani		Stranieri		Totale	
	Arrivi	Presenze	Arrivi	Presenze	Arrivi	Presenze	Arrivi	Presenze	Arrivi	Presenze	Arrivi	Presenze
Castel d'Aiano	34	67	29	62	63	129	12	12	18	54	30	66
Castel di Casio	170	343	23	104	193	447	323	666	69	138	392	804
Castiglione dei Pepoli	780	1.493	160	233	940	1.726	1.447	4.290	2.718	2.943	4.165	7.233
Gaggio Montano	111	1.031	8	18	119	1.049	94	431	17	22	111	453
Grizzana Morandi	623	1.278	317	1.315	940	2.593	538	1.292	406	1.744	944	3.036
Marzabotto	261	1.400	251	2.070	512	3.470	181	444	223	1.153	404	1.597
Monzuno	1.869	15.806	3.162	4.741	5.031	20.547	1.203	12.534	403	722	1.606	13.256
Sambro	2.601	10.560	989	2.294	3.590	12.854	1.331	7.832	648	2.314	1.979	10.146
Vergato	1.364	5.236	939	1.776	2.303	7.012	1.228	3.663	3.235	3.992	4.463	7.655
<b>Appennino bolognese</b>	<b>7.813</b>	<b>37.214</b>	<b>5.878</b>	<b>12.613</b>	<b>13.691</b>	<b>49.827</b>	<b>6.357</b>	<b>31.164</b>	<b>7.737</b>	<b>13.082</b>	<b>14.094</b>	<b>44.246</b>
Camugnano	528	1.857	12	21	540	1.878	606	1.707	23	50	629	1.757
Lizzano in Belvedere	8.174	32.241	1.065	4.247	9.239	36.488	8.223	29.439	1.118	4.282	9.341	33.721
Alto Reno Terme	17.949	52.739	2.619	7.060	20.568	59.799	12.442	28.427	1.823	4.625	14.265	33.052
<b>Alto Reno</b>	<b>26.651</b>	<b>86.837</b>	<b>3.696</b>	<b>11.328</b>	<b>30.347</b>	<b>98.165</b>	<b>21.271</b>	<b>59.573</b>	<b>2.964</b>	<b>8.957</b>	<b>24.235</b>	<b>68.530</b>
<b>Totale area</b>												
<b>Appennino-Alto Reno</b>	<b>34.464</b>	<b>124.051</b>	<b>9.574</b>	<b>23.941</b>	<b>44.038</b>	<b>147.992</b>	<b>27.628</b>	<b>90.737</b>	<b>10.701</b>	<b>22.039</b>	<b>38.329</b>	<b>112.776</b>
<b>TOTALE CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>959.907</b>	<b>1.861.540</b>	<b>687.397</b>	<b>1.394.091</b>	<b>1.647.304</b>	<b>3.255.631</b>	<b>968.775</b>	<b>1.809.660</b>	<b>767.466</b>	<b>1.489.076</b>	<b>1.736.241</b>	<b>3.298.736</b>

Fonte: Regione Emilia-Romagna

Tabella 28 - Presenze per tipo di struttura e per anno (2014-2015).

Comune / Unione comunale	Alberghiere			Extra-Alberghiere			Distribuz. per strutture		Distribuz. per territorio		N. medio pernottam.	
	2014	2015	var%	2014	2015	var%	alberg	extra-alb.	alberg	extra-alb.	alberg	extra-alb.
Castel d'Aiano	0	0		129	66	-48,8	0,0	100,0	0,0	0,2	-	2,2
Castel di Casio	0	0		447	804	79,9	0,0	100,0	0,0	2,7	-	2,1
Castiglione dei Pepoli	1.432	7.068	393,6	294	165	-43,9	97,7	2,3	8,6	0,5	1,8	1,1
Gaggio Montano	1.049	453	-56,8	0	0		100,0	0,0	0,5	0,0	4,1	-
Grizzana Morandi	0	0		2.593	3.036	17,1	0,0	100,0	0,0	10,1	-	3,2
Marzabotto	0	0		3.470	1.597	-54,0	0,0	100,0	0,0	5,3	-	4,0
Monzuno	10.987	1.496	-86,4	9.560	11.760	23,0	11,3	88,7	1,8	39,0	1,7	15,9
San Benedetto Val di Sambro	3.422	0	-100,0	9.432	10.146	7,6	0,0	100,0	0,0	33,6	-	5,1
Vergato	6.594	7.425	12,6	418	230	-45,0	97,0	3,0	9,0	0,8	1,7	1,7
<b>Appennino bolognese</b>	<b>23.484</b>	<b>16.442</b>	<b>-30,0</b>	<b>26.343</b>	<b>27.804</b>	<b>5,5</b>	<b>37,2</b>	<b>62,8</b>	<b>19,9</b>	<b>92,2</b>	<b>1,8</b>	<b>5,8</b>
Camugnano	1.378	1.449	5,2	500	308	-38,4	82,5	17,5	1,8	1,0	3,5	1,4
Lizzano in Belvedere	31.151	31.803	2,1	5.337	1.918	-64,1	94,3	5,7	38,5	6,4	3,7	2,5
Alto Reno Terme	58.912	32.923	-44,1	887	129	-85,5	99,6	0,4	39,9	0,4	2,3	2,5
Alto Reno	91.441	66.175	-27,6	6.724	2.355	-65,0	96,6	3,4	80,1	7,8	2,9	2,3
Area Appennino-Alto Reno	114.925	82.617	-28,1	33.067	30.159	-8,8	73,3	26,7	100,0	100,0	2,5	5,2
<b>CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>2.882.736</b>	<b>2.938.844</b>	<b>1,9</b>	<b>372.895</b>	<b>359.892</b>	<b>-3,5</b>	<b>89,1</b>	<b>10,9</b>	<b>4,5</b>	<b>3,4</b>	<b>2,8</b>	<b>3,4</b>
% Appennino-Alto Reno su CM	4,0	2,8		8,9	8,4							

Fonte: Regione Emilia-Romagna

Tabella 26 - Arrivi e presenze di italiani e stranieri variazione 2014/2015 (%).

Comune / Unione comunale	Italiani		Stranieri		Totale	
	Arrivi	Presenze	Arrivi	Presenze	Arrivi	Presenze
Castel d'Aiano	-64,7	-82,1	-37,9	-12,9	-52,4	-48,8
Castel di Casio	90,0	94,2	200,0	32,7	103,1	79,9
Castiglione dei Pepoli	85,5	187,3	1.598,8	1.163,1	343,1	319,1
Gaggio Montano	-15,3	-58,2	112,5	22,2	-6,7	-56,8
Grizzana Morandi	-13,6	1,1	28,1	32,6	0,4	17,1
Marzabotto	-30,7	-68,3	-11,2	-44,3	-21,1	-54,0
Monzuno	-35,6	-20,7	-87,3	-84,8	-68,1	-35,5
San Benedetto Val di Sambro	-48,8	-25,8	-34,5	0,9	-44,9	-21,1
Vergato	-10,0	-30,0	244,5	124,8	93,8	9,2
<b>Appennino bolognese</b>	<b>-18,6</b>	<b>-16,3</b>	<b>31,6</b>	<b>3,7</b>	<b>2,9</b>	<b>-11,2</b>
Camugnano	14,8	-8,1	91,7	138,1	16,5	-6,4
Lizzano in Belvedere	0,6	-8,7	5,0	0,8	1,1	-7,6
Alto Reno Terme	-30,7	-46,1	-30,4	-34,5	-30,6	-44,7
<b>Alto Reno</b>	<b>-20,2</b>	<b>-31,4</b>	<b>-19,8</b>	<b>-20,9</b>	<b>-20,1</b>	<b>-30,2</b>
<b>Totale area Appennino-Alto Reno</b>	<b>-19,8</b>	<b>-26,9</b>	<b>11,8</b>	<b>-7,9</b>	<b>-13,0</b>	<b>-23,8</b>
<b>TOTALE CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>0,9</b>	<b>-2,8</b>	<b>11,6</b>	<b>6,8</b>	<b>5,4</b>	<b>1,3</b>

Fonte: Regione Emilia-Romagna

Tabella 27 - Arrivi per tipo di struttura e per anno (2014-2015).

Comune / Unione comunale	Alberghiere			Extra-Alberghiere			Distribuz. per strutture		Distribuz. per territorio	
	2014	2015	var%	2014	2015	var%	alberg	extra-alb.	alberg	extra-alb.
Castel d'Aiano	0	0		63	30	-52,4	0,0	100,0	0,0	0,5
Castel di Casio	0	0		193	392	103,1	0,0	100,0	0,0	6,8
Castiglione dei Pepoli	696	4.013	476,6	244	152	-37,7	96,4	3,6	12,3	2,6
Gaggio Montano	119	111	-6,7	0	0		100,0	0,0	0,3	0,0
Grizzana Morandi	0	0		940	944	0,4	0,0	100,0	0,0	16,3
Marzabotto	0	0		512	404	-21,1	0,0	100,0	0,0	7,0
Monzuno	4.350	865	-80,1	681	741	8,8	53,9	46,1	2,7	12,8
San Benedetto Val di Sambro	1.603	0	-100,0	1.987	1.979	-0,4	0,0	100,0	0,0	34,1
Vergato	2.077	4.331	108,5	226	132	-41,6	97,0	3,0	13,3	2,3
<b>Appennino bolognese</b>	<b>8.845</b>	<b>9.320</b>	<b>5,4</b>	<b>4.846</b>	<b>4.774</b>	<b>-1,5</b>	<b>66,1</b>	<b>33,9</b>	<b>28,7</b>	<b>82,2</b>
Camugnano	304	409	34,5	236	220	-6,8	65,0	35,0	1,3	3,8
Lizzano in Belvedere	7.982	8.581	7,5	1.257	760	-39,5	91,9	8,1	26,4	13,1
Alto Reno Terme	20.420	14.214	-30,4	148	51	-65,5	99,6	0,4	43,7	0,9
<b>Alto Reno</b>	<b>28.706</b>	<b>23.204</b>	<b>-19,2</b>	<b>1.641</b>	<b>1.031</b>	<b>-37,2</b>	<b>95,7</b>	<b>4,3</b>	<b>71,3</b>	<b>17,8</b>
<b>Area Appennino-Alto Reno</b>	<b>37.551</b>	<b>32.524</b>	<b>-13,4</b>	<b>6.487</b>	<b>5.805</b>	<b>-10,5</b>	<b>84,9</b>	<b>15,1</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>1.545.313</b>	<b>1.630.990</b>	<b>5,5</b>	<b>101.991</b>	<b>105.251</b>	<b>3,2</b>	<b>93,9</b>	<b>6,1</b>		
% Appennino-Alto Reno su CM	2,4	2,0		6,4	5,5					

Fonte: Regione Emilia-Romagna

Tabella 30 - Strutture extra-alberghiere e posti letto per tipologia, 2015 (valori assoluti).

Comune / Unione comunale	Alloggi in affitto in forma imprendit.		Campeggi e aree camper/roulotte		Alloggi agroturistici		Ostelli per la gioventù		Case per ferie		Rifugi di montagna		Bed & breakfast		Totale		
	n. strutt.	posti letto	n. strutt.	posti letto	n. strutt.	posti letto	n. strutt.	posti letto	n. strutt.	posti letto	n. strutt.	posti letto	n. strutt.	posti letto	n. strutt.	posti letto	
Castel d'Aiano	2	26	2	160	3	73	2	45					4	21	7	94	
Castiglione dei Pepoli	1	7			2	21							3	16	9	247	
Gaggio Montano	1	6			1	16							6	27	9	55	
Grizzana Morandi	8	54			1	7							4	12	6	34	
Marzabotto	3	18	2	459	4	49							4	21	13	82	
Monzuno	2	18	2	852	5	52							5	25	14	546	
San Benedetto Val di Sambro	2	15	1	102	7	87	1	25					2	8	14	947	
Vergato													6	25	7	50	
<b>Appennino bolognese</b>	<b>19</b>	<b>144</b>	<b>7</b>	<b>1.573</b>	<b>23</b>	<b>305</b>	<b>3</b>	<b>70</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>39</b>	<b>175</b>	<b>91</b>	<b>2.267</b>	
Camugnano	2	14	1	25	4	74							5	22	12	135	
Lizzano in Belvedere	1	4			3	72			2	70	1	12	4	4	20	11	178
Alto Reno Terme	5	57	0	0	0	0	1	12	0	0	1	11	4	14	11	94	
Alto Reno	8	75	1	25	7	146	1	12	2	70	2	23	13	56	34	407	
<b>Area Appennino-Alto Reno</b>	<b>27</b>	<b>219</b>	<b>8</b>	<b>1.598</b>	<b>30</b>	<b>451</b>	<b>4</b>	<b>82</b>	<b>2</b>	<b>70</b>	<b>2</b>	<b>23</b>	<b>52</b>	<b>231</b>	<b>125</b>	<b>2.674</b>	
<b>CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>264</b>	<b>2.649</b>	<b>10</b>	<b>2.335</b>	<b>157</b>	<b>2.159</b>	<b>10</b>	<b>540</b>	<b>30</b>	<b>1.488</b>	<b>2</b>	<b>23</b>	<b>679</b>	<b>2.685</b>	<b>1.152</b>	<b>11.879</b>	

Fonte: Regione Emilia-Romagna

Tabella 29 - Strutture alberghiere e posti letto per categoria, 2015 (valori assoluti).

Comune / Unione comunale	Alb. a 5 stelle		Alb. a 4 stelle		Alb. a 3 stelle		Alb. a 2 stelle		Alb. a 1 stelle		Resid. Turist.		Totale	
	n. strutt.	posti letto	n. strutt.	posti letto	n. strutt.	posti letto								
Castel d'Aiano					2	48			1	13			3	61
Castel di Casio					1	17			1	16			2	33
Castiglione dei Pepoli					3	195			2	41			8	363
Gaggio Montano			1	23	4	115			5	132			10	270
Grizzana Morandi					1	25			1	18			2	43
Marzabotto					4	127			1	16			6	161
Monzuno					3	209			1	23			4	232
San Benedetto Val di Sambro					2	70			1	61			4	131
Vergato					4	237			1	10			6	258
<b>Appennino bolognese</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>1.043</b>	<b>14</b>	<b>388</b>	<b>6</b>	<b>98</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>45</b>	<b>1.552</b>
Camugnano					2	142			4	155			6	297
Lizzano in Belvedere					22	937			2	34			2	36
Alto Reno Terme	0	0	2	505	6	747	2	47	3	68	0	0	13	1.048
Alto Reno	0	0	2	505	30	1.826	8	236	5	109	2	36	47	1.367
<b>Area Appennino-Alto Reno</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>528</b>	<b>54</b>	<b>2.869</b>	<b>22</b>	<b>624</b>	<b>11</b>	<b>207</b>	<b>2</b>	<b>36</b>	<b>92</b>	<b>2.712</b>
<b>CITTA' METROPOLITANA</b>	<b>1</b>	<b>232</b>	<b>71</b>	<b>13.305</b>	<b>148</b>	<b>9.547</b>	<b>57</b>	<b>1.653</b>	<b>38</b>	<b>1.031</b>	<b>7</b>	<b>897</b>	<b>322</b>	<b>4.264</b>
														<b>26.665</b>

Fonte: Regione Emilia-Romagna



# **Patto metropolitano**

per il lavoro e lo sviluppo economico e sociale

**Focus Appennino**